

FİNANS EKONOMİ ve SOSYAL ARAŞTIRMALAR DERGİSİ

FESA HAZİRAN 2020

Cilt 5/Sayı 2

Makale	Yazar
1.GÜRCİSTAN'DAN TÜRKİYE'YE DÖNGÜSEL EMEK HAREKETLİLİĞİ: HAREKETLİLİĞİN BİR NEDENİ VE SONUCU OLARAK PARA HAVALELERİ	Muhammet ÖKSÜZ , Ertuğrul Murat ÖZGÜR ,146-161
2.OTOMOBİL TERCİHİNDE TÜKETİM KÜLTÜRÜ VE LÜKS TÜKETİM İLİŞKİSİNE YÖNELİK Y KUŞAĞI ÜZERİNDE NİCEL BİR ARAŞTIRMA: KARABÜK ÖRNEĞİ	Ahmet GÜRBÜZ , Dilek AYDOĞDU .162-170
3.GRİ ENTROPİ TEMELLİ PSI VE ARAS ÇKKV YÖNTEMLERİYLE TÜRK MEVDUAT BANKALARININ PERFORMANS ANALİZİ	Osman Yavuz AKBULUT ,171-187
4.D-8 ÜLKELERİNDE İŞSİZLİK VE İKTİSADİ BÜYÜME İLİŞKİSİNİN PANEL NEDENSELLİK ANALİZİ	Rüştü YAYAR , Betül ÖZTAŞ ,188-200
5.HİZMET HATALARINDA MUSTERİ KATILIMININ ATFETMEYE ETKİSİNİN DUYGUSAL ZEKA ve İÇSEL KONTROL ODAGI PERSPEKTİFİNDEN İNCELENMESİ	Bilge VİLLİ , Erdoğan KOÇ ,201-224
6.ÇALIŞANLARIN İŞLETMEYE ORTAK EDİLMESİ (HİSSE EDİNDİRME PLANLARI) İLE ÇALIŞAN DAVRANIŞLARI ARASINDAKİ İLİŞKİ: META ANALİZ ÇALIŞMASI	Ferdi ATAY , Bilal ÇANKIR ,225-244
7.VERGİ TEŞVİKİ UYGULAMASININ YATIRIM ÇIKIŞLARI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER İÇİN PANEL VERİ ANALİZ	Hüseyin KUTBAY ,245-253
8.IPARD II DESTEKLERİNİN TARIM-SANAYİ İLİŞKİSİ ÇERÇEVESİNDE MAKRO EKONOMİK AÇIDAN DEĞERLENDİRİLMESİ	İrem ÖZYURT ,254-269
9.TÜRKİYE'DE DÖVİZ KURU VE ENFLASYON ARASINDAKİ İLİŞKİNİN ÇOKLU YAPISAL KIRILMALI ESBÜTÜNLEŞME ANALİZİ	Ufuk ALKAN , Canan DAĞIDIR ,270-287
10.İHRACATTA TEDARİKÇİ KREDİ RİSKİNİN GARANTİ ALTINA ALINMASINDA FAKTORİNG, İHRACAT ARTIŞINA VE EKONOMİK BÜYÜMEYE DESTEĞİ	Selda EKE , Emine Müge ÇETİNER ,288-301
11.MİLLİYETÇİLİK, MİLLİ KİMLİK VE SEMBOLLER: 10 KASIM 2019 GAZETE MANŞETLERİNİN İNCELENMESİ	İsmet Mert ÇELİK , Didem Doğanılmaz DUMAN ,302-312
12.KARBON EMİSYON İŞLEMLERİNİN MUHASEBELEŞTİRİLMESİ	Begüm ÖKTEM ,313-323
13.KORONAVİRÜSÜN BORSA İSTANBUL'A ETKİSİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA ve STRATEJİK PANDEMİ YÖNETİMİ	Muhammed Ali YETGİN ,324-335
14.COVID-19 PANDEMİSİ DÖNEMİNDE ÜLKELERİN COVID-19, SAĞLIK VE FİNANSAL GÖSTERGELER BAĞLAMINDA SINIFLANDIRILMASI: HİYERARŞİK KÜMELEME ANALİZİ	Bilgehan TEKİN ,336-349
15.FİNANSAL RAPORLAMA STANDARTLARINA UYGUN HESAP PLANI TASLAĞI'NDAKİ HİZMET ÜRETİM MALİYETİ HESAPLARININ İNCELENMESİ VE TEKDÜZEN HESAP PLANI İLE KARŞILAŞTIRILMASI	Gürbüz GÖKÇEN , Başak Ataman GÖKÇEN ,350-358
16.YÖNETİM KURULU CİNSİYET ÇEŞİTLİLİĞİNİN İŞLETMELERİN FİNANSAL PERFORMANSINA ETKİSİ: BIST HOLDİNGLER VE YATIRIM İŞLETMELERİ	Yıldırım Ercan ÇALIŞ , Bertaç Şakir ŞAHİN , Ceren Aycan GÜREL , Bengi AYRANCI ,359-368

Baş Editör / Editör / İmtiyaz Sahibi

Prof.Dr. (Associate Prof.Dr.)

Ferudun KAYA

Editör Yardımcıları / Vice Editors

Ar.Gör. (Reseach Assistant)

Serkan ÇELİK

Ar.Gör.Dr (Reseach Assistant Dr.)

Yasin CEBECİ

Alan Editörleri / Section Editors

Alan

İletişim

Maliye

Finans

Hukuk

İktisat

Bankacılık

Pazarlama

Alan Editörü

Prof.Dr. Fatih BAYRAM

Prof.Dr. Hatice YURTSEVER

Prof.Dr. Cantürk KAYAHAN

Prof.Dr. Saim OCAK

Doç.Dr. Ahmet Emre BİBER

Doç.Dr. Mehmet İSLAMOĞLU

Doç.Dr. Oya ERU

Kurumu

Karabük Üniversitesi

Manisa Celal Bayar Üniversitesi

Afyon Kocatepe Üniversitesi

Marmara Üniversitesi

Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi

Karabük Üniversitesi

Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi

Yayın Kurulu / Publishing Board

Prof.Dr. Ferudun KAYA

Prof.Dr.Başak Ataman GÖKÇEN

Prof.Dr.Hakan Çelik

Prof.Dr. Akiva FRADKIN

Prof.Dr. Fevzi OKUMUŞ

Prof.Dr. Ruziye COP

Prof.Dr. Gürbüz GÖKÇEN

Prof.Dr. David SCHWARTZ

Prof.Dr Hatice YURTSEVER

Prof.Dr Saim OCAK

Prof.Dr. Selçuk KENDİRLİ

Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Faruk AKIN

Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Serkan ÇANKAYA

Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Serkan DİLEK

Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Hakan ALTIN

Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Mehmet İSLAMOĞLU

Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Oya ERU

Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Yunus DEMİRLİ

Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Serkan ŞENGÜL

Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Orhan KANDEMİR

Dr.Öğr. Üyesi (Assistant prof.Dr.) Serkan AKGÜN

Dr.Öğr. Üyesi(Assistant prof.Dr.) Zeki YÜKSEKBİLGİLİ

Dr.Öğr. Üyesi (Assistant prof.Dr.) Mehmet APAN

Dr.Öğr. Üyesi (Assistant prof.Dr.) Ayhan Nuri YILMAZ

Dr.Öğr. Üyesi Assistant prof.Dr.) Ahmet Y. ERSOY

Dr.Öğr. Üyesi (Assistant prof.Dr.) Alptekin GÜNEY

Dr.Öğr. Üyesi (Assistant prof.Dr.) Zehra DOĞAN

Ar.Gör.Dr (Reseach Assistant Dr.) Yasin CEBECİ

Ar.Gör. (Reseach Assistant) Serkan ÇELİK

Bolu Abant İzzet Baysal Üniv.

Marmara Üniversitesi

Bülent Ecevit Üniversitesi

Universidad Azteca

The University of Central Florida

Bolu Abant İzzet Baysal Üniv.

Marmara Üniversitesi

Jerusalem University

Celal Bayar Üniversitesi

Marmara Üniversitesi

Hitit Üniversitesi

Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi

İstanbul Ticaret Üniversitesi

Kastamonu Üniversitesi

Aksaray Üniversitesi

Karabük Üniversitesi

Bolu Abant İzzet Baysal Üniv.

Bolu Abant İzzet Baysal Üniv.

Sakarya Uygulamalı Bilimler Üni.

Kastamonu Üniversitesi

Nişantaşı Üniversitesi

Nişantaşı Üniversitesi

Karabük Üniversitesi

Düzce Üniversitesi

Sakarya Üniversitesi

Beykent Üniversitesi

Bolu Abant İzzet Baysal Üniv.

Marmara Üniversitesi

Bolu Abant İzzet Baysal Üniv.

Yayın Sekreterleri/ Secretary

Arş.Gör. (Research Assistant) Bestami KARAKAHYA
Arş.Gör. (Research Assistant) İrfan DOĞAN

Online Dergi ve Web (Online Journal and Webpage)

Arş.Gör. (Research Assistant) Serkan ÇELİK

İngilizce Redaksiyon/ English Proofreading

Arş.Gör. (Research Assistant) Süleyman ÇELİK

Redaksiyon/ Proofreading

Arş.Gör. (Research Assistant) Bestami KARAKAHYA
Arş.Gör. (Research Assistant) İrfan DOĞAN
Arş.Gör. (Research Assistant) Süleyman ÇELİK

Bilişim Sorumlusu/ Computer Officer

Arş.Gör. (Research Assistant) Serkan ÇELİK

Yazışma Adresi/ Adress

Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmaları Dergisi Editörlüğü
Narlıbahçe Sokak No:11 Cağaloğlu/İSTANBUL TÜRKİYE
Telefon: 0 (212) 511 54 32 Fax: 0 (212) 511 36 50
E-posta: SRKN.CLK@hotmail.com Web: <http://dergipark.gov.tr/fesa>

Yasal Sorumluluk / Legal Responsibility

*Dergide yayımlanan yazıların sorumluluğu yazarlarına ve çevirmenlerine aittir.
The authors and translators are responsible for the content of their papers.*

Yayın Hakları / Copyright and Permissions

Tüm yayın hakları saklıdır. Bu derginin hiçbir bölümü yazılı ön izin olmaksızın hiçbir biçimde ve hiçbir yolla yeniden üretilemez ve dağıtılamaz, kaynakçada gösterilmeden atıf yapılamaz.

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced and disseminated in any means without the prior written permission of Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmaları Derneği (FESA). No citation can be made without reference.

Dizgi

Beta Basım Yayın Dağıtım Narlıbahçe Sokak No:11 Cağaloğlu/İSTANBUL
TÜRKİYE

Telefon: 0 (212) 511 54 32 - 0 (212) 519 01 77

Fax: 0 (212) 513 87 05 - 0 (212) 511 36 50

Email: bilgi@betayayincilik.com

Bu Sayının Baskı Tarihi: 30.06.2020

BİLİM KURULU LİSTESİ (Scientific Board)	
Prof.Dr.Akiva FRADKIN	Universidad Azteca
Prof.Dr.Müge ÇETİNER	İstanbul Kültür Üniversitesi
Prof.Dr.Başak Ataman GÖKÇEN	Marmara Üniversitesi
Prof.Dr.David SCHWARTZ	Jerusalem University
Prof.Dr.Erdinç Altay	İstanbul Üniversitesi
Prof.Dr.Fevzi Okumuş	The University of Central Florida
Prof.Dr.Gerhard Berchtold	Universidad Azteca
Prof.Dr.Gershon Tenenbaum	Florida State Univesity
Prof.Dr.Gökhan ÖZER	Gebze Teknik Üniversitesi
Prof.Dr.Gürbüz GÖKÇEN	Bolu Abant İzzet Baysal Üniv.
Prof.Dr.İshak TORUN	Bolu Abant İzzet Baysal Üniv.
Prof.Dr.Mehmet Başar	Anadolu Üniversitesi
Prof.Dr.Cantürk Kayhan	Afyon Kocatepe Üniversitesi
Prof.Dr.Fatih Bayram	Karabük Üniversitesi
Prof.Dr.Hatice YURTSEVER	Celal Bayar Üniversitesi
Prof.Dr.Mehmet Pekkaya	Bülent Ecevit Üniversitesi
Prof.Dr.Mehmet Hasan Eken	Kırklareli Üniversitesi
Prof.Dr.Ruziye COP	Bolu Abant İzzet Baysal Üniv.
Prof.Dr.Sadık ÇUKUR	Bolu Abant İzzet Baysal Üniv.
Prof.Dr.Sami Karacan	Kocaeli Üniversitesi
Prof.Dr.Seyit Köse	Bolu Abant İzzet Baysal Üniv.
Prof.Dr.Süleyman Dündar	Karabük Üniversitesi
Prof.Dr.Şakir Sakarya	Balıkesir Üniversitesi
Prof.Dr.Yasemin Köse	Bülent Ecevit Üniversitesi
Prof.Dr.Yusuf Cerit	Bolu Abant İzzet Baysal Üniv.
Prof.Dr.Mustafa KARA	Silivri Üniversitesi
Prof.Dr.Süleyman Serdar KARACA	Gazosmanpaşa Üniversitesi
Prof.Dr.Saim OCAK	Marmara Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Oya ERU	Bolu Abant İzzet Baysal Üniv.
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Ahmet Emre BİBER	Bolu Abant İzzet Baysal Üniv.
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Ali Çağlar Çakmak	Bursa Teknik Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Gülfem TUNA	Sakarya Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Abdülkadir KAYA	Erzurum Teknik Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Hüseyin SELİMLER	Aydın Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Bikran TAPAN	İstanbul Bilim Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Burhan Kılıç	Muğla Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Erhan Demireli	Dokuz Eylül Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Faruk AKIN	Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Gamze Vural	Çukurova Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Hakan ALTIN	Aksaray Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Halil İbrahim Ekşi	Gaziantep Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Kaya Yıldız	Bolu Abant İzzet Baysal Üniv.
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Lütfi Atay	Çanakkale 18 Mart Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Oğuz TÜRKAY	Sakarya Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Serkan DİLEK	Kastamonu Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Serkan ÇANKAYA	İstanbul Ticaret Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Süleyman KALE	Kırklareli Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Yunus Demirli	Bolu Abant İzzet Baysal Üniv.
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Mehmet İSLAMOĞLU	Karabük Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Orhan KANDEMİR	Kastamonu Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Serkan ŞENGÜL	Sakarya Uyg. Bilm. Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Yaşar Ayyıldız	Bolu Abant İzzet Baysal Üniv.
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) E. Savaş Başcı	Hitit Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.)Yunus Demirli	Bolu Abant İzzet Baysal Üniv.

Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.)Ozan Büyükyılmaz	Karabük Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Gökhan IŞIL	Marmara Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Hicabi ERSOY	İstanbul Ticaret Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Sedat DURMUŞKAYA	Sakarya Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Tolga DURSUN	Bolu Abant İzzet Baysal Üniv.
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Ercan ÖZEN	Uşak Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Abdülhaim TEMUR	Gelişim Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Meziyet Sema ERDEM	Bolu Abant İzzet Baysal Üniv.
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Ahmet Y. ERSOY	Sakarya Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Alptekin GÜNEY	Beykent Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Ayhan Nuri YILMAZ	Düzce Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Aysel GÜNDOĞDU	İstanbul Medipol Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Aziz ÖZTÜRK	Selçuk Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Cemil SÜSLÜ	İskenderun Teknik Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Cengizhan Yıldırım	Bolu Abant İzzet Baysal Üniv.
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Hakim Aziz	Karabük Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Kemal Tekin	Türk Hava Kurumu Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Mehmet APAN	Karabük Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Murat Özcan	Bolu Abant İzzet Baysal Üniv.
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Murat Turgut	Nişantaşı Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Mustafa YANARTAŞ	Düzce Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Niyazi Gümüş	Kastamonu Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Ömer YAZAN	Aksaray Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Özer YILMAZ	Bandırma 17 Eylül Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Zehra DOĞAN	Bolu Abant İzzet Baysal Üniv.
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Zekai ŞENOL	Sivas Cumhuriyet Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Fatih KAYHAN	Kırklareli Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Hasan Hüseyin YILDIRIM	Balıkesir Üniversitesi
Dr. (PhD) Gülbeniz Akduman	İstanbul Bilgi Üniversitesi
Dr. (PhD) Liat GOLDSTEIN	UNEM Universidad Empresarial de Costa Rica
Dr. (PhD) Masud Ibn RAHMAN	Dhaka University (Bangladesh)



Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Derneği

Association For Finance Economics and Social Research

Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmaları Dergisi (FESA)

Journal of Finance Economic and Social Research (JFESR)

Hakkımızda

Finansal Kurumların ekonomiye yarattığı katma değeri artırarak; temsil ettiği sektörlerin ulusal ve uluslararası alanda güç ve etki alanlarının artmasına liderlik etmek vizyonu ile kurulan Finansal Ekonomik Sosyal Araştırmalar Derneği FESA'nın hakemli "FESA"(RFES) içerisinde yayımlanacak makalelerde aranan Şekil Şartları aşağıda belirtildiği gibidir. Makalelerin değerlendirmeye alınabilmesi için Dergipark (<http://dergipark.gov.tr/fesa>) üzerinden ulaştırılması gereklidir.

Amacımız

Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmaları Dergisi yılda dört kez yayımlanacak olan akademik hakemli bir dergidir. Derginin amacı; ekonomi, bankacılık, iktisat, maliye, sigortacılık, sosyal bilimler ve finans alanlarında özgün çalışmalara dayanan makalelere yer vererek ulusal ve uluslararası alanda sosyal bilimler literatürüne katkıda bulunmaktır. Bu kapsamda Uluslararası Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmaları Dergisi; konuyla ilgilenen bütün disiplinlerden gelecek araştırmalara açıktır. Ayrıca dergi, sadece akademisyenlerden gelen yazıları değer, araştırmacı ve uygulamacılardan gelecek yazıları da değerlendirmek arzusundadır.

Kapsam

Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmaları Dergisi (FESA), Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmaları Derneği (FESA) tarafından yayımlanan hakemli bir dergidir. Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmaları Dergisi, ekonomi, bankacılık, iktisat, maliye, sigortacılık, sosyal bilimler ve finans dallarının tüm alt disiplinlerinde hazırlanmış teorik-analitik-ampirik araştırmalar ve incelemelere açık bir dergidir.

Yayın Politikası

Derginin yayın politikasına ilişkin temel ilkeler Şunlardır:

- 1. Dergide Türkçe ya da İngilizce olarak hazırlanmış çalışmalara yer verilecektir.*
- 2. Türkçe hazırlanan yazıların İngilizce özetleri de eklenecektir.*
- 3. Yazarlar tarafından dergiye gönderilecek yazılar başka hiçbir yerde yayımlanmamış olmalıdır.*
- 4. Dergi yılda dört kez yayımlanacaktır. Editör ve ilgili kurullar gerekli gördüğü takdirde özel sayılar çıkarabilirler.*
- 5. Derginin amacına uygun olarak, alanında uzman ve saygın akademisyenlerden oluşan bir danışma ve hakem kurulu oluşturulacaktır.*
- 6. Derginin bilimsel işlemlerinin yürütülmesi editör tarafından üstlenilecektir. Editör yardımcıları, bu işlerin yürütülmesinde editöre yardımcı olacaktır.*

7. Derginin kapak ve iç sayfa tasarımı, yayımlanması, abone işlemleri ile satış ve dağıtım işlemleri yayıncı tarafından üstlenilecektir.
8. Öncelikle; dergiye gönderilen çalışmaların, derginin uzmanlık alanına katkı düzeyi sorgulanacaktır. Bu bağlamda, kavramsal ve kuramsal açıdan yetersiz olan çalışmalar editör ve gerekli görüldüğü takdirde danışma kurulundan bir veya iki üyenin görüşleri alınmak suretiyle, hakem sürecine sokulmadan gerekçe yazılarak yazar/yazarlara iade edilebilecektir.
9. Alan araştırmalarında kalitatif (nitel) ve kantitatif (nicel) uygulamalara eşit mesafede durulacaktır. Bu noktada uygulama ve analiz yöntemlerinin metodolojik alt yapıya ve konuya uygunlukları yanında doğru ve yerinde kullanılıp kullanılmadıkları ile gerçekten ilgili alana katkı sağlayıp sağlamadıklarına bakılacaktır.
10. Dergiye gönderilen çalışmalar editörün incelemesinden ve gerekli görüldüğü takdirde danışma kurulundan bir veya iki üyenin görüşleri alındıktan sonra çalışma konusuyla ilgili iki hakeme gönderilecektir. Hakem incelemesi sonuçlarına göre çalışmaların değerlendirilmesi sonuçlandırılacaktır. Gerekli görüldüğü takdirde (hakemlerden birinin olumlu diğerinin olumsuz görüşünün varlığı veya benzeri durumlar) editör makaleyi üçüncü bir hakeme gönderebilir.
11. Dergi sayılarının Türkiye'deki üniversitelerin merkezi kütüphanelerine ulaştırılması sorumluluğu yayıncıya aittir.
12. Editör ile yayıncı gerekli gördükleri takdirde bazı sayıların tematik (konulu) olarak yayımlanmasına karar verebilirler.
13. Dergi yönetimi öncelikle gerekli sürenin sonunda (şu an itibarıyla bu iki yıllık sürede derginin düzenli yayımlanmasını gerektirmektedir), TÜBİTAK ULAKBİM Sosyal Bilimler Veri Tabanı'na üyelik işlemlerini tamamlayacaktır.
14. Orta vadede ise (yaklaşık 5 yıl sonra) dergide yayımlanan çalışmaların İngilizce özetlerinin konuyla ilgili uluslararası indekslerde taranması için girişimlerde bulunulacaktır.
15. Uzun vadede ve ortaya çıkacak talep durumuna bağlı olarak, çalışmaların tam metin olarak uluslararası indekslerde yayımlanması yoluna gidilebilecektir.
16. Editör ile yayıncı, dergi konusuna giren seminer, sempozyum ve panel organizasyonları yapma kararı da alabilirler.
17. Editör ve yayın kurulu gerekli gördüğü takdirde yayımlanmasına karar verilen makalelerden belli bir ücret talep edebilir. Bu ücret, derginin yayım, internet sitesi vb. masrafları için harcanacaktır.

Yazım Kuralları

1. İlk sayfada, Türkçe ve İngilizce olarak düzenlenmiş, en az 150 ve en çok 250 sözcükten oluşan öz, 9 punto iki yana dayalı ve koyu olarak yazılması gerekmektedir.
2. Makale adı, anahtar kelimeler ve jel kodların Türkçe ve İngilizce olarak belirtilmesi gerekmektedir.
3. En az 3 JEL kod ve 3 anahtar kelime bulunmalıdır.
4. Yazar ya da yazarların adı, makale başlığının sağ altına, boşluk bırakılarak, sağa dayalı, italik ve koyu 11 punto olarak yazılmalı, yazar ya da yazarların adının yanına konulacak "*" işareti ile dipnot olarak yazar ya da yazarların unvanları, çalıştıkları kurumlar, kendilerine ulaşılabilir e-posta adresleri ile birlikte 10 punto olarak yazılmalıdır.
5. Gönderilen çalışmaların daha önce hiçbir yerde yayımlanmamış olması zorunludur.
6. Yazı karakteri 10 punto "Times New Roman" biçiminde olmalıdır. Metin tek satır aralıklı ve iki yana dayalı olarak yazılmalıdır.
7. Sayfa yapısı "normal", üstten 3 cm, alttan 3 cm, sağ 2, sol 2 cm, girinti 1 cm olmalıdır.
8. Başlık 14 punto, sayfa ortası, koyu ve tamamı büyük harf olmalıdır.
9. Kaynaklar 9 punto olarak yazılmalı ve makalenin sonunda yer almalıdır.
10. Yukarıdaki özelliklerde yazılar 3 adet printer çıktısı, CD ile birlikte derneğimize teslim edilecektir.
11. İstenilen özellikleri içermeyen yazılar değerlendirilmeye alınmayacaktır.
12. Aynı yazara ait tek yazarlı birden fazla yazı aynı sayı içerisinde yayımlanamaz.
13. Göndermeler dipnotlar şeklinde değil, metin içinde ilgili yere açılacak parantezlerle yapılmalıdır. Parantez içindeki sıralama yazar(lar)ın soyadı, kaynağın yılı, sayfa numarası ya da numaraları şeklinde olmalıdır.

14. Kaynakçada yazar ya da yazarların soyadları büyük harflerle, ilk adları İlk harf büyük sonrakiler küçük harflerle yazılmalıdır.
15. Kaynakçada kaynaklar yazar soyadına göre alfabetik olarak sıralanmalıdır.
16. İnternet kaynaklarında yazar ismi bulunmuyorsa, bu kaynaklar, kaynakçada yazarı belirli kaynaklar sıralaması sona erdikten sonra «İnternet Kaynakları» başlığında erişim tarihleri esasına göre sıralanmalıdır.
17. Tablo, şekil, grafik ve resim için, alıntı yapılmışsa, kaynak mutlaka belirtilmelidir. Gösterilecek kaynak, tablo, şekil, grafik ve resmin hemen altında, 10 punto, 1 satır aralıklı olarak belirtilmelidir.
18. Tablo, şekil, grafik ve resimlerin adları, tablo, şekil, grafik ve resimlerin sınırlarını aşmayacak şekilde, tablo, şekil, grafik ve resimlerin üstüne, Times New Roman, 10 punto, kalın, 1 satır aralıklı, sözcüklerin baş harfleri büyük olarak yazılmalıdır. 19. Yönerge dışı her hangi bir şekil koşulu üzerinde değerlendirme yapmak gerekiyorsa düzeltme yapılmasını isteme yetkisi Yayın Kurulu'na aittir
19. Yayımlanması kabul edilen makaleler için yazarlardan en az birinin editörün gönderdiği yayım hakları sözleşmesini imzalaması gereklidir.
20. Editör ve yayım kurulu, makalenin özünü değiştirmeksizin makalenin dergi yazım kurallarına uyması açısından gerekli olan değişiklikleri (yazı puntosu, yazı biçimi, sayfa no verme vb) yapabilir.
21. Kaynakça 10 punto şeklinde çalışmanın sonunda düzenlenmelidir. Kaynakça makale metninden sonraki sayfadan başlatılmalı ve çalışmalar soyadına göre alfabetik olarak sıralandırılmalıdır. Aynı yazarın birden çok çalışmasına atıfta bulunulduğunda, yayım tarihi en eski olandan başlamalıdır. Aynı yazarın aynı tarihli birden fazla çalışmasına atıfta bulunulduğunda kaynaklar kaynakça ve metin içi atıflarda a,b,c,... harfleri kullanılarak numaralandırılmalıdır. Örnek; 2010a, 2010b, 2010c gibi. Bir yazarın tek ve birden fazla yazarlı çalışmasına atıfta bulunulması durumunda, önce tek yazarlı çalışmalar belirtilmelidir. Kaynakların yazılmasında standart APA 6 formatı kullanılmalıdır. (Örnek: Soyadı, Adının baş harfi. (Yıl), Eser Adı, Basıldığı yer: Basımevi.)
22. APA kuralları için aşağıdaki bağlantıları ziyaret edebilirsiniz:
 - Basics of APA Style Tutorial; (<http://flash1r.apa.org/apastyle/basics/index.htm>)
 - APA Formatting and Style Guide; (<https://owl.english.purdue.edu/owl/resource/560/01/>)
 - Mini-Guide to APA 6th for Referencing, Citing, Quoting (<http://library.manukau.ac.nz/pdfs/apa6thmini.pdf>)

Bu Sayının Hakemleri

- Prof.Dr. İshak TORUN / Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi
- Prof.Dr. Ruziye COP / Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi
- Prof.Dr. Başak Ataman GÖKÇEN / Marmara Üniversitesi
- Prof.Dr. Murat YILDIRIM / Karabük Üniversitesi
- Prof.Dr. Gürbüz GÖKÇEN / Marmara Üniversitesi
- Prof.Dr. Fatma PAMUKÇU / Marmara Üniversitesi
- Prof.Dr. Selahattin KARABINAR / İstanbul Üniversitesi
- Doç.Dr. Mehmet İSLAMOĞLU / Karabük Üniversitesi
- Doç.Dr. Aysel GÜNDOĞDU / İstanbul Medipol Üniversitesi
- Doç.Dr. Faruk AKIN / Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi
- Doç.Dr. Serkan ŞENGÜL / Sakarya Uygulamalı Bilimler Üniversitesi
- Doç.Dr. Tolga DURSUN / Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi
- Doç.Dr. Yunus DEMİRLİ / Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi
- Doç.Dr. Serkan DİLEK / Kastamonu Üniversitesi
- Doç.Dr. Hayrettin KESKİNGÖZ / Karabük Üniversitesi
- Doç.Dr. Feyyaz ZEREN / Yalova Üniversitesi
- Doç.Dr. Engin DEMİREL / Trakya Üniversitesi
- Doç.Dr. Taylan ALTINTAŞ / İstanbul Üniversitesi
- Doç.Dr. Nermin ÇITAK / Marmara Üniversitesi
- Dr.Öğr.Üyesi Fevzi ENGİN / Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi
- Dr.Öğr.Üyesi Hicran Özgürer KILIÇ / Bandırma On yedi Eylül Üniversitesi
- Dr.Öğr.Üyesi Hilal UYGURTÜRK / Karabük Üniversitesi
- Dr.Öğr.Üyesi Özge KORKMAZ / Malatya Turgut Özal Üniversitesi
- Dr.Öğr.Üyesi Zehra Doğan ÇALIŞKAN / Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi
- Dr.Öğr.Üyesi Emre HORASAN / Kafkas Üniversitesi
- Dr.Öğr.Üyesi Yılmaz TOKTAŞ / Amasya Üniversitesi
- Dr.Öğr.Üyesi Yalçın ELMAS / Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi
- Dr.Öğr.Üyesi Abdülkadir ATAR / Karabük Üniversitesi
- Dr.Öğr.Üyesi Anıl ERALP / Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi
- Dr.Öğr.Üyesi Meltem Ulusan POLAT / Marmara Üniversitesi

Dr.Öğr.Üyesi Ece ÜNÜR / Haliç Üniversitesi

Dr.Öğr.Üyesi Gülay GÖKSEL / Bilgi Üniversitesi

Dr.Öğr.Üyesi Osman KURTER / Karabük Üniversitesi

Dr.Öğr.Üyesi Hasan Dağlar / Çankırı Karatekin Üniversitesi

Öğr.Gör.Dr. Esat SAÇKES / Balıkesir Üniversitesi

İçindekiler (Contents)

- 1. GÜRCİSTAN'DAN TÜRKİYE'YE DÖNGÜSEL EMEK HAREKETLİLİĞİ: HAREKETLİLİĞİN BİR NEDENİ VE SONUCU OLARAK PARA HAVALELERİ**
“CIRCULAR LABOR MOBILITY FROM GEORGIA TO TURKEY: REMITTANCES AS A CAUSE AND RESULT OF MOBILITY”
(Araştırma Makalesi)
Muhammet ÖKSÜZ, Ertuğrul Murat ÖZGÜR.....146-161
- 2. OTOMOBİL TERCİHİNDE TÜKETİM KÜLTÜRÜ VE LÜKS TÜKETİM İLİŞKİSİNE YÖNELİK Y KUŞAĞI ÜZERİNDE NİCEL BİR ARAŞTIRMA: KARABÜK ÖRNEĞİ**
“AN INVESTIGATION ON THE RELATIONSHIP BETWEEN CONSUMPTION CULTURE AND LUXURY CONSUMPTION ON AUTOMOBILE PREFERENCE OF GENERATION Y: KARABUK EXAMPLE”
(Araştırma Makalesi)
Ahmet GÜRBÜZ, Dilek AYDOĞDU.....162-170
- 3. GRİ ENTROPİ TEMELLİ PSI VE ARAS ÇKKV YÖNTEMLERİYLE TÜRK MEVDUAT BANKALARININ PERFORMANS ANALİZİ**
“PERFORMANCE ANALYSIS OF TURKISH DEPOSIT BANKS WITH GRAY ENTROPY BASED PSI AND ARAS MCDM METHODS”
(Araştırma Makalesi)
Osman Yavuz AKBULUT.....171-187
- 4. D-8 ÜLKELERİNDE İŞSİZLİK VE İKTİSADİ BÜYÜME İLİŞKİSİNİN PANEL NEDENSELLİK ANALİZİ**
“PANEL CAUSALITY ANALYSIS OF UNEMPLOYMENT AND ECONOMIC GROWTH RELATIONSHIP IN D-8 COUNTRIES”
(Araştırma Makalesi)
Rüşti YAYAR, Betül ÖZTAŞ.....188-200
- 5. HİZMET HATALARINDA MÜŞTERİ KATILIMININ ATFETMEYE ETKİSİNİN DUYGUSAL ZEKA ve İÇSEL KONTROL ODAĞI PERSPEKTİFİNDEN İNCELENMESİ**
“THE INFLUENCE OF CUSTOMER PARTICIPATION ON CUSTOMERS' SERVICE FAILURE ATTRIBUTIONS: EMOTIONAL INTELLIGENCE AND INTERNAL LOCUS OF CONTROL PERSPECTIVES”
(Araştırma Makalesi)
Bilge VİLLİ, Erdoğan KOÇ.....201-224
- 6. ÇALIŞANLARIN İŞLETMEYE ORTAK EDİLMESİ (HİSSE EDİNDİRME PLANLARI) İLE ÇALIŞAN DAVRANIŞLARI ARASINDAKİ İLİŞKİ: META ANALİZ ÇALIŞMASI**
“THE RELATIONSHIP BETWEEN EMPLOYEE OWNERSHIP (STOCK OWNERSHIP PLANS) AND EMPLOYEE BEHAVIOR: META-ANALYSIS STUDY”
(Araştırma Makalesi)
Ferdî ATAY, Bilal ÇANKIR.....225-244

7. VERGİ TEŞVİKİ UYGULAMASININ YATIRIM ÇIKIŞLARI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER İÇİN PANEL VERİ ANALİZ

“THE EFFECT OF TAX INCENTIVE APPLICATION ON INVESTMENT OUTFLOWS: PANEL DATA ANALYSIS FOR DEVELOPING COUNTRIES”

(Araştırma Makalesi)

Hüseyin KUTBAY.....245-253

8. IPARD II DESTEKLERİNİN TARIM-SANAYİ İLİŞKİSİ ÇERÇEVESİNDE MAKRO EKONOMİK AÇIDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

“EVALUATION OF IPARD II GRANTS IN THE FRAMEWORK OF THE AGRICULTURE AND INDUSTRY RELATIONSHIP”

(Araştırma Makalesi)

İrem ÖZYURT.....254-269

9. TÜRKİYE’DE DÖVİZ KURU VE ENFLASYON ARASINDAKİ İLİŞKİNİN ÇOKLU YAPISAL KIRILMALI EŞBÜTÜNLEŞME ANALİZİ

“MULTIPLE STRUCTURAL BREAK COINTEGRATION ANALYSIS OF THE RELATIONSHIP BETWEEN EXCHANGE RATES AND INFLATION IN TURKEY”

(Araştırma Makalesi)

Ufuk ALKAN, Canan DAĞIDIR.....270-287

10. İHRACATTA TEDARİKÇİ KREDİ RİSKİNİN GARANTİ ALTINA ALINMASINDA FAKTORİNG, İHRACAT ARTIŞINA VE EKONOMİK BÜYÜMEYE DESTEĞİ

“FACTORING AS THE GUARANTEE FOR THE SUPPLIER’S CREDIT RISK IN EXPORTS, ITS SUPPORT FOR EXPORT INCREASE AND ECONOMIC GROWTH”

(Araştırma Makalesi)

Selda EKE, Emine Müge ÇETİNER.....288-301

11. MİLLİYETÇİLİK, MİLLİ KİMLİK VE SEMBOLLER: 10 KASIM 2019 GAZETE MANŞETLERİNİN İNCELENMESİ

“NATIONALISM, NATIONAL IDENTITY AND SYMBOLS: NEWSPAPER HEADLINES’ ANALYSIS OF NOVEMBER 10, 2019”

(Araştırma Makalesi)

İsmet Mert ÇELİK, Didem Doğanyılmaz DUMAN.....302-312

12. KARBON EMİSYON İŞLEMLERİNİN MUHASEBELEŞTİRİLMESİ

“ACCOUNTING OF CARBON EMISSION PROCESSES”

(Araştırma Makalesi)

Begüm ÖKTEM.....313-323

13. KORONAVİRÜSÜN BORSA İSTANBUL’A ETKİSİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA ve STRATEJİK PANDEMİ YÖNETİMİ

“A RESEARCH ON THE EFFECT OF CORONAVIRUS ON BORSA İSTANBUL AND STRATEGIC MANAGEMENT OF PANDEMICS”

(Araştırma Makalesi)

Muhammed Ali YETGİN.....324-335

14. COVID-19 PANDEMİSİ DÖNEMİNDE ÜLKELERİN COVID-19, SAĞLIK VE FİNANSAL GÖSTERGELER BAĞLAMINDA SINIFLANDIRILMASI: HİYERARŞİK KÜMELEME ANALİZİ

“CLASSIFICATION OF COUNTRIES IN THE CONTEXT OF COVID-19, HEALTH AND FINANCIAL INDICATORS IN THE PERIOD OF COVID-19 PANDEMIC: HIERARCHICAL CLUSTER ANALYSIS”

(Araştırma Makalesi)

Bilgehan TEKİN.....336-349

15. FİNANSAL RAPORLAMA STANDARTLARINA UYGUN HESAP PLANI TASLAĞI'NDAKİ HİZMET ÜRETİM MALİYETİ HESAPLARININ İNCELENMESİ VE TEKDÜZEN HESAP PLANI İLE KARŞILAŞTIRILMASI

“INVESTIGATION OF SERVICE PRODUCTION COST ACCOUNTS IN THE DRAFT ACCOUNT PLAN IN ACCORDANCE WITH THE FINANCIAL REPORTING STANDARDS AND COMPARISON WITH THE UNIFORM CHART OF ACCOUNTS”

(Araştırma Makalesi)

Gürbüz GÖKÇEN, Başak Ataman GÖKÇEN.....350-358

16. YÖNETİM KURULU CİNSİYET ÇEŞİTLİLİĞİNİN İŞLETMELERİN FİNANSAL PERFORMANSINA ETKİSİ: BIST HOLDİNGLER VE YATIRIM İŞLETMELERİ

“THE EFFECT OF GENDER DIVERSITY ON THE FINANCIAL PERFORMANCE OF BUSINESSES: BIST HOLDING AND INVESTMENT BUSINESSES”

(Araştırma Makalesi)

Yıldırım Ercan ÇALIŞ, Bertaç Şakir ŞAHİN, Ceren Aycan GÜREL, Bengi AYRANCI.....359-368

GÜRCİSTAN'DAN TÜRKİYE'YE DÖNGÜSEL EMEK HAREKETLİLİĞİ: HAREKETLİLİĞİN BİR NEDENİ VE SONUCU OLARAK PARA HAVALELERİ*1

CİRCULAR LABOR MOBİLİTY FROM GEORGİA TO TURKEY: REMİTTANCES AS A CAUSE AND RESULT OF MOBİLİTY

*Muhammet Öksüz²
Ertuğrul Murat Özgür³*

Özet

Havaleler hedef bölgede çalışan insanların köken bölgeye gönderdikleri para ve malları kapsamaktadır. Bu çalışmada Gürcistan'dan Türkiye'de çay hasadı için döngüsel emek hareketliliğinde bulunan Gürcülerin tasarrufları incelenmektedir. Bu hareket temelde ekonomik bir harekettir. Bunun için de havalelerin nerelerde harcandığı, makro ve mikro etkileri Gürcüler üzerinden ortaya konmaktadır. Çalışmada yorumlayıcı sosyal bilim ve eleştirel sosyal bilim yaklaşımı sergilenmiştir. Bu amaçla 114 Gürcü işçiyeye anket çalışması düzenlenmiştir. Bunun yanında 48 farklı kategorideki kişi ile nitel görüşme ile betimsel analiz yapılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Gürcistan, Türkiye, Döngüsel Emek Hareketliliği, Havaleler

JEL Sınıflandırması: A14, B14, B21,

Abstract

Remittances include money and goods that sent by people working in the target region to the origin zone. In this study it is examined Georgian remittances from Georgia to Turkey. This movement is basically an economic movement. For this purpose, where remittances are spent, macro and micro effects are revealed. In this study, interpretative social science and critical social science approach were exhibited. For this purpose, 114 Georgian workers were surveyed. In addition, qualitative interviews were conducted with 48 different categories of people. Descriptive analysis was conducted with qualitative data.

Keywords: Georgia, Turkey, Circular Labour Mobility, Remittances

JEL Codes: A14, B14, B21

¹ Bu çalışma "Gürcistan'dan Türkiye'ye Döngüsel Emek Hareketliliği: Süreçler, Paternler ve Sonuçlar" adlı tez çalışmasından üretilmiştir.

² Sorumlu Yazar: Araş. Gör., Siirt Üniversitesi, Coğrafya Bölümü, muhammetoksuz@siirt.edu.tr **ORCID:** [0000-0002-2255-3111](https://orcid.org/0000-0002-2255-3111)

³ Prof. Dr., Ankara Üniversitesi, Coğrafya Bölümü , **ORCID:** [0000-0002-2146-7721](https://orcid.org/0000-0002-2146-7721)

1. Giriş

Havaleler, genel olarak hedef bölgede çalışan insanlar tarafından köken bölgeye (birey, hane) gönderdikleri para ve malları kapsamaktadır. Dünya genelinde havale gelirleri kırsal alanlarda yaşayan insanlar için önemli bir değere sahiptir. Gelişmekte olan ülkelerin işgücü genel olarak kırsal bölgelerde veya şehirlerin taşralaşmış bölgelerinde yaşamaktadır. Bu alanlarda yaşayan gruplar diğer gruplardan daha az gelire sahiptir. Bu sebeple bu insanlar gerek şehir merkezlerine göç eder gerekse uluslararası hareketliliklere katılır (Adams, 1989: 45). Bu hareketliliklerden elde edilen gelirler ekonomik gelişmede ve büyümede önemlidir. Ancak burada ortaya çıkan şey bu kişilerin gelirlerini nasıl ve nerede harcadıklarıdır. Nasıl ve nerede harcadıklarına bağlı olarak ekonomik gelişme üzerine odaklanılabilir (Meyer ve Shera, 2017: 155). Havaleler ekonomik kalkınmaya yardımcı olur ve yoksulluğu azaltır (Dustmann ve Mestres, 2010: 62).

Para havalelerinin çoğu döngüsel hareketlilik sonucu ortaya çıkmıştır. Çünkü havalenin kendi yapısında geride kalan bir grubun varlığını içerir. Gruba karşı aidiyeti ve belli süre sonra geri dönüşü ima eder. Bu sebeple hareketin bir sonucu olan havalenin miktarları veya olup olmaması hareketin kalıcı olup olmamasına ilişkin bilgiler verir (Hugo, 2009: 15). Çünkü havalenin mevcudiyeti geleneksel olarak hareket eden insanların anavatanla olan bağlarının varlığını, ailelerinin refahına olan ilgiyi ve geri dönme niyetini yansıtmaktadır. Bu bakımdan havale, hareketin kalıcı olabilmesinin yanında hareketin sürekliliğini de ifade eder (Budnik, 2011). Aslında burada yapılan şey hareket edenin kazandıklarını geride kalanlarla fedakârca paylaşmasıdır. Aile ile birey arasında resmi olmayan bir sözleşme vardır. Çünkü harekete katılan bireyin ilk gittiği aşamada konaklama, yolculuk maliyetleri veya bir sıkıntıya düştüğünde ailesi onu sigortalamaktadır (Budnik, 2011). Belli süre sonra harekete katılanlar havaleleri ile aileyi desteklemektedir. Esas olan hareketin ekonomik sebeplerle ve gönüllü olmasıdır (Cohen, 2005: 90).

Kazanılan paranın büyüme üzerine etkisi vardır, fakat bu marjinal bir etkiye sahiptir. Aslında üretimi düşürerek sıcak para akışı ile büyüme oranının artmasına sebep olur (Meyer ve Shera, 2017:150). Gönderilen havalelerin ekonomik büyümeyi arttırdığına veya olumsuz etki ettiğine yönelik birçok araştırma vardır. Finansal gelişmeyi teşvik ettiği, hane halkının eğitim harcamalarını arttırarak insan sermayesinin oluşumunu geliştirdiği gibi (Bang vd. 2016: 395) artan havaleler kaynak ülkede önemli finansal kaynaklara da dönüşebilir. Bu sebeple köken ülkeler, havalelere önem vermektedir. Bazı durumlarda gelişmekte olan ülkeler geçici hareketlere destek verdiği gibi üçlü kazan politikasıyla gelişmiş ülkeler de bunu desteklemektedir (Straubhaar, 1986: 728; Dustmann ve Mestres, 2010: 68).

Havalelerin miktarları bazı faktörlere bağlı olarak değişkenlik göstermektedir. Bu durumda hareket edenlerin havale miktarlarının değişmesine neden olan faktörleri incelemek gerekmektedir. Bazıları uzun süreli yüksek miktarlarda havalede bulunurken bazılarında durum düşük miktarlarda olabilir (Stark ve Lucas, 1988). Bireyin yapmış olduğu fedakârlık zaman içerisinde azalabilir. Gerek sigortalayan gerek sigortalanan bireyler zaman içerisinde bireyselleşebilir. Geride kalan bireyler veya hareket edenler evlenmiş olabilir, evden ayrılabilirler, anne veya babaları ölebilir bu gibi durumlar sigortalamayı etkileyebilir. Hareket eden geçici olmak yerine kalıcı olmayı tercih etmesi durumunda da havale akışında değişkenlik görülür (Puri ve Ritzema 1999:1 3).

Küresel ölçekte havale miktarları son yıllarda istikrarlı bir şekilde artmıştır (Dustmann ve Mestres, 2010: 6; Gençler, 2015: 62) Havale miktarları gelişmekte olan ülkelerin GSMH içerisindeki payı %27 oranındadır. Havale akışları 2012 yılına oranla % 6,3 artışla 2013'te 414 milyar dolara çıkmıştır. Bu rakam gelişmekte olan ülkeler için ticaret dışında en büyük dış mali kaynağı oluşturmaktadır. Bu rakam 2016 yılında 540 milyar dolara (Meyer ve Shera, 2017: 149), 2017 yılında ise 613 milyar dolara çıkmıştır. 2018 yılında 689 milyar dolar olan havale miktarı 2019 yılı içerisinde 715 milyar dolara çıkacağı tahmin edilmektedir. Havale akışının önemli bir miktarı düşük ve orta gelir bölgeleri olmak üzere Doğu ve Güney Asya ve Pasifik ülkelerine gitmektedir (Zanforlini, 2018: 12). Havale koridorları bölgesel olabildiği gibi küresel de olabilmektedir. Havale koridoru aslında hareketin yönünü ve ilişkisini ortaya koymaktadır. Bu koridor genel olarak gelişmiş kuzey dünyasından güney dünyasına doğrudur. Fakat havale akışlarının boyutu o kadar fazladır ki alt koridorların görünürlüğünü azaltmaktadır.

Bu çalışma Gürcistan'dan Türkiye'ye çay hasadı için döngüsel emek hareketinde bulunan Gürcülerin kazandıkları tasarruflarını harcama üzerine odaklanmaktadır. Bu amaçla çay hasadı için Türkiye'ye gelen Gürcülerin her bir çay döneminde ne kadar kazandıkları, tasarruflarını nerede harcadıkları üzerinde durulmuştur. Ayrıca gelen kişilerin demografik özelliklerine bağlı olarak tasarruf miktarındaki farklılıklar ortaya konulmuştur. Tasarrufların hem Türkiye hem de Gürcistan ölçeğinde ne anlam ifade ettiği ve bu anlamın makro ve mikro etkileri ortaya konmuştur.

Çalışma beş bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde havalelerin hangi değişkenlere bağlı olarak nasıl harcadığına ilişkin teorik bilgiler sunmaktadır. İkinci bölümde havalelerin ülke ekonomisine yönelik makro ve mikro etkileri açıklanmaktadır. Üçüncü bölümde genel olarak hareketlilik ve göç çalışmalarında eksik bir yön olan Gürcistan'daki döngüsel hareketliliğin kökenleri ortaya konmaktadır. Dördüncü bölümde Gürcistan'a yurt dışından yapılan para havaleleri incelenmekte ve Türkiye bağlamı değerlendirilmektedir. Son bölüm ise sonuç kısmından oluşmaktadır.

2. Yöntem

Gürcistan'dan Türkiye'ye çay hasadı için gelen Gürcülerin tasarruf miktarlarını ve harcama durumlarını ortaya koymak için 114 tane Gürcü işçiye anket uygulaması yapılmıştır. Gürcistan'dan kaç kişinin Türkiye'ye çay hasadı için geldiği tam olarak bilinmemektedir. Çünkü Gürcüler bu anlamda gizli nüfus kategorisine dahil olmaktadır. Bu sebeple çay tarım alanlarının yoğun olduğu alanlar tercih edilerek Gürcülerin konakladığı alanlarda anket çalışması yapılmıştır. Bu amaçla anket çalışması İyidere, Merkez, Kalkandere, Der pazarı, Kendirli Beldesi ve Pazar ilçelerinde yapılmıştır. Bunun yanında farklı bağlamları yakalama adına farklı kategorilerden oluşan 48 kişi ile nitel derinlemesine görüşme yapılmıştır. Bu kişiler içerisinde Gürcü işçi, esnaf, kültürel bellek taşıyıcılar, yöneticiler, araçlar, kamu görevlileri gibi kişiler bulunmaktadır.

Çalışma boyunca yorumlayıcı sosyal bilim yaklaşımı sergilenmiş yer yer eleştirel bir tutum takınılmıştır. Nicel veriler ulusal ve uluslararası verilerle desteklenerek frekans değerler üzerinden yorumlanmıştır. Bunun yanında aynı veriler korelasyon analizine tabi tutularak olgular desteklenmiştir. Nitel veriler çözümlenerek farklı kategoriler ortaya konulmuş ve betimsel analiz yöntemi kullanılmıştır. Ayrıca üç ay boyunca saha çalışması yapılmış ve gözlemin yanında katılımlı gözlem ile çalışma desteklenmiştir. Verilerden elde edilen ön bulgular çerçevesinde çay hasadına gelen Gürcülerin tasarruflarını köken bölgede harcama durumlarını değerlendirmek amacıyla bir hafta Gürcistan'da saha araştırması yapılmıştır. Gürcistan'daki saha araştırmasının olduğu bölgeler çay hasadı için gelen Gürcülerden elde edilen kendilerinin yaşadıkları yerleşmeler ile sınırlıdır.

3. Havale Tasarruflarının Harcanma Durumu

Havale oranları hem küresel ekonomik piyasaya göre, hem hedef ve köken bölgedeki ülkelerin ekonomik durumlarına hem de ki daha çok bireysel profillere bağlı olarak değişkenlik göstermektedir. Bu durumda hangi grubun havale gönderdiği, hangi amaçla bunu yaptığı ve ne kadar miktar gönderdiği üzerinde konuşmak gerekmektedir (Dustmann ve Mestres, 2010: 62). Havale miktarını; çalışan sayısı, ücret oranlarının farklılığı, ev sahibi ülke ile gönderilen ülke arasındaki ekonomik faaliyet farklılıkları ve döviz kurları etkilemektedir. İki ülke arasındaki nispi faiz oranı, politik risk, fon transferi için imkân, medeni durum, eğitim seviyesi, hane halkının gelir seviyesi de etkilemektedir (Puri ve Ritzema, 1999: 13).

Hareket eden grupların geçici olma durumları hem tasarruf hem de havale miktarlarını arttırmaktadır (Dustmann ve Mestres, 2010: 63). Çünkü birey, dönüşün köken bölgeye olacağı durumlarda bu bölgeyi iyileştirmeye yönelik hareket eder. Havale gönderen kişilerin medeni durumları ve cinsiyetleri de havale miktarlarını etkileyebilmektedir. En yüksek havaleleri genel olarak evli erkekler en düşük miktarı ise hiç evlenmemiş erkekler göndermektedir (Collinson vd. 2006: 12). Bazı yaş grupları daha hareketli olduklarından havale gönderme ihtimali de doğrudan yüksek olmaktadır (Adams, 1989: 69). Kişinin yaşı, sahip olduğu arazi büyüklükleri havale miktarını etkiler. Bazı durumlarda hareket eden ve havale geliri olan hane halkları hareketin maliyetini karşılayabilecek gelir seviyesine sahip olabilir ve çok yoksul haneler hareket edemediklerinden aslında havaleleri üst gelir grubunda bulunan kişiler de kazanmaktadır (Adams, 1989: 69).

Havalelerin çoğunluğu tüketime harcanmaktadır. Çok az bir kısmı yatırım olarak değerlendirilmektedir. Buradaki sorun yatırım yapmanın maliyetinin grupların köken ülkeleri ve yerleşim bölgelerindeki yatırım fırsatları ile ilgilidir. Bu yönleriyle aslında havale ve yatırım arasındaki ilişki "*Dutch Disease*" (*Hollanda Hastalığı*) olarak tanımlanmaktadır. Yani bir ekonomik gelişmeye dayanarak diğer faktörleri hesaba katmamayı içerir. Bu kavram Hollanda'nın kuzey bölgesinde bulunan doğalgaza rağmen ekonominin küçülmesine işaret etmektedir (Meyer ve Shera, 2017: 150). Bunu ortaya çıkaran sonuç çoğu zaman havale; gıda giyim gibi günlük harcamalar için kullanıldığından kaynağın salt tüketime harcanmasıdır. Bu durum yatırım yerine yapılan bir tercih değildir. Hane halkı havaleleri temel geçim ihtiyaçları için harcamaları onlar için bir zorunluluktur. Fonlarla konut inşa etmek veya onarmak, arazi ya da hayvan satın almak, çamaşır makinesi ve televizyon gibi dayanıklı tüketim malları satın alabilirler (Massey vd. 1993).

Sermayelerini yatırım ve istihdama dönüştürememelerinin sebebi sadece temel ihtiyaçlarının karşılanması değil aynı zamanda köken ülkenin zayıf altyapısı, krediye erişim eksikliği, politik durum ve diğer riskler de bunda etkili olabilir (Puri ve Ritzema, 1999: 15). Havalelerin bu şekilde kullanılması veya kullanılmak zorunda kalınması ekonomi için olumsuz bir durum ortaya çıkarabilir. Kısa vadede karlı bir durum gibi gözükse de uzun vadede bu kar olumsuz bir duruma dönüşebilir. Havale alan aileler aldıkları havalelerle ekonomik durumları iyileştirdiği zaman bu durumda gösterişli mallar satın alabilirler. Çünkü malların simgesel anlamları vardır. Bu durumda göreceli yoksulluğu artırırlar. Göreceli yoksulluğun artması diğer kişileri hareket etmeye zorlayabilir. Ekonomik durumu iyileşen aileler ülke içi göç hareketine katılabilirler. Ayrıca havaleler arazi spekülasyonu sebebiyle ancak kırsal bölgede tarım alanı alınabilmesine fırsat verebilir. Ailenin göç etmesi durumunda hem kendine ait olan arazinin

ekilip biçilmesi durabilir hem de yeni aldığı araziye eski sahibi ekip biçtiği halde kendisi bunu yapmaktan vazgeçebilir.

Şehre göç eden bu aile geliri yükseldiği için ithal mal satın alma durumları ortaya çıkar. Hem üretim düştüğü gibi bunun yanında tüketim ithal yönüyle artar. Böyle bir durumda paranın potansiyel çarpan etkisi azalmakta ve ithalat talebi ile enflasyonu arttırmaktadır (Puri ve Ritzema, 1999: 16). Bu durumda bu havalelerin işgücü yaratma, yatırım yapma üzerine politikaların geliştirilmesi faydalı olacaktır. Buradaki havale parasal olabildiği gibi, sosyal, bireysel ve kolektif olabilir. Her bir havaleliyi karşılayacak farklı kurumlar aracı olmalıdır (Nyberg Sorensen, 2005). Hareketin artması ile birlikte ülke bazı durumlarda kendi işgücünün ihracatçısı olabilir ve kendi ekonomisinin en iyi ajanlardan mahrum eder. Bu durum ülkenin makro ölçekte ekonomisinin etkileyerek bütün ekonomiyi olumsuz etkileyebilir (Zanforlini, 2018: 28).

3.1.Havalelerin Makro ve Mikro Etkileri

Genel olarak havalelerin akışını ve boyutunu etkileyen makro ve mikro faktörler bulunmaktadır. Makro ölçeği belirleyen şey dünya pazarının politik ekonomisi, ülkeler arası ilişkiler ve hareketi kontrol etmek için ortaya konulan yasalar ve uygulamalardır. Mikro ölçeği belirleyen şey ise yerel geleneksel uygulamalar ve hane içerisindeki olumlu faydalardır. Havale uygulamalarının makro ve mikro düzeyde analizini yapabilmek için havale sonuçlarını etkileyen faktörlere dikkat çekmek gerekmektedir. Bu faktörler genel olarak coğrafya, hane halkının da dâhil olduğu bölgesel ve yerel tarih ve toplumsal ve ekonomik bağlantılardır (Cohen, 2005: 92-99). Bölgesel sınırlar ve devlet sınırları hareketi her zaman sınırlandırmamakla birlikte coğrafya köken topluluklarda bağımlılığı ve gelişmeyi etkilemektedir. Ulusal sınırlar özellikle 11 Eylül saldırılarından sonra birçok hareket eden için engel oluşturmaktadır. Bunun yanında gelen topluluğun coğrafi konumu, geliri ve gelirin kullanımı üzerinde etki etmektedir.

Tarih (zaman) hem bir bölgedeki hareketin tarihi hem de hareket eden hanenin tarihi açısından önemlidir. Bir bölgenin bu anlamdaki tarihi hareketin sonuçlarını ve havale uygulamalarını tanımlamaktadır. Ailenin ve ülkenin hareket etme tarihlerinin kökleri geçmişe daha fazla uzanıyorsa hareketin birçok maliyetini atlattığı olabilir (Cohen, 2005: 101-102). Son olarak hareket edenlerin ulusötesi bağları havale uygulamalarını güçlendirebilir (Cohen, 2005: 102).

Havalenin akışının yanı sıra havalenin ekonomik etkileri de makro ve mikro olarak ikiye ayrılmaktadır. Makro olarak havaleler büyümeye etki etmektedir. Taylor (1999: 70) birçok değişkenler üzerinden Meksika üzerinde yaptığı çalışma ile havaledeki bir dolarlık artışın GSMH'de 2/3 dolar arasında bir artışa sebep olduğunu bulmuştur. Benzer durum kişi başı gelirdeki bir dolarlık artışın kişilerin ekonomik olarak iyileşmeleri ile havalelerdeki bir dolarlık artış karşısında iyileşmeleri arasında benzer bir bağlantı vardır. Eğer harekete katılan kişiler kırsal kökenli ise bu durumda doğrudan refah yükselmesine sebep olur. Ayrıca şehirdekilerin eğitim seviyeleri ve nitelikli işgücünü oluşturmaları sebebiyle daha fazla miktarda havale alabilirler.

Havale gönderenlerle birlikte ulaşım ve iletişim teknolojileri gelişir. Bu anlamda ulus ötesi ulaşım araçlarının gelişimi önemlidir. Ekonomik olarak iyileşen grupların tatil yapma ihtiyaçları gelişebileceğinden iç ve dış turizme katkılarda bulunurlar. Hareket eden bu gruplar eğer köken ülkede işsizler grubunu oluşturuyorlarsa bu durumda işsizliği azaltıcı bir etki yaratabilir. Bunun yanında işini terk edip gidenler ise iş pozisyonunun açılmasına sebep olur. Fakat hareket eden insanların ülkenin yüksek ve çok yüksek nitelikli iş gücünden oluşması durumunda ciddi sorunlar ortaya çıkabilir.

Havale yapmak belli ölçüde nasıl yapılacağını bilmek demektir. Finansal sektörün gelişmediği durumlarda kişiler havalelerinin kendileri ile birlikte götürebilmektedir. Fakat havalenin kendi varlığı finansal okuryazarlık gerektirmektedir. Daha güvenilir havale yöntemlerini zaman içerisinde keşfeder ve bazen de parayı saklama, değerlendirme vb. yöntemler öğrenir (Deniz vd. 2016:147-151). Bu sonuç aslında havalelerin doğurduğu bir sosyal sermaye biçimidir. Elbadawi vd. (1992) Kuzey Avrupa'daki işçilerin Avrupa'dan ülkelerine gönderdikleri havaleler ile birlikte finansal okuryazarlığın arttığını ifade etmiştir. Finansal okuryazarlık coğrafi uzaklığın da getirmiş olduğu mecburiyetten kaynaklı olabilir. Kısa mesafeli ve kısa süreli döngüsel hareketlilikte birikimler genel olarak kişiler ülkelerine dönerken yanlarında götürür.

Havalenin miktarını etkileyen kişisel dolayısıyla mikro faktörler oldukça çeşitlidir. Hareket eden kişinin yasal statüsü havale miktarını etkiler. Çünkü yasal olmayan yollarda bulunan bir kişi her an dönme ve sınır dışı edilme tehlikesi bulunduğu için daha fazla tasarruf etme eğilimindedir. Ayrıca yasal olmayan statü hedef bölgede daha yüksek fiyatlarda harcama yapmasına sebep olabilir. Hareket edenin başlangıçtaki tüm ağırlara ve fırsatlara erişme imkânı olmadığından ilk aşamada daha fazla tasarruf yapma eğilimindeyken sonrasında tasarruf miktarı azalabilir. Hareketi kalıcı hale gelirse havale miktarları iyice azalabilir (Vinogradova, 2014: 202-203).

Havaleye etki eden bir diğer faktör de cinsiyettir. Kadınların erkeklerden daha az havale yaptıkları ifade edilmektedir. Fakat kadınların işgücü piyasasında aynı işte erkeklerden %30'a varan oranlarda daha az kazandıkları göz önünde bulundurulmalıdır. Havale gönderimlerinde 20 yaşın altındakiler aileleri ile duygusal

bağları ve bağımlılıkları yoğun bir şekilde devam ettiğinden daha fazla havale gönderme eğilimleri bulunmaktadır (Agunias, 2006). Yaşa bağlı olarak değiştiği gibi eğitim seviyesinin artması ile birlikte kişilerin bireyselleşmesi arttığından ve eğitim seviyesi yüksek olan kişinin ailesinin ekonomik durumu iyi olabileceğinden ailenin havale gelirin ihtiyacı duymayacağından havale gönderimi düşük olabilir (Elbadawi vd. 1992). Yaş arttıkça kişilerin evli olma ihtimalleri de artmaktadır. Aynı zamanda günümüz dünyasında eğitim seviyesi de yaş ile birlikte artmaktadır. Bu durumda yaşa bağlı olarak evlenme oranlarında da artış gözükmemektedir. Kişinin geride bıraktığı bir ailesi olduğu zaman bu duygusal bağ onların ihtiyaçları için havale miktarlarını arttırmaktadır (De Zwager vd. 2005: 23). Fedakârlık duygusu ile yapılan havaleler motive edici olmaktadır (Quinn, 2005: 2).

Bireysel özellikler dışında gidilen ülkede ücretlerin yüksek olması havale miktarlarını etkilemektedir. Aslında hedef bölgedeki ücretin karşılığının köken bölgede ne anlam ifade ettiği önemlidir. Çünkü hedef bölgede kazandıklarının köken bölgedeki karşılığının ne olduğu bir yönüyle hareketliliğin bir sebebinin oluşturmaktadır. Bu ücret farklılığının köken bölgedeki karşılığı harekete ayrıca yön vermektedir. Çünkü Gürcüler yine bir sınır ülke olan Ermenistan'a gitmek yerine Türkiye vd. ülkelere hareket etmektedir. Ekonomik havaleler dışında sosyal havaleler oldukça önemlidir. Nitekim sosyal havaleler farklı öğrenimler ve pratikler ile sosyal yaşamdaki statünün belirginleşmesini ve gitmeyenlerin bu durumu örnek almasına sebep olabilir (Nyberg Sğrensen, 2004; Nyberg Sğrensen, 2005; Kalaycıoğlu vd.2010).

Havaleler yoksulluğun azalmasına önemli bir faktördür (Lubambu, 2014: 18). Çünkü havaleler ailelere veya geride kalan bireylere birçok ihtiyacı için güvence ve sigorta sağlamaktadır. Havaleler ile birlikte hane halkının gelirleri çeşitlenmiş olur. Aile yerel işgücü piyasalarında karşılaşabileceği şoklara karşı farklı bir yerel işgücü piyasasında olan gönderici kişi karşısında garantide olur (de Haas, 2007; Clemens ve Ogden, 2013: 13). Fakat bu sigortalama ve garantileme durumunda aile, gelirini arttırarak köken bölgede ülke içinde göç etmesine sebep olabilir (Mansoor ve Quillin, 2006). Havale alan aileler eğitim ve sağlık gibi alanlarda harcama yapar. Aile yeni neslin eğitim seviyesini arttırarak nitelikli iş gücünü üretir. Bu durum yerel işgücü piyasalarının yetersiz olması sebebiyle eğitilmiş iş gücünün harekete katılmasına sebep olur. Eğitilmiş işgücü uluslararası işgücü piyasasında eğitim gerektirmeyen niteliksiz işlerde çalışmasıyla beyin israfı ortaya çıkar (de Haas, 2007).

Havaleler ve tasarrufların çoğunlukla harcandığı alan gündelik ihtiyaçlardır. Bazı durumlarda aileler yatırım yapabilir. Fakat yerel ekonomi içerisinde yerel piyasalara yatırımın halihazırda yapılmadığı bir yerde havaleler ile yatırım yapıldığında arazi ve konutlara olan talebin artmasına neden olarak fiyatları arttırabilirler. (Martin vd. 2002; Escobar vd. 2006). Köken bölgedeki ekonomik gelişmelerden bir bireyin alabileceği pay havale gelirinden alacağı paydan çok daha düşük olabilir. Nitekim kişi başı gelirdeki bir dolarlık artış yoksulluğu %0,58 oranında düşürürken havalelerdeki bir dolarlık artış yoksulluğu %2,4 oranında düşürmektedir (Adams ve Page, 2005; Akobeng, 2016; Meyer ve Shera, 2017). Bu ekonomik iyileşme havale geliri olmayan ailelerin gözünde göreceli yoksulluğu arttırmaktadır (Cohen, 2005). Gelirdeki iyileşmeden dolayı hanelerin sağlık harcamalarındaki artış ile birlikte hastalıkların görülme durumu azalır. Bu durum aslında çocuk ölüm oranlarını düşürdüğü gibi ortalama yaşam süresini de yükseltebilir. Fakat kırsal alanlardaki havalelerden kaynaklı ekonomik gelirin yükselmesi yoksulluğu azaltabilir, fakat sağlık veya eğitim sistemlerine ulaşamaması yoksun olma durumunu ortaya çıkarabilir (Hildebrandt ve McKenzie, 2005; Antón, 2010; Zhunio, 2012). Hareket eden bireylerin elde ettikleri ekonomik sermayeleri ile birlikte sosyal sermayeleri onları girişimci yapabilir. Fakat küresel işgücü piyasasında var olan sömürü kişilerin girişimci olmalarını sağlayacak sosyal sermayelere ulaşmasını engelleyebilir. Üretimin parçalanması bu duruma engel olabilir (de Haas, 2007). Havale kaynaklı geliri olan kişiler iş gücüne katılmadan çekilerek tahmin edilmeyen bir bağımlı bir nüfusun ortaya çıkmasına sebep olabilir (Acosta vd. 2008; Adams vd. 2008; Imai vd. 2014; Sirkeci vd. 2012; Bang vd. 2016).

Havalelerin köken ülke ve birey üzerindeki ekonomik ve sosyal etkileri birçok araştırma tarafında incelenmiştir. Fakat bazı durumlarda havalelerin olumlu etkisi üzerine odaklanılırken kimi zaman olumsuz etkileri incelenmiştir. Bilinmektedir ki harekete katılan hane halkları ile harekete katılmayan hane halkları arasında eşitsizlik ortaya çıkmaktadır. Çünkü havale geliri olan haneler karşısında olmayan haneler ekonomik statülerini kaybetmektedir (Massey vd. 1997: 268). Bağımlılık teorisinin de ifade ettiği gibi harekete katılanların gelirlerinin artmasına bağlı olarak hane halkları tarımsal geçim kaynaklarından uzaklaşarak göze çarpan bir şekilde sosyoekonomik eşitsizliklere sebep olduklarında toplumsal gerilimler ortaya çıkmaktadır. Gönderilen paraların kültürel maliyetleri de ortaya çıkmaktadır. Çünkü geleneksel ritüel ve uygulamaların azalması toplum temelli olayların aile ve yaşam döngüsü değişmektedir. Pahalı ve lüks tüketimin ortaya çıkması giderek harekete katılan kişi sayısını da arttırmaktadır. Havale almayan benzer hane halkları ile alan hane halkları kıyaslandığında havale alanlar diğerine oranla %730 daha fazla harcama yapabilmektedir (Bang vd. 2016: 401). Bu durum "*remittance decay*" (havale bozması-çürümesi) (Hunte, 2004) olarak kavramsallaştırılır. Yine benzer bir şekilde paranın verimsiz kullanımından doğan olumsuz sonuçlara işaret eden *göç sendromu* kavramı da buna karşılık gelir (Nyberg Sorensen, 2005). Bu çürüme veya bozulma bazen göçebe yaşam tarzının bırakılıp doğrudan şehre göç edilmesi sonucunu bile doğurabilir (Cohen, 2005: 95-96).

Öncü olarak hareket edenler hareketin en yüksek maliyetinin olduğu bir dönemi içerdiklerinden bu kişilerin hane gelirleri hareketin maliyetini karşılayamayacak olanlara göre yüksektir. İşgücü piyasalarında daha önce yer edinen bu öncüler havale gelirlerinden yine en çok pay alan haneler olabilir. Bu durum havalelerin aslında nispeten

daha zenginler arasında yoğunlaşmasına sebep olur (Bang vd. 2016: 396). Uluslararası para havalelerinin yoksulluğu önemli ölçüde azalttığına ilişkin güçlü ampirik kanıtlar da vardır (Adams ve Page, 2005: 1660). Fakat orta vadede karlı gözükse de bu akış uzun vadede bazı zararlı etkileri ortaya çıkabilmektedir. Köken ülkedeki politik istikrar havalelerin karlılığı üzerinde etki etmektedir (Straubhaar, 1986: 738). 24 Asya ve Pasifik ülke için yapılan ampirik bir çalışmada havalelerin kişi başı GSMH'yi arttırdığı bulunmuştur. Fakat sermaye girişleri ve bunların harcama kalemleri ekonomik büyümeye olumsuz bir etki etmiştir (*Dutch Disease*). Bu durum aslında hem fayda hem de beklenmedik bir zarara sebep olması açısından *çıktı şoku* (*output shock*) olarak bilinir. Fakat havalelerin doğrudan etkileri ile havale ve yoksulluk tabanlı kalkınma arasında ilişki vardır (Imai vd. 2014: 524). Ayrıca havale geliri alan aileler genel olarak sosyal yardım ve kamu yatırımlarından mahrum olmaktadır. Bilinmelidir ki havaleler resmi ve içeriden kalkınma kaynakları yerine geçmez. Havaleler ile ekonomik gelişmeler arasında pozitif korelasyon (Aggarwal vd. 2011; Ahmed vd. 2011; Mim ve Ali, 2012; Thagunna ve Acharya, 2013; Tchanchane vd. 2013; Dilshad, 2013; Nyeadi vd. 2014; Jouini, 2015) ilişkisi bulan çalışmalar olduğu gibi negatif ilişki (Jahjah vd. 2003; Catrinescu vd. 2009; Rao ve Hassan 2011) bulan çalışmalar da vardır. Pozitif ve negatif korelasyon çalışmaları doğrudan ekonomik etki üzerine odaklanmaktadır. Beyin hareketi, sosyal maliyetler, psikolojik maliyetler gibi hususlara odaklanmamaktadır.

Burada eleştirilmesi gereken nokta; döngüsel hareketlilik ve bunun sonucunda ortaya çıkan havalelerin olumlu veya olumsuz etkilerin tamamı aynı ülke için döngüsel hareketlilikte de ortaya çıkmasına rağmen yeterince bu bakımdan araştırılmış olmamasıdır. Aslında bu tür çalışmalar uluslararası bağlamda yerel-küresel ve iç-uluslararası bağlantıları kaçırmadan yapılmalıdır (Asis ve Piper, 2008: 440). Buradan çıkan sonuç politika yapımcıların, ekonomik gelişme için tam potansiyelinin kullanabilmek için fiziksel ve beşeri sermayelerin de içeren politikaların benimsenmesi gerekmektedir (Imai vd. 2014: 536). Bu amaçla havale alan ve gönderen kişilerin finansal okuryazarlığı konusunda bilgilendirilmesi gerektiği gibi yatırımı kolaylaştıran uygulamalar geliştirilmesi gerekmektedir. Gönderen ve alan ülkenin ulusal ve uluslararası bankaları düşük maliyetli kanalları kurarak belli başlı bölgelere para göndermeyi kolaylaştıracak uygulamalar geliştirebilirler (Hugo, 2009: 15).

4. Gürcistan'da Döngüsel Hareketliliğin Kökenleri

Gürcistan'dan döngüsel hareketlere katılan kişilerin ilk olarak hedef bölgesini Rusya oluşturmaktadır. Rusya'nın yanı sıra sırasıyla Yunanistan, İtalya, Amerika Birleşik Devletleri, İspanya ve Türkiye önemli hedef bölgeler arasındadır. Rusya'ya varış özellikle 2000 yılından sonra önemli artış fakat 2008 savaşından sonra önemli düşüş göstermiştir. Buradaki düşüşe karşılık diğer ülkelere gidişler ani bir yükselişe geçmiştir.

Döngüsel harekete katılan Gürcüler çoğunlukla mühendislik, tıp, ekonomi, hukuk vb. alanlarda, önemli bir kısmı da hizmet sektöründe çalışmaktadır. Mühendislik ile ilgili alanlarda çalışanların büyük bir çoğunluğunu erkekler oluşturmaktadır. Ekonomi alanında cinsiyet oranları birbirine yakinken özellikle eğitimcilik ve tıbbi bakım hizmetlerinde kadınların oranları erkeklerin çok üzerindedir. Bunun yanında önemli bir kısım tarımda çalışmaktadır. Gürcistan'dan tarımda çalışmak için döngüsel hareketlere katılan kişilerin çoğunluğunu erkekler oluşturmaktadır (Gerber ve Torosyan, 2013). Hareket eylemi Gürcistan'ın ekonomik ve sosyal yaşamında biçimlendirici bir rol oynamaktadır.

Gürcistan 1995'ten 2005'e kadar 598.000 net göç vermiştir. Gürcistan'ın 5,5 milyon olan nüfusunun yaklaşık 1 milyonunu 2002'e kadar uluslararası göç ile kaybetmiştir. 1990'dan 2003'e kadar Gürcistan 1989'daki nüfusunun %20'sini yurt dışına göç vererek kaybetmiştir (Mansoor ve Quillin 2007: 31). Gürcistan'ın bağımsızlığının ilk yıllarında Sovyet Birliği'nin çöküşü ile birlikte siyasi ve askeri olayların da etkisiyle başta Rusya olmak üzere büyük mülteci akışları ortaya çıkmıştır. Bu akışların önemli bir kısmını etnik olarak Gürcü olmayanlar oluşturmuştur. Aslında Gürcistan tarihindeki ilk ve en yoğun göç dalgası 1989'da başladı ve 1990'ların ortasına kadar sürdü. 1997-2003 yılları arasında negatif göç hızı yaşanırken aynı zamanda göçmen sayısı yarı yarıya düşmüştür. Son yıllarda değişen siyasi, ekonomik ve sosyal yapıdaki düzenlemeler sebebiyle negatif net göç pozitif duruma (2004-2011 vize anlaşmaları ve Gül Devrimi ile örtüşmektedir) geçmiştir. Göçmen profili genel olarak evli, çocuklu, fakir hanelerden beslenen ve köken bölgede işsiz olan bireylerden oluşmaktadır. Bu durum aslında bu insanların köken bölge ile sürekli olarak temas halinde kalmasına sebep olmaktadır (Gugushvili, 2013: 3). 2011 yılında yapılan bir anket çalışmasına göre katılımcıların %50'sinin bir aile üyesi veya bir tanıdığının yurt dışında olduğu sonucu ortaya konmuştur (Caucasus Research Resource Centers, 2011a). Aslında uluslararası hareketin başka bir yönü de zaten birlik içerisinde sınırsız bir hareket söz konusu iken birliğin dağılması ile birlikte Rusya'ya gidiş aniden uluslararası harekete dönüşmüştür. Aslında döngüsel hareketlerin büyük çoğunluğu ulus devlet öncesine dayanmakla birlikte yeni sınırların çizilmesi ile birlikte öncesinde var olan hareketin uluslararası döngüsel hareket kavramına dâhil olmaktadır.

Döngüsel harekete katılan grupların örgütsel yaklaşımları ve sosyal ağların ne kadar önemli olduğu ortaya çıkmaktadır. Öncelikli olarak hareket edilen noktalar eski Sovyet birliği ülkeleri ve sonrasında hali hazırda komşu

buldukları ülkelerdir. Bu ülkelerle tarihsel, sosyal ve kültürel olarak bağları vardır (Badurashvili vd. 2008). Türkiye ile Gürcistan arasında tarihsel bağlar söz konusu olmakla birlikte Rusya ile aynı bağlamda değildir. Türkiye ile Gürcistan komşu ülkelerdir ve hareket için coğrafi mesafenin önemli olması sebebiyle hedef ülkeye dâhil olmaktadır. Coğrafi mesafenin yanında tarihsel olarak gerek Osmanlı gerek Cumhuriyet ile nispeten olumlu ilişkiler yaşanmıştır. Birbirlerinin sınırlarına ve özgürlüklerine saygı duyulmuştur. Cumhuriyet sonrasında Sovyet birliğinin varlığı bazen buna engel olsa da Orta Asya'ya erişimde bir kapı görevi gördüğünden dolayı Gürcistan önemsenmiştir. Sovyetlerin çöküşü ile birlikte bavul, ticareti ve çeşitli iş kollarında çalışmalarına enformel olarak imkan tanınması, Gürcistan'ın yüzünü batıya dönmesi ve bu süreçte Rusya ile yaşadıkları olumsuz olaylar sebebiyle Türkiye bir varış noktası haline gelmiştir. Bu hareketlerin tamamı varış olmamakla birlikte birçoğu transit ülke olarak Türkiye'yi kullanmaktadır. Bunun yanında Gürcistan ile Türkiye arasındaki yerel ve uluslararası iş gücü piyasasının durumu da bu hareketliliğin hedefinin Türkiye olmasına sebep olmaktadır.

Zaman içerisinde gelişen sosyal sermayeler bu hareketin ulaşılabilirliğini arttırmıştır. Bu sosyal sermayenin sürekliliğini sağlamak ve zamanla ağı genişletmek amacıyla ayrıca girmiş oldukları iş gücü piyasasında konularını sağlamlaştırmak için gruplar her zaman aynı yere ve aynı işe döngüsel hareket yapmaktadırlar (Zelinka, 2017: 43). Bu durum aslında bir yönüyle esnek işgücü havuzu için yedek iş gücü sağlayarak yerli işçi sınıfını kısmen proleter olmaktan çıkarmaktadır (Wacquant, 2011: 41). Harekete katılan kişiler köken bölgenin temsili örnekleri değildir. Çünkü hareket edenler genel olarak daha eğitilmiş (Feliciano 2005), daha sağlıklı (Jasso vd. 2004) ve potansiyel olarak köken bölgedekilere kıyasla daha yaratıcı ve girişimci olabilir (Lee 1966). Harekete katılanların kimler olacağını gidilen ülke ve çalışılacak iş kolları belirleyebilir. Özellikle tarım, sanayi, madencilik gibi iş kollarında erkekler yoğunlaşmaktadır. Yaşlı ve çocuk bakımı gibi iş kolları kadınlara özgüdür. Bu cinsiyet ayrımını belirleyen şey geleneksel olarak kodlanan toplumsal cinsiyet normları olduğu gibi aynı zamanda köken bölge ve hedef bölgedeki toplumsal cinsiyet normları kimin nereye gideceğinde belirleyici olabilir.

Gürcistan'da kadınlar ve erkekler benzer düzeylerde insan sermayesine sahiptirler ve hareket için benzer teşvikleri ve fırsatları vardır. Bu teşvik ve fırsatlara karşılık olarak erkek ve kadınların hareket için farklı stratejileri de vardır. Nicel analizler kadınların hareketinin Gürcistan'daki cinsiyet ideolojisi ile ilişkili olduğunu ortaya koyarken, nitel veriler cinsiyet ideolojisinin bireysel ve hane halkı hareket kararının nasıl şekillendirildiğini göstermektedir. Kadınların harekete katılması iki faktörden en az birinin gerçekleşmesi ile mümkün olmaktadır. İlk olarak kadınlar erkek üyelerden kadınların yapması gereken işleri erkeklere yüklemekten bunu yapabilecek başka bir kadına devrettiklerinde, ikincisi kadınlara kocaları veya ailenin yetkili erkekleri izin verdiğinde hareket edebilmektedir (Hofmann, 2014: 33-34). Gürcistan'da göçe ve hareketliliğe dair bunlar yaşanırken edebiyat dünyası göçün tecrübesinin edebiyata olan yansımalarının yeterli düzeyde olmamasından şikâyet etmektedir. Ayrıca buna yönelik milliyetçi söylemler inşa edilmektedir. Kişilerin ülkeleri adına üretim yapabilmeleri için öncelikle kendi milletlerine derinden bağlı olmaları gerekmektedir. Ailesini sevmeyen birisi yabancılığı anne baba olarak sevebilir mi? Kendi vatanına hizmeti olmayan birisi yabancı memleketin hizmetine girebilir mi? (Nikoleişvili ve Kır, 2016: 99). Aslında edebiyat dünyasının bu söylemi döngüsel hareketin desteklediği imasında bulunmaktadır. Harekete izin verip bağlarının, bilincin ve hizmetin köken bölgeye yönelik olmasını desteklemektedir. Gürcüler köken bölgeye bağlılıklarını havaleler ile göstermektedir.

4.1. Gürcistan'a Yurtdışından Para Havaleleri

Para, emek hareketinin gerçekleşmesinin ilk ve en önemli nedenidir (Zelinka, 2017: 46). Sovyet Birliğinden dağılan ülkelerin vatandaşları hem Rusya hem de diğer ülkeler arasındaki hareketliliği genel olarak döngüsel bir karakter taşımaktaydı. Bu döngüsel hareketlilik başlangıçta temel besin ve geçim maddelerini ticareti şeklinde bavul ticareti gibi veya bu ihtiyaçları karşılamak için hareket edildiğinden ilkel bir hareket olarak tanımlanmaktaydı. Gürcistan'ın bağımsızlığını kazanmasından sonraki süreçlerde de belli süre bu hareketin bağlamı aynı kalmıştır. Sonraki dönemlerde Gürcistan'ın ekonomik ve sosyal gelişmeleri sağlaması ile birlikte bu ilkel hareketlilik boyut değiştirerek sermaye ve yatırım gibi amaçlar edinmiştir. Saakashvili'nin başkanlığı döneminde Gürcistan yurt dışından önemli ölçüde havale almıştır. Demokrasinin ve ekonominin güven vermesine bağlı olarak havale miktarı ve gelirlerinde artış yaşanabileceği bilinmektedir. Gürcistan'ın 2003 yılında 197 milyon dolar olan havale geliri (GSMH'nin %4,8'i) 2008 yılında bir milyar doları (GSMH'nin %7,8'i) aşmıştır. Bu rakamlar sadece formel havale yöntemlerini tercih eden kişilerin verilerine göre düzenlendiğinden aslında gerçek rakam çok daha yüksektir. Genel olarak havalelerin formel yöntemlerle gönderilmiş olması kişilerin finansal okuryazarlığının yüksek olduğu durumlarda görülmektedir. Formel yöntemin tercih edilip edilmemesi, finansal okuryazarlıkla ilgili olduğu gibi, hedef bölgede kalma süresi, coğrafi yakınlık, hedef bölgenin dilini bilip bilmeme, havalenin gönderildiği kişinin finansal okuryazarlığı, cinsiyet durumu, kişilerin köken bölgesinin kırsal veya şehir karakterli olup olmamasına göre değişmektedir.

Para havalelerinin Gürcistan ekonomisinde önemli bir rol oynamaktadır fakat bu etkinin olumlu ve olumsuz sonuçlarının nasıl olduğu ise derinlemesine araştırmalarla mümkün olmaktadır. Mikro olarak aslında ev eşyalarına yapılan harcamaları arttırarak doğrudan yaşam şartlarını iyileştirirler. Satın alınan malların bir kısmı ithal olabilir ancak kişisel hizmetlere yapılan harcamaların artması, yerel hizmet sektöründe olumlu yansımaları sebep olur. Bazı eşyalara yapılan harcamalar yerel üreticilere kaynak sağlar. Havaleler ile sağlanan tasarruf ve borç ödemelerinin arttırarak kişilerin sigorta ve kredilere erişimini sağlayabilir (Gerber ve Torosyan, 2013: 1297). Bu havaleler %63 oranında Rusya'dan, %13,6 ile ABD'den, %3,3 Yunanistan'dan, %2,1 ile Ukrayna'dan, %2,1 ile Türkiye'den gönderilmektedir (Badurashvili, 2009: 97). Son zamanlarda özellikle Yunanistan ve İtalya'ya olan hareketle birlikte ikinci sırayı Yunanistan ve üçüncü sırayı İtalya'nın alması ile ABD 4. sıraya gerilemiştir (NBG, 2016: 3). Rusya'nın havalelerdeki payını belirleyen en önemli unsur hareketin hacmini fazla olmasından kaynaklanmaktadır ve çok çeşitli iş kollarını içermektedir. ABD ve Avrupa Birliği ülkelerinde gidenlerin sayısı düşük olmakla birlikte gönderilen havalelerin yüksek olması Gürcistan döviz piyasaları arasındaki farka işaret etmektedir. Ayrıca özellikle ABD'de olan hareketin maliyeti yüksek olmakla birlikte bu ülkede yaşama maliyeti de yüksek olmaktadır. ABD'ye ulaşma maliyetini karşılayabilecek harekete katılan kişi belli ölçüde nispeten ekonomik durumu iyi olabileceği gibi sosyal sermayeleri de gelişmiştir. Bu gruba dâhil olanların çoğu hareketin kalıcı bir harekete dönüşmesi ile birlikte havale gönderimleri düşmektedir. Çünkü AB ülkelerindeki havale akışlarının artmasının yanında ABD'deki havale akışlarında düşüş yaşanmaktadır. Özellikle Rusya'nın vize kısıtlaması sebebiyle Rusya'ya giriş için bir transit ülke olması sebebiyle Ukrayna'nın rolü artmıştır. Daha fazla Gürcü'nün harekete katılması ile birlikte 1990'dan bu yana havale hacmi de artmaya başlamıştır.

Havaleler ile birlikte yoksulluk azalmakta ve hane halkının ekonomik istikrar sağlamasına katkı yapmaktadır. Havale akışları bazı durumlarda kırılabilir olabilmektedir. Söz konusu hedef ülkedeki ekonomik krizler havale akışını değiştirebilmektedir. Örneğin 2014-2015 yılları arasında Rusya'da yaşanan ekonomik kriz sebebiyle havale hacmi dörtte bir oranında azalmıştır. Ailelerin gelirini çeşitlendirmek için farklı iş kolları yerel ve ulusal iş gücü piyasalarını kullanarak kendilerini sigortalatsalar da farklı ülkelere iş gücü göndermek de sigortalamanın bir parçası olabilmektedir. Ocak ayındaki havale hacimleri genel olarak en düşük seviyede seyretmektedir. En yüksek havale miktarı Aralık ayında gönderilmektedir. Bu yüksekliği yeni yıl ve Noel tatilleri etkilemektedir. Havale hacminin yüksek ve düşüklüğü hem küresel ölçekte hem ulusal ölçekte hem de bireysel ölçekteki bazı faktörlerin devreye girmesiyle birlikte değişmektedir (NBG, 2016: 2-3). 2010 yılında havale gelirlerinde %53 oranına sahip olan Rusya 2015'te %40'a düşmüştür. Buna karşılık AB'den gelen gelirler aynı yılda %26'dan %31'e çıkmıştır. Amerika'dan gelen gelirler %7'den %5'e düşmekle birlikte Türkiye'den gelen gelirler %3'ten %6'ya çıkmıştır. Türkiye'ye geldikleri sektörler turizm, bakım, restoran ve tarım sektörleri ağırlık kazanmaktadır. 2011 yılında Türkiye'den Gürcistan'a 27.642.700 dolar havale gönderimi yapılmıştır. 2015 yılında ise bu miktar 68.945.500 dolara (NBG, 2016: 6), 2017 yılında ise 87.067.874 dolara çıkmıştır (SCMI, 2017: 27). Gürcistan'ın havale gelirleri GSYH'nin %10'unu oluşturmaktadır. 324 kişi kapsayan bir hane halkı araştırmasında göçmenlerin %71'inin ailelerine havale gönderdikleri tespit edilmiştir (NBG, 2016). Tüm havale gönderenlerin yarısının gelirleri ailenin bütçesinin yarısını oluşturduğu gibi %15'inin tek gelir kaynağını havaleler oluşturmaktadır. Havale alan ile almayan hane halkları ekonomik refah olarak karşılaştırıldığında havale almayanların çoğu (%55) gıda için bile yeterli miktarlarda geliri olmadıklarını söylemektedir. Bu durum aslında havale gelirlerinin Gürcistan'daki yoksulluğun azaltılmasına katkıda bulunduğu hakkında fikir vermektedir.

Gürcistan'da havale alan aileler bu paralarla yatırım yapmak yerine sarf malzemelere daha fazla para harcamaktadır. Bu alanlar gıda, toplumsal ücretler ve kıyafetler gibi temel gereklilikleri kapsadığı gibi bir kısmı da sağlık ve eğitime harcanmaktadır. Çok az bir kısmı (%7) daire, araç satın almak ve iş kurmak için havaleleri kullanmaktadır (NBG, 2016: 13). Daha genel ifadeyle gelirlerin %79'u gıda, %63'ü iletişim masrafları, %52'si sağlık harcamaları, %15'i eğitim ve %7'si birikim olarak değerlendirilmektedir. Genel hane halkından farklı olarak farklı alanlarda öncelik sırasının değiştiği durumlarda söz konusudur. %40'ı sağlık harcamalarında, %30'u günlük ihtiyaçlarda, %28'i borç ödemede, %28'i çocuk eğitimi ve gelişiminde, %22'si düğün ve cenaze işlemlerinde, %21'i eğitimde, %11'i toprak satın almada, %4'ü birikim, %4'ü iş kurma, %3'ü ev satın alma, %2'si arkadaşlarına gönderme ve %2'nisi de dini harcama alanlarında kullanılmaktadır. Bu iki farklı harcamaların ortaya çıkışı kişilerin eğitim düzeyleri, bağlı oldukları sosyoekonomik sınıf, gittikleri ülkeler, geride bıraktıklarının ekonomik durumu, hangi sektörde çalıştıkları, gönderilen paraların şehir veya kırsal bölge olup olmadığı, havalelerin ailenin gelirindeki toplam oranına vb. faktörlere göre değişmektedir. Buradan çıkan sonuç döngüsel harekete katılanların hangi bölgeden, hangi bölgeye, kimlerin nasıl hangi sektörlerde yoğunlaştığı ortaya konulması gerekmektedir.

Gürcistan nüfusunun %57'si şehir merkezlerinde yaşamaktadır. Ancak hala önemli ölçüde kırsal nüfus barındırmaktadır (SCMI, 2017: 8). Teoriden elde edilen bilgiye göre kırsal kökenli nüfus belli sebeplerle daha fazla hareket etmektedir. 2016 yılında Gürcistan vatandaşları Türkiye yönünde 2.195.727 kez ve geri dönüşlerde 2.176.867 kez geçmiştir. Bu rakamlar aslında Türkiye ve Gürcistan arasındaki dairesel hareketin ne kadar büyük potansiyelle yapıldığına işaret etmektedir. Bunun ne kadarının hangi sektörlerde istihdam edildikleri konusunda herhangi bir istatistik yoktur. Ki bunun bir kısmını da her gün sınırı aşmış geçen günü birlik döngüsel hareketlilik oluşturmaktadır (SCMI, 2017: 19). Bu hareketin çoğunluğunun düzensiz oluşu ile birlikte yasal döngüsel hareket

fırsatları özellikle AB ölçeğinde desteklenmektedir. Doğru planlanmış ve yönetilen dairesel hareketler işsizliğin seviyesini azaltırken aynı zamanda yeni ve nitelikli iş gücü yaratabilir.

Gürcistan'da işsizlik oranı %13,94 ve ortalama aylık kazanç 940 GEL, (562 dolar) yoksulluk oranı ise % 23,6 civarındadır (World Bank, 2018). Toplam istihdam içerisinde tarımda istihdam edilenlerin oranı %43,1 oranındayken genç işsizlik oranı %28,9 civarındadır. Tarım 1990'da GSYH'ye katkısı %30'dan 2005'te %14,8 düştüğü halde Gürcistan ekonomisinin temel dayanağı olmaya devam etmektedir. Nüfusun büyük bir kısmının kırsal bölgelerde yaşamasına rağmen gelişme ve büyüme ticaret, sanayi, inşaat, ulaşım ve iletişimde olması aslında işlerin kentsel alanlarda yoğunlaştığını göstermektedir (Badurashvili, 2009: 101). Buna karşılık uluslararası hareketliliğe katılanların çoğunluğunu kırsal bölgelerden insanlar oluşturmaktadır. Gelen havalelerin % 30'u kırsal alanlara, %40'ı merkezi olmayan şehirlere ve %32'u ise merkezi şehirlere gitmektedir (Mansoor ve Quillin, 2006: 70). Kırsal bölgelerden harekete katılan kişilerin finansal okuryazarlıkları fazla gelişmediğinden (zamanla gelişmektedir) havaleleri enformel yollarla göndermekte veya kendisi getirmektedir. Finansal okuryazarlığın yanında finansal alt yapı hizmetleri kırsal bölgelerde yeterince gelişmemiştir. Bu sebeple yukarıdaki yüzdeler enformel para havalelerini içermediğinden yanıltıcı olmaktadır. Formel olarak yapılan aylık transfer büyüklüğü 265 GEL (149 dolar) tutarındadır. Ortalama olarak alınan bu havalelerin % 80'i birincil tüketimlere harcanmaktadır. Havale gelirlerinin arttığı aylarda enflasyon oranları tipik olarak azalmaktadır. Alıcı hane halkları eğitim ve sağlık sistemlerine daha fazla harcama yaparak nitelikli nüfusun üretilmesine katkı sağlıyorlar (Gugushvili, 2013).

Gürcistan'ın ödemeler dengesindeki önemli gelirlerini işçi havaleleri oluşturmaktadır. Havale edilen miktarlar her yıl artmaktadır. Havale yapma olasılığı ile hareket eden grupların büyüklüğü arasında negatif bir ilişki vardır. Çünkü hane halkının birçok üyesinin döngüsel harekete katılma durumları ortaya çıktığında havale miktarları azalmaktadır. Hareket edenler çocuklarını geride bıraktıklarında havale alıcı hane halkı ile daha çok temas halinde olmalarına sebep olmaktadır, bu durum döngüsel harekete katılanların geri dönme olasılığını veya havale yapma olasılığını arttırmaktadır. Hane halkının kırsal veya şehir bölgelerinde olup olmamalarına göre veya harekete katılanın bulunduğu hedef bölgeye göre havale miktarları değişebilmektedir. Gönderenlerin eğitim durumları eğer bireyselleşmelerinin önünü açmışsa havale miktarları düşülebilmektedir. Uluslararası hareketliliğe katılma süresi arasında da önemli bağlantı vardır. İlk üç yıl havale miktarları artmakla birlikte zaman içerisinde azalmaktadır. Azalmanın bir diğer etmeni hareketin kalıcılaşması ile ilgili olabilmektedir. Kentsel alanlarda yaşayan insanların havale alma olasılığı daha yüksek olmaktadır. Eğer havale alan kişiler Gürcistan'da etnik azınlık statülerindeyse bu durum havale alma ihtimallerini arttırmaktadır (Gugushvili, 2013). Havale alan aileler yüksek miktarlarda ithal sanayi ve gıda malları satın aldıkları gözlemlenmiştir. Buna rağmen havale gelirlerinin yüksek olduğu bölgelerde daha düşük yoksulluk oranları olduğu tespit edilmektedir. Havale gelirleri olanlar diğer hane halklarına göre kendilerini sosyoekonomik olarak daha yüksek seviyede görmelerinden daha fazla harcama yapmalarına sebep olmaktadır. Para transferi alan ailelerin devlet yardımı alamadıkları ortaya çıkmıştır. Kamunun sosyal devlet ilkesi gereği üzerine düşeni yapmayarak bu görev havaleler üzerinden yapılmaktadır. Hareket para transferinin belirlediği gibi aynı zamanda para transferi de hareketi belirleyebilmektedir. GSYH Gürcistan'da düştüğü dönemlerde havale miktarları artmış olduğu dönemlerde ise azalmıştır. Bu azalış ve artış dönemlerinde de döngüsel hareket stoku da artıp azalmaktadır.

Türkiye'de bulunan Gürcülerin %82,9'u kazandıkları paraları havale etmektedir. Bu oran diğer ülkelerdekine oranla yüksektir. Ortalama aylık olarak Türkiye'den 111 GEL (67 dolar) transfer edilmektedir (Gugushvili, 2013: 6-12-18). Bugün bu oran artmış olmakla birlikte 380 TL'ye (180 GEL) çıkmıştır. Fakat Türkiye'deki döviz piyasalarının Gürcistan döviz piyasalarına göre değer kaybetmesi aynı işten kazanılan havalenin karşılığı Gürcistan ekonomisi için aynı anlam taşımayabilmektedir. Çünkü Türkiye'de 2009 Ocak ayında 1.60 TL olan dolar 2019 Ocak ayında 5,33 TL olmuştur. 2009 yılında Türkiye'de aylık ortalama 1500 TL kazanan bir Gürcü vatandaşı ülkesine 937 dolar ile dönerken 2019 yılında 281 dolar ile dönmektedir. 2009'daki ekonomik geliri elde etmek için ya farklı sektörlerle yönelmek zorunda ya da iş gücü piyasasındaki iş ücretini 3'te bir oranında yükseltmelidir. Aksi durumda aynı iş için gelen işçi profili değişebildiği gibi iş yapılırdan olmaktan çıkabilir. Gürcistan'ın 2019 minimum aylık ücret 172 dolar iken aylık ortalama gelir ise 400 dolar civarındadır. 2009 yılında Türkiye'de kazandığı para Gürcistan'daki ortalama gelirin 2,3 katı kazanan bir kişi 2019 yılında ortalama gelirin ancak aynı iş ve ücretle o zamanki değerini %70'ini kazanmaktadır. 2009 yılında aylık minimum ücretin 5,5 katına karşılık gelirken, 2019 yılında 1,6 katına denk gelmektedir.

Havalelerin mevcut iş gücünün zenginleşmesine ve yaşadıkları bölgelerde göreceli yoksulluğu arttırdıkları bilinmektedir. Bu göreceliliğin artması ile birlikte daha fazla kişi hareket etmeye istekli olabilmektedir. Çay tarımı için Türkiye'ye gelen Gürcülerin %93'ü çay hasadına gelmesi ile birlikte memleketlerine döndüklerinde bu durumun kendilerine prestij sağladıklarını ifade etmişlerdir. Bunun yanında döngüsel harekete katılmayan kişilerin ekonomik durumlarının kötü olduğunu düşünenlerin oranı %90'dır. Bu durumun kendine prestij sağladığını düşündüğü gibi gelmeyenlerin ise ekonomik durumunun kötü olduğunu farz etmektedir. Çalışmak için harekete geçmediğinde ise bu prestijinin düşeceğini ve gitmeyenlerde olduğu gibi ekonomik durumunun kötüleşeceğini sanmaktadır. Çünkü çay hasadına geldikten sonra ekonomik olarak rahatladığını düşünenlerin oranı % 70'dir. Gelmeyen kişilere göre refahının arttığını düşünenlerin oranı ise %91 oranındadır.

Bu prestij ve refahın ortaya çıkmasında etkili olan tasarruf miktarları oldukça çeşitlilik göstermekle birlikte bir çok faktöre bağlı olarak değişmektedir. Çay tarımı için gelen Gürcüler bir çay sezonunda ortalama 20 gün çalışmaları durumunda eğer her gün iş bulup çalışabilirlerse kişi başı 20 gün içerisinde 5000 TL kazanabilmektedir. Bir çay sezonun yani 20 gün boyunca Gürcülerin %32'si 5000 TL ve üzeri kazanmaktadır. Gürcülerin %73'ü, 20 gün içerisinde 3000 TL ve üzeri kazanmaktadır. Ayrıca bir kişi tüm sezon boyunca ve her çay döneminde 20 gün çalışması durumunda 3-4 ay içerisinde 15.000 TL kazanabilmektedir. Gürcistan'da kişi başı ortalama gelir 940 GEL (400 dolar) en düşük ücretli iş ise 463 GEL (172 dolar) dir. Türkiye de kazanma ihtimallerinin bulunduğu 3 ay içerisindeki 15.000 TL, 2.810 dolar etmektedir. Bu durum Gürcülerin ülkelerinde kazanabilecekleri ortalama gelirden 8 kat daha fazla yani üç ay çalışarak toplamda Gürcistan piyasasının sekiz ayının gelirini elde edebilirler. En düşük ücretle çalışanlar ise, ki Gürcülerin çoğu bu grup içerisinde; ülkelerinde kazandıkları en düşük ücretle buradaki oranla 16 aya karşılık gelen bir miktar kazanabilir. Verilen rakamlar aslında maksimum ve her gün çalışıp aynı ücreti alma üzerinden hesaplanmıştır. Kişilerin hedef bölgede yapmış olduğu harcamalar göz önüne alınmamıştır. En azından bu durum bir çay sezonunda 5000 TL (2524 GEL) kazanan %32'si için geçerli olabilir.

Gürcülerin kaç yıldır çay tarımı için geldikleri kazançlarında ve tasarruflarında etkili olmaktadır. Geliş yılı bir yıl olanların kazançları 3000 TL'den azdır, fakat çoğunluğu 1500 TL'nin altındadır. İkinci yılda kazanılan miktar artmaktadır. Zaman içerisinde piyasanın öğrenilmesi ve birçok sermayeye dâhil olmaları ile birlikte kazanç miktarı 5000 TL'ye kadar çıktığı gibi 1500 TL'den düşük kazanç da yoktur. Geliş zamanının fazlalığına bağlı olarak kazanç miktarları artmaktadır. Tecrübenin artışıyla gelişen sosyal ağ ve bağlantılar kazancın daha yüksek olması imkanı tanımaktadır. Kazanç miktarı eğitim durumunun farklılaşmasına göre farklılıklar göstermektedir. Çay hasadı her hangi bir uzmanlık gerektirmemesine rağmen en azından herhangi bir dilde okuryazar olmak hareket etmek için önemlidir. Eğitim seviyesinin artmasına bağlı olarak fırsatlardan haberdar olma ve onlara erişme kolaylaşmaktadır. Hak, görev ve sorumlulukların bilinci artabileceği gibi finansal okuryazarlık da gelişebilir. Eğitim durumu yükseldikçe kazanç miktarı artmaktadır. Eğitim seviyesinin düşmesi durumunda düşük kazanç ortaya çıktığı gibi yükselmesi ile beraber kazanç 4000-5000 TL aralığında yoğunlaşmaktadır. Genel olarak literatürde evlilerin daha fazla tasarruf ettikleri üzerinde mutabakat vardır. Gürcülerde evli olanların kazançları yüksek olduğu gibi 3000-5000 TL arasında yoğunlaşmaktadır. Evli olunması durumunda tasarruf miktarları da artmaktadır. Bekâr kişiler ise 3000 TL'den az kazanmaktadır. Bu durum aslında harekete katılanların geride bıraktıkları kişilerin varlığı ve ailenin birbirini sigortalaması ile ilişkilidir. Buna benzer bir durum ise kişilerin bakmakla yükümlü olduğu kişi sayısıdır. Eğer bir kişi sadece kendinden sorumlu olduğu durumlarda kazancın ne kadar olabileceğini önemsememekte ve tasarruf miktarı da azalmaktadır. Sadece kendinden sorumlu olan kişilerin tasarruf miktarları 500-1000 TL arasında yoğunlaşmaktadır. Çekirdek aile formuna geçişle birlikte tasarruf edilen miktar artmaktadır ve 2500-5000 TL arasında miktarlar belirmektedir. Bakmakla yükümlü olunan kişilerin özellikle altıdan fazla olduğu durumda tasarruf 5000 TL ile maksimum seviyeye çıkmaktadır. Dolayısıyla kişi sayısı arttıkça tasarruf miktarı da artmaktadır. Gürcülerin kredi veya herhangi bir borcu olması halinde tasarruf miktarları da 3000-5000 TL arasında yoğunlaşmaktadır. Kırsal bölgede yaşayanların neredeyse hiç kredi borcu olmamakla birlikte zaten kırsal bölgelerde finansal alt yapılar yetersiz olduğundan kişiler ilksel ağlar üzerinden borçlanmaktadır. Kredi borcu olanların hemen tamamı şehirlerde yaşamaktadır. Gelenlerin çoğunluğunu kırsal bölgeden gelenler oluşturduğu için kır kökenli olanlarda tasarruf miktarları daha yüksek olmaktadır.

Gürcülerin %50'si tasarruflarının 1-500 TL arasındaki miktarı hedef bölgede harcamaktadır. Bu harcama kalemlerinin çoğunluğunu akşam yemeği masrafları oluşturmaktadır. %28'i de 751-1000 TL arasında harcama yapmaktadır. Bir yıldır gelenlerin çoğu kazandıklarının önemli bir kısmını hedef bölgede harcamaktadır. Bu kişiler aynı zamanda bekâr ve bakmakla yükümlü oldukları kişilerin olmadığı gruplardan oluşmaktadır. Genellikle yüksek miktarlarda tasarruf yapan kişilerin çoğunluğu bu gruba girmektedir. Yüksek tasarruf miktarına sahip kişilerin bir kısmının köken bölgedeki harcamaları 1000-1250 TL'yi bulabilmektedir.

Gürcülerin %84'ü gelirken 1-250 TL arasında bir para ile gelmektedir. Bu paranın bir kısmı çay makası alma ve ilişkili eşyalara ayrıca mutfak ihtiyaçlarına harcanmaktadır. Gürcülerin %12'si yanlarında 251-500 TL arasında değişen miktarlarda para ile gelmektedir. Aslında Türkiye'ye özellikle çay tarımına çalışmaya gelmek için coğrafi yakınlık sebebiyle maddi maliyetin çok düşük olduğu ortaya çıkmaktadır. Nitekim aşamasız ve düzensiz hareketlerin maliyeti Gürcülerin özellikle Avrupa ve Rusya'ya gidişleri için 1500-2000 dolar arasında değişmektedir. Gürcüler tasarrufların % 92'sini ülkesine kendisi götürmekte veya bir tanıdık aracılığı ile göndermektedir. Ancak %8'i banka yolu ile havale yapmaktadır. Bir katılımcı Gürcülerin havale gönderme yöntemlerini şöyle ifade etmiştir:

Bunların içinde her gün giden mutlaka oluyordur. Mutlaka bir kişi gidip geliyor. Mesela biz aynı köyden on kişiyiz. Paraları buna veriyorlar bu da gidip köydekilere veriyor o gün geri geldiği oluyor (GM - İşveren ve aracı, 52 yaşında 4 yıldır aracılık yapmaktadır).

Bu durum kayıt dışı olma durumunu ortaya çıkardığı için Gürcistan için genel olarak tespit edilen rakamlara dâhil değildir. Kırsal bölgede yaşayanların tamamı akraba ve arkadaş vasıtası ile tasarruflarını göndermektedir. Banka yolu ile havale yapanların çoğunluğu şehirlerde yaşamaktadır. Eğitim seviyesinin artmasına bağlı olarak

banka yolu ile havalelerin yapılması da yoğunlaşmaktadır. Gürcülerin arkadaş veya banka yoluyla gönderdikleri havalelerin %28'ini eşlerine, %47'sini ise anne ve babalarına göndermektedir.

Bu noktadan sonra Gürcistan'dan Türkiye'ye gelen Gürcü işçilerin tasarruflarını ve havalelerini nasıl değerlendirdikleri önem taşımaktadır. Gürcüler kazançlarının %42'sini inşaat, bakım ve onarım işlerinde harcamaktadır. Gelirlerin %9'u arsa ve ev satın almak için kullanılmaktadır. Gelirlerin %35'i günlük ihtiyaçlara harcanmaktadır. Gelirlerin %7'si tatil için kullanılabilir. Harcamalar belli kategoriler altında birleştirildiğinde Gürcüler kazançlarının %30'unu bakım ve onarıma, %20'sini araç alma, %1,7'sini iş yeri açma, %3,4'ünü eğitime, %3,4'ünü sağlık alanında sigorta yaptıma ve %41'ini borçlarını ödemek için kullanmaktadır. Eğitim seviyesinin yükselmesine bağlı olarak üretime ve yatırıma yönelik harcamalar gerçekleşmektedir. Eğitim seviyesinin düşmesine bağlı olarak gelirlerin bir kısmı borç ödeme ve gündelik ihtiyaçlar içerisinde yoğunlaşmaktadır. Yaş grubunun küçülmesine bağlı olarak kişilerin tatile çıkma gibi bir harcama kalemi ortaya çıkmaktadır. Bu durum aynı zamanda eğitim durumunun yükselmesine bağlı olarak da değişmektedir. Ev yaptırmak üzere yapılan yatırımın tamamı kırsal bölgede yaşayan insanlara aittir. Yine çoğunlukla bakım ve onarım ve arsa alım işlerinde çoğunlukla kırsal bölgedeki insanlar harcamaya yapmaktadır. İnşaat, tatil ve günlük ihtiyaçlara çoğunlukla şehirlerde yaşayanlar harcamaya yapmaktadır. Sigorta yaptıma, eğitim ve arsa yatırımlarının tamamını kırsal bölgedeki insanlar yapmaktadır. Şehir merkezinde yaşayan insanların aynı işte çalışıp aynı miktarlarda kazandıkları para ile kırdakine göre arsa alması oldukça zordur. Çünkü şehirlerde çoğunlukla arsa spekülasyonları ile arsa fiyatları yüksektir. Eğitim ve sigorta sistemlerine erişim şehirlerde daha kolay olduğundan kırsal bölgelerde bunlar için ekstra bir harcama kalemi gerekebilir. Kazançlarını iş yeri açmak üzere değerlendiren bir kişi de kasabada yaşamaktadır. Gürcistan'a sürekli olarak gidip gelen bir katılımcı Gürcülerin kazandıkları paraların çoğunluğunu yeme içme üzerine harcadıklarını, borç ödediklerini ve çok az bir kısmının tarla ve arsa aldığı ifade etmiştir. Yukarıdaki açıklamalar çay hasadı için gelen Gürcülerin ne kadar tasarruf ettiklerini ve bu tasarrufların yapılmasında hangi faktörlerin etkili olduğunu ayrıca tasarrufların nerelerde harcandığını ifade etmektedir.

Bu önemli açıklamanın yanında Gürcülerin hedef bölgede yani çay bölgesinde kazandıklarının ne kadarını nerede harcadıkları ve tasarruflarını arttırmak için hangi taktikleri sergiledikleri bu noktadan sonra önem taşımaktadır. Gürcüler çay bölgesine gelirirken yanlarına 1 -500 TL arasında değişen bir miktar almak durumunda kalmaktadır. Bu paranın bir kısmı ulaşım maliyetlerine harcanırken önemli bir kısmı da geldiklerinde satın alınan çay makası, çizme, yağmurluk gibi araçlara harcanmaktadır. Ayrıca geldikleri ilk gün para kazanmadıklarından ilgili günün yeme içme faaliyetlerine harcanmaktadır. Çay hasadı için gerekli olan malzemeleri çoğunlukla tüm sezon bittikten sonra çay bölgesine bırakıp malzemelerini terk etmektedirler. Bu terk ediş her seferinde yeniden satın alma durumunu ortaya çıkarmaktadır. Bazı Gürcüler satın alım maliyetlerini düşürmek için tüm bu malzemeleri ülkelerine götürmektedir. Bu malzemelerin ayrıca tamir masraflarından kurtulmak için kendileri onarım yapmaktadır. *Makası kendim tamir ediyorum, torba değiştirmeyi kendim yapıyorum, kendim eğeliyorum (GTİ)* ifadeleri ve gözlemlerim de bu durumu doğrulamaktadır.

Gürcüler tasarruflarını arttırmak için kaldıkları alanlarda toplu bir şekilde yemek yemektedir ve bu yemeğin masrafı ortaklaşa bir şekilde karşılanmaktadır. Hatta herkesin yiyebileceği ve herkesin damak tadına uygun tek bir yemek üzerinde karar kılmak önemli bir tasarruftur. Tasarrufun olduğu böyle bir mutfakta lüks olmadığı gibi tarifin değişikliği ve deneysel çalışmalar paranın ziyan olması ihtimalini doğurduğundan bu riske girilmemektedir. Bir tarım işçisi; *"Bizim büyük bir tencere var kazan gibi. Bu kazana tavukları, patates, havuç ve soğanı koyunca yemek yapıyoruz"* (GTŞ) ifadeleri yemeğin ortak yendiğini ve kazanın varlığı kalabalık bir grupla kaldıklarına işaret etmektedir. Tavuk, soğan, patates ve havuç üzerinde grubun toplumsal sözleşmesi vardır. Yemek üzerinden yapılan tasarrufların biri de yapılacak yemek kadar malzeme satın almak ile ilgilidir. Çünkü malzemenin artması durumunda o malzeme abur cubura dönüşerek herkesin hakkı olan bir şey böylece ziyan olabilir. Gürcüler ayrıca işverenin kendilerine yemek için satın aldıklarından arta kalanları konakladıkları alanlara götürerek başka bir yönden de tasarruf sağlamaktadır. Bir market sahipleri alışveriş pratiklerini şöyle ifade etmiştir:

Günlük ihtiyaçlar alıyorlar aperatif falan satın almıyorlar, burada harcama yapmıyorlar. Bunların amacı buradan parayı toplayıp götürmektir (YM). Eldiven, yağmurluk, makas, şapka falan satın alıyorlar. 150 yevmiye alıyorsa bunun ancak 50'sini burada yer yemez (ÇM). Kuru gıda, hazır yiyecekler, tavuk, hazır çorba, peynir, sosis, salam, salatalık, domates, pilaki, balık konservesi ve barbunya satın alıyorlar. Yemeği kendisi yaparsa beş kişi 50 TL masraf etmez. Ben ona alırsam (onu işçi olarak çalıştırsam) 80-100 TL masraf yapıyorlar (HA).

İfadelerden anlaşıldığı üzere Gürcüler tasarruf yapmak için olabildiğinde az harcama yapmaktadır. Bunun yanında Gürcüler işverenin masrafları karşıladığı alışverişlerde daha fazla ürün satın alarak tasarruflarını arttırmaktadır. Tasarruf mekanizmaları işveren ve esnaf tarafından da okunabilecek kadar görünürdür. Bir market işletmecisi Gürcülerin artık uyanık olduklarını, masrafların kendilerinden çıkmaması için elinden gelen her şeyi yaptıklarını ifade etmiştir. Buradaki *"artık"* ifadesi TL'nin alım gücünün düşmesi ile ilişkili olarak değişmiştir.

Gürcüler yerli araçların vasıtasıyla tek bir marketten alışveriş yapmakta ve orada veresiye defteri açmaktadır. Alışveriş yapılacak marketin hangi market olduğu Türkiyeli aracının belirlediği bir şeydir. Gürcüler buradaki veresiye defterini denetleyebilmek için market sahibinin deftere yazdığının aynısını Gürcülerin kendi hesap defterine yazmalarını istemektedir. Böylelikle market sahibinin el yazısıyla yazılmış iki defter ortaya çıkarak ödeme zamanında iki defter karşılaştırılarak şeffaflık sağlanmaktadır. Gürcüler tasarruf için kolektif bir çaba gösterdikleri gibi bazı durumlarda bireysel çabalarla da tasarruf yapabilmektedir. Gürcüler sadece çay için uzmanlaşmış değil aynı zamanda da odun kesme, taşıma, kanal kazma, inşaat vb. alanlarda da çay dışında arta kalan vakitlerde çalışmaktadır. Böylece zamanın kullanımını maksimize ederek kazançlarını arttırmaktadırlar. Bu durum her Gürcü'nün tercih ettiği bir şey değildir.

Gürcüler masraflarını düşürmek için ülkelerinden gelirken daha ucuz olan sigara ve alkolü de yanlarında getirmektedir. Bir katılımcının ifadesi durumu doğrular niteliktedir: *Her gelen kendi sigara alkolünü getirir (MA)*. Nitekim Gürcülerin %58'i gelirken beraberlerinde sigara ve alkol getirdiklerinin belirtmektedir. Bunun çoğunluğunu sigara oluşturmaktadır. Ankete katılan Gürcülerin %85'i beraberinde bir ürün getirmektedir. Gürcüler getirmiş oldukları sigaraları aynı zamanda yerel esnafa 1-2 TL kar ile satmaktadır. Yerel esnaf da bu sigaraları 1-2 TL kar edecek şekilde yerel piyasaya sürmektedir. Sigara getiren Gürcülere yerel esnaf "*karınca*" demektedir. Bu metafor karıncanın kendi ağırlığından çok daha fazla yükü taşımasına işaret etmektedir. Çünkü sigara getirerek bavul ticareti yapan Gürcüler yasal olarak hakları olan sigardan daha fazla getirerek karınca metaforuna oturtulmaktadır. Gürcülerin başka bir tasarruf mekanizması acemi işçi ile usta işçi arasındaki verilen aynı ücretin kendi aralarında karşılıklı rica ile dengelenmesidir. Bu fiyat farklılıkları usta Gürcü ile acemi Gürcü arasındaki çay toplama kilolarının farklılaşmasından kaynaklanmaktadır. "*Bir kişi var 650 kg topluyor, 300 kg toplayan var o da yanına almak istemiyor*" (MA) ifadeleri Gürcülerin acemi-usta gerilimi yaşadıklarına işaret etmektedir. Gürcülerin kendi yöntemleri olduğu gibi bu istek karşısında Türkiyeli araçlar da bu duruma kayıtsız kalamamıştır.

Araçlar iki usta toplayıcının yanına bir acemi vererek işin öğrenilmesini sağlamaktadır. Böylece çay tarım işçiliği bu sistem karşısında giderek etnikleştiklerinden bir başka iş gücünün bu alana girmesini zorlaştırmaktadır. Acemi-usta geriliminin ortadan kaldırılması ancak usta ile aceminin akrabalık üzerinden birbirine bağlı olması durumunda ortadan kalkmaktadır. Usta ve acemi kişiler arasındaki bağların bu derece kuvvetli olmadığına herkes kendi topladığı çay bezini alım yerinde ayrı tartarak topladığı kilo üzerinden ücret almaktadır. Fakat akrabalık bağları ile bir araya gelen gruplar topladıkları toplam kilonun toplam ücreti kişi sayısına bölünerek paylaştırılmaktadır. Bu farklı tasarruf sistemlerine en radikal çözüm ve kârı maksimize etme durumu Gürcülerin yarıcılık faaliyetlerine girişmeleridir.

"Kofin'de (bir köy) bir Gürcü var 120 ton yarılık (yarıcılık) çay yapıyor hem de 3 te bir. Ekibi Gürcü araba getirdi, ev tahsis etti, devlete ve özele çay satıyor. İyi bir iş adamı olacak o bak yakında. (AA).

Bu söylem abartılı olsa da Gürcüler için masrafların azaldığı ve tasarrufların maksimize olduğu sistem yarıcılık sistemidir. Nitekim Gürcülerin önemli bir kısmı yarıcılık faaliyetlerinde bu sebeple bulunmak istemektedir.

5. SONUÇ

Gürcistan'dan farklı ülkelere göç veya döngüsel harekette bulunanlar önemli miktarda havale transferi yapmaktadır. Bu havaleler çok çeşitli iş kollarından kazanılır. Bu iş kolları çoğunlukla düşük statülü işlerden oluşmaktadır. Düşük statülü işlerde çalışan Gürcülerin bir kısmının yüksek vasıflı emekten oluşuyor olması emek israfına da yol açmaktadır. Gürcistan bu havalelerle önemli miktarda gelir elde etmektedir. Bu amaçla da bu tür hareketleri resmi politika olarak desteklemektedir. Ayrıca AB ve BM'de bu tarz döngüsel emek hareketliliğini üçlü kazan politikası olarak desteklemekte ve buna yönelik politikalar üretmekte ve üretilmesini desteklemektedir. Çünkü kitlelerin entegrasyonu söz konusu olmaması, , yetişme ve işsizlik maliyetleri köken bölgenin sorumluluğunda olduğu için desteklenmektedir. Bu tarz bir hareketin göç olgusuna bir çözüm olacağı düşünülmektedir. Buna karşılık Gürcistan, hareketliliğe katılan kişilere yönelik herhangi bir finansal politika oluşturulmuş değildir.

Gürcistan ve Türkiye arasındaki döngüsel hareketlilik çok yönlü ve tarihsel bağlamı olan bir hareketliliktir. Osmanlı-Rusya arasında başlayan tarihsel hareket sonrasında Sovyet ile birlikte kesintiye uğramış ardından Sovyet Birliğinin çöküşü ile birlikte bavul ticareti olarak ortaya çıkmıştır. Çay hasadı için gelen Gürcülerin söz konusu bölgeyi tercih etmelerinde mekânsal yakınlık önemli bir faktör olmakla birlikte Gürcistan ve Rusya arasındaki savaş hareketliliğinin yönünün Türkiye'ye ve diğer ülkelere kaymasına sebep olmuştur. Çünkü, savaş sonrası Rusya

Gürcistan'a katı sınır politikaları uygulamaya başlamıştır. Türkiye ve Gürcistan arasındaki ikili anlaşmalar hareketliliği kolaylaştırmaktadır. İki ülke arasındaki hareketin hacmini belirleyen en temel faktör ülkeler arası döviz piyasaları arasındaki farklılıktır.

Çay hasadı için Türkiye'ye gelen Gürcüler kendiler açısından önemli miktarlarda tasarruf sağlayabilmektedirler. Bu tasarrufların miktarı; cinsiyete, yaşa, medeni duruma, bakmakta yükümlü olduğu kişi sayısına, eğitim durumuna, ne kadar süredir geldiğine vb. durumlara bağlı olarak değişmektedir. Bunun yanında tasarruflarının bir kısmını hedef ülkesinde harcamalarına karşın önemli miktarı köken bölgeye çeşitli aracı ve araçlarla götürülür. Gürcülerin çay hasadından elde ettikleri kazançların önemli bir kısmı gündelik ihtiyaçlara harcanmaktadır. Çok az bir kısmı yatırıma yönelik harcamalar olmaktadır. Yine benzer şekilde kazançları üzerinden girişimcilik yapmaları çok ender rastlanmaktadır. Çoğunluğu bir şekilde borçlu olduğu için önemli başka bir harcama kalemi de borçların ödenmesidir. Türkiye'ye gelen Gürcülerin önemli bir kısmı kırsal kökenlidir. Gürcü Larisinin Türk Lirası karşısında değer kazanması ile birlikte giderek daha fazla kır kökenli insanlar harekete katılmaktadır. Böylece tasarrufların çoğunluğu kır bölgelerini finanse etmekte ve Gürcistan'ın bu bölgelere yönelik kamu yatırımlarının maliyetini düşürmektedir. Bu tasarrufların nitelikli ve işlevsel olarak değerlendirilmesi için Gürcülere yönelik finansal okuryazarlık düzeyinin artırılması gerektiği gibi girişimcilik ayrıca üretim ve istihdama yönelik fırsatlar sağlanmalıdır.

KAYNAKLAR

- ACOSTA, P., CALDERON, C., FAJNZYLBBER, P., ve LOPEZ, H. (2008). What is the impact of international remittances on poverty and inequality in Latin America?. *World Development*, 36(1), 89-114.
- ADAMS Jr, R. H. (1989). Worker remittances and inequality in rural Egypt. *Economic Development and Cultural Change*, 38(1), 45-71.
- ADAMS Jr, R. H. ve Page, J. (2005). Do international migration and remittances reduce poverty in developing countries?. *World development*, 33(10), 1645-1669.
- AGGARWAL, R., DEMİRGÜÇ-KUNT, A. ve PERÍA, M. S. M. (2011). Do remittances promote financial development?. *Journal of Development Economics*, 96(2), 255-264.
- AGUNÍAS, D. R. (2006). *Remittances and development: Trends, Impacts, and Policy Options: A review of the literature*. Migration Policy Institute
- AHMED, J., ZAMAN, K. ve SHAH, I. A. (2011). An empirical analysis of remittances-growth nexus in Pakistan using bounds testing approach. *Journal of Economics and International Finance*, 3(3), 176-186.
- ANTÓN, J. I. (2010). The Impact of Remittances on Nutritional Status of Children in Ecuador 1. *International migration review*, 44(2), 269-299.
- ASÍS, M. M. ve PÍPER, N. (2008). Researching international labor migration in Asia. *The sociological quarterly*, 49(3), 423-444.
- BADURASHVİLİ, I. (2009). Out-migration from Georgia after 1990. Local Conditions and Effects, Freie Universität Berlin 80.
- BADURASHVİLİ, I., CHEİSHVİLİ, R., KAPANADZE, E., TSİKLAURİ, S. ve SİRBİLADZE, M. (2008). *Gender relations in modern Georgian society*. Georgian centre of population research.
- BANG, J. T., MİTRA, A. ve WUNNAVA, P. V. (2016). Do remittances improve income inequality? An instrumental variable quantile analysis of the Kenyan case. *Economic Modelling*, 58, 394-402.
- BUDNİK, K. B. (2011). Temporary migration in theories of international mobility of labour. *Bank i Kredyt* 42 (6), 7-48
- CATRÎNESCU, N., LEON-LEDESMA, M., PİRACHA, M., & QUİLLİN, B. (2009). Remittances, institutions, and economic growth. *World Development*, 37(1), 81-92.

- CLEMENS, M. OGDEN, T. (2013). *Migration as a strategy for household finance*. Working Paper 10/2013, Financial Access Initiative, New York University.
- COHEN, J. H. (2005). Remittance outcomes and migration: Theoretical contests, real opportunities. *Studies in comparative international development*, 40(1), 88-112.
- COLLINSON, M., TOLLMAN, S. M., KAHN, K., CLARK, S. ve GARENNE, M. (2006). Highly prevalent circular migration: households, mobility and economic status in rural South Africa. *Africa on the move: African migration and urbanisation in comparative perspective*, 194-216.
- CRRC. (2011a). Caucasus Research Resource Centers.
- DE HAAS, H. (2007). Remittances, migration and social development. *A conceptual review of the literature*.
- DE ZWAGER, N., GEDESHI, I., GERMENJI, E. ve NIKAS, C. (2005). Competing for remittances. *Tirana: IOM*.
- DENİZ, A. Ç., EKİNCİ, Y., ve HÜLÜR, A. B. (2016). "*Bizim müstakbel hep harap oldu*": Suriyeli sığınmacıların gündelik hayatı: Antep-Kilis çevresi. İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- DİLSHAD, W. B. (2013). Impact of Workers' Remittances on Economic Growth: An Empirical Study of Pakistan's Economy. *International Journal of Business and Management*, 8(24), 126.
- DUSTMANN, C. ve MESTRES, J. (2010). Remittances and temporary migration. *Journal of Development Economics*, 92(1), 62-70.
- ELBADAWI, I. A., DE REZENDE ROCHA, R. ve MUNDIAL, B. (1992). *Determinants of expatriate workers' remittances in North Africa and Europe* (No. 1038). Country Economics Department, World Bank.
- ESCOBAR, A., HAILBRONNER, K., MARTIN, P. ve MEZA, L. (2006). Migration and development: Mexico and Turkey. *International Migration Review*, 40(3), 707-718.
- FELICIANO, C. (2005). "Educational Selectivity in U.S. Immigration: How Do Immigrants Compare to Those Left Behind?" *Demography* 43, no. 1: 131-52.
- GENÇLER, A. (2015). Emek Göçü ve Ekonomisi. *İstanbul: Der Yayınları*.
- GERBER, T. P. Ve TOROSYAN, K. (2013). Remittances in the Republic of Georgia: Correlates, economic impact, and social capital formation. *Demography*, 50(4), 1279-1301.
- GUGUSHVILI, A. (2013). The development and the side effects of remittances in the CIS countries and Georgia: the case of Georgia. Consortium for Applied Research on International Migration
- HILDEBRANDT, N., & MCKENZIE, D. J. (2005). *The effects of migration on child health in Mexico*. The World Bank.
- HOFMANN, E. T. (2014). Does gender ideology matter in migration? Evidence from the Republic of Georgia. *International Journal of Sociology*, 44(3), 23-41.
- HUGO, G. (2009). Circular migration and development: An Asia-Pacific perspective. *Boundaries in motion: Rethinking contemporary migration events*, 165-180.
- HUNTE, C. K. (2004). Workers' remittances, remittance decay and financial deepening in developing countries. *The American Economist*, 48(2), 82-94.
- IMAİ, K. S., GAİHA, R., Ali, A. ve KAİCKER, N. (2014). Remittances, growth and poverty: New evidence from Asian countries. *Journal of Policy Modeling*, 36(3), 524-538.
- JAHHAH, M. S., CHAMİ, M. R. ve FULLENKAMP, C. (2003). *Are immigrant remittance flows a source of capital for development*(No. 3-189). International Monetary Fund.

- GUILLERMINA, J. ; MASSEY, D.; ROZENWEIG, R. M.; SMITH, J. P (2004). "Immigrant Health: Selectivity and Acculturation." In *Critical Perspectives on Racial and Ethnic Differences in Health in Late Life*, ed. N.B. Anderson, R.A.
- JOUINI, J. (2015). Economic growth and remittances in Tunisia: Bi-directional causal links. *Journal of Policy Modeling*, 37(2), 355-373.
- KALAYCIOĞLU, S., ÇELİK, K. ve BEŞPINAR, F. U. (2010). Gitmek mi zor kalmak mı?": Avrupa'ya erkek göçü ve geride kalan kadının gözünden göç deneyimi. *Hacettepe Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Dergisi*, 27(1), 123-145.
- LEE, E. S. (1966). A theory of migration. *Demography*, 3(1), 47-57.
- LUBAMBU, K. M. K. (2014). The impacts of remittances on developing countries. *European Parliament*. Retrieved from http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2014_2019/documents/acp/dv/study/studyen.pdf.
- MANSOOR, A. ve QUILLIN, B. (2006). *Migration and remittances: Eastern Europe and the former Soviet Union*. The World Bank
- MARTIN, P., MIDGLEY, E. ve TEITELBAUM, M. (2002). Best practice options: Turkey. *International Migration*, 40(3), 119-131.
- MASSEY, D. S. ve ESPINOSA, K. E. (1997). What's driving Mexico-US migration? A theoretical, empirical, and policy analysis. *American journal of sociology*, 102(4), 939-999.
- MASSEY, D. S., ARANGO, J., HUGO, G., KOUAOUĆI, A., PELLEGRINO, A. ve TAYLOR, J. E. (1993). Theories of international migration: A review and appraisal. *Population and development review*, 431-466.
- MEYER, D., & SHERA, A. (2017). The impact of remittances on economic growth: An econometric model. *Economia*, 18(2), 147-155.
- MİM, S. B. ve ALİ, M. (2012). Through which channels can remittances spur economic growth in MENA countries?. *Economics Discussion Paper*, (2012-8).
- NATIONAL BANK OF GEORGIA (2016) Brief Migration Profile: Remittances. The European Union for Georgia.
- NİKOLEİŞVİLİ, A. ve KIR, M. (2016) XX. Gürcü Edebiyatı İncelemeleri (Dönemler-Akımlar-Üsluplar) Gece Kitaplığı Yayınları.
- Nyberg Sgrensen, N. (2005). *The development dimension of migrant remittances*. Inter-American Development Bank.
- SĞRENSEN, P. (2004). *The development dimension of Migrants Transfers* (No. 2004: 16). DIIS working paper.
- NYEADI, J. D., YIDANA, N. ve IMORO, M. (2014). Remittances and Economic Growth Nexus: Empirical Evidence from Nigeria, Senegal and Togo. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 4(10), 158.
- PURİ, S. ve RITZEMA, T. (1999). *Migrant worker remittances, micro-finance and the informal economy: prospects and issues*. Geneva: International Labour Office.
- QUINN, M. A. (2005). Remittances, savings, and relative rates of return. *The Journal of Developing Areas*, 1-23
- RAO, B. B. ve HASSAN, G. M. (2011). A panel data analysis of the growth effects of remittances. *Economic modelling*, 28(1-2), 701-709.
- SCMI (2017). State Commission on Migration Issues Report.
- SİRKECİ, I., COHEN, J. H. ve RATHA, D. (Eds.). (2012). *Migration and remittances during the global financial crisis and beyond*. The World Bank.

- STARK, O. ve LUCAS, R. E. (1988). Migration, remittances, and the family. *Economic development and cultural change*, 36(3), 465-481.
- STRAUBHAAR, T. (1986). The determinants of workers' remittances: The case of Turkey. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 122(4), 728-740
- TAYLOR, E. J. (1999). The new economics of labour migration and the role of remittances in the migration process. *International migration*, 37(1), 63-88.
- TCHANTCHANE, A., RODRÍGUES, G. ve FORTES, P. C. (2013). An empirical study of the impact of remittance, educational expenditure and investment on growth in the Philippines. *Applied Econometrics and International Development*, 13(1), 173-186.
- THAGUNNA, K. S. ve ACHARYA, S. (2013). Empirical analysis of remittance inflow: The case of Nepal. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 3(2), 337-344.
- VİNOGRADOVA, A. (2014). Legal and illegal immigrants: an analysis of optimal saving behavior. *Journal of population economics*, 27(1), 201-224.
- WACQUANT, L. J. (2011). *Kent Paryaları: İleri marjinalliğin karşılaştırmalı sosyolojisi*. Boğaziçi Üniversitesi Yayınevi
- ZANFORLİNİ, L. W. (2018). The Impact of Remittances on the Economic Growth of Developing Countries: A Literature Review.
- ZELİNK, A. (2017) Circular Short-Term Labor Migration from Armenia to Russia: The Issue of Time and Socio-Economic Effects on Family Life in Armenia. *Austrian Studies in Social Anthropology*.
- ZHUNİO, M. C., VİSHWASRAO, S. ve CHİANG, E. P. (2012). The influence of remittances on education and health outcomes: a cross country study. *Applied Economics*, 44(35), 4605-4616.

OTOMOBİL TERCİHİNDE TÜKETİM KÜLTÜRÜ VE LÜKS TÜKETİM İLİŞKİSİNE YÖNELİK Y KUŞAĞI ÜZERİNDE NİCEL BİR ARAŞTIRMA: KARABÜK ÖRNEĞİ

AN INVESTIGATION ON THE RELATIONSHIP BETWEEN CONSUMPTION CULTURE AND LUXURY CONSUMPTION ON AUTOMOBILE PREFERENCE OF GENERATION Y: KARABUK EXAMPLE

Ahmet GÜRBÜZ¹

Dilek AYDOĐDU²

Özet

Günümüz toplumsal yapısı içerisinde sosyal bir olgu olarak tüketim kavramı ve bu kavram içerisinde tüketim kültürü değerlendirilmektedir. Teknolojinin gelişmesiyle beraber var olan tüketim anlayışı popüler kültür ihtiyaçları ile harmanlanarak tüketim kültürü çerçevesinde hızla yayılmakta ve değişmektedir. Değişen ve gelişen tüketim anlayışı kitleler arasında ihtiyaç dışı satın alma ve lükse dayalı hale gelmiştir. Lüks tüketim kavramının yaygın olarak bilinen bir diğer tanımı gösterişçi tüketim olmak ile beraber toplumun genç kesimleri üzerinde yaygın olarak görülmektedir. Tüketim kültürü ve lüks tüketim toplumsal gruplar içerisinde farklılaşmaya sebep olmakta ve asıl amaçlanan ihtiyacı gidermenin ötesinde toplumsal statü ve kimlik kazanmaya yöneliktir.

Bu çalışmada Karabük örneklemini içerisinde günümüz yaygın popülasyonu olarak bilinen Y kuşağı tüketicisi kitlesi tercih edilmiştir. 1980 ve 1999 tarihleri arasında doğan Y kuşağı tüketicilerinin tüketim kültürüne bağlı olarak gerçekleştirdikleri otomobil tercihleri ile lüks tüketim ilişkisi 420 kişi üzerinde uygulanan anket formu ile nicel açıdan analiz edilerek otomobil tercihleri ile lüks tüketim kavramlarının anlamlılık düzeyleri ortaya konmaya çalışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Tüketim, Tüketim Kültürü, Lüks Tüketim, Y Kuşağı

JEL Kodları: M10, M3, M30, M31

Abstract

As a social phenomenon within today's social structure, the concept of consumption and consumption culture within this concept is evaluated. With the development of technology, the current consumption concept is blended with popular culture needs and rapidly spreading and changing within the framework of consumer culture. The changing and evolving consumption concept have become based on out-of-need purchasing and luxury among the masses. Another widely known definition of the concept of luxury consumption is conspicuous consumption but is widely seen in the younger part of society. Consumption culture and luxury consumption lead to differentiation within social groups and aim to gain social status and identity beyond eliminating the actual purpose.

In this study, the Generation Y consumer population, which is known as the popular population in the Karabük sample was preferred. The relationship between the preferences of the generation of Y generation born between 1980 and 1999 according to the consumer culture and the relationship between luxury consumption and the questionnaire which was applied to 420 people were analyzed in terms of quantitative aspects and the significance levels of the automobile preferences and luxury consumption concepts were tried to be revealed.

Keywords: Consumption, Consumption Culture, Luxury Consumption, Generation Y

JEL Codes: M10, M3, M30, M31

¹ Prof. Dr., Karabük Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, ORCID ID: 0000-0002-3464-7123
agurbuz@karabuk.edu.tr

² Öğretim Görevlisi, Karabük Üniversitesi Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksekokulu, Orcid ID:0000-0001-8042-7212
dilekaydogdu@karabuk.edu.tr

1.GİRİŞ

Günümüz tüketim alışkanlıkları geçmiş dönemlerde ihtiyaca yönelik gerçekleştirilen tüketim alışkanlıkları ile kıyaslandığında bireylerin yaşamlarında yer eden tüketim kavramı ihtiyaç dışı bir hale dönüşmekte ve popüler tüketim kültüründen etkilenmektedir. Günümüz tüketicisi çeşitli etkilere maruz kalmakta ve sürekli maruz kaldığı birden fazla dış etkenler sebebiyle bilinçli tüketimden giderek uzaklaşır hale gelmektedir. Pazarlama sektöründe tüketici tabanlı yürütülen bu faaliyetler bireylerin tüketim odaklı hareket etmesine teşvik etmektedir. Tüketicinin bir ürün veya hizmeti satın alma sürecinde motivasyon kaynakları arasında fiyat, kalite, kullanım veya farklılık gibi unsurların yanı sıra lüks faktöründen de bahsetmek mümkündür. Günümüz popülasyonu X, Y ve Z kuşağı olarak sınıflandırılmak ve pazarlama sektörü içerisinde de bu popülasyon sınıflandırmaları hedef müşteri kitlesi olarak değerlendirilebilmektedir. Bu sınıflandırma içerisinde yer bulan Y kuşağını ilk kuşak olan X ve son kuşak olan Z bireylerinden aynı anda etkilenen ve karma bir popülasyon sınıfı olarak adlandırmak mümkündür. Y kuşağı günümüzde birçok araştırmanın hedef kitlesi olarak tercih edilmiş ve halen araştırılmaktadır. Bu araştırma içerisinde tüketim kültürüne dayalı satın almayı etkileyen ve daha fazla tüketime yönelten motivasyon unsurları arasındaki lüks tüketim kavramının otomobil tercihlerine ne yönde etki ettiği tartışılmakta ve Y kuşağı tüketicileri üzerindeki etkinliğine bakılmak istenmiştir. Popüler tüketim kültürü içerisinde giyim, kozmetik, elektronik, mobilya ve gıdanın yanında otomobil sektörü de ülkemizin tüketim popülasyonunun satın alma eylemlerinde ilk sıralarda yer almaktadır. Otomobil tercihlerinde yaygın olarak tüketici kitlenin erkek müşteriler olduğu bilinmekle beraber günümüz tüketim kültürü ve lüks tüketim içerisinde kadın müşterilerinde bireysel otomobil tercihlerinde etkin rol oynadığı görülmektedir. Otomotiv sektörü ekonomi dünyasında tüketim tercihlerinde ilk sıralardadır ve mevcut diğer sanayi kolları ile yakın ilişki içerisinde olduğu bilinmektedir (Bedir, 2002). Ülkemizde hızla büyüyen ve gelişen bir sektör olmasının yanı sıra 1980 yılından sonra dünyadaki global otomobil üreticileriyle beraber satın alma oranı yükselişe geçmiştir. Pazardaki rekabet koşulları sebebiyle sektörün gelişmesi ve büyümesi için firmaların faaliyetlerini çok yönlü tutması ve her açıdan güçlü olması gerekmektedir. (Görener ve Görener,2008). Otomobil sektöründe tarz, fiyat, kalite gibi unsurlar göz önünde bulundurularak satın alma kararı gerçekleşmektedir (Güngör ve İşler, 2005). Otomobil satın almak ise hane halkı veya bireyler adına hususi ve ayrı bir harcama kalemi olarak değerlendirilebilir (Kotler ve Armstrong,2006). Bireyin satın alma süreci kişisel ihtiyaçlarının yanı sıra, yetişmiş olduğu kültürel yapı, inançları ve algıları ile ilişkilidir. Ait olunan sosyal yapı ve kültürel normlar bireyin satın alma sürecini kişisel veya psikolojik boyutlarda etkileyebilmektedir. (Solomon,2009) Otomobil tercihinde demografik faktörler içerisinde bireyin eğitimi, gelir düzeyi, mesleği ve bireysel tercihleri satın alma sürecini şekillendirmektedir. Eğitim düzeyine göre yapılan otomobil tercihlerinde mekanik özellikler ve detaylar rol oynarken, gelir düzeyi ve diğer unsurlara göre yapılan tercihlerde fiyat faktörü ve kişisel unsurlar kendini göstermektedir. (Aktuğlu ve Temel, 2006). İhtiyaçları gidermeye yönelik gerçekleştirilen satın alma sürecinde bireyin uyarılmış istekleri ve harekete geçmesini sağlayan, taşıdığı güdüler söz konusudur. Bireysel inanç kalıpları satın almaya şekil vererek tüketici üzerinde psikolojik etkiye sahiptir (Timur ve Sariyer, 2004). Kültürel faktörler, satın almaya yön veren bir diğer etken olarak değerlendirilmekle birlikte bireyin yaşam tarzı ve globalleşme otomobil satın alma isteğini arttırarak tüketici tercihlerini sosyolojik açıdan da etkilemektedir (Arslan, 2003). Tüketim kavramı bireylerin gereksinimlerini gidermeye yönelikten çok toplumsal ve kültürel etkenler sayesinde zaman içerisinde değişen, şekillenen ve benimsenen bir kavram olarak tanımlanmaktadır. (Bocock,2005). Tüketim kavramı kültürel bazda değerlendirilirse toplumsal kurallar, bireylerin yaşam tarzları, tercihleri ve sosyal sürecin dahil olduğu tüketim kültüründen bahsetmek mümkündür. (Zorlu,2006). Tüketim kavramına toplum içerisinde konumlanma ve toplumla uyumlanma olarak da bakılabilmektedir. Diğer bir deyişle sosyalleşme yöntemidir. Farklı toplumsal yapılar pazarlama dünyasını çeşitli yönlerden etkilediği gibi tüketim sürecini de belirli tanımlar üzerinden etkileyerek ihtiyaçtan fazla tüketime teşvik etmektedir. (Aydemir,2007). Günümüz toplumsal yapısı içerisinde tüketici kitleye bakıldığı zaman özellikle genç kitlenin başta olduğu yaygın olarak görülmektedir çünkü tüketim süreci toplumsal statü kazanmak ve toplum içerisinde prestij sahibi olmak adına değerlendirilmekte ve bir kimlik edinme haline gelmektedir. Bu da tüketim kültürünü gereksinim dışı tüketmeye dönüştürmekte ve kapitalist sistemi destekler niteliktedir. (Tükel, 2014). Tüketim kültürü özünde gereksinim dışı bilinçsiz olarak bir ürün veya hizmetin statü kazanmak ve toplumsal unsurlardan etkilenerek talep edilmesi, popülerite içeren faaliyetler olarak tanımlanabilmektedir. Bireylerin tüketime yönelik gerçekleştirdikleri satın alma davranışları değişken olmakla beraber, kültürel düzey, sahip olunan statü, tecrübe birikimi ve çeşitli çevresel etkenler sebebiyle farklı şekilde yorumlanabilmekte ve değerlendirilebilmektedir. (Köksal ve Türedi, 2014). Bu çalışmada tüketici tercihleri otomobil ve lüks tüketim üzerinden değerlendirilerek tüketim kültürü içerisinde birbiri ile olan etkileri ve ilişki düzeyleri anlaşılmaya çalışılmıştır.

1. Araştırma Yöntemi

Araştırmanın ana kitlesi 1980 ve 1999 tarihleri arasında doğan Y kuşağı mensupları olarak tanımlanan ve günümüzde üniversite öğrencileri ile aktif iş hayatında olan en yaşlı bireyin 39 yaşında, en genç bireyin 19 yaşında olduğu 420 kişilik bir kitleden oluşmaktadır. Bu kitleye Veblen gösterişçi tüketim ölçeğine dayalı 5li Likert tipi ve demografik sorulardan oluşan 20 soruluk bir anket formu uygulanmıştır. Elde edilen veriler SPSS programında kodlanarak yorumlanmış ve araştırmanın anlamlılık düzeyi nicel açıdan ortaya konmaya çalışılmıştır.

1.1. Araştırma Evreni ve Örneklemi

Örneklem Karabük ili olarak belirlenmiştir ve bu örneklem dahilinde il ve ilçe merkezlerinde yeterli sayıda Y kuşağı mensuplarına gönüllülük esasına dayalı hazırlanan anket formu uygulanmıştır. Örneklem dahilinde X ve Z kuşağı mensupları araştırmanın kapsamı dışında bırakılmıştır. Tüketim kültürüne dayalı lüks tüketim kavramı araştırma kitlesinin otomobil tercihleri üzerinden değerlendirilmiş ve elde edilen bulgular ile bu kavramlar arasındaki ilişki düzeyi literatür ile desteklenerek anlamlandırılmaya çalışılmıştır.

1.2. Verilerin Toplanması ve Analizi

Araştırma kapsamında Y kuşağı mensubu olan 420 katılımcıya ulaşılmış ve yaş ortalaması adına 20 ve 25 yaş grubu katılımcı sayısı çoğunluktadır. Örneklem dahilinde otomobil tercihlerinin tüketim kültürü ve lüks tüketim ilişkisini ölçmeye yönelik elde edilen bulgular Y kuşağının genç popülasyonundan gelmektedir. Katılımcı profili içerisinde öğrenim hayatına halen devam etmekte olan veya öğrenim hayatını tamamlamış ve günümüzde aktif iş hayatına atılmış çalışan orta yaş grubu mensupları yer almaktadır. Otomobil tercihlerini ölçmek adına cinsiyet faktörü göz önünde bulundurulmamış ve yaş, çalışma durumu, kazanç, bütçe ve lüks tüketim kriterleri üzerinden bir değerlendirme süreci tasarlanmıştır. Katılımcılara anket ve ön bilgilendirme formu uygulama öncesinde paylaşılmıştır. İlk 12 soru demografik olup bazı sorular açık uçlu oluşturulmuş ve katılımcı serbest bırakılmıştır. Kalan 8 soru Veblen 'Gösterişçi Tüketim Ölçeği'ne uygun 5li Likert soru tipine uyarlanmıştır. SPSS ortamında test edilerek elde edilen bulgular araştırmacı tarafından objektif şekilde analiz edilmiş ve değerlendirilmiştir. Veri analizi, Y kuşağı tüketicilerinin otomobil tercihlerinin günümüz tüketim kültürü ve lüks tüketim kavramları çerçevesinde hangi yönde ve ne kadar şekil aldığı ölçmeye yönelik 420 katılımcıdan alınan anket cevaplarının SPSS ortamına aktarılarak çoklu ANOVA testi yorumlanması ile gerçekleşmiştir. Araştırma sorusunun dayandığı problemler üzerinden oluşturulan hipotezler aşağıda belirtilmektedir.

- H1** : Y kuşağının eğitim düzeyi ile lüks tüketim arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- H1a** : Meslek grupları ile lüks tüketim arasında anlamlı ve pozitif yönde bir ilişki vardır.
- H2** : Y kuşağının gelir düzeyi ile lüks tüketim arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- H2a** : Otomobile ayrılan bütçe miktarı ile lüks tüketim arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- H2b** : Otomobil alımında tercih edilen finansal kaynak ile lüks tüketim arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- H3** : Sahip olunan otomobil ile lüks tüketim arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- H3a** : Otomobilin yaşı ile lüks tüketim arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- H3b** : Otomobilin modeli ile lüks tüketim arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Evren dahilinde örneklemin Karabük ilindeki Y kuşağı tüketicileri olması araştırmada elde edilen bulgular, gelir düzeyi değişkenliği, medeni durum, eğitim düzeyi ve diğer değişkenler sebebiyle öğrenim hayatına devam eden genç Y kuşağı popülasyonunun çoğunlukta olmasıyla birlikte lüks tüketim ilişkisinin değerlendirilmesi için ortaya atılan varsayımların reddedilmesi yönünde sonuçlanmıştır.

2. Araştırmanın Teorik Çerçevesi

2.1. Tüketim Kültürü

Toplumdaki tüketim kültürünün oluşmasına ve değişmesine katkı sağlayan ana etkenler arasında kitlesel iletişim araçları vardır (Ercan,1998). Tüketim kültürü üzerinde etkin rol oynayan reklam, televizyon gibi kitle iletişim araçları ve yöntemlerinin genel anlamda tüketim üzerinde olumsuz yönde etkiye sahip olduğu savunulmaktadır (Mills,1974). Postmodernizm süreciyle birlikte üretim yöntem ve tekniklerinin gelişerek devam etmesi tüketiciler

üzerinde etkili rol oynamış ve süreç içerisinde tüketicilerin tüketim alışkanlıkları da hızla değişkenlik göstermiştir. Çeşitli kitlesel iletişim araçlarının tüketiciler üzerinde kullanılmasıyla ihtiyaçtan daha fazla tüketime yönelim ortaya çıkmıştır. Gerekli olan veya olmayan ihtiyaca yönelik düşünmeyi bırakan tüketici, bilinçsiz bir şekilde tüketim odaklı devam etmekte ve bu sürece diğer iletişim araçlarının yanı sıra internet faktörü de dahil olmuştur (Baudrillard, 2004). İhtiyaca yönelik olmanın dışına çıkan tüketim ve satın alma faaliyetleri ihtiyaçtan öte gerçek olmayan satın alma sürecine sebep olmakta ve bu satın alma faaliyetleri tüketicinin gözünde toplum içerisinde bir statü kazanma ile eş değer hale gelmiştir (Featherstone, 2005). Tüketim kültürüne sahip toplumlar incelendiğinde genel olarak gerekli olan ihtiyaçların geri planda bırakılarak ihtiyaç duyulmayan yeni gereksinimlerin yaratılması ve tüketicinin sahip olduğu şeyleri değersiz görerek yaratılan yeni ve gerçek dışı ihtiyaçlara yönelmesi söz konusudur. Tüketim kültürü ütöpik bir süreçtir ve tüketicinin toplum içerisinde kimlik kazanma çabası olarak algılanmaktadır (Bauman, 2005). Her şey zaman içerisinde öğrenilir ve kültürler bile bireylerle birlikte gelişerek değişir bu yüzden bireylerin alışkanlıkları birer kültür ögesidir. İnsan doğası gereği alışkanlıklarını bu değişimler doğrultusunda yeniden şekillendirmektedir (Veblen, 1970).

2.2. Lüks Tüketim

Geçmiş araştırmalara sosyolojik açıdan bakıldığında tüketimin gösterişe yönelik gerçekleştirildiği görülmektedir. Kökleri ve doğuşu Amerikan toplumuna dayanan kapitalist sistemin meydana getirdiği toplumsal sınıflar arası kimlik kazanma tüketim faaliyetleri üzerinden gerçekleştirilmiştir. Bu dönemlerde tüketim faaliyetleri toplumda statü kazanmayla eş değer kabul edilmiştir. Üst sınıflar tarafından tercih edilen ve takdir gören tüketim faaliyetleri toplumun geri kalanı tarafından örnek alınarak devam etmiştir. Buna bağlı olarak birbirinden esinlenerek gerçekleştirilen bu faaliyetler 'gösteriş tüketimi' kavramını günümüze kadar beraberinde getirmiştir (Ritzer,2000). Konunun bilimsel açıdan ele alınması Amerikalı araştırmacı Veblen tarafından gerçekleştirilmiştir. Toplum içerisindeki sınıfsal farklılaşmanın ekonomik yapıdan kaynaklandığı ve tüketimin sınıf atlamak, statü kazanmak adına gerçekleştirildiği tezini ortaya atarak savunmuştur (Güllülü ve diğerleri, 2010). Veblen görüşlerine göre kurum 'alışkanlık olan düşünceler dünyası'dır ve bir toplumun kültürel yapısını tanımlamak ise onun gelişimci özellikleri ile mümkündür. Veblen'e göre sanayileşme sürecine dahil toplumun yapısını anlamak bireylerin doğası ve kültürleri ile olan ilişkisini anlamaya dayalıdır çünkü toplumlar ve kültürleri arasında bir etkileşim söz konusudur (Savaş, 1998). Gösterişçi tüketim sadece ihtiyacı karşılamaya yönelik değildir. İhtiyacı karşılamamanın yanında bir statü ve değer kazanımı olarak değerlendirilmektedir (Babaoğlu ve diğerleri, 2012). Gösterişçi tüketime göre bir üst sınıfta olmak bu zengin sınıfın satın alma alışkanlıklarını taklit etmek ve uygulamak ile her sınıf için mümkündür. Veblen'in kuramına göre taklit ve statü amaçlı yapılan gösterişçi tüketim israfa yöneliktir ve ihtiyaç dışı tüketim olarak değerlendirilmektedir (Erdoğan ve Açıkalin, 2004). Statü ve sahip olma adına toplumdaki hiyerarşik düzen değişmekte ve farklı yönde gelişim göstermektedir. Tüketimin mal ve hizmetler üzerinden elde edilen fayda üzerinden değil kimlik kazanımı, değer yaratımı ve imaj elde etmek yönünde olduğu açıktır. Bireyler mal veya hizmetten en yüksek düzeyde haz elde etmeye yönelik hareket etmektedir ve temel tüketim amacı hazcı bir hale dönüşmüştür (Erdoğan ve Açıkalin, 2004). Geçmişten günümüze kadar var olan tüketim kavramının ve bileşenlerinin fiziksel amaçların ve elde edilen faydanın ötesinde soyut amaçlara ve değerlere dönüşüğünü ifade etmek mümkündür.

2.3. Y Kuşağı

Toplumsal gruplar içerisinde tüketim sürecine bakıldığında genç ve dinamik neslin bu faaliyetler konusunda kendi değerleri ve yaşam tarzlarına yönelik hareket ettikleri görülmektedir. Diğer kuşaklarla kıyaslandığında genç kuşağın bilinç ve farkındalık düzeyi bireysel hayatlarındaki faaliyetlerini ait olma ve toplumsal aitlik olarak etkilemektedir (Mitchell, 2004). Gençler için yaşam tarzı alışılmış faaliyetler daha ön plandadır ve bu da tüketim sürecinde kuşaklardan dolayı farklılık yaratmaktadır (Weiss, 2003). Y kuşağı olarak tanımlanan genç ve dinamik kuşak yapılan değerlendirmelerde tüketim faaliyetleri anlamında sadakati sürekli olmayan ve zor tüketici profili olarak görülmektedir. Buda ileriye dönük pazarlama sektöründe dinamiklerin birçok yönde değişeceğinin göstergesidir (American Demographics, 2003). Çeşitli araştırmalarda ve pazarlama dünyasının dehaları tarafından yapılan değerlendirmelere bakıldığında günümüz Y kuşağı tüketim adına anlaşılması zor kuşak olarak görülmekte ve kitle olarak toplumdaki diğer kuşaklardan daha bilgili ve değişkenlerdir. Satın almadaki tutum ve davranışları gelecek kuşakları da etkiler niteliktedir. Yeniliklere açık oldukları gibi online yaşam tarzını benimsemişlerdir. Toplumda bir gruba dahil olma ve kimlik kazanma bu kuşak için ön plandadır. Bir gruba dahil olmak ve statü kazanmak adına düşünmeden harcama yapabilirler bu da gösteriş odaklı tüketim dinamiklerine eğimli olduklarını destekler niteliktedir (Tükel, 2014).

3. Bulgular

Y kuşağı otomobil tercihleri ve görüşleri demografik özelliklerin yanı sıra lüks tüketim değişkenleri üzerinden değerlendirilmiştir. Elde edilen veriler One-Way ANOVA testi üzerinden ayrı ayrı analiz edilerek rasyonel şekilde yorumlanmıştır.

Tablo 1: One-Way ANOVA testi

	Sayı	Ortalama	Std. Sapma	95% Güven aralığı	
				Alt sınır	Üst sınır
20-25 yaş	265	2,4660	,05401	2,3597	2,5724
26-30 yaş	92	3,0177	,11818	2,7829	3,2524
31-35 yaş	33	3,5341	,16131	3,2055	3,8627
36 yaş ve üzeri	28	2,8125	,22489	2,3511	3,2739
Toplam	418	2,6950	,04989	2,5969	2,7930

Demografik açıdan lüks tüketim algısı katılımcı yaş gruplarına göre farklılaşmaktadır. (Sig. = ,000, f = 16, 805). Post- Hoc analizine göre (>0,050) 20- 25 yaş grubu ile 26-30 yaş grubu katılımcıları arasında anlamlı düzeyde bir farklılık vardır ve yaş ortalaması 26-30 olan katılımcıların lüks tüketim algısı genç katılımcılara göre daha yüksektir. Y kuşağı katılımcı yaş ortalaması arttıkça lüks tüketime yönelik algı artmaktadır demek mümkündür ancak bu algı 36 yaş ve üzeri Y kuşağı katılımcılarında tekrardan düşmekte ve lüks tüketime bakış açısı ters yönde ilerlemektedir. Katılımcının bir ehliye sahip olup olmaması lüks tüketimi olumlu yönde etkilemektedir. Bir ehliyete sahip olanların lüks tüketim algısı sahip olmayan katılımcılara göre yüksektir. (Mean= 2,83) Demografik açıdan bir diğer etken olan medeni durum (>0,050) Bağımsız T-test analizine göre (= ,0004) katılımcıların 320 kişisi bekar iken 98 kişisi evlidir. Evli katılımcıların bekar katılımcılara göre lüks tüketim algısı farklılık arz etmekte ve daha yüksektir. (Mean = 2,61). Çoklu değişken olarak bir diğer etken katılımcı meslek gruplarında görülmektedir ve eğitim düzeyine bağlı olarak meslek grupları özel sektör, kamu çalışanı, öğrenci, serbest meslek ve işçi-personel olarak beş ana grupta sınıflandırılmıştır. Örneklem dahilinde 2 kişi değerlendirme dışı bırakılmıştır.

Tablo 2: Katılımcı Meslek Grupları Çoklu Analiz

	Sayı	Ortalama	Std. Sapma
Özel sektör	57	2,8443	,14178
Kamu çalışanı	123	2,7896	,08936
Öğrenci	180	2,3597	,06149
Serbest meslek	37	3,0541	,18562
İşçi-personel	21	3,9762	,21951
Total	418	2,6950	,04989

Genel olarak bakıldığında Y kuşağı genç katılımcı profili olan öğrenci grubu ile diğer katılımcı grupları arasında anlamlı yönde bir farklılık söz konusudur. Belirgin farklılık gösteren bir diğer katılımcı meslek grubu işçi-personeldir ve diğer katılımcı gruplarına göre lüks tüketim algısı en yüksek ortalamaya sahiptir. En düşük lüks tüketim algısı ise öğrenci katılımcı meslek grubunda görülmektedir. Katılımcıların eğitim düzeyi Post-Hoc analizine ilişkin sonuçlar aşağıda gösterilmektedir.

Tablo 3: Eğitim Düzeyi Analizi

Eğitim (I)	Eğitim(J)	Std. Sapma	Sig.
İlköğretim	ortaöğretim	,38618	,369
	lisans	,33032	,000
	yüksek lisans	,34429	,000
	doktora	,38884	,011
Ortaöğretim	ilköğretim	,38618	,369
	lisans	,21580	,000
	yüksek lisans	,23664	,000
	doktora	,29775	,030
Lisans	ilköğretim	,33032	,000
	ortaöğretim	,21580	,000

	yüksek lisans	,12639	,281
	doktora	,22053	,062
Yüksek lisans	ilköğretim	,34429	,000
	ortaöğretim	,23664	,000
	lisans	,12639	,281
	doktora	,24096	,252
Doktora	ilköğretim	,38884	,011
	ortaöğretim	,29775	,030
	lisans	,22053	,062
	yüksek lisans	,24096	,252

Katılımcıların eğitim düzeyi çoklu ANOVA analizine göre aşağıdaki gibidir.

Tablo 4: Eğitim Düzeyi ANOVA analizi

	Sayı	Ortalama	Std. Sapma
İlköğretim	9	3,9722	,41078
Ortaöğretim	22	3,6250	,24973
Lisans	291	2,5636	,05596
Yüksek lisans	75	2,7000	,10799
Doktora	21	2,9762	,23633
Toplam	418	2,6950	,04989

Eğitim düzeyi ile lüks tüketim algısı arasında anlamlı bir farklılık vardır. Eğitim düzeyi yükseldikçe lüks tüketim algısı düşmektedir. En yüksek lüks tüketim algısına sahip bireyler ilköğretim mezunlarıdır. En düşük lüks tüketim algısı ise lisans mezunu katılımcılarda görülmüştür. Ortaya konulan H1 ve alt hipotezi H1a reddedilmiştir. Eğitim düzeyi ile lüks tüketim algısı arasında anlamlı pozitif yönde bir ilişkiye rastlanmamıştır. Eğitim düzeyi arttıkça lüks tüketim eğilim meslek gruplarında azalmaktadır. Gelir düzeyi ile lüks tüketim arasında anlamlı yönde bir farklılık söz konusudur. Katılımcıların gelir düzeyi üç ana grupta, düşük, orta ve yüksek olarak değerlendirilmiştir.

Tablo 5: Gelir Düzeyi Grupları

Düşük Gelir Düzeyi	2500-3000 TL
Orta Gelir Düzeyi	3001-3500 TL
Yüksek Gelir Düzeyi	3501 TL ve üzeri

Gelir düzeyi düşük katılımcılar ile yüksek gelir düzeyi katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık vardır.

Tablo 6: Gelir Düzeyi Analizi

	Sayı	Ortalama	Std. Sapma
Düşük	246	2,6021	,06521
Orta	123	2,7500	,08714
Yüksek	49	3,0469	,15541
Toplam	418	2,6969	,04997

Lüks tüketim algısı, gelir düzeyi arttıkça aynı yönde artmaktadır. Düşük gelir düzeyine sahip katılımcıların lüks tüketim algısı ise diğer gelir grupları içerisinde en düşüktür. 169 kişi bir otomobile sahip iken 249 kişi sahip değildir. Gelir düzeyine bağlı olarak katılımcının otomobile sahip olması veya olmaması ile lüks tüketim arasında anlamlı bir farklılık vardır.

Tablo 7: Lüks Tüketim ve Otomobile Sahip Olma İlişkisi

	Otomobil	Sayı	Ortalama	Std. Sapma Ort.
Lüks tüketim	Evet	169	3,0274	,08459
	Hayır	249	2,4694	,05681

(Sig. 2-tailed: 0,000)

Otomobile sahip olan bireylerde bu algı daha yüksektir. Ve bu veriler, bireyin toplamda sahip olduğu otomobil sayısı ile de olumlu yönde desteklenmiştir.

Tablo 8: Lüks Tüketim ve Sahip Olunan Toplam Otomobil Sayısı İlişkisi

Top.Otomobil Sayısı	Sayı	Ortalama	Std. Sapma
1	60	2,9688	,15466
2	75	2,9767	,12778
3	44	2,8324	,14380
4	10	3,7000	,29533
5 ve üzeri	18	2,9236	,22441
Yok	211	2,4212	,05971
Toplam	418	2,6950	,04989

Toplamda sahip olunan otomobil sayısı ile lüks tüketime yönelik algı da artış göstermektedir ve bireyin toplamda sahip olduğu araç sayısı 4 ve üzeridir.

Tablo 9: Lüks tüketim ve Otomobile ayrılan Bütçe İlişkisi

	Sayı	Ortalama	Std. Sapma
20.000-50.000	272	2,6365	,06195
50.001-100.000	108	2,7222	,09446
100.001-150.000	28	2,8482	,21024
150.001 ve üzeri	10	3,5278	,26498
Toplam	418	2,6921	,04993

Otomobile ayrılan bütçe miktarı ile lüks tüketim algısı arasında anlamlı bir farka rastlanmıştır (Sig. 0,054 > 0,050). Otomobil satın almak için katılımcılar tarafından ayrılan bütçe miktarı 20.000- 50.000 TL arasındadır ve katılımcılardan 272 kişi otomobile en düşük bütçeyi ayırmaktadır. Lüks tüketim algısına bağlı olarak otomobile ayrılan bütçe miktarı düşüktür. Buna bağlı olarak H2 kabul edilmiş ancak H2a alt hipotezi reddedilmiştir. Otomobil satın alma sürecinde tercih edilen finansal kaynak ile lüks tüketim arasında anlamlı bir fark söz konusudur (Mean = 0,014).

Tablo 10: Lüks Tüketim ve Finansal Kaynak İlişkisi

	Sayı	Ortalama	Std. Sapma
Tamamen özkaynak	143	2,5280	,07565
Özkaynak ve borçlanma	187	2,7072	,07139
Tamamen borçlanma	88	2,9296	,13189

Lüks tüketim eğilimi finansal kaynak olarak ‘tamamen borçlanma’ yöntemi ile artmaktadır. Katılımcıların finansal kaynak tercihleri olarak ‘tamamen borçlanma’ ile ‘tamamen özkaynak’ yöntemi tercihleri ile lüks tüketim algısı arasında da anlamlı yönde bir farklılık söz konusudur (Sig. = 0,04). Buna bağlı olarak H2b alt hipotezi kabul edilmiştir. Lüks tüketim algısına bağlı olarak katılımcıların otomobil segmentlerinde tercihleri orta ve yıl olarak düşük model sınıfından yanadır.

4. Sonuç

Araştırma, lüks tüketim algısının tüketim kültürü kapsamında otomobil tercihleri üzerinden Y kuşağı katılımcıları ile gerçekleştirilmiştir. Ortaya konulan varsayımlara dayalı yola çıkılarak nicel analiz yapılmış ve yalnızca bir ana hipotez kabul edilmiştir. Tüketim kültürüne ve lüks tüketim ilişkisine bağlı olarak bu araştırma kapsamında elde edilen bulgular literatürü olumlu yönde destekler niteliktedir. Günümüz popüler tüketimi olarak bilinen lüks tüketim kavramı tüketim kültürü içerisinde gittikçe reel boyuttan uzaklaşan güncel bir kavram olarak değerlendirilse bile araştırmanın hedef kitlesini oluşturan Y kuşağı tüketicilerinin otomobil tercihleri üzerinde tamamen ve olumlu yönde etkili olduğunu söylemek mümkün değildir. Otomobil satın alma sürecinde tüketicinin kararlarını etkileyen birden fazla etken söz konusudur ve günümüz tüketicisi bu karar sürecini rakamsal ve daha reel boyutta değerlendirerek sahip olduğu imkan ve yeterlilik düzeyine göre hareket etmektedir. Eğitim ve bilgi düzeyine bağlı olarak bazı istisnalar söz konusu olabilmektedir. Lüks algısını keyfi ve hayali bir yaklaşımla değerlendiren katılımcılar içerisinde imkan ve yeterlilik düzeyi göz ardı edilebilmekte ve lüks tüketime eğilim popüler tüketim kültürünü destekler nitelikte artış gösterebilmektedir. Elde edilen sonuçlara bakıldığında genel kanı günümüz Y kuşağı tüketicisinin otomobil tercihi gibi kendisini veya hanesini etkileyecek önemli bir satın alma sürecinde bilinç ve mantık düzeyinde hareket ettiği yönündedir. Popüler kültürden imkan ve birikimleri

doğrultusunda olumlu yönde etkilenmekte ve finansal açıdan kontrollü gitmektedir. İmkan ve yeterliliği göz ardı eden bireyler için öncelikli olarak statü ve değerler söz konusu olabilmektedir. Toplumsal kimlik kazanımı ve başarı faktörü adına otomobil tercihinde lüks sınıf, otomobil alımına tamamen borçlanarak finansal kaynak sağlama, otomobile yüksek bütçe miktarı ayırmak ve bunun gibi unsurlar lükse dayalı olumlu yönde tüketicinin tercihlerinde rol oynayabilmektedir. Otomobil tercihlerinde lüks tüketim kavramı sınıf olarak orta-üst sınıf veya ihtiyaçlara yönelik daha fonksiyonel diğer sınıflardır. Ayrılan bütçe miktarı kısıtlı ve üst rakamlar olmamakla beraber tüketici bilinçli düzeyde ise imkanları doğrultusunda tamamen öz kaynak veya yarı yarıya borçlanmayı tercih etmektedir. Reel ve rakamsal boyutta tercihlerine bilinçli yönde yön vererek borçlanan katılımcılar, yüksek rakamlardan uzaklaşabilmekte ve ölçülü hareket edebilmektedir. Bu gibi etkenlere bağlı olarak lüks başlığı altında, soyut ve elle tutulamayan popüler tüketim kavramı gereklilik ve ihtiyaçlara yönelik tüketicilerin büyük çoğunluğu tarafından göz ardı edilebilmektedir. Gelecek araştırmalar farklı sektör ve diğer jenerasyonlar üzerinden daha kapsamlı yönde gerçekleştirilebilir ve daha çeşitli bulgulara ulaşmak mümkün olabilir. Örneklem olarak metropolitan bir yapının tercih edilmesi gelecek araştırmalara farklı bir boyut kazandırabildiği gibi tüketici tercihleri adına araştırmada belirlenen sektöre bağlı olarak lüks tüketim için araştırmacının daha farklı yönde bulgulara ulaşmasını sağlayabilir.

KAYNAKÇA

AÇIKALIN, S., Erdoğan, L. (2004). “Veblen’ci Gösteriş Amaçlı Tüketim”, Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 4(7), 1-18.

AMERICAN DEMOGRAPHICS, Dec 2002/Jan 2003 24(11), 1-4.

AKTUĞLU I. K. ve Temel, A. (2006). “Tüketiciler Markaları Nasıl Tercih Ediyor? (Kamu Sektörü Çalışanlarının Giysi Markalarını Tercihini Etkileyen Faktörlere Yönelik Bir Araştırma)”. Konya Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 15, 43-59.

ARSLAN, K. (2003). “Otomobil Alımında Tüketici Davranışlarını Etkileyen Faktörler”. İstanbul Ticaret Üniversitesi Dergisi, 2(3), 83-103.

AYDEMİR, M. (2007). “Tüketim; Modern Dünyanın Kültürel Göstereni”, Kültür Sosyolojisi, Hece yayınları, Ankara.

BABAOĞUL, M. Buğday, E. (2012). “Gösteriş Tüketimine Karşı Gönüllü Sadelik”, Tüketici Yazıları III, ed. Müberra Babaoğul&Arzu Şenel&Esna Betül Buğday, Ankara: Hacettepe Üniversitesi Tüketici-Pazar-Araştırma-Danışma Teset ve Eğitim Merkezi Yayınları.

BAUMAN, Z. (2005). “Bireyselleşmiş Toplum” (Çev. Alogan, Y), İstanbul: Ayrıntı Yayınları.

BAUDRILLARD, J. (2004). Tüketim Toplumu, Çev:Hazal Deliceçaylı- Ferda Keskin, İstanbul: Ayrıntı Yayınları.

BEDİR, A. (2002). “Türkiye’de Otomotiv Sanayi Gelişme Perspektifi”. DPT İktisadi Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü, Yayın No:2660

BOCOCK, R. (2005) Tüketim, (Çev: Kutluk, İ.), Dost Kitabevi, Ankara.

MILLS, C. W. (1974). İktidar Seçkinleri, (Çev. Oskay, Ü.), Bilgi Yayınevi, Ankara.

ERCAN, F. (1998). Toplumlar ve Ekonomiler, Sarmal Yayınevi, İstanbul.

FEATHERSTONE, M. (2005), Postmodernizm ve Tüketim Kültürü, (Çev: Küçük, M.), İstanbul: Ayrıntı Yayınları.

RİTZER, G. (2000). Büyüsü Bozulmuş Dünyayı Büyülemek, (Çev: Kaya, Ş. S.), İstanbul: Ayrıntı Yayınları.

GÖRENER A. ve Görener, Ö. (2008). “Türk Otomotiv Sektörünün Ülke Ekonomisine Katkıları ve Geleceğe Yönelik Sektörel Beklentiler.” Journal Of Yasar University, 3(10), 1213-1232.

GÜLLÜLÜ, U., Ünal, S., ve Bilgili, B. (2010). “Kendini Gösterim ve Kişilerarası Etkileşimin Gösterişçi Tüketim Üzerindeki Etkilerini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma”, H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 28(1).

GÜNGÖR İ. ve İşler, D. B. (2005). “Analitik Hiyerarşi Yaklaşımı İle Otomobil Seçimi”. ZKÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 1(2), 21-33.

- KOTLER P. ve Armstrong G. (2006). "Principles of Marketing", Pearson Education, New Jersey, 11. Edition.
- KÖKSAL, Y. ve Türedi, M. (2014). "Tüketici Otomobil Tercihinde Etkili Olan Bilgi ve İletişim Kanalları Üzerine Bir İnceleme". Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 17, 105-125
- MITCHELL, V. W., Gianfranco, W. (2004). "Gender Differences in German Consumer Decision-Making Styles, Journal of Consumer Behaviour", 3(4), 331-346.
- SAVAŞ, F. (1998). İktisatın Tarihi, Avcıol Yay., İstanbul.
- SOLOMON, M. (2009). "Consumer Behavior, Buying, Having and Being". Eight Edition. Pearson, Prentice Hall, New Jersey.
- TİMUR M.N. ve Sarıyer, N. (2004). "Kayseri' deki Otomobil Bayilerinde Müşteri Tatmin Aracı Olarak Şikayet Toplama Yöntemlerine İlişkin Bir Uygulama". Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Sayı. 17, 9-32.
- TÜKEL, İ. (2014). Tüketimin Yeni Aktörleri: 'Y Kuşağı', Hacettepe Üniversitesi Sosyolojik Araştırmalar Elektronik Dergisi, 1-22.
- UÇAN, O. (2005). Türkiye'de Otomotiv Sektörü Dış Ticaretinin Gelişimi- Sosyo-Ekonomi Dergisi, 2, 115-132.
- VEBLEN, T. (1970). The Theory of the Leisure Class, New York: MacMillian, 1899; Republished London: Unwin Books.
- WEİSS, M. J. N. (2003). Great Expectations, American Demographics, 25(4), 26-35.
- ZORLU, A. (2006). Tüketim Sosyolojisi, Glocal Yayınları, Ankara.

GRİ ENTROPİ TEMELLİ PSI VE ARAS ÇKKV YÖNTEMLERİYLE TÜRK MEVDUAT BANKALARININ PERFORMANS ANALİZİ

PERFORMANCE ANALYSIS OF TURKISH DEPOSIT BANKS WITH GRAY ENTROPY BASED PSI AND ARAS MCDM METHODS

*Osman Yavuz AKBULUT**

Öz

Bu çalışmanın amacı Gri Entropi, PSI ve ARAS yöntemlerini kullanarak 2018 yılını kapsayan dönem için Türkiye’de faaliyet gösteren ve aktif büyüklüğü bakımından en büyük 10 mevduat bankasının performansını analiz etmektir. Çalışmada öncelikle belirlenen kriterlerin ağırlıkları Gri Entropi yöntemi kullanılarak hesaplanmıştır. Gri Entropi yöntemi sonucunda mevduat bankaları için en önemli performans kriterinin banka yaşı kriteri olduğu görülmektedir. Sonrasında Gri Entropi yönteminden elde edilen ağırlıklar PSI ve ARAS yöntemlerine dahil edilerek bankaların performans sıralaması yapılmıştır. Çalışma sonucunda söz konusu dönemde performans açısından en başarılı banka Ziraat Bankası A.Ş.’dir. Ayrıca, bankaların performans sıralaması ile hem aktif büyüklüğü hem de banka yaşı arasında herhangi bir ilişkinin olup olmadığı Spearman sıra korelasyon testi ile analiz edilmiştir. Korelasyon analizi sonuçlarına göre yalnızca banka yaşı ile bankanın sergilemiş olduğu performans arasında pozitif ve güçlü bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Mevduat Bankalarının Performans Analizi, Gri Entropi, PSI, ARAS, ÇKKV

JEL Kodları: CO2, G21, C65, C44, E44

Abstract

This study aims Gray Entropy, PSI and ARAS methods of using operating in Turkey for the period covering the 2018 and analyze the performance of the 10 largest commercial banks in terms of assets. The weights of the criteria determined in the study are first calculated using Gray Entropy method. As a result of Gray Entropy method, the most important performance criterion for deposit banks was bank age criterion. Afterwards, weights obtained from Gray Entropy method is included in PSI and ARAS methods, and banks are ranked in performance. As a result of study, Ziraat Bankası A.Ş. is the most successful bank in terms of performance in the said period. In addition, whether there is a relationship between banks' performance rankings and both asset size and bank age are analyzed by Spearman rank correlation test. According to the results of correlation analysis, it is determined that there is only a positive and strong relationship between bank age and performance of the bank.

Keywords: Performance Analysis of Deposit Banks, Gray Entropy, PSI, ARAS, MCDM

JEL Codes: CO2, C65, C44,E44, G21

* Yüksek Lisans Öğrencisi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Finans Anabilim Dalı, osmanyavuz_39@hotmail.com, ORCID: 0000-0001-9225-1728.

1. Giriş

Finansal sistem, yalnızca gelişmiş ülke ekonomileri için değil aynı zamanda gelişmekte olan ülke ekonomileri için de bir fon aktarım mekanizması görevi görmektedir ve ülke içerisinde faaliyet gösteren başta bankalar olmak üzere birçok finansal kurum ve kuruluş için kolaylaştırıcı hizmetler sunmaktadır (Alam vd., 2011:56). Küreselleşme ve rekabetin üst düzey olduğu günümüz dünyasında finansal sistem içerisinde yer alan aktörlerden bazıları elinde ihtiyacı olandan daha fazla miktarda fon bulundururken bazıları da ihtiyaçları doğrultusunda dış kaynaklardan fon talebinde bulunmaktadırlar. Dolayısıyla, bu sistem içerisindeki aktörleri bir araya getiren çeşitli aracı kurum ve kuruluş bulunmaktadır. Bu kurum ve kuruluşların başında da finansal sistem içerisinde en büyük paya sahip olan bankalar gelmektedir (Kandemir ve Karataş, 2016:1767; Funso vd., 2012:31).

Tasarruf sahiplerinin birikimlerini mevduat olarak toplayan ve fon ihtiyacı olan kimselere kredi olarak kullandıran bankalar, ekonomideki çoğu işletme ve reel sektörün devamlılığı için de önemli bir finansman kaynağı olarak kabul edilmektedir (Çoban vd., 2018:525). Temel görevi hane halkı ve firmalara kredi kullandıran bankaların gerek gelişmiş gerekse de gelişmekte olan ülkelerde en ufak sorunlarla bile gündeme gelerek ülke ekonomisine yön vermesi aslında bankaların hem hayatımızda hem de finansal piyasalar içerisinde ne kadar önemli bir konuma sahip olduğunun temel göstergesidir. Bununla birlikte küreselleşme ve teknolojinin beraberinde getirdiği üstün rekabet koşulları, finansal piyasalarda sınırları ortadan kaldırarak bankaları finansal sistem içerisindeki en önemli aktör konumuna getirmiştir. Dolayısıyla bankalar yalnızca kendi ülke ekonomilerine değil aynı zamanda yabancı ülke ekonomilerine de etki edebilen bir unsur haline gelmiştir (Erdoğan ve Karaca, 2018:24). Gerçekleştirmiş oldukları faaliyetler sonucunda kar elde etmeyi amaçlayan bankalar, ekonomide bir aracı fonksiyonu üstlenerek (Alam vd., 2011:56), yatırım sahiplerinden elde edilen mevduatların verimli yatırımlara dönüşmesine, reel sektör firmalarının büyümesine, ekonomideki refah seviyesinin yükselmesine ve sermaye birikiminin maksimize edilebilmesi için ekonomiye önemli katkılar sağlamaktadır. Ancak bankalar, tüm bu faaliyetleri gerçekleştirirken başta kredi riski olmak üzere birçok risk unsuru ile de karşı karşıya kalmaktadır. (Ersoy ve Aydın, 2018:158; Menicucci ve Paolucci, 2016:86; Işık, 2017:343; Okuyan ve Karataş, 2017: 395; Aydın, 2019:182). Söz konusu risklerin etkin bir şekilde yönetilmesi sonucunda oluşabilecek olan makro düzeyde karlı ve güçlü bir bankacılık sektörü, ekonomideki olumsuzluklara karşı daha dirençli bir finansal sistemin oluşmasına temel oluşturmasının yanı sıra finansal sistemin gücünün artmasına ve sürdürülebilirliğine de katkıda bulunmaktadır (Acaravcı ve Çalım, 2013:27; Dietrich ve Wanzenried, 2009:2).

Uzun vadeli olarak sürdürülebilir bir ekonomik büyüme ve gelişme için bankaların performans düzeyleri tüm ekonomik birimler açısından önemli bir gösterge niteliğindedir (Çelik, 2018:148). Bankacılık sektörünün, finansal sistem içerisinde görev alan en önemli aktörlerden biri olması sebebiyle sektörde meydana gelebilecek en ufak olumlu ya da olumsuz durum doğrudan reel sektöre ve reel piyasalara yansarak burada faaliyet gösteren firmaları da etkilemektedir. Bu nedenle sektörde meydana gelebilecek herhangi bir kriz durumundan etkilenmeden çıkabilmek açısından bankaların performansları düzenli olarak analiz edilerek bankacılık işlemlerinin sağlam temeller üzerine inşa edilebilmesi için gerekli olan düzenleme ve iyileştirmelerin yapılması da oldukça önem arz etmektedir (Çelik, 2018:148; Dizgil, 2019:146). Bu sebeple, finansal göstergeler yardımıyla gerçekleştirilen performans ölçümleri finansal piyasalarda meydana gelebilecek muhtemel riskler ve olumsuzluklara karşı vaktinde önlemler alınmasına ve bu sürecin başarılı bir şekilde yönetilmesine dair yöneticilere önemli bilgiler sunmaktadır (Erdoğan ve Karaca, 2018:24).

Yukarıda sunulan bilgilerden hareketle, bu çalışmanın amacı Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) yöntemleriyle 2018 yılını kapsayan dönemde Türkiye’de faaliyet gösteren ve aktif büyüklüğü bakımından en büyük paya sahip olan 10 mevduat bankasının performansını analiz etmektir. Literatüre konu olan, Türk bankacılık sektörünün performansını ölçmeye yönelik olarak daha önce yapılmış çok sayıda çalışma bulunmasına rağmen söz konusu çalışmalar genel olarak tüm sektörün performansına (Örn: Işık, 2019) veya kamu, özel ya da yabancı sermayeli bankaların birbirleriyle mukayese edilmesine ve performansının ölçülmesine (Örn: Akçakanat, Eren, Aksoy ve Ömürbek, 2017; Aksaraylı ve Pala, 2017; Çalışkan ve Eren, 2016; Erdoğan, 2018; Gündoğdu, 2018; Yıldırım ve Demirci, 2017) odaklanmıştır. Dolayısıyla çalışma kapsamına alınan örneklem ve bu örneklem performansını ölçmede tercih edilen Gri Entropi, PSI (Preference Selection Index - Tercih Seçim İndeksi) ve ARAS (Additive Ratio Assessment Method) yöntemlerinin ilk kez bir çalışmada aynı anda kullanılmasının bankacılık literatürüne katkı sağlaması beklenmektedir.

Bu çalışma altı bölümden meydana gelmektedir. Giriş bölümünün hemen ardından ikinci bölümde konuyla ilgili olarak literatür incelemesi yapılmıştır. Üçüncü bölümde yöntem tanıtılmış, dördüncü bölümde uygulama hakkında bilgi verilmiştir. Beşinci bölümde bulgulara ve bulgulara ilişkin değerlendirmelere yer verilerek son bölümde ise genel bir değerlendirilme yapılarak çalışma sonlandırılmıştır.

2. Literatür İncelemesi

Literatürde, önceki çalışmalara konu bankaların ya da bankacılık sektörünün performansını ÇKKV yöntemleri ile ampirik olarak araştıran birçok ulusal ve uluslararası çalışma mevcuttur. Bu çalışmalardan bazıları aşağıda kronolojik olarak özetlenmiştir.

Chen vd. (2005) tarafından yapılan çalışmada Çin bankacılık sektöründe faaliyet göstermekte olan 43 bankanın 1993-2000 yıllarını kapsayan zaman dönemi için finansal etkinliği VZA (Veri Zarflama Analizi) yaklaşımı ile analiz edilmiştir.

Havrylchuk (2006) tarafından yapılmış olan bir çalışmada Polonya bankacılık sektörünün 1997-2001 dönemine ilişkin finansal etkinliği VZA yöntemi ile analiz edilmiştir.

2001-2005 yıllarını kapsayan dönem için Malezya bankacılık sektörünün finansal etkinlik analizi Sufian (2007) tarafından VZA yöntemine dayalı olarak gerçekleştirilmiştir.

Yunanistan'da faaliyet gösteren mevduat bankaların 2003-2004 yıllarına ilişkin finansal performansı Kosmidou ve Zopounidis (2008) tarafından PROMETHEE (The Preference Ranking Organization Method for Enrichment Evaluation) yöntemi kapsamında analiz edilmiştir.

Seyrek ve Ata (2010) tarafından yapılmış olan çalışmada Türk bankacılık sektörü içerisinde yer alan 20 mevduat bankasının 2003-2008 dönemleri için finansal etkinliği VZA yaklaşımı ile analiz edilmiştir.

Mandic vd. (2014) tarafından yapılmış olan bir çalışmada bulanık AHP (Analytical Hierarchy Process) ve TOPSIS (Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution) teknikleri kullanılarak Sırbistan'da faaliyet gösteren 35 mevduat bankasının 2005-2010 dönemi için finansal performansını analiz etmişlerdir.

Stewart vd. (2016) çalışmalarında ÇKKV tekniklerinden VZA yöntemini kullanarak Vietnam bankacılık sektörünün 1999-2009 dönemi için finansal etkinliğini analiz etmişlerdir.

2004-2013 zaman dönemi için yapmış olduğu çalışmada Wanke vd. (2016), TOPSIS yöntemini kullanarak 23 OECD ülkesinden 128 bankanın finansal performansını analiz etmişlerdir.

2009-2013 yıllarını kapsayan dönemde Türk Bankacılık Sektöründe faaliyet gösteren 28 mevduat bankasının finansal performansını VIKOR (Vise Kriterijumska Optimizacija I Kompromisno Resenje) yöntemi ile Tezergil (2016) incelemiştir.

2012-2016 zaman dönemi için Türk bankacılık sektöründe yer alan 3 kamu bankasının finansal performansını Ural vd. (2017) tarafından Entropi ve WASPAS (Weighted Aggregated Sum Product Assessment) metotları ile incelenmiştir.

Işık (2018) çalışmasında ÇKKV yöntemlerinden VZA yöntemini kullanarak payları BİST' e kote olan 10 mevduat bankasının 2012-2017 dönemi için finansal etkinlik durumunu incelemiştir.

Wanke vd. (2018), yapmış oldukları bir çalışmada BRICS ülkelerinin (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve Güney Afrika) bankacılık sektörünün 2010-2014 yıllarını kapsayan dönemdeki etkinlik seviyesini bulanık TOPSIS ve bulanık regresyon teknikleri ile analiz etmişlerdir.

Bangladeş bankacılık sektöründe faaliyet göstermekte olan 19 ticari bankanın 2000-2013 yıllarına ilişkin finansal performansı Roy ve Das (2018) tarafından Entropi ve TOPSIS yöntemlerine dayalı olarak analiz edilmiştir.

Ayaydın vd. (2018) yapmış oldukları bir çalışmada Türkiye'de faaliyet göstermekte olan 29 mevduat bankasının 2011-2013 yılları için finansal performansını AHP ve TOPSIS yöntemleri ile incelemiştir.

Topak ve Çanakçıoğlu (2019) tarafından yapılmış olan bir çalışmada Entropi ve COPRAS (Complex Proportional Assessment) teknikleri kullanılarak Türkiye'de aktif büyüklüğü bakımından en büyük 11 bankanın 2017 yılı için finansal performansı incelenmiştir.

2008-2017 yıllarını kapsayan dönem için Türk Mevduat Bankacılığı Sektörü'nün finansal performans analizi Işık (2019) tarafından Entropi ve ARAS yöntemine dayalı olarak gerçekleştirilmiştir.

2010-2017 zaman dönemi için yapmış olduğu bir çalışmada Gezen (2019), Entropi ve WASPAS yöntemlerini kullanarak Türk bankacılık sektöründe faaliyette bulunan katılım bankalarının finansal performansını analiz etmiştir.

Akbulut (2019) tarafından yapılan çalışmada Türk bankacılık sektöründe faaliyet göstermekte olan İş Bankası A.Ş.'nin 2009-2018 yıllarını kapsayan zaman dönemi için finansal performansı CRITIC (Criteria Importance Through Intercriteria Correlation) ve EDAS (Evaluation based on Distance from Average Solution) yaklaşımları ile analiz edilmiştir.

2012-2017 yıllarını kapsayan dönem için Hindistan'da faaliyet gösteren 10 bankanın finansal performans analizi Laha ve Bisvas (2019) tarafından Entropi ve CODAS (COMbinative Distance-based Assessment) yöntemine dayalı olarak gerçekleştirilmiştir.

3. Veri Seti

Bu çalışmada 2018 yılını kapsayan dönemde Türkiye'de faaliyet gösteren ve aktif büyüklüğü bakımından en büyük paya sahip olan 10 mevduat bankasının performansının incelenmesi amaçlanmıştır. Çalışmaya dahil edilen bankalara ilişkin veriler TBB (Türkiye Bankalar Birliği) resmi internet sitesinden temin edilmiştir. Çalışma kapsamında incelenen bankalar ve bu bankalara ilişkin veriler Tablo 1 ve 2'de yer almaktadır.

Tablo 1. Çalışma Kapsamına Alınan Bankalar

Sıra	Banka Adı	Kod
1	Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası A.Ş.	A1
2	Türkiye İş Bankası A.Ş.	A2
3	Türkiye Halk Bankası A.Ş.	A3
4	Türkiye Garanti Bankası A.Ş.	A4
5	Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.	A5
6	Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O.	A6
7	Akbank T.A.Ş.	A7
8	QNB Finansbank A.Ş.	A8
9	Denizbank A.Ş.	A9
10	Türk Ekonomi Bankası A.Ş.	A10

Tablo 2. Çalışmada Kullanılan Değerlendirme Kriterleri, Amaç ve Kodlar

Sıra	Değerlendirme Kriterleri	Amaç	Kod
1	Banka Yaşı	Maksimum	DK1
2	Toplam Aktifler	Maksimum	DK2
3	Toplam Krediler	Maksimum	DK3
4	Toplam Mevduat	Maksimum	DK4
5	Toplam Özkaynak	Maksimum	DK5
6	Ödenmiş Sermaye	Maksimum	DK6
7	Faiz Gelirleri (Net)	Maksimum	DK7
8	Şube Sayısı	Minimum	DK8
9	Çalışan Sayısı	Minimum	DK9
10	Takipteki Krediler	Minimum	DK10
11	Faiz Giderleri (Net)	Minimum	DK11
12	Personel Giderleri	Minimum	DK12

4. Yöntem

Bu çalışmanın amacı ÇKKV teknikleriyle 2018 yılını içerisine alan dönemde Türkiye'de faaliyet gösteren ve aktif büyüklüğü bakımından en büyük paya sahip 10 mevduat bankasının performansını analiz etmektir. Bu amaçla çalışmaya dahil edilen bankaların performans analizinde üç ÇKKV yönteminden faydalanılmıştır. Üç aşamalı olarak gerçekleştirilen çalışmanın ilk aşamasında değerlendirme kriterlerinin önem ağırlıklarının tespit edilmesinde Gri Entropi yöntemi kullanılmıştır. İkinci ve üçüncü aşamada ise ilk aşamada Gri Entropi uygulaması ile elde edilen kriterlere ilişkin ağırlık katsayıları sırasıyla PSI ve ARAS uygulamalarına dahil edilerek bankaların performans sıralamaları elde edilmiştir. Çalışma kapsamına alınan bankaların performans ölçümünde yukarıda bahsi geçen yöntemlerin tercih edilmesindeki temel sebep bu yöntemlerin daha önce yapılmış ve literatüre konu olan diğer çalışmalarda birlikte kullanılmamış olmasıdır. Bu açıdan bakıldığında, çalışmada önerilen yeni bir

bütünleşik model çalışmanın özgünlüğü açısından oldukça önemlidir. Bu bölümde kısaca Gri Entropi, PSI ve ARAS yöntemlerinin uygulama adımlarından bahsedilecektir.

4.1. Gri Entropi Yöntemi

Gri Entropi yöntemi, herhangi bir karar verme sürecinde çalışma kapsamına alınan değerlendirme kriterlerine ilişkin ağırlık skorlarının tespit edilmesinde kullanılan bir ÇKKV yöntemidir. Bu yöntem tıpkı CRITIC, SD, Entropi, IDOCRIW ve CILOS gibi objektif bir ağırlıklandırma yöntemidir ve 7 aşamadan meydana gelmektedir (Shuai ve Wu, 2011:8766; You vd., 2017 3884-3886).

Aşama 1: Karar Matrisinin Oluşturulması: Yöntemin birinci aşamasında tüm ÇKKV yöntemlerinde olduğu gibi m adet alternatif ve n adet değerlendirme kriterinden oluşan karar matrisi Eşitlik (1)'de görüldüğü gibi oluşturulur.

$$X = [x_{ij}]_{m \times n} = \begin{bmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{m1} & x_{m2} & \dots & x_{mn} \end{bmatrix} \quad (1)$$

Yukarıdaki matriste x_{ij} : i. alternatifin j. kritere göre değerini ifade etmektedir. $i = 1,2,3, \dots, m$ ve $j = 1,2,3, \dots, n$ şeklindedir.

Aşama 2: Karar Matrisinin Normalizasyonu: Karar matrisinin oluşturulmasından sonra bu aşamada karar matrisinde yer alan her bir değerlendirme kriteri Eşitlik (2)'nin kullanılması vasıtasıyla normalize edilmektedir.

$$z_{ij} = \frac{x_{ij}}{\sum_{i=1}^m x_{ij}} \quad (2)$$

Aşama 3: $W_e(z_{ij})$ Değerinin Elde Edilmesi: Yöntemin üçüncü basamağında, Gri Entropi değerlerini tespit edilmek amacıyla ilk olarak normalize edilmiş karar matrisine Eşitlik (3) uygulanmak suretiyle $W_e(z_{ij})$ değerleri elde edilmektedir.

$$W_e(z_{ij}) = z_{ij} \times e^{(1-z_{ij})} + (1 - z_{ij}) \times e^{z_{ij}} - 1 \quad (3)$$

Aşama 4: K Normalizasyon Katsayısının Tespit Edilmesi: Gri Entropi değerlerinin elde edilebilmesi için bir diğer ön koşul ise K ile temsil edilen normalizasyon katsayısının elde edilmesidir. Normalizasyon katsayısı Eşitlik (4)'ten faydalanılmak suretiyle elde edilmektedir.

$$K = \frac{1}{(e^{0.5} - 1)^n} \quad (4)$$

Aşama 5: Değerlendirme Kriterlerine İlişkin Gri Entropi Değerlerinin Tespit Edilmesi: Eşitlik (3) ve Eşitlik (4) kullanılarak elde edilmiş olan değerlerden hareketle, bu aşamada Eşitlik (5) kullanılarak Gri Entropi değerleri elde edilmektedir.

$$e_j = K \sum_{i=1}^m W_e(z_{ij}) \quad (5)$$

Burada Gri Entropi değerleri tespit edildikten sonra yapılması gereken şey toplam Gri Entropi değerlerinin tespit edilmesidir. Toplam Entropi değerleri ise Eşitlik (6) vasıtasıyla elde edilmektedir.

$$E = \sum_{j=1}^n e_j \quad (6)$$

Aşama 6: Her bir Değerlendirme Kriteri için Göreceli Ağırlık Değerlerinin Belirlenmesi: Yöntemin bu aşamasında çalışma kapsamına alınan değerlendirme kriterlerine ilişkin önem ağırlıkları Eşitlik (7) vasıtasıyla elde edilmektedir.

$$\lambda_j = \frac{1-e_j}{n-E} \quad (7)$$

Aşama 7: Değerlendirme Kriteri için Normalize Edilmiş Ağırlık Değerlerinin Belirlenmesi: Yöntemin son aşamasında ise her bir değerlendirme kriterine ilişkin normalize edilmiş ağırlık skorları Eşitlik (8) kullanılarak tespit edilmektedir.

$$\beta_j = \frac{\lambda_j}{\sum_{j=1}^n \lambda_j} \quad (8)$$

Burada en yüksek skora sahip olan değerlendirme kriteri, performans üzerinde en etkili kriter olarak değerlendirilmektedir.

4.2. PSI Yöntemi

Maniya ve Bhatt (2010) tarafından literatüre kazandırılmış olan PSI yöntemi de bir ÇKKV yöntemidir. Bu yöntem, temel istatistik bilgilerine dayalı olarak geliştirilmiştir. Söz konusu yöntemin en önemli avantajı, diğer ÇKKV yöntemlerinde olduğu gibi çalışma kapsamına alınan değerlendirme kriterlerinin karşılaştırılmasında farklı ağırlıklandırma yöntemlerinden faydalanmamasıdır. PSI yöntemi kendi içerisinde bir ağırlık katsayısı belirleyerek (Maniya ve Bhatt, 2010:1786; Attri ve Grover, 2015:209) değerlendirme kriterlerine ağırlık atanması konusunda tartışmalara neden olan fikir ayrılıklarını ortadan kaldırmaktadır (Madic vd., 2017:216). 6 aşamalı olarak gerçekleştirilen yöntemden elde edilen verilere göre genel bir tercih seçim indeksi belirlenerek karar alternatifleri en iyiden en kötüye doğru sıralanmaktadır (Aytaç Adalı ve Tuş, 2018:95).

Aşama 1: Karar Matrisinin Oluşturulması: PSI yönteminin ilk aşamasında, Eşitlik (9) doğrultusunda karar matrisi oluşturulmaktadır.

$$X = [x_{ij}]_{n \times m} = \begin{bmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1m} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2m} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{n1} & x_{n2} & \dots & x_{nm} \end{bmatrix} \quad (9)$$

Yukarıdaki matriste x_{ij} : i. alternatifin j. kritere göre değerini ifade etmektedir. $i = 1,2,3, \dots, n$ ve $j = 1,2,3, \dots, m$ şeklindedir.

Aşama 2: Normalize Edilmiş Karar Matrisi: Yöntemin ikinci aşamasında değerlendirme kriterlerinin fayda ve maliyet özelliği dikkate alınarak karar matrisinde yer alan her bir değer normalize edilmektedir. Dolayısıyla eğer değerlendirme kriteri fayda özelliği taşıyorsa Eşitlik (10), eğer değerlendirme kriteri maliyet özelliği taşıyorsa Eşitlik (11) kullanılarak değerlendirme kriterleri normalize edilmektedir.

$$p_{ij} = \frac{x_{ij}}{\max x_{ij}} \quad (10)$$

$$p_{ij} = \frac{\min x_{ij}}{x_{ij}} \quad (11)$$

Aşama 3: Ortalama Performans Değerlerinin Belirlenmesi: Bu aşamada, Eşitlik (12) kullanılarak normalize edilmiş karar matrisindeki her bir değerlendirme kriterinin ortalama performans değeri tespit edilmektedir.

$$\bar{x}_j = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m p_{ij} \quad (12)$$

Aşama 4: Her Bir Kriterin Tercih Değişkenlik Değerinin Hesaplanması: Yöntemin bu basamağında, Eşitlik (13)'ten faydalanılarak her bir değerlendirme kriterinin tercih değişkenlik değeri belirlenmektedir.

$$PV_j = \sum_{i=1}^m (\bar{x}_j - p_{ij})^2 \quad (13)$$

Aşama 5: Her Bir Kriter İçin Toplam Tercih Değerindeki Sapmanın Hesaplanması: Her bir değerlendirme kriterinin genel tercih değerinin belirlenmesi için öncelikle kriterlerin sapma değerlerinin hesaplanması gerekmektedir. Genel tercih değerindeki sapma Eşitlik (14) kullanılarak elde edilebilmektedir.

$$\emptyset_j = (1 - PV_j) \quad (14)$$

Aşama 6: Toplam Tercih Değerinin Belirlenmesi: Yöntemin bu adımında, bir önceki aşamada elde edilen toplam tercih değerindeki sapma değerlerinden faydalanılarak toplam tercih değerleri belirlenmektedir. Toplam tercih değeri Eşitlik (15) vasıtasıyla hesaplanabilmektedir.

$$\omega_j = \frac{\emptyset_j}{\sum_{j=1}^n \emptyset_j} \quad (15)$$

Bu noktada tüm değerlendirme kriterlerine ilişkin toplam tercih değerleri toplamının 1'e eşit olması gerekmektedir. Bu aşamada elde edilmiş olan ω_j değerlerine ilişkin bulgular çalışma kapsamına alınan değerlendirme kriterlerinin ağırlık katsayılar olarak yorumlanmaktadır. Burada en yüksek (düşük) w_j değerini alan değerlendirme kriteri en önemli (önemsiz) performans kriteri olarak değerlendirilir.

Aşama 7: Tercih Seçim İndeksinin Belirlenmesi: Yöntemin son aşamasında her bir alternatif için Eşitlik (16) vasıtasıyla tercih seçim indeksi hesaplanmaktadır.

$$I_i = \sum_{j=1}^n P_{ij} \times \omega_j \quad (16)$$

Elde edilmiş olan tercih seçim indeksi değerlerine doğrultusunda genel bir sıralama yapılmaktadır. En yüksek (düşük) I_i değerine sahip olan alternatif en iyi (en kötü) alternatif olarak değerlendirilmektedir.

4.3. ARAS Yöntemi

Zavadskas ve Turskis (2010) tarafından literatüre kazandırılmış olan ARAS yöntemi, karar verme sürecine ilişkin alternatiflerin, seçilen değerlendirme kriterleri kapsamında fayda fonksiyonuna göre sıralamasına dayanmaktadır. Bu yöntemi diğer ÇKKV yöntemlerinden ayıran en önemli özellik, alternatiflere ilişkin fayda değerlerinin optimal durumdaki alternatifin fayda değeriyle mukayese edilebilmesidir. Bu yöntemden elde edilen sonuçlar doğrultusunda alternatiflere ait performans sıralaması belirlenirken her alternatifin ideal alternatife göre oransal benzerliği dikkate alınmaktadır (Sliogeriene vd., 2013:13; Özbek, 2017:59). ARAS yöntemi aşağıdaki bahsedilen 5 aşamadan oluşmaktadır (Zavadskas ve Turskis, 2010:163-165; Zavadskas vd., 2010:126-129; Adali ve Işık, 2016:130-131; Akgül, 2019:574-575):

Aşama 1: Karar Matrisinin Oluşturulması: Yöntemin ilk aşamasında, Eşitlik (17)'ye göre düzenlenen ve içerisinde optimal değerlerinde yer aldığı karar matrisi oluşturulur.

$$X = [x_{ij}]_{m \times n} = \begin{bmatrix} x_{01} & x_{02} & \dots & x_{0n} \\ x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{m1} & x_{m2} & \dots & x_{mn} \end{bmatrix} \quad (17)$$

M adet alternatif ve n adet değerlendirme kriterinden oluşan karar matrisinde x_{ij} : i. alternatifin j. kritere göre değerini, x_{0j} ise değerlendirme kriterlerine ait optimal değeri temsil etmektedir. Değerlendirme kriterlerine ilişkin optimal değer bilinmiyorsa bu durumda kriterlerin fayda ve maliyet özelliğine göre optimal değerler sırasıyla Eşitlik (18) ve Eşitlik (19) yardımıyla elde edilmektedir.

$$\text{Fayda durumu için;} x_{0j} = \max_i x_{ij}; i = 0, 1, \dots, m \text{ ve } j = 1, \dots, n \quad (18)$$

$$\text{Maliyet durumu için;} x_{0j} = \min_i x_{ij}; i = 0, 1, \dots, m \text{ ve } j = 1, \dots, n \quad (19)$$

Aşama 2: Normalize Edilmiş Karar Matrisinin Oluşturulması: Karar matrisinde yer alan her bir değerlendirme kriterini standart hale getirebilmek için bu aşamada değerlendirme kriterlerinin fayda ve maliyet özelliğine göre normalize edilmesi gerekmektedir. Eğer değerlendirme kriteri fayda yönlü ise Eşitlik (20) kullanılarak eğer ki değerlendirme kriteri maliyet yönlü ise Eşitlik (21) kullanılarak normalizasyon işlemi gerçekleştirilmektedir.

$$\bar{x}_{ij} = \frac{x_{ij}}{\sum_{i=0}^m x_{ij}} \quad (20)$$

$$\bar{x}_{ij} = \frac{1/x_{ij}}{\sum_{i=0}^m 1/x_{ij}} \quad (21)$$

Aşama 3: Ağırlıklı Normalize Edilmiş Karar Matrisinin Hesaplanması: Yöntemin bu aşamasında Gri Entropi yöntemi kullanılarak elde edilmiş olan değerlendirme kriterlerine ilişkin ağırlık katsayıları ARAS yöntemine dahil edilerek Eşitlik (22) doğrultusunda ağırlıklı normalize karar matrisi elde edilmektedir.

$$x_{ij} = \bar{x}_{ij} \times w_j \quad (22)$$

Aşama 4: Optimallik Fonksiyon Değerlerinin Hesaplanması: Ağırlıklandırılmış normalize matrisinin elde edilmesinden sonra Eşitlik (23) kullanılarak karar alternatiflerine ilişkin optimallik değerleri hesaplanmaktadır.

$$S_i = \sum_{j=1}^n x_{ij} \quad (23)$$

Yukarıdaki eşitlikte S_i , i. Karar alternatifinin optimallik fonksiyonunu temsil etmekte olup en yüksek S_i değerine sahip karar alternatifi en iyi alternatif olarak değerlendirilmektedir.

Aşama 5: Fayda Değerlerinin Belirlenmesi ve Karar Alternatiflerinin Sıralaması: Yöntemin son aşamasında karar alternatiflerine ilişkin optimallik değerlerinin hesaplanmasından sonra her bir alternatif için Eşitlik (24) 'e göre fayda derecesi hesaplanmaktadır.

$$K_i = \frac{S_i}{S_0} \quad (24)$$

Yukarıdaki eşitlikte yer alan S_0 en iyi karar alternatifinin optimallik fonksiyon değerini temsil etmektedir. Burada her bir alternatife ilişkin K_i değerleri büyükten küçüğe doğru sıralanmak suretiyle alternatifler arasında genel bir değerlendirilme yapılmaktadır.

5. Bulgular

Bu çalışma üç aşamalı olarak gerçekleştirilmiştir. Çalışmanın ilk aşamasında bankaların seçilen performans değerlendirme kriterlerinin önem ağırlıkları Gri Entropi yöntemiyle hesaplanmıştır. Ardından Gri Entropi uygulaması ile elde edilen kriterler ait önem katsayıları ilk olarak PSI ve ikinci olarak ARAS uygulamasına dahil edilerek bankaların performans sıralaması belirlenmiştir. Bu bölümde üç ÇKKV yöntemine ilişkin uygulama sonuçlarına yer verilmiştir.

5.1. Gri Entropi Yöntemi Uygulama Sonuçları

Gri Entropi yönteminin ilk adımında Eşitlik (1)'e göre düzenlenen ve 10 mevduat bankasının 12 değerlendirme kriterinden oluşan karar matrisi Tablo 3'te sunulmuştur.

Tablo 3. Karar Matrisi

	A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A10
DK1	155	94	80	72	74	64	70	31	21	91
DK2	537.1	416.3	378.4	359.4	348	331.3	327.6	157.4	137.7	96.9
DK3	370.9	260.1	250.6	223.2	211.3	221.5	185.1	94.1	87.2	63.9
DK4	331.0	245.2	248.8	218.0	202.5	179.4	188.3	87.1	84.2	64.2
DK5	57.4	49.7	29.0	46.6	39.3	28.3	43.8	14.5	15.5	9.7
DK6	6.1	4.5	1.2	4.2	8.4	2.5	4	3.3	3.4	2.3
DK7	56.1	44.0	37.6	41.2	35.5	34.9	35.5	17.1	17.8	11.5
DK8	1.7	1.3	994	934	854	951	781	542	711	503
DK9	24.6	24.5	18.7	18.3	17.5	16.7	13.3	12.2	11.7	9.5
DK10	8.7	12.4	9.2	13.7	13.3	11.1	8.4	6.6	6.6	2.8
DK11	32.2	24.4	28.6	20.3	21.1	23.5	19.9	9.3	10.8	7.2
DK12	3.1	4.5	2.6	3.6	3.1	2.4	2.2	1.5	1.6	1.2

Karar matrisinde yer alan her bir değerlendirme kriteri Eşitlik (2) kullanılarak normalize edilmiş olup Tablo 4'te sunulmuştur.

Tablo 4. Normalize Edilmiş Karar Matrisi

	A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A10
DK1	0,206	0,125	0,106	0,096	0,098	0,085	0,093	0,041	0,028	0,121
DK2	0,174	0,135	0,122	0,116	0,113	0,107	0,106	0,051	0,045	0,031
DK3	0,188	0,132	0,127	0,113	0,107	0,113	0,094	0,048	0,044	0,033
DK4	0,179	0,133	0,135	0,118	0,110	0,097	0,102	0,047	0,045	0,035
DK5	0,172	0,149	0,087	0,140	0,117	0,085	0,131	0,044	0,046	0,029
DK6	0,153	0,113	0,031	0,105	0,212	0,063	0,100	0,084	0,083	0,055
DK7	0,169	0,133	0,113	0,124	0,107	0,105	0,107	0,052	0,054	0,035
DK8	0,189	0,144	0,106	0,099	0,091	0,101	0,083	0,058	0,076	0,054
DK9	0,147	0,147	0,112	0,109	0,105	0,100	0,080	0,073	0,070	0,057
DK10	0,094	0,134	0,100	0,147	0,143	0,119	0,090	0,071	0,071	0,030
DK11	0,163	0,124	0,145	0,103	0,106	0,119	0,101	0,047	0,055	0,036

DK12	0,122	0,173	0,100	0,140	0,117	0,094	0,087	0,058	0,061	0,050
------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

Gri entropi değerlerine ulaşmak amacıyla Eşitlik (3) kullanılarak ilk olarak $W_e (Z_{ij})$ değerleri elde edilmiş olup elde edilen değerler Tablo 5'te yer almaktadır.

Tablo 5. $W_e (Z_{ij})$ Değerlerine İlişkin Bulgular

	A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A10
DK1	0,432	0,291	0,254	0,232	0,237	0,209	0,226	0,107	0,073	0,284
DK2	0,380	0,310	0,286	0,274	0,267	0,256	0,253	0,130	0,115	0,082
DK3	0,404	0,305	0,296	0,268	0,256	0,267	0,228	0,123	0,114	0,085
DK4	0,389	0,306	0,310	0,277	0,260	0,234	0,245	0,121	0,117	0,091
DK5	0,377	0,337	0,213	0,320	0,275	0,208	0,304	0,113	0,119	0,077
DK6	0,344	0,267	0,082	0,252	0,440	0,158	0,241	0,206	0,204	0,141
DK7	0,372	0,307	0,268	0,290	0,255	0,252	0,255	0,132	0,137	0,091
DK8	0,404	0,328	0,253	0,239	0,221	0,243	0,204	0,146	0,188	0,136
DK9	0,333	0,332	0,266	0,260	0,251	0,241	0,197	0,182	0,176	0,144
DK10	0,228	0,309	0,240	0,334	0,325	0,280	0,220	0,177	0,178	0,080
DK11	0,362	0,289	0,330	0,247	0,254	0,280	0,242	0,121	0,140	0,095
DK12	0,285	0,378	0,241	0,320	0,276	0,228	0,212	0,146	0,154	0,127

Bu aşamada ilk olarak gri entropi değerini elde edebilmek için normalize edilmiş değerlerden faydalanılarak Eşitlik (4)'te yer alan normalizasyon katsayısı (K) hesaplanmaktadır. İkinci olarak ise bir önceki adımda elde edilmiş olan normalizasyon katsayısı (K)'dan faydalanılarak Eşitlik 5'te yer alan Gri Entropi değerleri (e_j), değerleri hesaplanmaktadır. Daha sonra Eşitlik (6) vasıtasıyla toplam Gri Entropi değeri (E), Eşitlik (7) vasıtasıyla her bir değerlendirme kriteri için göreceli ağırlık değerleri (λ_j) ve son olarak da Eşitlik (8)'den faydalanılmak suretiyle her bir değerlendirme kriteri için normalize edilmiş ağırlık değerleri (β_j) hesaplanarak Tablo 6'da sunulmuştur.

Tablo 6. e_j , λ_j ve β_j Değerlerinin Hesaplanması

	e_j	λ_j	β_j
DK1	0,30108	0,08352	0,08364
DK2	0,30231	0,08337	0,08337
DK3	0,30137	0,08348	0,08348
DK4	0,30191	0,08342	0,08342
DK5	0,30079	0,08355	0,08355
DK6	0,30005	0,08364	0,08352
DK7	0,30322	0,08326	0,08326
DK8	0,30356	0,08322	0,08322
DK9	0,30587	0,08295	0,08295
DK10	0,30444	0,08312	0,08312
DK11	0,30306	0,08328	0,08328
DK12	0,30392	0,08318	0,08318

Tablo 6'nın ilk iki sütununda yer alan Gri Entropi değerleri e_j ve her bir değerlendirme kriterine ait göreceli ağırlık değerleri λ_j değerlerinden faydalanılarak hesaplanan ve tablonun son sütununda yer alan β_j değerleri Gri Entropi yöntemine göre hesaplanan değerlendirme kriterlerine ilişkin önem ağırlıklarını temsil etmektedir. Yöntemden elde edilen bulgulara göre performans üzerinde en etkili değerlendirme kriterinin DK1 kodlu banka yaşı kriteridir. Gri Entropi yöntemine göre elde edilen bu sonuç, tasarruf sahipleri ya da yatırımcıların gerek fon talebinde bulunurken gerekse de fon arzında bulunurken öncelikle bankanın yaşına bakarak karar verdiklerinin gösteren bir göstergesi niteliğindedir. Dolayısıyla, bankaların sahip olduğu yaşın veya bankaların finansal sistem içerisinde köklü bir geçmişe sahip olması ekonomide görev alan her aktöre bir güven unsuru olarak nitelendirilebilir. Banka yaşı kriterini sırasıyla DK5 (Toplam Özkaynaklar) > DK6 (Ödenmiş Sermaye) > DK3 (Toplam Krediler) > DK4 (Toplam Mevduat) > DK2 (Toplam Aktifler) > DK11 (Net Faiz Giderleri) > DK7 (Net Faiz Gelirleri) > DK8 (Şube Sayısı) > DK12 (Personel Giderleri) > DK10 (Donuk Alacaklar) > DK9 (Çalışan Sayısı) kriterlerinin takip ettiği sonucuna ulaşılmıştır. Ancak değerlendirme kriterlerinin önem ağırlıklarının birbirine çok yakın olduğu da göz ardı edilemez bir gerçektir. Dolayısıyla, Gri Entropi yönteminden elde edilen sonuçlar, banka performansı üzerinde seçilen değerlendirme kriterlerinin neredeyse eşit öneme sahip olduğuna işaret etmektedir. Gri Entropi yönteminden elde edilen her bir değerlendirme kriterine ait ağırlık değerleri çalışmanın bundan sonraki kısmında yapılacak olan PSI ve ARAS yöntemlerine dahil edilerek çalışma kapsamına

alınan her bir banka için performans skoru ve bu skorlar neticesinde yapılacak olan performans sıralamasının elde edilmesinde önemli bir görev üstlenmektedir.

5.2. PSI Yöntemi Uygulama Sonuçları

PSI yönteminin ilk aşamasında Eşitlik (9)'a göre düzenlenmiş olan karar matrisi Tablo 7'de görülmektedir.

Tablo 7. Karar Matrisi

	DK1	DK2	DK3	DK4	DK5	DK6	DK7	DK8	DK9	DK10	DK11	DK12
A1	155	537.1	370.9	331.1	57.4	6.1	56.1	1.7	24.6	8.7	32.2	3.2
A2	94	416.3	260.2	245.3	49.7	4.5	44.1	1.4	24.6	12.5	24.5	4.5
A3	80	378.4	250.6	248.8	29.1	1.2	37.6	994	18.7	9.3	28.7	2.6
A4	72	359.4	223.3	218.1	46.7	4.2	41.2	934	18.4	13.7	20.4	3.6
A5	74	348.1	211.4	202.5	39.1	8.4	35.5	854	17.6	13.3	21.1	3.1
A6	64	331.3	221.5	179.4	28.3	2.5	34.9	951	16.7	11.12	23.5	2.5
A7	70	327.6	185.1	188.4	43.8	4.1	35.5	781	13.4	8.4	19.9	2.3
A8	31	157.4	94.1	87.1	14.6	3.3	17.2	542	12.3	6.6	9.3	1.5
A9	21	137.6	87.2	84.1	15.4	3.3	17.8	711	11.7	6.6	10.8	1.6
A10	91	96.9	63.9	64.2	9.7	2.2	11.5	503	9.5	2.8	7.2	1.3

Yöntemin ikinci aşamasında karar matrisinde yer alan her bir değerlendirme kriteri fayda ve maliyet özelliklerine göre sırasıyla Eşitlik (10) ve Eşitlik (11) kullanılarak normalize edilmektedir. Normalize edilmiş karar matrisine ilişki elde edilen değerler Tablo 8'de sunulmuştur.

Tablo 8. Normalize Edilmiş Karar Matrisi

	DK1	DK2	DK3	DK4	DK5	DK6	DK7	DK8	DK9	DK10	DK11	DK12
A1	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	0,722	1,000	0,284	0,385	0,324	0,223	0,408
A2	0,606	0,775	0,701	0,741	0,866	0,533	0,785	0,371	0,386	0,227	0,294	0,288
A3	0,516	0,704	0,676	0,752	0,506	0,148	0,670	0,506	0,505	0,306	0,251	0,497
A4	0,465	0,669	0,602	0,659	0,813	0,497	0,735	0,539	0,517	0,206	0,354	0,356
A5	0,477	0,648	0,570	0,612	0,679	1,000	0,633	0,589	0,540	0,213	0,343	0,425
A6	0,413	0,617	0,597	0,542	0,494	0,296	0,623	0,529	0,566	0,255	0,306	0,529
A7	0,452	0,610	0,499	0,569	0,763	0,474	0,633	0,644	0,710	0,336	0,362	0,573
A8	0,200	0,293	0,253	0,263	0,254	0,397	0,306	0,928	0,773	0,429	0,775	0,863
A9	0,135	0,256	0,235	0,254	0,269	0,393	0,318	0,707	0,805	0,427	0,665	0,818
A10	0,587	0,181	0,173	0,194	0,170	0,261	0,206	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000

Eşitlik (12) doğrultusunda, normalize edilmiş karar matrisinde yer alan değerlerden faydalanılarak değerlendirme kriterlerinin ortalama performans değerleri hesaplanmış olup Tablo 9'da görülmektedir.

Tablo 9. Ortalama Performans Değerleri

	DK1	DK2	DK3	DK4	DK5	DK6	DK7	DK8	DK9	DK10	DK11	DK12
A1	0,265	0,180	0,220	0,195	0,175	0,063	0,167	0,106	0,055	0,002	0,055	0,028
A2	0,015	0,040	0,029	0,033	0,081	0,004	0,038	0,057	0,054	0,021	0,027	0,083
A3	0,001	0,017	0,021	0,037	0,006	0,105	0,006	0,011	0,013	0,004	0,042	0,006
A4	0,000	0,009	0,005	0,010	0,054	0,001	0,021	0,005	0,010	0,028	0,011	0,048
A5	0,000	0,005	0,002	0,003	0,010	0,279	0,002	0,000	0,006	0,025	0,013	0,023
A6	0,005	0,002	0,004	0,000	0,008	0,031	0,001	0,007	0,003	0,014	0,023	0,002
A7	0,001	0,001	0,001	0,000	0,033	0,000	0,002	0,001	0,008	0,001	0,009	0,000
A8	0,081	0,080	0,077	0,087	0,107	0,006	0,081	0,101	0,024	0,003	0,101	0,082
A9	0,122	0,102	0,087	0,093	0,098	0,006	0,074	0,010	0,035	0,003	0,043	0,059
A10	0,010	0,156	0,128	0,133	0,170	0,045	0,148	0,152	0,145	0,394	0,294	0,180

Bu aşamada ilk olarak değerlendirme kriterlerinin tercih değişkenlik değerleri (PV_j) Eşitlik (13) kullanılarak hesaplanmaktadır. Daha sonra elde edilen her bir değer Eşitlik (14) doğrultusunda 1'den çıkarılarak değerlendirme kriterlerinin toplam tercih değerindeki sapma (\emptyset_j) hesaplanmaktadır. Son olarak elde edilen \emptyset_j değerlerinden hareketle Eşitlik (15)'ten faydalanılarak toplam tercih değerinin (ω_j) hesaplanmış olup elde edilen tüm bulgular Tablo 10'da yer almaktadır.

Tablo 10. Kriterlerin Tercih Değişkenlikleri, Tercih Değerlerindeki Sapmalar ve Toplam Tercih Değerleri

	PV_j	\emptyset_j	ω_j
DK1	0,502	0,498	0,091
DK2	0,591	0,409	0,074
DK3	0,575	0,425	0,077
DK4	0,592	0,408	0,074
DK5	0,741	0,259	0,047
DK6	0,538	0,462	0,084
DK7	0,540	0,460	0,084
DK8	0,450	0,550	0,100
DK9	0,353	0,647	0,118
DK10	0,496	0,504	0,092
DK11	0,618	0,382	0,070
DK12	0,512	0,488	0,089

PSI yönteminin son aşamasında ise Eşitlik (16) kullanılarak her bir karar alternatifi (çalışma kapsamına alınan bankalar) için tercih seçim indeksi belirlenerek Tablo 11’de sunulmuştur.

Tablo 11. Tercih Seçim İndeksi (I_j)

	DK1	DK2	DK3	DK4	DK5	DK6	DK7	DK8	DK9	DK10	DK11	DK12	I_j	SIRA
A1	0,091	0,074	0,077	0,074	0,047	0,061	0,084	0,028	0,045	0,030	0,016	0,036	0,664	1
A2	0,055	0,058	0,054	0,055	0,041	0,045	0,066	0,037	0,045	0,021	0,020	0,026	0,523	5
A3	0,047	0,052	0,052	0,056	0,024	0,012	0,056	0,051	0,059	0,028	0,018	0,044	0,500	8
A4	0,042	0,050	0,047	0,049	0,038	0,042	0,061	0,054	0,061	0,019	0,025	0,032	0,519	6
A5	0,043	0,048	0,044	0,045	0,032	0,084	0,053	0,059	0,064	0,020	0,024	0,038	0,554	3
A6	0,037	0,046	0,046	0,040	0,023	0,025	0,052	0,053	0,067	0,023	0,021	0,047	0,481	9
A7	0,041	0,045	0,039	0,042	0,036	0,040	0,053	0,064	0,084	0,031	0,025	0,051	0,551	4
A8	0,018	0,022	0,020	0,020	0,012	0,033	0,026	0,093	0,091	0,039	0,054	0,077	0,504	7
A9	0,012	0,019	0,018	0,019	0,013	0,033	0,027	0,071	0,095	0,039	0,046	0,073	0,465	10
A10	0,053	0,013	0,013	0,014	0,008	0,022	0,017	0,100	0,118	0,092	0,070	0,089	0,610	2

Tablo 11’in sondan bir önceki sütununda yer alan Tercih Seçim İndeksi (I_j) değerleri dikkate alınarak PSI yöntemine göre her bir karar alternatifi için performans sıralaması yapılmıştır. Bu sonuçlardan hareketle, 2018 yılını kapsayan dönemde PSI yöntemine göre performansı en yüksek mevduat bankasının A1 koduyla Ziraat Bankası A.Ş. olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Burada ayrıca belirtmek gerekir ki, Gri Entropi yöntemine göre en önemli performans kriterinin yaş kriteri olduğunu dikkate aldığımızda, performans sıralamasında Ziraat Bankası’nın ilk sırada yer alması elde edilen değerlendirme kriterlerine ilişkin ağırlık değerlerinin tutarlı olduğuna işaret etmektedir. Çünkü, Ziraat Bankası’nın Türkiye’de kurulmuş olan en eski ve en köklü banka olması Ziraat Bankası’nın güvenilirliğini maksimum seviyelere taşıyarak performans analizlerinde söz konusu bankanın en üste sırada yer almasına neden olmaktadır. Sonuç olarak PSI yöntemine göre elde edilen performans sıralamasında, Ziraat Bankasını sırasıyla; A10 (Türk Ekonomi Bankası A.Ş.) > A5 (Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.) > A7 (Akbank T.A.Ş.) > A2 (Türkiye İş Bankası A.Ş.) > A4 (Türkiye Garanti Bankası A.Ş.) > A8 (QNB Finansbank A.Ş.) > A3 (Türkiye Halk Bankası A.Ş.) > A6 (Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O.) > A9 (Denizbank A.Ş.) kodlu bankaların takip ettiği tespit edilmiştir.

5.3. ARAS Yöntemi Uygulama Sonuçları

ARAS yönteminin ilk aşamasında Eşitlik (17)’ye göre düzenlenen karar matrisi oluşturulur. Daha sonra ise değerlendirme kriterlerine ilişkin optimal değerler (OPT) fayda ve maliyet özelliklerine göre sırasıyla Eşitlik (18) ve Eşitlik (19) kullanılarak hesaplanmış olup elde edilen bulgular Tablo 12’de sunulmuştur.

Tablo 12. Karar Matrisi

	DK1	DK2	DK3	DK4	DK5	DK6	DK7	DK8	DK9	DK10	DK11	DK12
OPT	155	537.1	370.9	331.1	57.4	8.4	56.1	1.7	24.6	13.7	32.2	4.5
A1	155	537.1	370.9	331.1	57.4	6.1	56.1	1.7	24.6	8.7	32.2	3.2
A2	94	416.3	260.2	245.3	49.7	4.5	44.1	1.4	24.6	12.5	24.5	4.5
A3	80	378.4	250.6	248.8	29.1	1.2	37.6	994	18.7	9.3	28.7	2.6
A4	72	359.4	223.3	218.1	46.7	4.2	41.2	934	18.4	13.7	20.4	3.6
A5	74	348.1	211.4	202.5	39.1	8.4	35.5	854	17.6	13.3	21.1	3.1
A6	64	331.3	221.5	179.4	28.3	2.5	34.9	951	16.7	11.12	23.5	2.5
A7	70	327.6	185.1	188.4	43.8	4.1	35.5	781	13.4	8.4	19.9	2.3

A8	31	157.4	94.1	87.1	14.6	3.3	17.2	542	12.3	6.6	9.3	1.5
A9	21	137.6	87.2	84.1	15.4	3.3	17.8	711	11.7	6.6	10.8	1.6
A10	91	96.9	63.9	64.2	9.7	2.2	11.5	503	9.5	2.8	7.2	1.3

Kriterlerin fayda ve maliyet özellikleri dikkate alınarak Eşitlik (20) ve Eşitlik (21) doğrultusunda karar matrisinde yer alan her bir değer normalize edilerek Tablo 13'te sunulmuştur.

Tablo 13. Normalize Edilmiş Karar Matrisi

	DK1	DK2	DK3	DK4	DK5	DK6	DK7	DK8	DK9	DK10	DK11	DK12
OPT	0,206	0,174	0,188	0,179	0,172	0,212	0,169	0,044	0,059	0,053	0,047	0,048
A1	0,206	0,174	0,188	0,179	0,172	0,153	0,169	0,044	0,059	0,082	0,047	0,068
A2	0,125	0,135	0,132	0,133	0,149	0,113	0,133	0,058	0,059	0,058	0,061	0,048
A3	0,106	0,122	0,127	0,135	0,087	0,031	0,113	0,079	0,077	0,078	0,052	0,082
A4	0,096	0,116	0,113	0,118	0,14	0,105	0,124	0,084	0,079	0,053	0,074	0,059
A5	0,098	0,113	0,107	0,11	0,117	0,212	0,107	0,092	0,082	0,054	0,072	0,07
A6	0,085	0,107	0,113	0,097	0,085	0,063	0,105	0,083	0,086	0,065	0,064	0,087
A7	0,093	0,106	0,094	0,102	0,131	0,1	0,107	0,101	0,108	0,086	0,075	0,095
A8	0,041	0,051	0,048	0,047	0,044	0,084	0,052	0,145	0,118	0,109	0,161	0,143
A9	0,028	0,045	0,044	0,045	0,046	0,083	0,054	0,111	0,122	0,109	0,139	0,135
A10	0,121	0,031	0,033	0,035	0,029	0,055	0,035	0,157	0,152	0,254	0,208	0,165

Gri Entropi yöntemi kullanılarak elde edilen değerlendirme kriterlerine ilişkin önem ağırlıkları ARAS yöntemine dahil edilerek Eşitlik (22) doğrultusunda ağırlıklandırılmış karar matrisi elde edilerek Tablo 14'te sunulmuştur.

Tablo 14. Ağırlıklandırılmış Normalize Karar Matrisi

	DK1	DK2	DK3	DK4	DK5	DK6	DK7	DK8	DK9	DK10	DK11	DK12
OPT	0,017	0,014	0,016	0,015	0,014	0,018	0,014	0,004	0,005	0,004	0,004	0,004
A1	0,017	0,014	0,016	0,015	0,014	0,013	0,014	0,004	0,005	0,007	0,004	0,006
A2	0,010	0,011	0,011	0,011	0,012	0,009	0,011	0,005	0,005	0,005	0,005	0,004
A3	0,009	0,010	0,011	0,011	0,007	0,003	0,009	0,007	0,006	0,006	0,004	0,007
A4	0,008	0,010	0,009	0,010	0,012	0,009	0,010	0,007	0,007	0,004	0,006	0,005
A5	0,008	0,009	0,009	0,009	0,010	0,018	0,009	0,008	0,007	0,005	0,006	0,006
A6	0,007	0,009	0,009	0,008	0,007	0,005	0,009	0,007	0,007	0,005	0,005	0,007
A7	0,008	0,009	0,008	0,008	0,011	0,008	0,009	0,008	0,009	0,007	0,006	0,008
A8	0,003	0,004	0,004	0,004	0,004	0,007	0,004	0,012	0,010	0,009	0,013	0,012
A9	0,028	0,045	0,044	0,045	0,046	0,083	0,054	0,111	0,122	0,109	0,139	0,135
A10	0,121	0,031	0,033	0,035	0,029	0,055	0,035	0,157	0,152	0,254	0,208	0,165

Normalize karar matrisindeki değerleri ağırlıklandırma işleminden sonra her bir karar alternatifi için optimallik fonksiyon değerini ifade eden S_i , değeri ve her bir karar alternatifine ait fayda derecesini ifade eden K_i değerleri sırasıyla Eşitlik (23) ve Eşitlik (24) kullanılarak tespit edilmiş olup elde edilen sonuçlar Tablo 15'te rapor edilmiştir.

Tablo 15. Optimal Değerler ve ARAS Performans Sıralaması

	S_i	K_i	SIRA
OPT	0,129		
A1	0,129	0,994	1
A2	0,100	0,776	4
A3	0,091	0,703	7
A4	0,097	0,749	6
A5	0,103	0,796	3
A6	0,087	0,670	9
A7	0,100	0,772	5
A8	0,087	0,672	8
A9	0,080	0,619	10
A10	0,106	0,821	2

Tablo 15'te yer alan ve her bir karar alternatifi için optimallik fonksiyonu S_i ve fayda derecelerini ifade eden K_i değerleri dikkate alınarak her bir banka için ARAS yöntemine göre performans sıralaması yapılmış olup Tablo 15'in son sütununda sunulmuştur. Tabloda rapor edilen sonuçlara göre 2018 yılını kapsayan dönemde ARAS yöntemine göre performansı en yüksek mevduat bankasının PSI yönteminde olduğu gibi A1 koduyla Ziraat Bankası A.Ş. olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Burada altı çizilmesi gereken nokta yine Gri Entropi yöntemine göre en önemli değerlendirme kriterinin yaş kriteri olduğu göz önüne alındığında, tıpkı PSI yönteminde olduğu gibi ARAS yöntemine göre yapılan performans sıralamasında da Ziraat Bankası'nın ilk sırada yer alması elde edilen değerlendirme kriterlerine ilişkin ağırlık değerlerinin tutarlı olduğuna işaret etmektedir.

Ziraat Bankasını sırasıyla; A10 (Türk Ekonomi Bankası A.Ş.) > A5 (Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.) > A2 (Türkiye İş Bankası A.Ş.) > A7 (Akbank T.A.Ş.) > A4 (Türkiye Garanti Bankası A.Ş.) > A3 (Türkiye Halk Bankası A.Ş.) > A8 (QNB Finansbank A.Ş.) > A6 (Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O.) > A9 (Denizbank A.Ş.) kodlu bankalar takip etmektedir.

Tablo 16. PSI V ARAS Yönteminden Elde Edilen Skorlar

	I_i	PSI Performans Sıralaması	K_i	ARAS Performans Sıralaması
A1	0,664	1	0,994	1
A2	0,523	5	0,776	4
A3	0,500	8	0,703	7
A4	0,519	6	0,749	6
A5	0,554	3	0,796	3
A6	0,481	9	0,670	9
A7	0,551	4	0,772	5
A8	0,504	7	0,672	8
A9	0,465	10	0,619	10
A10	0,610	2	0,821	2

Tablo 16'da sunulmuş olan PSI yöntemi performans sıralaması sonuçları ile ARAS yöntemi performans sıralaması sonuçları dikkate alındığında bazı bankaların (örneğin; A2 kodlu Türkiye İş Bankası, PSI yöntemine göre beşinci sırada yer alırken ARAS yöntemine göre ise dördüncü sırada yer almaktadır) kullanılan yöntemlere göre farklı sıralamalara sahip oldukları tespit edilmiştir. Bu sonuç bizim genel bir değerlendirme yapmamızı güçleştirdiğinden dolayı her iki yöntemden (PSI-ARAS) elde edilen performans skorlarının geometrik ortalaması alınarak genel bir performans skoru elde edilmiştir. Dolayısıyla elde edilen genel değerlendirme skorları bankaların performanslarını değerlendirirken daha objektif değerlendirme yapmamıza olanak tanımaktadır. Ayrıca geometrik ortalaması alınmış performans sıralamaları ile çalışma kapsamına alınan bankaların yaş sıralaması ve aktif büyüklük sıralamalarına ilişkin bilgiler de toplu olarak Tablo 17'de rapor edilmiştir.

Tablo 17. Bankaların Yaşı, Aktif Büyüklüğü ve Geometrik Ortalamaya Göre Sıralamalar

	Banka Yaş Sıralaması	Aktif Büyüklük Sıralaması	PSI ve ARAS Geo. Ort.	Performans Sıralaması
Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası A.Ş.	1	1	0,812	1
Türkiye İş Bankası A.Ş.	2	2	0,637	5
Türkiye Halk Bankası A.Ş.	4	3	0,593	7
Türkiye Garanti Bankası A.Ş.	6	4	0,623	6
Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.	5	5	0,664	3
Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O.	8	6	0,568	9
Akbank T.A.Ş.	7	7	0,652	4
QNB Finansbank A.Ş.	9	8	0,582	8
Denizbank A.Ş.	10	9	0,536	10
Türk Ekonomi Bankası A.Ş.	3	10	0,708	2

Tablo 17'de yer alan üç farklı sıralamadan oluşan seriler arasında herhangi bir anlam düzeyinde ilişki olup olmadığını araştırmak için Spearman sıra korelasyon analizi yapılmıştır. İlk olarak çalışma kapsamına alınan bankaların aktif büyüklüğü sıralaması ile sergilemiş oldukları performans sıralaması arasındaki ilişki test edilmiştir. Korelasyon analizi bulgularına göre aktif büyüklük sıralaması ile performans sıralaması arasında hesaplanan Spearman rho korelasyon katsayısı 0.2970'tir. Ancak iki sıra serisi arasında hesaplanan bu korelasyon katsayısının herhangi bir önem düzeyinde anlamlı olmadığı tespit edilmiştir ($p= 0.4047$; $n=10$). Bu sonuç, bankaların sergilemiş oldukları performans ile sahip olduğu aktif büyüklüğü arasında bir korelasyonun olmadığına işaret etmektedir.

İkinci olarak ise çalışmanın sağlamlığı açısından performans üzerinde en etkili kriter olan banka yaşı ile performans arasında bir ilişkinin olup olmadığı Spearman sıra korelasyon analizi ile test edilmiştir. Korelasyon analizi sonuçlarından elde edilen bulgular iki sıra serisi arasında hesaplanan Spearman rho korelasyon katsayısının 0.7939 olduğunu göstermektedir. İki sıra serisi arasında hesaplanan bu korelasyon katsayısının %1 önem düzeyinde anlamlı olduğu tespit edilmiştir ($p=0.0061$; $n=10$). Bu sonuç, bankaların yaşı ile sergilemiş oldukları performans arasında yüksek düzeyde ilişki olduğunu işaret etmektedir.

6. SONUÇ

Para piyasasında aktif bir şekilde faaliyet göstermekte olan bankalar diğer firma veya işletmeler gibi rakip bankalar ile rekabet içindedirler. Bankalar rekabet üstünlüğünü elde edebilmek ve para piyasasında varlığını sürdürebilmesi için düzenli olarak belli zaman dönemlerinde performans ölçümü yapıp bu ölçümler sonucunda değerlendirmeler yaparak gerekirse finansal olarak bazı tedbirler almak zorundadırlar. Bankacılık sektörünün ekonomik sistem içerisinde sağlıklı bir şekilde ayakta kalabilmesi, piyasaların finansal açıdan daha etkin bir şekilde ayakta kalıp faaliyetlerine devam edebilmesi açısından oldukça önemlidir. Gelişmekte olan diğer birçok ülkede olduğu gibi Türkiye’de de yapılan yatırım ve projelerin finansmanında ihtiyaç duyulan fonların büyük bir kısmı bankalardan temin edilmektedir. Dolayısıyla bankacılık sektörünün performansı üzerinde etkili olan birçok içsel ve dışsal faktör bulunmaktadır. Performans ölçme süreçlerinde karar verici mekanizmaların karşısına birçok değişkeni içeren karar verme problemleri çıkmaktadır. Literatüre konu olan bu tip problemlerin çözümünde sıklıkla ÇKKV yöntemlerinden faydalanıldığı görülmektedir.

Bu çalışmanın amacı 2018 yılını kapsayan dönemde Türkiye’de faaliyet gösteren ve aktif büyüklüğü bakımından en büyük 10 mevduat bankasının performansını analiz etmek ve değerlendirmektir. Bu amaç kapsamında çalışmada Gri Entropi, PSI ve ARAS ÇKKV yöntemlerinden faydalanılmıştır. Çalışmada kapsamına alınan değerlendirme kriterlerinin önem ağırlıkları objektif ağırlıklandırma yöntemlerinden biri olan Gri Entropi yöntemi ile değerlendirilmiştir. Gri Entropi sonuçları değerlendirildiğinde çalışma kapsamına alınan bankaların performansı üzerinde etkili olan en önemli kriterin DK1 koduyla banka yaşı kriterinin olduğu tespit edilmiştir. Ancak kriterlere ilişkin ağırlık katsayılarının birbirine çok yakın olduğu da göz ardı edilmemelidir. Buna ilaveten sırasıyla PSI ve ARAS yöntemlerinden faydalanılarak elde edilen bulgular değerlendirildiğinde her iki yöntemle göre elde edilen performans sıralaması sonuçları birbirine çok yakındır. Ancak genel bir değerlendirme yapabilmek amacıyla her iki yöntemden elde edilen sıralama serisinin geometrik ortalaması alınmıştır. Elde edilen bulgular diğer bankalara kıyasla A1 kodlu Ziraat Bankası A.Ş.’nin çalışma döneminde en başarılı performansı gösteren banka olduğu buna karşın A9 kodlu Denizbank A.Ş.’nin ise söz konusu dönemde en kötü performansı gösteren banka olarak tespit edilmiştir. Elde edilen bu sonuç bulgu gerek dünya ekonomisinde gerekse de Türkiye ekonomisindeki meydana gelen siyasi ve ekonomik dalgalanmalar ile açıklanabilir.

Buna ilaveten çalışmanın son kısmında ise bankaların performans sıralaması ile hem aktif büyüklüğü hem de banka yaşı arasında herhangi bir ilişkinin olup olmadığı Spearman sıra korelasyon testi ile analiz edilmiştir. Korelasyon analizi sonuçlarına göre performans sıralaması ile aktif büyüklüğü sıralaması arasında herhangi bir ilişkiye rastlanamamış ancak banka yaşı ile bankanın sergilemiş olduğu performans arasında %1 önem düzeyinde pozitif ve güçlü bir ilişkinin söz konusu olduğuna ulaşılmıştır. Bu sonuç Gri Entropi yönteminden de tespit edilen en önemli performans kriterinin yaş kriteri olduğunu destekler nitelikte bir bulgu olarak karşımıza çıkmaktadır.

Buradan hareketle, gelecekte yapılacak olan çalışmalarda ilgili konu daha farklı ÇKKV yöntemleri ve/veya farklı değerlendirme kriterleri kullanılarak bulanık ortamda incelenebilir elde edilen bulgular bu çalışmanın bulguları ile mukayese edilebilir. Ayrıca, bankalara ya da bankacılık sistemine ilişkin gelecekte yapılacak olan çalışmaların sayısındaki artış söz konusu sektörün finansal sağlamlığının artırılması ve risklerin minimize edilmesi açısından gerek düzenleyici ve denetleyici kurumlara gerekse de politika yapıcılara yol gösterici nitelikte olabilir.

KAYNAKÇA

- ACARAVCI, Songül Kakilli, & ÇALIM, Ahmet Ertuğrul. (2013). Turkish Banking Sector’s Profitability Factors. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 3(1), 27-41.
- ADALI, Esra Aytaç, & IŞIK, Ayşegül Tuş. (2016). Air Conditioner Selection Problem with COPRAS and ARAS Methods. *Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 5(2), 124-138.
- AKBULUT, Osman Yavuz. (2019). CRITIC ve EDAS Yöntemleri ile İş Bankası’nın 2009-2018 Yılları Arasındaki Performansının Analizi. *Ekonomi Politika ve Finans Araştırmaları Dergisi*, 4(2), 249-263.

- AKÇAKANAT, Özen, EREN, Hande, AKSOY, Esra ve ÖMÜRBEK, Vesile. (2017). Bankacılık Sektöründe ENTROPI ve WASPAS Yöntemleri ile Performans Değerlendirmesi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 22(2), 285-300.
- AKGÜL, Yusuf. (2019). Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleriyle Türk Bankacılık Sisteminin 2010-2018 Yılları Arasındaki Performansının Analizi. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi (FESA)*, 4(4), 567-582.
- AKSARAYLI, Mehmet ve PALA, Osman. (2017). Türk Bankacılık Sektöründe Sermaye Yapısına Göre Performans Sıralama, Kümeleme ve Verimlilik Analizi. *International Journal of Academic Value Studies*, 3(11), 39-54.
- ALAM, Hassan Mobeen, RAZA, Ali, & AKRAM, Muhammad. (2011). A Financial Performance Comparison of Public Vs Private Banks: The Case of Commercial Banking Sector of Pakistan. *International Journal of Business and Social Science*, 2(11), 56-64.
- ATTRİ, Rajesh & GROVER, Sandeep. (2015). Application of Preference Selection Index Method for Decision Making Over the Design Stage of Production System Life Cycle. *Journal of King Saud University-Engineering Sciences*, 27(2), 207-216.
- AYAYDIN, Hasan, ÇAM, Alper Veli, PALA, Fahrettin, & SARI, Şule. (2018). Türk Bankacılık Sektöründe Performans Değerlendirmesi: AHS ve TOPSIS Yöntemleri Uygulaması. *Global Journal Of Economics And Business Studies*, 7(13), 51-64.
- AYDIN Yüksel. (2019). Türk Bankacılık Sektöründe Karlılığı Etkileyen Faktörlerin Panel Veri Analizi ile İncelenmesi. *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi*, 10(1), 181-189.
- ADALI, Esra Ataç. &, TUŞ, Ayşegül. (2018). CRITIC and MAUT Methods for the Contract Manufacturer Selection Problem, *European Journal of Multidisciplinary Studies*, 5(1), 93-101.
- CHEN, Xiaogang, SKULLY, Michael and BROWN, Kym. (2005). Banking Efficiency in China: An Application of DEA to Pre - And Post Deregulation Era: 1993-2000, *China Economic Review*, 16, 229-245.
- ÇALIŞKAN, Emre ve EREN, Tamer. (2016). Bankaların Performanslarının Çok Kriterli Karar Verme Yöntemiyle Değerlendirilmesi. *Ordu Üniversitesi Bilim ve Teknoloji Dergisi*, 6(2), 85-107.
- ÇELİK, Mustafa. (2018). Türkiye’de Faaliyet Gösteren Mevduat Bankalarının Performans Analizi: Büyüklük ve Sahiplik Yapısı Ayrımıyla Bir Karşılaştırma. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 5(2), 146-168.
- ÇOBAN, Orhan, ÇOBAN, Ayşe, KODAZ, Şevket Süreyya, & KURT, Duygu Baysal. (2018). Analysis Of Profitability In Deposit Money Banks: Turkey Example. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(18), 523-537.
- DIETRICH, Anderas, & WANZENRIED, Gabrielle. (2009). What Determines the Profitability of Commercial Banks? New Evidence from Switzerland. In *12th conference of the Swiss society for financial market researches*, Geneva, 2-39.
- DİZGİL, Eda. (2019). Türkiye’deki Mevduat Bankalarının Finansal Performanslarının Camels Performans Değerleme Sistemi ile İncelenmesi (2008-2017), *Bitlis Eren University Journal of Academic Projection*, 4(1), 144-174.
- ERDOĞDU, Aylin. (2018). Katılım Bankalarının Performans Analizlerine MULTIMOORA Yöntemi ile Bir Bakış. *Ekonomi, Yönetim ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 3(2), 99-111.
- ERSOY, Ersan ve AYDIN, Yüksel. (2018). Bankaların Likiditesini Etkileyen Makroekonomik ve Bankaya Özgü Faktörlerin Ampirik Analizi: Türkiye Örneği. *Global Journal of Economics and Business Studies*, 7(14), 158-169.

- FUNSO, Kolapo T., KOLADE, Ayeni R., & OJO, Oke M. (2012). Credit Risk and Commercial Banks' Performance In Nigeria: A Panel Model Approach. *Australian Journal of Business and Management Research*, 2(2), 31-38.
- GEZEN, Aslı. (2019). Türkiye'de Faaliyet Gösteren Katılım Bankalarının Entropi ve WASPAS Yöntemleri ile Performans Analizi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (84), 213-232.
- GÜNDOĞDU, Aysel. (2018). Türkiye'de Katılım Bankalarının Finansal Performansının Gri İlişki Analizi ile Ölçülmesi [Özel sayı]. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 17. *UIK Özel Sayısı*, 201-214.
- HAVRYLCHYK, Olena. (2006). Efficiency of The Polish Banking Industry: Foreign Versus Domestic Banks. *Journal of Banking & Finance*, 30(7), 1975-1996.
- IŞIK, Özcan. (2017). Internal Determinants of Profitability of State, Private and Foreign Owned Commercial Banks Operating in Turkey. *Journal of Economics, Finance and Accounting*, 4(3), 342-353.
- IŞIK, Özcan. (2018). Türk Bankacılık Sektöründe Etkinlik: Pay Senetleri Borsa İstanbul'da İşlem Gören Ticari Bankalardan Kanıtlar, *Sinop Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(2), 75-100.
- IŞIK, Özcan. (2019). Türk Mevduat Bankacılığı Sektörünün Finansal Performanslarının ENTROPİ Tabanlı ARAS Yöntemi Kullanılarak Değerlendirilmesi. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 4(1), 90-99.
- KANDEMİR, Tuğrul & KARATAŞ, Hilal. (2016). Ticari Bankaların Finansal Performanslarının Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri ile İncelenmesi: Borsa İstanbul'da İşlem Gören Bankalar Üzerine Bir Uygulama (2004-2014). *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 5(7), 1766-1776.
- KARACA, Süleyman Serdar & ERDOĞAN, Seda. (2018). Türk Bankacılık Sektörünün 2009-2016 Dönemi Camels Derecelendirme Sistemi ile Performans Analizi. *Uluslararası Yönetim Eğitim ve Ekonomik Perspektifler Dergisi*, 6(3), 23-39.
- KOSMIDOU, Kyriaki and ZOPOUNIDIS Constantin. (2008). Measurement of Bank Performance in Greece, *South-Eastern Europe Journal of Economics*, (1), 79-95.
- LAHA, Soumendra & BISWAS, Sanjip. (2019). A Hybrid Unsupervised Learning and Multi-Criteria Decision-Making Approach for Performance Evaluation of Indian Banks. *Accounting*, 5(4), 169-184.
- MADIĆ, Miloš, ANTUCHEVICIENE, Jurgita, RADOVANOVIĆ, Miroslav, & PETKOVIĆ, Dušan. (2017). Determination of Laser Cutting Process Conditions Using the Preference Selection Index Method. *Optics & Laser Technology*, 89, 214-220.
- MANDIĆ, Ksenija, DELIBASIC, Boris, KNEZEVIĆ, Senezana, & BENKOVIC, Sladjana. (2014). Analysis of The Financial Parameters of Serbian Banks Through the Application of The Fuzzy AHP and TOPSIS methods. *Economic Modelling*, 43, 30-37.
- MANİYA, Kalpesh & BHATT, Mangal Guido. (2010). A Selection Of Material Using A Novel Type Decision-Making Method: Preference Selection Index Method. *Materials & Design*, 31(4), 1785-1789.
- MENİCUCCI, Elisa & PAOLUCCI, G. (2016). The Deyermnants of Bank Profitability: Empirical Evidence from European Banking Sector, *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 14(1), 86-115.
- OKUYAN, H. Aydın & KARATAŞ, Yasemin. (2017). Türk Bankacılık Sektörünün Kârlılık Analizi, *Ege Akademik Bakış*, 17(3), 395-406.
- ÖZBEK, Aşır. (2017). *Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri ve Excel ile Problem Çözümü*. 1. Baskı, Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- ROY, Shuvashish & DAS, Arindam. (2018). Application of TOPSIS Method for Financial Performance Evaluation: A Study of Selected Scheduled Banks in Bangladesh. *Journal of Commerce and Accounting Research*, 7(1), 24-29.

- SEYREK, İbrahim Halil & ATA, H. Ali. (2010). Veri Zarflama Analizi ve Veri Madenciliği ile Mevduat Bankalarında Etkinlik Ölçümü. *Journal of BRSA Banking & Financial Markets*, 4(2), 67-84.
- SHUAI, Jia-Jane & WU, Wei-Wen. (2011). Evaluating The Influence of E-Marketing on Hotel Performance by DEA And Grey Entropy, *Expert Systems with Applications*, 38, 8763–8769.
- SLIOGERIENE Jurate, TURSKIS Zenonas & STREIMIKIENE Dalia. (2013). Analysis and Choice of Energy Generation Technologies: The Multiple Criteria Assessment on The Case Study of Lithuania, *Energy Procedia*, 32, 11-20.
- STEWART, Chris, MATOUSEK, Roman, & NGUYEN, Thao Ngoc. (2016). Efficiency in the Vietnamese Banking System: A DEA Double Bootstrap Approach. *Research in International Business and Finance*, 36, 96-111.
- SUFİAN, Fadzlan. (2007). The Efficiency of Islamic Banking Industry: A Non-Parametric Analysis with Non-Discretionary Input Variable. *Islamic Economic Studies*, 14(1-2), 53-78.
- TEZERGİL, Seher A. (2016). VIKOR Yöntemi ile Türk Bankacılık Sektörünün Performans Analizi. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 38(1), 357-373.
- TOPAK, Mehmet Sabri, & ÇANAĞÇIOĞLU, Mustafa. (2019). Banka Performansının Entropi ve COPRAS Yöntemi ile Değerlendirilmesi: Türk Bankacılık Sektörü Üzerine Bir Araştırma. *Mali Çözüm Dergisi*, 29, 107-132.
- URAL, Mert, DEMİRELİ, Erhan, & ÇALIK, Sevinç Güler. (2017). Kamu Bankalarında Performans Analizi: ENTROPI ve WASPAS Yöntemleri ile Bir Uygulama. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (31), 129-141.
- WANKE, Peter, AZAD, Abul Kalam, & EMROUZNEJAD, Ali. (2018). Efficiency in BRICS Banking Under Data Vagueness: A Two-Stage Fuzzy Approach. *Global Finance Journal*, 35, 58-71.
- WANKE, Peter, AZAD, Md. Abul Kalam & BARROS, C. P. (2016). Efficiency factors in OECD banks: A ten-year analysis. *Expert Systems with Applications*, 64, 208-227.
- YILDIRIM, Bahadır Fatih ve DEMİRCİ, Ebru. (2017). Banka Performansının TOPSIS-M Uygulaması ile Değerlendirilmesi. *Söke İşletme Fakültesi Priene Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi*, 1(1), 35-48.
- YOU, Mei-Li, SHU, Chi-Min, CHEN, Wei-Ting & SHYU, Mei-Ling. (2017). Analysis of Cardinal Grey Relational Grade and Grey Entropy on Achievement of Air Pollution Reduction by Evaluating Air Quality Trend in Japan, *Journal of Cleaner Production*, 142, 3883-3889.
- ZAVADSKAS, Edmundas Kazimieras & TURSKİS, Zenonas. (2010). A New Additive Ratio Assessment (ARAS) Method in Multicriteria Decision-Making. *Technological and Economic Development of Economy*, 16(2), 159-172.
- ZAVADSKAS, Edmundas Kazimieras, TURSKİS, Zenonas, & VİLUTİENE, Tatjana. (2010). Multiple Criteria Analysis of Foundation Instalment Alternatives by Applying Additive Ratio Assessment (ARAS) Method. *Archives of civil and mechanical engineering*, 10(3), 123-141.

D-8 ÜLKELERİNDE İŐİSZLİK VE İKTİSADİ BÜYÜME İLİŞKİSİNİN PANEL NEDENSELLİK ANALİZİ*

PANEL CAUSALITY ANALYSIS OF UNEMPLOYMENT AND ECONOMIC GROWTH RELATIONSHIP IN D-8 COUNTRIES

Rüştü YAYAR**

Betül ÖZTAŞ***

Özet

İŞsizlik oranını azaltmak ve yüksek bir büyüme oranı gerçekleştirmek bütün ekonomilerin en önemli amaçlarıdır. Bu çalışmada İŞsizlik ve İktisadi büyümenin ne olduğu ve bu kavramlar arasındaki ilişki açıklanmaya çalışılmıştır. D-8 ülkeleri için İŞsizlik ve İktisadi büyüme arasındaki ilişki 1998-2017 dönemine ait yıllık verilerle incelendiği bu çalışmada panel nedensellik analizi kullanılmıştır. Analiz sonuçlarına göre Endonezya’da %1 anlamlılıkta ve Türkiye’de ise %5 anlamlılıkta İktisadi büyümeden İŞsizlik oranına doğru bir nedensellik ilişkisinin olduğu tespit edilmiştir. İŞsizlik oranından İktisadi büyümeye doğru nedensellik ilişkisine bakıldığında ise D-8 ülkelerinin hiçbirinde İŞsizlik oranının İktisadi büyümenin nedeni olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: D-8, İŞsizlik, İktisadi Büyüme, Panel Nedensellik Analizi

JEL Kodu: C33, E24, O47

Abstract

Reducing the unemployment rate and achieving a high growth rate are the most important goals of all economies. In this study, meaning of unemployment and economic growth and the relationship between these concepts are explained. This study using yearly data covering 1998-2017 period examines the relationship between unemployment and economic growth for D-8 countries, by using the panel causality analysis. According to the analysis results it is determined that there is a casual relationship from economic growth to unemployment rate in Indonesia and in Turkey with significance rate %1 and %5, respectively. According to causality coefficients an increase in economic growth caused a decrease in unemployment rate, as it is expected. Examining the causality relationship from unemployment rate to economic growth, it is concluded that unemployment rate is not the cause of economic growth in any of the D-8 countries.

Keywords: D-8, Unemployment, Economic Growth, Panel Causality Analysis

JEL Codes: C33, E24, O47

*Bu çalışma Doç. Dr. Rüştü YAYAR danışmanlığında Betül ÖZTAŞ tarafından hazırlanan Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü tarafından 17.06.2019 tarihinde kabul edilen Yüksek Lisans tezinden türetilmiştir.

** Prof. Dr., Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, İİBF rustu.yayar@gop.edu.tr ORCID ID 0000-0001-6758-4715

*** Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, SBE, betulakyoruk@hotmail.com, ORCID ID 0000-0002-0819-6074

1. Giriş

İktisadi büyüme ve işsizlik, ülke ekonomilerinin iktisadi açıdan başarısını belirlemek için önem taşıyan makroekonomik değişkenlerdir. İktisadi büyüme ve işsizlik iktisatta birbirini tamamlayıcı ayrılmaz parçalardır. Büyüme veya işsizlik konularından birisi ele alınırsa diğerini de açıklamadan konunun incelenmesi mümkün değildir. İktisadi büyüme istenilen hedefi, işsizlik ise kaçınılmak istenilen tarafı ifade etmektedir. Dünya ekonomisinde en önemli sorunların başında gelen işsizlik, emek arz ve talebindeki farklılıktan oluşmaktadır. Özellikle de az gelişmiş ve gelişmekte olan ülke ekonomilerinde işsizlik daha yüksektir bu sebeple de çözümü aranan sorunlardandır. Genellikle gelişmiş ülkelerde işsizlik oranları daha düşüktür.

İktisadi büyümenin farklı tanımlamaları mevcuttur. İktisadi büyüme, bir ekonominin ürettiği mal ve hizmet miktarındaki artışlardır. Bütün ülke ekonomilerinin büyüme ihtiyacı vardır. İktisadi büyüme istihdam hacmi yaratır, finansal açıdan istikrarlı olmayı sağlar ve ülkelerin itibarını artırır. İstihdam hacmi yaratması ülkelerdeki işsizliği azaltmaktadır. Teoriye göre bir ülkede ekonomik büyüme arttıkça o ülkenin istihdam oranında da bir artış olur bu da işsizlik oranlarında bir düşüşe sebebiyet verir. Ekonomik büyüme ile istihdam doğru, ekonomik büyüme ile işsizlik ise ters orantılıdır. Ekonomik büyüme yaşayan ülkeler neden yeterince istihdam sağlayamıyor ve neden işsizlik oranları yüksek bu gibi sorunlar ekonomilerde tartışma konusu olmuştur. Büyüme oranları arttıkça işsizliğin azalmamasına istihdam yaratmayan büyüme denir. İstihdam yaratmayan büyüme kavramı son yıllarda büyük tartışmalara yol açmıştır.

Bireylerin reel gelirlerinin devamlı artması büyüme göstermektedir. Toplumlar daha iyi bir refah seviyesine ulaşabilmek için ekonomik büyümelerini gerçekleştirmeli bunun içinde üretimlerini artırmalıdır. Refah artışı ekonomik büyümenin ön koşuludur. Fakat büyüyen bir ülkede işsizlik artışı refah seviyesini olumsuz etkiler.

İşsizlik oranlarını azaltmak ve yüksek bir büyüme oranı gerçekleştirmek bütün ekonomilerin olduğu gibi D-8 ekonomilerinde en önemli amaçlarıdır. D-8 gelişmekte olan sekiz ülke anlamına gelmektedir¹. Üye olan sekiz ülke Türkiye, İran, Malezya, Mısır, Endonezya, Nijerya, Pakistan ve Bangladeş'tir. D-8' in amacı, ülkelerin daha iyi yaşam standardına sahip olmalarını sağlamak ve ticari açıdan yeni fırsatlar oluşturmaktır (Aşkın, 2013: 73-74). Bu çalışmada, D-8 ülkelerinde gerçekleşen ekonomik büyüme karşısında işsizlik oranının durumundaki değişimin ne olacağı sorusuna yanıt aranmaktadır.

Bu çalışmada D-8 ülkelerinde işsizlik ve iktisadi büyüme arasındaki ilişki 1998-2017 dönemi için panel veri analizi kullanılarak değerlendirilmeye çalışılmıştır. Bu amaçla öncelikle D-8 hakkında ve işsizlik ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki kavramsal ve teorik çerçevede değerlendirilmiş, devamında ilgili literatür taraması incelendikten sonra analiz gerçekleştirilmiş ve son kısımda çalışmanın bulguları tartışılmıştır.

2. Kavramsal ve Teorik Çerçeve

D-8 Gelişmekte olan sekiz ülke anlamında Türkiye, İran, Malezya, Mısır, Endonezya, Nijerya, Pakistan ve Bangladeş'in oluşturduğu uluslararası bir kuruluştur. D-8'in ilk resmi toplantısı 15 Haziran 1997 yılında İstanbul'da Çırağan Sarayında yapılmış ve bu zirveyle D-8 resmen kurulmuştur (Taştekin, 2006: 227). D-8'in temel amaçları kuruluş zirvesinde yani İstanbul'da açıklanmıştır. Gelişmekte olan ülkelerin daha iyi yaşam standardına sahip olmalarını sağlamak ve ticari açıdan yeni fırsatlar oluşturmak amacındadır. D-8 topluluğundaki insanlar eşitlik, demokrasi, adalet değerlerinin ve barış içinde yaşaması gerektiğinin bilincindedir. D-8'deki ülkelerin başka uluslararası veya bölgesel örgütlere üyelikleri D-8 için herhangi bir engel teşkil etmemektedir (Aşkın, 2013: 74).

D-8'in hedeflediği temel amaçlar yani ilkeler; savaş yerine barış, çifte standart yerine adalet, çatışma yerine diyalog, baskı yerine demokrasi, sömürü yerine adil düzen, baskı yerine demokrasi ve insan hakları olarak belirlenmiştir. Bu ilkeler D-8'in dünyada neyi amaçladıklarını nasıl bir mantıkla bir araya geldiklerini diğer örgütlerden hangi özelliklerinin farklı olduğunu ortaya çıkarmıştır. İlkeler savaşı huzur dolu ve her ülkenin dünyada söz sahibi olduğunu belirtir (Şahin, 2012: 119).

D-8 ülkeleri birbirleriyle olan sosyal ve ekonomik ilişkileri geliştirmeyi ve ülkeler arasındaki işbirliğini artırmayı amaçlamıştır. D-8'de işbirliği esas alınarak sektörel düzeyde yürütülmektedir. Türkiye çevre, sağlık ve sanayi; Endonezya yoksullukla mücadele ve insan kaynakları; İran bilim ve teknoloji; Bangladeş kırsal kalkınma; Mısır ticaret; Nijerya enerji; Malezya finans, bankacılık ve özelleştirme Pakistan ise tarım ve balıkçılık alanındaki işbirliğini koordine etmektedir (Doğan, 2015: 167). Zirve görüşmeleri iki yılda bir hükümet başkanlarının katılımıyla gerçekleştirilmektedir. D-8 kurulduğundan beri toplamda günümüze kadar yapılan zirve sayısı dokuzdur. Zirveler iki yılda bir yapılmakta ve son zirve ise 2017 yılında İstanbul'da yapılmıştır.

¹ 1997 yılında Refah partisinin lideri Prof. Dr. Necmettin ERBAKAN'ın girişimiyle kurulmuştur

D-8 ülkeleri çok kalabalık bir nüfusa yani işgücüne sahiptirler. Bunun yanı sıra zengin yeraltı ve yerüstü kaynakları, elverişli tarım alanları ve büyük pazar potansiyeli ile de göze çarpmaktadır. D-8'i oluşturan ülkeler coğrafik konum açısından bakıldığında Batı Afrika sahillerinden Güneydoğu Asya adalarına kadar çok geniş bir yelpaze konumundadır. Asya, Avrupa ve Afrika kıtalarında köprü niteliği taşımaktadırlar. D-8'e üye olan ülkeler karadan ve denizden öneme sahip olmakla birlikte havaalanları açısından da belli bir öneme sahiptirler (Güldal, 2009: 51-52). Türkiye odaklı yatırımlar örgüt için çok önemlidir. Sebebi ise Türkiye'nin yatırımı geniş bir coğrafya odaklı yatırımdır. Uluslararası işbirliği alanında hukukun üstünlüğü, insan hakları ve serbest piyasa ekonomisi gibi değerlerin bulunması da Türkiye'nin D-8 gibi bir örgütte bulunmasında etkin bir rolü vardır (Şahin, 2012: 132). Üye ülkeler nüfusları kalabalık olduğu için geniş pazar hacmine sahiptirler ve genç nüfusun fazlalığı ise işgücünün fazla olduğunu göstermektedir. D-8 ülkelerinde bol miktarda doğalgaz ve petrol madenleri bulunmaktadır. Bu kaynakların çokluğu başka ülkelerin ithalatı için önem taşımaktadır (Güldal, 2009: 114).

İran, Pakistan ve Bangladeş'in konumları; Türkiye, Mısır, Nijerya ülkelerinin jeopolitik konumlarına benzer. Bu durumda 6 ülkeye amfibi ülke denilmektedir. Amfibi ülke karada ve denizde manevra kabiliyeti olan ülke demektir. Sanayi bakımından D-8'ler, diğer İslâm Ülkeleri'ne göre daha da gelişmişlerdir. Gelişme gösteren sanayi kollarının başında tekstil ve gıda gelir. Madenler yönünden incelendiğinde ise, D-8'ler çok çeşitli ve zengin maden rezervlerine sahiptir (Aşkın, 2013: 82-84).

D-8, Türkiye'de bazı kişilerce önemli değil gibi görünmektedir. Aslında Türkiye açısından çok önemli bir kuruluştur. Türkiye Avrupa ve Amerika kaynaklı batı politikaların dışında İslam dünyasında bir güç arayışındadır. Türkiye burada batıdan farklı ekonomik kuruluşlarla da işbirliği içinde olabileceğini göstermektedir. Türkiye D-8'e önderlik yapmakta ve dünya siyasetindeki oluşacak dengelerde ne kadar güçlü olduğunu da göstermektedir (Şahin, 2012: 236).

Bir ekonomide cari ücret düzeyinde çalışmaya razı olduğu halde iş bulamayan kişilere işsiz denir (Dinler, 2007: 209). İşsizlik ülkelerin çoğunda görülen en büyük sorunlardan biridir. Günümüzde sosyal hayatta da işsizlik kavramı çok kullanılmaktadır. İşsizlik artarsa istihdam azalır, kazanılan gelirlerde azalış meydana gelir. Gelir azalışı insanların yaptıkları harcamalarının da azaltmasına sebep olur ve talepte de azalış meydana gelmektedir. Talep azalışı da ülkede durgunluğa sebep olmaktadır. Görüldüğü gibi işsizlik kavramının meydana getirdikleri ekonominin ana problemlerini oluşturmaktadır. İşsizlik oranı ise bir ülkenin toplam işsiz sayısının o ülkenin toplam işgücü miktarına bölümünün yüz ile çarpılarak hesaplanmasıdır. İşgücü piyasasının en önemli göstergelerinden birisi işsizlik oranıdır (Ayhan, 2008: 3-4).

İşsizliğin nedenleri çok çeşitlilik arz etmektedir. Başlıca işsizlik nedenleri arasında hızlı nüfus artışı, işgücünün sanayideki değişikliklere cevap verememesi, yatırım yetersizliği gibi problemlerdir. İşsizlik hem gelişmiş ülkelerde hem de gelişmekte olan ülkelerde baş gösteren bir sorundur. Gelişmiş ülkelerde çoğunlukla talep yetersizliğinden kaynaklanmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde ise kapasite azlığından dolayı yeterli istihdam alanı sağlanamamasından kaynaklanmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde işsizliğin azalması için tarımdan sanayiye geçecek kişiler için yeterli bir istihdam alanı oluşturulması gerekmektedir. Bu durum gelişmekte olan ülkeler için kolay değildir. Türkiye genç bir nüfusa sahiptir en önemli özelliği de işsizliğin yapısal nitelikte olmasıdır. Hükümetlerin uyguladığı bazı istihdam politikaları da işsizliğin en önemli sebeplerinden biri olarak belirtilmektedir (Güney, 2009: 150-151).

İşsizliğin sonuçlarına bakıldığında işsizliğin sosyal bir problem olduğu ve işsizliğin çok olduğu toplumların sağlıklı olduğu söylenilebilir. İşsizliğin yarattığı gelir kaybı sebebiyle hayat standardı düşen bireylerde psikolojik bir takım rahatsızlıklar çıkabilmektedir. Bireysel olan sonuçları sıralanırsa; kişiyi psikolojik olarak rahatsız etmesi, çevreye karşı duyduğu huzursuzluk ve kişinin özgüveninin azalması şeklindedir. Ayrıca işsizliğin intihar, uyuşturucu kullanımı, aile içi şiddet ve boşanmalara yol açtığı ve suç oranlarının arttığı araştırmalarla belirlenmiştir (Işığışık, 2012: 83). İşsizlik aslında ülke ekonomilerinin büyümesine engel olmakta ve kaynakların atıl olması da üretimin çok daha düşük olmasına sebep olmaktadır.

Bir ekonomide üretilen mal ve hizmet miktarının zaman geçtikçe çoğalmasına iktisadi büyüme denir. Büyüme bir ülkedeki insanların yaşam kalitesini devamlı olarak artırmaktadır. Bu sebeple ülkelerin makroekonomik amaçlarından bir tanesi hızlı bir büyümedir. Bütün ülkelerin iktisadi büyümeye ihtiyacı vardır. İktisadi büyüme istihdam hacmi yaratır, finansal açıdan istikrarlı olmayı sağlar ve ülkelerin itibarını artırır. İstihdam hacmi yaratması ülkelerdeki işsizliği azaltmaktadır. Bireylerin reel gelirlerinin devamlı artması büyümeyi göstermektedir. Büyümenin nasıl meydana geldiği büyümenin iç pazardan mı kaynaklı yoksa dış pazardan mı kaynaklı olduğu üretimin emek yoğun mu olduğu büyüme hızının ne olduğu önem teşkil etmekte ve bunlarda büyüme işsizlik ilişkisinin belirlenmesine yardımcı olmaktadır (Kanca, 2012: 4).

Piyasanın tam istihdam veya eksik istihdam durumlarına göre iktisadi büyüme kaynakları farklılıklar göstermektedir. Tam istihdam düzeyinde olan bir ekonominin üretiminde teknolojik gelişmeler ve üretim faktörlerindeki artış sebebiyle üretim kapasitesinde artış olabilmekte eksik istihdam düzeyinde ise talep artışı sebebiyle üretim artışı olabilmektedir (Kılınç, 2013: 5). Tüm ekonomilerde aslında istenilen de üretim artışı

sebebiyle oluşacak iktisadi büyümedir. İktisadi büyüme üretimde oluşacak değişikliklerdir. Üretim faktörleri ekonomide çıktı elde edilmesini sağlar. Üretimin sonunda çıktı olması için girdinin kesinlikle olması gerekmektedir.

Dünya ekonomisi gittikçe büyümesine rağmen işsizlik oranlarında azalma sağlanamamaktadır. İktisadi büyüme ve işsizlik arasındaki ilişkinin gittikçe zayıfladığını göstermektedir. İstihdam oranlarını artırmada iktisadi büyümenin tek başına yeterli olmaması istihdam yaratmayan büyüme terimini ortaya çıkarmıştır (Barışık vd., 2010: 89). Yüksek büyüme oranları neden yeterince istihdam sağlayamıyor neden işsizlik yüksek seyrediyor soruları ülkelerdeki tartışma konularıdır.

İstihdamsız büyüme gerçekleşmesinin sebeplerinden biri teknolojiye gelişmelerdir. Teknolojide meydana gelen gelişmeler emeğin işini azaltır yani emeğin iş yükü hafiflemiş olur. İşsizliğe karşı koyabilmek için istihdam dostu büyüme gerçekleştirilmelidir. İstihdam dostu büyüme kavramı, büyümenin yapabildiği kadar istihdamı artırması anlamındadır. Bu istihdam artışı ise verimliliği azaltır ve ekonomiyi olumsuz etkilemektedir. Yani büyümeden daha hızlı olan istihdam artışı verimliliği düşürmektedir. İstihdamsız büyüme gerçekleşmesinin sebeplerinden biri de, ekonomide gerçekleşen genişleme veya çöküş gibi olaylardan sonra emek piyasasında kalıcı problemler oluşabilmektedir. Bu sebeple de piyasada deflasyon, durgunluk gibi olaylar bittiğinde ücret ve istihdam büyümenin arkasında olacak ve böylece istihdamsız büyüme oluşacaktır (Yazıcı, 2018: 65-66).

İstihdam yaratmayan büyümenin sebeplerinden bir tanesi de gizli işsizliktir. Gelişmekte olan ülkelerde nüfus artış hızı sermaye artış hızından yüksek olduğu için bu ülkelerde işsizlik süreklilik kazanmaktadır. Özellikle de tarım sektöründe gizli işsizlik daha da fazladır. Sanayi ve hizmetler sektörü gelişme gösterse bile gizli işsizlik azaldığı için istihdam artırıcı bir durum olmaz ve istihdam yaratmayan büyüme gerçekleşmiş olur. Kayıt dışı istihdamda da istihdama katılan kişiler ilgili kamu kurum ve kuruluşlarına bildirim yapmadığı için istihdam yaratmadığı düşünülebilmektedir.

Okun yasası, işsizlikle büyüme oranı arasındaki ters yönlü ilişkiyi analiz ederek ele almaktadır. 1962 yılında Arthur M. Okun bu ilişkinin varlığını keşfetmiştir. Bu sebeple de adı okun kanunu olmuştur. Bu yasa yüksek oranlarda gerçekleşen büyüme oranlarının işsizliği azalttığını, düşük oranlardaki büyüme oranlarının ise işsizliği artırdığını ifade etmiştir (Muratoğlu, 2011: 25). Okun kanuna göre % 1 puanlık büyümeye karşılık işsizlik oranı % 0,5 azalmaktadır. Bu kanun iktisat politikaları açısından önemlidir. Çünkü belirli bir oranda olan büyümenin işsizliği nasıl etkileyeceğini bulmayı sağlayan bir araçtır. Okun yasası yeni çalışmalara ışık tutar veya politika yapıcılar okun yasasına göre politika reformları geliştirebilirler (Yazıcı, 2018: 40).

3. Literatür Özeti

İktisadi büyüme ve işsizlik oranları arasındaki ilişkiyi inceleyen pek çok çalışma bulunmaktadır. Bu kısımda çalışmaya ilham veren bazı çalışmaların özetleri yer almaktadır.

Zagler (2003) çalışmasında, Almanya, Fransa, İtalya ve İngiltere'de ekonomik büyüme ve işsizlik konusunda vektör hata düzeltme modelini analiz etmiştir. İşsizlik ve ekonomik büyümenin eş bütünleştiğini ve çoğu içsel büyüme modelinde aynı otoritif birim kökü kullandığını ve uzun dönemde, ekonomik büyüme ve işsizlik, pozitif bir şekilde birbiriyle ilişkili olduğu tespit edilmiştir. Kısa vadede, denge işsizlik oranındaki bir artış, ekonomik büyüme oranlarının düşüşüyle ilgilidir. Ekonomik büyümenin ve işsizliğin kısa vadedeki dinamikleri bu nedenle Okun'un yasasıyla tutarlıdır.

Yüceol (2005); Türkiye'de büyüme ve işsizlik oranları arasındaki ilişkinin dinamik bir analizini yapmıştır. Çalışmasında, 1950-2004 dönemi için zaman serilerinin durağanlığını test ederek büyüme ile işsizlik arasındaki ilişkinin yönü ve büyüklüğünü araştırmak üzere eş-bütünleşme testi ve standart bir VECM modeli uygulanmıştır. Çalışmanın sonuçlarına göre büyüme ve işsizlik değişkenleri arasında uzun dönemli bir nedensellik ilişkisi bulunmamıştır. Fakat belirli gecikme sonrasında uzun dönemde büyümenin işsizlik üzerinde artan oranda etkisi olduğu görülmüştür. 1980'li yıllardan sonra büyümenin işsizliği azaltma etkisinin azaldığı sonucuna varılmıştır.

Yılmaz (2005); Türkiye'de 2002'den sonra ekonomide yüksek büyüme hızı olmasına rağmen yüksek işsizlik oranı bulunması tartışmalara sebep olmuş ve bu durumu açıklamayı amaçlamıştır. İlk başta teoride büyüme işsizlik ilişkisi açıklanmış daha sonra ekonometrik analizlerle açıklanmaya çalışılmıştır. İlişkinin yönü için Granger Nedensellik testi ve son tahmin hata kriteri testleri yapılmıştır. Araştırma sonucuna göre büyüme oranı ile işsizlik oranı arasında karşılıklı bir nedensellik ilişkisi bulunmamıştır. Büyüme oranından işsizlik oranına ilişki bulunamamıştır. Sadece işsizlik oranından büyüme oranına doğru nedensellik ilişkisi bulunmuştur.

Kızılgöl (2006); iktisadi büyüme ve işsizlik oranı arasındaki ilişkinin uzun dönemli olup olmadığını analiz etmiştir. 1988-2006 dönemindeki altı aylık veriler kullanılmıştır. Büyüme ve işsizlik arasındaki eşbütünleşme ilişkisi için Johansen yöntemi kullanılmış ve büyüme oranı ile işsizlik arasında tek ve uzun yönlü bir ilişki

bulunmuştur. Hsiao'nun Nedensellik testi ve VECM yardımıyla yapılan Granger Nedensellik testleri işsizlik oranından büyüme oranına doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisinin var olduğunu göstermiştir.

Ayhan (2008); çalışmasında Türkiye' de iktisadi büyüme ve işsizlik oranları arasındaki ilişki incelenmiştir. İlk olarak büyüme ve işsizlik kavramları ve aralarındaki ilişki açıklanmıştır. Çalışmada 1970-2006 yılları ele alınmıştır. Büyüme ve işsizlik ilişkisi için Johansen eşbütünleşme modeli ve Granger nedensellik testi yapılmıştır. Kısa dönemde nedensellik ilişkisi bulunamamıştır. Uzun dönemde ise büyümeden işsizliğe doğru ve verimlilikten işsizliğe doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi bulunmuştur.

Moosa (2008); Mısır, Cezayir, Fas, Tunus ülkeleri için 1990 ve 2005 dönemleri için Okun yasası tahmin edilmeye çalışılmış ve geçerliliği incelenmiştir. Çalışmasında bu 4 ülke için işsizlik ve büyüme arasında herhangi bir ilişki bulunamamış yani okun yasasının geçerli olmadığını ifade etmiştir. Geçerli olmama sebebi olarak da esnek işgücü piyasasının okun katsayısının değerini yükselteceğini söylemiştir. Ekonominin yapısını belirleyen sektörler emek yoğun olmadığı için büyümenin işsizliği azaltmadığını ifade etmişlerdir.

Hussain, Siddiqi ve Iqbal (2010) çalışmasında, 1972'den 2006'ya kadar Pakistan için zaman serisi verilerini kullanarak büyüme ve işsizlik arasındaki nedensellik ilişkisini test etmeyi amaçlamıştır. Büyümenin, işsizlik seviyesini azaltmak için bir yol olduğu düşünülmüştür. İlk olarak Johanson eşbütünleşme analizleri yapılmış ve büyüme ve işsizlik arasında uzun vadeli bir ilişki olduğu ortaya konulmuştur. Çalışmada Vektör Hata Düzeltme Modeli (VECM) kullanılmıştır. VECM'nin sonuçları, açıklayıcı değişkenler olarak, sermaye, emek ve beşeri sermaye olmak üzere büyüme ve işsizlik arasında kısa ve uzun vadede nedensellik ilişkisinin olduğunu göstermiştir.

Haliloğlu (2011); Türkiye'de 1980 ve 2008 yılları arasındaki dönemde, iktisadi büyüme ve istihdam kavramları incelenmiş ve ekonominin istihdam yaratma performansı araştırılmıştır. Türkiye'de büyüme ve istihdam ile ilgili bazı sonuçlara ulaşmak için bir takım regresyon uygulamaları yapılmıştır. Sonuçlar, büyüme ve istihdamın ortalama artış hızlarının ve iki değişken arasındaki ilişkinin 1980 öncesine göre azaldığını göstermektedir. 1980 ve 2000 arası dönemde istihdam artış hızı açısından önemli bir değişiklik yoktur. 2000 sonrası ve öncesi dönemlerde net bir şekilde farklılık vardır. 2000 sonrası dönemde GSYİH ve istihdam düzeyi arasındaki ilişki kopmuş ve istihdamsız büyüme yaşanmıştır.

Ting ve Ling (2011); Malezya' da Okun yasasının geçerliliğini incelemişlerdir. Okun yasasının Avrupa ülkelerinde yaygın olduğunu söylemişlerdir. Çıktı artışı ile işsizlik oranı arasındaki negatif ilişkiyi açıklamışlardır. Okun yasasının Malezya'daki varlığı Hodrick- Prescott filtresi uygulanarak aralarındaki ilişki ölçülmüş ve aralarındaki bütünleşmeyi belirlemek için ise ARDL uygulanmıştır. Okun yasasının geçerli olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Stephen (2012)'in çalışmasında, kentsel işsizlik, Nijeryalı politika yapımcıların karşılaştığı en zorlu ekonomik sorunlardan biri olarak görülmüştür. Çalışmada, kentsel işsizlik krizinin Nijerya'daki ekonomik büyüme üzerindeki etkisini incelenmiştir. Kentsel işsizlik krizi ile Nijerya'daki ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi belirlemek için standart ekonometrik yöntem, Adi En Az Kare Çoklu Regresyon (OLS) kullanılmıştır. Sonuçta, işsizlik krizinin geçmiş değerlerinin, Nijerya'daki gelecekteki ekonomik büyümeyi öngörmek için kullanılabileceği gösterilmiştir. Ekonometrik sonuçlar, devletin, sanayileşme ve tarımın mekanize edilmesi için doğrudan önlemler almayı gerektirdiğini ortaya koymuştur. Ayrıca, işsizlik krizini en aza indirmek için mesleki eğitim programlarının yeniden teşvik edilmesi önerilmiştir.

Kılınç (2013); Türkiye'de iktisadi büyüme, enflasyon ve işsizlik arasındaki ilişki ADF birim kök testi, regresyon analizi ve nedensellik testleri yapılarak araştırılmıştır. Araştırmada 2003- 2011 yılları arası çeyrek dönemler ele alınmıştır. Bulunan sonuçlara göre enflasyon ve işsizlik arasında çift yönlü, ters ve güçlü bir ilişki bulunmuştur. İşsizlik artışı enflasyonu azaltıcı etkidedir. Büyüme ile enflasyon arasındaki ilişkide çift yönlü simetrik bir ilişki bulunmaktadır. Büyümedeki artış enflasyonu da artırmaktadır. Büyüme ve işsizlik arasında ise ters yönlü bir ilişki bulunmuştur. Büyümedeki artış işsizliği azaltıcı etki içerisindedir.

Elshamy (2013)'ün çalışmasında, Mısır ekonomisinde okun yasasının kilit nokta olduğunu ve GSYİH'nın %3 oranında büyümesinin işsizlikte %1'lik azalmaya yol açtığını ortaya koymuşlardır. Son zamanlarda yapılan çalışmaların GSYİH ile işsizlik arasındaki ilişkinin okun yasasının önerdiği gibi %3 değil, %2 veya %2,5 arasında olduğunu ifade etmiştir. Bu çalışmada Okun'un Mısır'daki katsayısı hata düzeltme mekanizması (ECM) kullanılarak analiz edilmeye çalışılmıştır. Çalışmada 1970-2010 dönemi ele alınmış ve Uluslararası Finansal İstatistiklerden elde edilmiş olan verilere dayanmaktadır. Okun yasası uzun ve kısa vadede Mısır'da tahmin edildiğinde katsayı işareti beklenildiği gibi ve istatistiksel olarak anlamlı çıkmıştır.

Akeju ve Olanipekun (2014) çalışmasında Okun yasasının Nijerya'daki geçerliliğini test etmeyi amaçlamıştır. Nijerya'da düşük istihdam oranına sahip hızlı nüfus oranının olduğunu söylemişlerdir. İşsizlik oranı ve büyüme arasındaki ilişkiyi incelemek için hata düzeltme modeli ve Johansen eşbütünleşme analizi yapılmıştır. Değişkenlerin arasında hem kısa hem de uzun vadeli bir ilişki olduğu bulunmuştur.

Dilber, Eryiğit ve Güven (2015), Türkiye ve AB ülkelerinde iktisadi büyüme ve işsizlik arasındaki ilişkiyi Panel Eşbütünleşme testleri ile analiz etmişlerdir. 28 ülkeye sahip olan Avrupa birliği ülkeleri ile Türkiye ele alınmış ve 2001-2011 dönemi verileri kullanılmıştır. İşsizlik ve büyüme arasında Panel Eşbütünleşme testleri yapılmış ve Hausman testi uygulanmıştır. Uzun dönemde parametrelerin homojen olmadığı sonucuna ulaşılmış ve Havuzlanmış Ortalama Grup Tahmincisi ile kısa dönem ilişkisi test edilmiştir. İşsizlik ve büyüme değişkenlerinin uzun dönem ilişkisi için Westerlund Panel Eşbütünleşme testi yapılmıştır. Bulunan sonuçlarda büyüme ve işsizlik arasında uzun dönemli eşbütünleşme ilişkisi bulunmuştur.

Yazıcı (2018), Türkiye ekonomisinde işsizlikle iktisadi büyüme arasındaki ilişkiyi zaman serileri analizi kullanarak incelemiştir. Teoriye bakılacak olursa işsizlikle büyüme arasındaki ilişki negatiftir fakat son yıllarda yüksek büyümenin işsizliği azaltmadığı durumlar tartışma konusu olmuştur. Bu çalışmada işsizlikle büyüme arasındaki beklenen negatif ilişkinin Türkiye’de var olup olmadığı araştırılmıştır. 1960-2015 arası dönem incelemeye alınmıştır. Elde edilen sonuçlara göre, işsizlikle büyüme arasında uzun dönemde eşbütünleşme ilişkisi vardır. Yapılan testler sonucunda büyümenin işsizliği azaltmada etkili olmadığı sonucu çıkmıştır. Kısa dönemde değişkenler arasında nedensellik ilişkisi bulunamamıştır. Uzun dönemde ise işsizlikten büyümeye tek yönlü bir nedensellik ilişkisi bulunmuştur.

İktisadi büyüme ve işsizlik oranı arasındaki ilişkiyi inceleyen pek çok çalışma vardır. Fakat işsizlik oranının iktisadi büyüme üzerinde yarattığı etki açısından bakıldığında tam bir görüş birliği bulunamamıştır. Literatürdeki çalışmaların bir kısmı işsizlikle büyüme arasındaki ilişkinin yönünü belirlemeye çalışırken bir kısmı ise geçerli olan katsayıları bulmaya çalışır. Türkiye’de yapılan çalışmalarda genelde nedensellik analizi yapılmıştır. Yapılan analizlerde bazen herhangi bir nedensellik ilişkisi bulunamazken, bazen ekonomik büyümeden işsizliğe ya da işsizlikten ekonomik büyümeye doğru tek yönlü ilişkinin olduğu, bazen de iki değişken arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisinin olduğu görülmüştür. Kısacası Türkiye’deki çalışmalarda büyüme ve işsizlik arasındaki ilişki için kesin bir sonuca varmak mümkün değildir. Dünyadaki yapılan çalışmalara bakıldığında ise işsizlikle ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkisi ve daha çok analizlerde okun yasaı ele alınmıştır. Okun yasaı da ülkeden ülkeye değişiklik göstermektedir.

4. Deneysel Çalışma

4.1. Veri Seti

İşsizlik ve iktisadi büyüme oranları arasındaki ilişki D-8 ülkeleri için 1998-2017 yılları kullanılarak panel veri analizi ile çözümlenmeye çalışılmıştır. D-8 ülkeleri olarak nitelendirilen; Bangladeş, Endonezya, İran, Malezya, Mısır, Nijerya, Pakistan ve Türkiye analize dahil edilmiştir. GSYİH büyümesi, yıllık yüzde değişim olarak, işsizlik ise toplam işgücünün yüzde değişimi şeklinde ele alınmıştır. D-8 örgütü 1997 yılı içerisinde kurulduğu için 1998-2017 yılları arası analize dahil edilmiştir. Veriler Dünya Bankasının resmi internet sitesinden alınmıştır. Bu çalışmada iktisadi büyüme EB ile işsizlik oranı ise İO ile ifade edilmiş ve değişkenler arasındaki ilişkiler şu iki model kullanılarak analiz edilmiştir.

$$\dot{I}O_{n,t} = \beta_0 - \beta_1 EB_{n,t} + u_t \quad (1)$$

ve

$$EB_{n,t} = \alpha_0 - \alpha_1 \dot{I}O_{n,t} + e_t \quad (2)$$

Model 1’de İO bağımlı değişken, EB ise bağımsız değişkendir. Modelde yer alan β_0 katsayısı modelin sabit terimi iken, β_1 katsayısı modelin eğim katsayısı yani EB’de meydana gelen %1’lik değişimin İO üzerindeki etkisini göstermektedir. u_t ise modelin hata terimidir. 2 nolu modelde EB bağımlı değişken, İO ise bağımsız değişkendir. Modelde yer alan α_0 katsayısı modelin sabit terimi iken, α_1 katsayısı modelin eğim katsayısı yani İO’da meydana gelen %1’lik değişimin EB üzerindeki etkisini göstermektedir. e_t ise modelin hata terimidir. Her iki modelde yer alan n ve t indisleri değişkenlerin bir panel veri olduğunu ifade etmektedir. n, verilerin kesit boyutunu (yani yukarıda bahsi geçen ülkeleri), t ise zaman boyutunu ifade etmekte ve 1998-2017 yılları arası yıllık verilerdir. Her iki modelde de eğim katsayılarının beklenen işareti negatiftir.

4.2. Yöntem

Bu çalışmada, D-8 ülkelerinde iktisadi büyüme ile işsizlik oranı arasındaki ilişkiler panel veri analizi kullanılarak analiz edilmektedir. Bunun için üç aşamalı bir yöntem izlenmektedir. Birinci aşamada değişkenlerdeki ve modellerdeki yatay kesit bağımlılığının olup olmadığı araştırılmaktadır. İkinci aşama da modellerde homojenliğin mi yoksa heterojenliğin mi olup olmadığı test edilmektedir. Üçüncü ve son aşamada ise değişkenler arasındaki nedensellik ilişkileri, Konya (2006) tarafından geliştirilen Bootstrap yöntemine dayalı nedensellik testi ile araştırılmaktadır.

4.2.1. Yatay Kesit Bağımlılığı

Panel veri analizlerinde şoklar ve gözlemlenemeyen bileşen varlıkların sebebiyle yatay kesit bağımlılığı dikkate alınmalıdır. Panel veri analizlerinin birçoğunda yatay kesit bağımlılığının olup olmadığı araştırılmaktadır. Örnek olarak panel birim kök, panel eşbütünleşme ve panel nedensellik analizleri yapılmadan önce yatay kesit bağımlılığı testi yapılmalıdır. Yatay kesit bağımlılığını ele almayan analizlere birinci nesil panel veri analizi, yatay kesit bağımlılığını ele alan analizlere ise ikinci nesil birim kök analizi yapılmaktadır. Yatay kesit bağımlılığı panel veri modelinde birimler için elde edilen hata terimleri arasındaki korelasyonun varlığını ifade etmektedir (Yerdelen Tatoğlu, 2013: 9). Yatay kesit bağımlılığı, birimlerin birbiriyle bağımlı olup olmadığı ve seriye gelen bir şokun diğer birimleri aynı derecede etkileyip etkilemediğinin incelenmesidir (Erataş vd., 2013: 24).

Yatay kesit bağımlılığı için bazı testler geliştirilmiştir. Bu testler t ile ifade edilen zaman periyoduna ve n ile ifade edilen kesit boyutu yani ülke sayısına karşı duyarlı olan testlerdir. Breusch ve Pagan (1980) tarafından öne sürülen LM testi, en küçük kareler tahmininden oluşturulan yatay-kesit artıklar arasındaki korelasyon katsayılarının kareleri toplamından elde edilir ve bilhassa t yeterince büyük olduğunda modellerde daha kullanışlı olmaktadır. Pesaran (2004) tarafından öne sürülen CD_{LM} testinde, n büyük t küçük olduğunda yatay-kesit bağımlılığının tespit edilmesini sağlar. Bu test artıklar arasındaki korelasyon katsayılarının toplamından oluşturulur. Yine Pesaran tarafından öne sürülen LM testinde ise t ve n 'nin büyük olduğu durumlarda daha iyi sonuçlar vermektedir (Belke vd., 2015: 205-206). Son olarak da üzerine eklemelerle birlikte geliştirilen Baltagi, Kao ve Feng (2012) tarafından geliştirilen LM testleridir (Öncel vd., 2017: 409). Bu testlerin hipotezleri ise;

H_0 : Yatay kesit bağımlılığı yoktur.

H_1 : Yatay kesit bağımlılığı vardır şeklindedir.

Test istatistiklerinin olasılık değerleri %10, %5 gibi anlamlılık değerlerinden küçükse sıfır hipotezi kabul edilemez ve değişkenlerde yatay kesit bağımlılığının var olduğu sonucuna ulaşılır. Başka bir ifadeyle hesaplanan test istatistikleri kritik değerden büyük ise sıfır hipotezi reddedilir ve yatay kesit bağımlılığının olduğu sonucuna ulaşılır. Böyle bir durumda yatay kesit bağımlılığını dikkate alan analizler kullanılacaktır (Öncel vd., 2017: 409-410). Kısaca testin karar kuralı; testin hesaplanan istatistiğine ait olasılık değeri anlamlılık düzeylerinden küçükse H_0 reddedilmekte ve değişkenlerde ve modelde yatay kesit bağımlılığının olduğu anlamına gelir.

4.2.2. Homojenlik Testi

Homojenlik testi eğim katsayılarının yatay kesitler arasında farklılaşıp farklılaşmadığını kontrol etmektedir (Şahin, 2018: 290). Yatay kesit bağımlılığındaki gibi sonraki aşamalar için panel eşbütünleşme ve nedensellik gibi çeşitli analizlerde verilerin katsayılarının homojen veya heterojen olması önem taşımaktadır. Model 1 ve Model 2'de yer alan eğim katsayıların tüm ülkeler için geçerli olmasına yani, tüm ülkelerin eğim katsayılarının tek bir eğim katsayısına eşit olmasına homojenlik adı verilmektedir. Eğer bu katsayılar analizde yer alan ülkeler için farklılaşıyor ise modellerin heterojen yapıda olduğuna karar verilir bu duruma heterojenlik adı verilmektedir.

Eğim katsayılarının homojen veya heterojen olduğunun belirlenmesi konusunda ilk olarak Swamy (1970) çalışmalar yapmıştır. Daha sonra Pesaran ve Yamagata (2008) testi geliştirmiştir. Testin hipotezleri;

H_0 : Eğim katsayıları homojendir.

H_1 : Eğim katsayıları homojen değildir.

şeklindedir.

Pesaran ve Yamagata (2008) hipotezleri test edebilmek amacıyla iki farklı test istatistiği geliştirmiştir. Büyük örneklem için:

$$\tilde{\Delta} = \sqrt{N} \left(\frac{(N^{-1}\tilde{S} - k)}{\sqrt{2k}} \right)$$

Küçük örneklem için:

$$\tilde{\Delta}_{adj} = \sqrt{N} \left(\frac{(N^{-1}\tilde{S} - k)}{\sqrt{v(T, k)}} \right)$$

Yukarıdaki büyük ve küçük örneklem denklemlerinde S Swamy test istatistiğini, N yatay kesit sayısını, k açıklayıcı değişken sayısını ve $v(T, k)$ ise standart hatayı göstermektedir (Yıldırım ve Şahin, 2018: 77-78).

Test istatistiklerinin olasılık değerleri %10 ve %5 gibi anlamlılık düzeylerinden küçükse veya hesaplanan test istatistikleri kritik değerlerden büyükse sıfır hipotezi kabul edilemez ve eğitim katsayıları homojen değildir sonucuna ulaşılır (Öncel vd., 2017: 410). Bunun anlamı D-8 ülkelerinin her birinin farklı eğitim katsayılarına sahip olduğu anlamına gelmektedir. Homojenlik varsa homojenliği, yoksa heterojenliği dikkate alan testler kullanılmalıdır.

4.2.3. Konya (2006) Nedensellik Testi

Konya (2006) tarafından geliştirilen nedensellik testi bootstrap yöntemine dayanmaktadır. Bu yöntemin iki ana koşulu bulunmaktadır. Bunlar modellerde yatay kesit bağımlılığı ve heterojenliğin olmasıdır. Yukarıda yapılan analizlerde çalışmada kullanılan modellerin bu koşulları sağladığı ortaya konulmuştur.

Panel bootstrap nedensellik testi görünüşte ilişkisiz regresyon (SUR) temelini dayanır ve analizdeki nedensellik ilişkisinin bulunabilmesi için ülkelere ait bootstrap kritik değerlerin Wald testini içermektedir. Konya nedensellik testinin çok sayıda avantajı bulunmaktadır. Seviye değerlerinde kullanılan değişkenlerin nedensellik testi öncesinde yapılması gereken birim kök ve eşbütünleşme özelliklerinin tespiti için yapılacak olan testlere gerek duyulmamaktadır. Bu sebeple de modeldeki değişkenlerin durağan olmaları gerekmemekte ve değişkenler düzey yani seviye değerleriyle analize katılmaktadır. Çünkü her ülke için ayrı bir bootstrap kritik değeri elde edilmektedir. İkincisi, ülkeler arasında eşanlı korelasyonlara izin verilerek panel verinin sağladığı ekstra bilgi kullanımı elde edilmektedir. Bu sebeple de sistem bir VAR sistemi değil SUR sistemidir. Üçüncü olarak panel nedensellik testinde gecikme sayısının belirlenmesine ilişkin testlere de gerek duyulmamaktadır. Ayrıca bu yaklaşımda çift yönlü mü tek yönlü mü ve hangi ülkelerde Granger nedensellik ilişkisinin olduğunu ve hangi ülkelerde olmadığını belirleme imkanı sağlamaktadır (Belke vd., 2015: 206-207).

İki değişkenli modelde kullanılan bootstrap panel nedensellik eşitlikleri şu şekilde yazılmaktadır;

$$\begin{aligned} \dot{IO}_{1,t} &= \alpha_{1,1} + \sum_{l=1}^{mly_1} \beta_{1,1,l} \dot{IO}_{1,t-1} + \sum_{l=1}^{mlx_1} \varphi_{1,1,l} EB_{1,t-1} + \varepsilon_{1,1,t} \\ \dot{IO}_{2,t} &= \alpha_{1,2} + \sum_{l=1}^{mly_1} \beta_{1,2,l} \dot{IO}_{2,t-1} + \sum_{l=1}^{mlx_1} \varphi_{1,2,l} EB_{2,t-1} + \varepsilon_{1,2,t} \\ \dot{IO}_{8,t} &= \alpha_{1,9} + \sum_{l=1}^{mly_1} \beta_{1,8,l} \dot{IO}_{8,t-1} + \sum_{l=1}^{mlx_1} \varphi_{1,8,l} EB_{8,t-1} + \varepsilon_{1,8,t} \end{aligned} \quad (3)$$

ve

$$\begin{aligned} EB_{1,t} &= \alpha_{2,1} + \sum_{l=1}^{mly_1} \varphi_{2,1,l} EB_{1,t-1} + \sum_{l=1}^{mlx_1} \beta_{2,1,l} EB_{1,t-1} + \varepsilon_{2,1,t} \\ EB_{2,t} &= \alpha_{2,2} + \sum_{l=1}^{mly_1} \varphi_{2,2,l} EB_{2,t-1} + \sum_{l=1}^{mlx_1} \beta_{2,2,l} EB_{2,t-1} + \varepsilon_{2,2,t} \\ EB_{8,t} &= \alpha_{2,9} + \sum_{l=1}^{mly_1} \varphi_{2,8,l} EB_{8,t-1} + \sum_{l=1}^{mlx_1} \beta_{2,8,l} EB_{8,t-1} + \varepsilon_{2,8,t} \end{aligned} \quad (4)$$

Burada \dot{IO} işsizlik oranını, EB iktisadi büyümeyi, denklemlerin başlarında bulunan \dot{IO} ve EB'nin yanındaki 1'den 8'e kadar olan sayılar ($\dot{IO}_{1,t}$, $\dot{IO}_{8,t}$, $EB_{1,t}$, $EB_{8,t}$) yatay kesit birimi sayısını yani 8 ülkeyi, yanlarında bulunan t harfi ise zaman periyodunu temsil etmektedir. 1 gecikme uzunluğunu, mly ve mlx sırasıyla \dot{IO} ve EB için gecikme uzunluklarını ifade etmektedir (Özcan, 2015: 83).

Konya nedensellik testi için Wald test istatistiği bulunmakta ve bütün yatay kesit birimleri için ortak bir hipotez gerektirmemektedir. Bunun sebebi her bir yatay kesit için özel kritik değer hesaplanmasıdır. Yukarıdaki denklem sistemine göre, $\varphi_{1,8,l}$ değişkeni tüm birimler için sıfıra eşit değil iken $\beta_{2,8,l}$ değişkeni tüm birimler için sıfıra eşit ise EB'den \dot{IO} 'ya doğru tek yönlü bir nedensellik söz konusudur. $\varphi_{1,8,l}$ ve $\beta_{2,8,l}$ değişkenlerinin her ikisi de sıfıra eşit değil ise EB ile \dot{IO} arasında çift yönlü bir nedensellik söz konusu iken, $\varphi_{1,8,l}$ ve $\beta_{2,8,l}$ değişkenlerinin her ikisi de sıfıra eşit ise EB ile \dot{IO} arasında bir nedensellik söz konusu değildir (Aydın, 2018: 9).

3 nolu modele ait hipotezler;

H₀: İktisadi büyüme işsizliğin nedeni değildir.

H₁: En az bir ülke için iktisadi büyüme işsizliğin nedenidir.

4 nolu modele ait hipotezler;

H₀: İşsizlik iktisadi büyümenin nedeni değildir.

H₁: En az bir ülke için işsizlik iktisadi büyümenin nedenidir.

Hipotezlere ait karar kuralı ise şu şekildedir; eğer her bir ülke için hesaplanan test istatistik değeri (χ^2) bootsrap kritik değerlerinden büyükse o ülke için H₀ reddedilmektedir. Bunun anlamı o ülke için bağımsız değişkenden bağımlı değişkene doğru nedensellik ilişkisinin olduğu anlamına gelir. Örneğin 3 nolu model için Endonezya ülkesine ait hesaplanan χ^2 değeri bootsrap kritik değerlerden büyük olduğu için H₀ reddedilmektedir. Bunun anlamı Endonezya’da iktisadi büyümeden işsizlik oranına doğru bir nedensellik ilişkisinin olduğu söylenir. Küçük ise H₀ reddedilememektedir. Yani değişkenler arasında bir nedensellik ilişkisi olmadığı anlamına gelir.

4.3. Bulgular

Yukarıda belirtilen yöntemlere ait analizlerin bulguları çalışmanın bu kısmında gösterilmektedir. İlk olarak Tablo 1’de değişkenlere ve modellere ait yatay kesit bağımlılığı test sonuçları görülmektedir.

Tablo 1: Yatay Kesit Bağımlılığı Test Sonuçları

Değişken	EB		İO	
	Test İstatistiği	Olasılık	Test İstatistiği	Olasılık
Breusch-Pagan LM	51.23442	0.0047	103.1501	0.0001
Pesaran scaled LM	2.035785	0.0418	8.973310	0.0001
Bias-corrected scaled LM	1.825258	0.0680	8.762783	0.0001
Pesaran CD	3.644324	0.0003	3.321338	0.0009
Model	Model 1		Model 2	
Breusch-Pagan LM	52.67406	0.0032	100.0676	0.0001
Pesaran scaled LM	2.228165	0.0259	8.561391	0.0001
Bias-corrected scaled LM	2.017639	0.0436	8.350864	0.0001
Pesaran CD	3.879407	0.0001	6.098244	0.0001

Tablo 1’deki hesaplanan test istatistiklerine ait olasılık değerlerine bakıldığında anlamlılık düzeylerinden küçük olduğu görülmektedir. Bunun anlamı hem değişkenlerde hem de modellerde yatay kesit bağımlılığı varlığını kanıtlamaktadır. Bu aşamadan sonra yapılacak analizlerde bu bilgi kullanılarak yapılan analizler seçilmektedir. Bu çalışmada kullanılan Konya (2006) nedensellik testinde de değişkenlerde ve modellerde yatay kesit bağımlılığı olma koşulu bulunmaktadır. Bu test için gerekli olan ilk koşul sağlanmaktadır.

Tablo 2: Homojenlik Testi Sonuçları

Model 1		
Test	Test İstatistiği	Olasılık
$\tilde{\Delta}$	2.416	0.008
$\tilde{\Delta}_{adj}$	2.610	0.005
Model 2		
Test	Test İstatistiği	Olasılık
$\tilde{\Delta}$	2.267	0.012
$\tilde{\Delta}_{adj}$	2.449	0.007

Tablo 2’de görülen homojenlik test sonuçlarına göre hem model 1 hem de model 2 için $\tilde{\Delta}$ ve $\tilde{\Delta}_{adj}$ istatistiklerinin olasılık değerleri anlamlılık düzeylerinden küçük olduğu için H₀ hipotezleri reddedilmektedir. Bunun anlamı her iki modelde yer alan eğim katsayıları ülkeden ülkeye farklılık göstermektedir, modeller heterojen yapıdadır. Değişkenler arasında nedensellik ilişkilerini araştırmak için kullandığımız Konya (2006) nedensellik testinde de modellerin heterojen yapıda olma koşulu bulunmaktadır. Böylece bu test için gerekli olan ikinci koşulda sağlanmaktadır.

Tablo 3: Konya Nedensellik Test Sonuçları (H₀: İktisadi Büyüme İşsizliğin Nedeni Değildir)

ÜLKE	Katsayılar		Bootsrap Kritik Değerler		
	EB	Test İstatistiği	%10	%5	%1
Bangladeş	0.009	0.049	9.761	14.306	29.263
Endonezya	-0.634	35.271*	10.521	15.514	29.343
İran	-0.009	0.072	8.787	13.557	27.656
Malezya	0.032	6.429	8.617	13.480	30.386
Mısır	-0.306	5.351	12.026	18.840	35.486
Nijerya	-0.005	0.033	10.371	16.211	38.751
Pakistan	-0.036	0.363	11.301	18.056	35.890
Türkiye	-0.092	26.583**	9.038	13.928	28.321

*** sırasıyla %1 ve %5 istatistiki anlamlılık düzeyine göre nedenselliği ifade etmektedir.

Yukarıdaki tablo 3'te 3 nolu model için yapılan Konya (2006) panel bootsrap panel nedensellik sonuçları görülmektedir. Tabloya bakıldığında Endonezya'da %1 anlamlılıkta ve Türkiye'de ise %5 anlamlılıkta iktisadi büyümeden işsizlik oranına doğru bir nedensellik ilişkisinin olduğu görülmektedir. Çünkü bu ülkelere ait test istatistikleri bootsrap kritik değerlerinden büyük olduğu görülmektedir. Ayrıca nedensellik katsayılarına bakıldığında her iki ülkede de beklenildiği gibi iktisadi büyümede meydana gelen bir artış işsizlik oranında azalmaya neden olmaktadır. Endonezya'nın iktisadi büyümesinde meydana gelen %1'lik artış işsizlik oranını %0,63 oranında azaltırken bu oran Türkiye'de %0,09'dur. Yani Türkiye'de iktisadi büyümede meydana gelen %1'lik artış işsizliği %0,09 oranında azaltmaktadır.

Tablo 4: Konya Nedensellik Test Sonuçları (H₀: İşsizlik İktisadi Büyümenin Nedeni Değildir)

ÜLKE	Katsayılar		Kritik Değerler		
	EB	Test İstatistiği	%10	%5	%1
Bangladeş	0.191	0.994	8.821	13.528	27.666
Endonezya	0.136	4.681	11.634	17.316	31.653
İran	0.158	0.021	9.256	13.699	25.848
Malezya	0.591	0.291	9.615	14.299	26.037
Mısır	0.367	4.062	11.207	16.977	33.231
Nijerya	-2.033	8.558	11.166	17.839	39.427
Pakistan	0.299	1.894	11.006	16.004	32.248
Türkiye	1.104	10.459	10.579	15.175	32.349

Tablo 4'te 4 nolu model için yapılan Konya (2006) panel bootsrap panel nedensellik sonuçları görülmektedir. Tabloda yer alan hiçbir ülke için H₀ hipotezi reddedilememektedir. Yani D-8 ülkelerinin hiçbirinde işsizlik oranı iktisadi büyümenin nedeni değildir.

5. Sonuç ve Değerlendirme

İktisat literatüründe hem ulusal hem de uluslararası ekonomilerde en önemli sorunların başında iktisadi büyüme ve işsizlik gelmektedir. Daha önce yapılmış olan çalışmalara bakıldığında çok fazla bu konuyla ilgili çalışma olduğu ve tam bir fikir birliğinin sağlanamamış olduğu görülmüştür. Yani büyüme ve işsizlik ilişkisini inceleyen çalışmalarda farklı ülkelerde farklı sonuçlar bulunmuş hatta aynı ülkede farklı dönemlerde bile sonuçları farklı olan çalışmalara rastlanmıştır.

Bu çalışmada D-8 ülkeleri için işsizlik ve iktisadi büyüme arasındaki ilişkinin varlığı ve yönü 1998-2017 dönemine ait yıllık veriler kullanılarak tespit edilmeye çalışılmıştır. Çalışmada ilk olarak, ele alınan değişkenlerde ve modellere yatay kesit bağımlılığı testleri yapılmış ve var olduğu gözlemlenmiştir. Daha sonra ise homojenlik testi yapılmış ve sonucunda heterojenlik tespit edilmiştir. Son olarak da değişkenler arasındaki nedensellik ilişkileri Konya (2006) tarafından geliştirilen bootsrap yöntemine dayalı nedensellik testi yapılmıştır. Analiz sonuçlarına göre Endonezya'da %1 anlamlılıkta iktisadi büyümeden işsizlik oranına doğru bir nedensellik ilişkisinin olduğu ve Türkiye'de ise %5 anlamlılıkta iktisadi büyümeden işsizlik oranına doğru bir nedensellik ilişkisinin olduğu tespit edilmiştir. Ekonomide büyüme oranlarında artış meydana geldiğinde iş fırsatları daha çok olacağından istihdam artışı işsizliği düşürür bu sebeple de değişkenimizin işaretinin negatif çıkması

beklenmektedir. Nedensellik katsayılarına bakıldığında her iki ülkede de yani Endonezya ve Türkiye’de beklenildiği gibi iktisadi büyümede meydana gelen bir artış işsizlik oranında azalmaya neden olmuştur. Endonezya’nın iktisadi büyümesinde meydana gelen %1’lik artış işsizlik oranını %0,63 ve Türkiye’de ise iktisadi büyümede meydana gelen %1’lik artış işsizliği %0,09 oranında azaltabildiği sonucuna ulaşılmıştır. İşsizlik oranından iktisadi büyümeye doğru nedensellik ilişkisine bakıldığında ise D-8 ülkelerinin hiçbirinde işsizlik oranının iktisadi büyümenin nedeni olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Çalışmada kullanılan veriler dünya bankasının resmi internet sitesinden alınmıştır.

Yapılan analiz sonucunda Türkiye’de ve Endonezya’da ekonomik büyümeden işsizliğe doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisinin olduğu; ancak tersi durumun geçerli olmadığı sonucuna varılmıştır. Yani iki ülkede de ekonomik büyümenin işsizlik oranlarını azalttığı, teoriye uygun sonuçların ortaya çıktığı ve Türkiye ve Endonezya ekonomisinin Okun yasasının gösterdiği asimetri ilişkisinin varlığını da ispatlar nitelik olduğu da söylenebilir.

Dünyanın en kalabalık ülkelerinden biri olan Endonezya D-8 içerisinde de en kalabalık nüfusa sahip olup, D-8 ülkeleri içerisinde işgücüne katılma oranı en yüksek olan ülkedir. Bu sebeple de büyüme oranlarındaki artış farklı iş imkanları yaratacağından istihdamı artırmış ve bu da işsizlik oranlarında azalışa sebep olmuştur. Türkiye ekonomisi sürekli büyüme göstermesine rağmen işsizlik rakamları beklenildiği gibi düşmemiş yani büyümenin işsizliği azaltıcı etkisinin yeterli düzeyde olmadığı düşünülebilir. Özellikle yüksek büyümenin yaşandığı yıllarda bile işsizlik rakamlarının beklenildiği gibi azalmamasının nedenleri arasında, kırsal kesimlerden kentlere göçün devam etmesi nedeniyle emek yoğun olan tarım sektöründeki istihdamın giderek daha da azalması gösterilebilir. Tarım sektöründe gizli işsizlik büyük bir sorundur. D-8 ülkelerinin de tarım ülkesi olmaları sebebiyle gizli işsizlik bulunmaktadır. Sanayi ve hizmet sektörleri gelişme gösterse bile gizli işsizlik azaldığı için istihdam artırıcı bir durum olmaz ve istihdam yaratmayan büyüme gerçekleşmiş olur. Ayrıca kayıt dışı istihdamda da istihdama katılan kişiler ilgili kamu kurum ve kuruluşlarına bildirim yapmadığı için istihdam yaratmamaktadır.

KAYNAKÇA

- AKEJU, K. F. ve OLANİPEKUN, D. B. (2014). Unemployment and economic growth in Nigeria. *Journal of Economics and Sustainable Development*, 5(4), 138-144.
- AŞKIN, A.İ.M. (2013). *Türkiye’nin D-8 Ülkeleri İle Ticari İlişkilerinde Havayolu Taşımacılığının Yeri (2002-2012)*. (Yüksek Lisans Tezi). İstanbul: Marmara Üniversitesi Orta Doğu Araştırmaları Enstitüsü.
- AYDIN, M. (2018). Enerji Tüketimi İle Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Düşük Ve Orta Gelirli Ülkeler Örneği. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 36(1), 1-15.
- AYHAN, F. (2008). *İşsizlik Ve İktisadi Büyüme İlişkisinin Türkiye Üzerinde Analizine Yönelik Bir Uygulama*. (Yüksek Lisans Tezi). Balıkesir: Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- BARIŞIK, S., ÇEVİK, E. İ. ve ÇEVİK, N. K. (2010). Türkiye’de Okun Yasası, Asimetri İlişkisi ve İstihdam Yaratmayan Büyüme: Markov-Switching Yaklaşımı. *Maliye Dergisi*, 159(2): 88-102.
- BELKE, M., BOLAT, S. ve KOVACI, S. Mali Açık-Cari İşlemler Dengesi Etkileşimi: Seçilmiş Avrupa Birliği Ülkeleri İçin Nedensellik Yaklaşımı. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 16(2), 195-214.
- BREUSCH, T. S. ve PAGAN, A. R. (1980). “The Lagrange Multiplier Test and Its Applications to Model Specification in Econometrics”, *The Review of Economic Studies*, 47(1): 239-253.
- DİLBER, İ., ERYİĞİT, P. ve AYVAZ GÜVEN, E. T. (2015). Türkiye ve AB Ülkelerinde Ekonomik Büyüme ile İşsizlik Arasındaki İlişki: Panel Eşbütünlük. *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 7(1): 69-79.
- DİNLER, Z. (2007). *İktisat*. Bursa: Ekin Kitapevi.
- DOĞAN, A. (2015). Türkiye’nin D-8 Ülkeleriyle Ticaretinin Yapısal Analizi. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi (AKAD)*, 7(13): 166-189.
- DÜNYA BANKASI VERİ TABANI (2019), D-8 ülkelerinde GSYİH Büyümesi ve İşsizlik Oranları istatistikleri <https://data.worldbank.org/> (ET:02.04.2019).
- ELSHAMY H. (2013). The Relationship Between Unemployment and Output in Egypt. *Procedia-Social and Behavioral Sciences* 81,22-26.
- ERATAŞ, F., NUR, H. B. ve ÖZÇALIK, M. (2013). Feldstein-Horioka Bilmecesinin Gelişmiş Ülke Ekonomileri Açısından Değerlendirilmesi: Panel Veri Analizi. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İİBF Dergisi*, 3(2), 18-33.

- GÜLDAL, M. (2009). *Kuruluşundan Bugüne D-8 Örgütü*. (Yüksek Lisans Tezi). İstanbul: Marmara Üniversitesi Ortadoğu İktisadi Anabilim Dalı.
- GÜNEY, A. (2009). İşsizlik, Nedenleri, Sonuçları ve Mücadele Yöntemleri. *Kamu-İş Dergisi*, 10(4): 135-159.
- HALİLOĞLU, A. (2011). *Türkiye’de İktisadi Büyüme ve İstihdam 1980-2008*. (Yüksek Lisans Tezi). İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- HUSSAIN, T., SIDDIQI, M. W and IQBAL, A. (2010). A Coherent Relationship between Economic Growth and Unemployment: An Empirical Evidence from Pakistan. *World Academy of Science*, 39,1098-1105.
- İŞİĞİÇOK, Ö. (2012). *Sosyal Politika*, Bursa: Dora Yayınevi, Tokol, A. ve Alper, Y. (Ed). Günümüz Sosyal Politika Sorunları, 77-106.
- KANCA, O. C. (2012). Türkiye’de İşsizlik ve İktisadi Büyüme Arasındaki Nedenselliğin Ampirik Bir Analizi. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 21(2): 1-18.
- KILINÇ, Z. (2013). *Türkiye’de Ekonomik Büyüme, İşsizlik, Enflasyon Arasında Nedensellik Analizi*. (Yüksek Lisans Tezi). Isparta: Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- KIZILGÖL, Ö. (2006). Türkiye’de Büyüme Oranı İle İşsizlik Oranı Arasındaki İlişki. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 4(6): 54-69.
- KONYA, L. (2006). Exports and Growth: “Granger Causality Analysis on OECD Countries with a Panel Data Approach”, *Economic Modelling*, 23(6): 978-992.
- MOOSA, A. (2008). Economic Growth and Unemployment in Arab Countries: Is Okun’s Law Valid?”. *Journal of Development and Economic Policies*. 10(2), 7-24
- MURATOĞLU, Y. (2011). *Ekonomik Büyüme ve İşsizlik Arasındaki Asimetrik İlişki ve Türkiye’de Okun Yasasının Sinanması*. (Yüksek Lisans Tezi). Çorum: Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- ÖNCEL, A., KIRCA, M. ve İNAL, V. (2017). Elektrik Tüketimi ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: OECD Ülkelerine Yönelik Zamanla Değişen Panel Nedensellik Analizi. *Maliye Dergisi*, 173, 398-420.
- ÖZCAN, B. (2015). Telekomünikasyon Altyapısı-Ekonomik Büyüme İlişkisi: Panel Nedensellik Analizi. *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, 10(2).
- PESARAN, M. H., (2004). “General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels”, Cambridge Working Papers in Economics no. 435. University of Cambridge.
- PESARAN, M. H., ve YAMAGATA, T. (2008). “Testing Slope Homogeneity in Large Panels”, *Journal of Econometrics*, 142(1): 50-93.
- PESARAN, M. H., ULLAH, A. ve YAMAGATA, T. (2008). “A BiasAdjusted LM Test of Error Cross Section Independence”, *The Econometrics Journal*, 11(1): 105-127.
- ŞAHİN, D. (2018). Brics-T Ülkelerinde Ekonomik Özgürlükler Ve Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları Arasındaki İlişki: Bootstrap Panel Nedensellik Testi. *Bingöl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 8(16), 285-294.
- ŞAHİN, S. (2012). *Türkiye’nin Öncülük Ettiği Ekonomik Birleşmeler KEİ, ECO ve D-8 Örnekleri*. (Yüksek Lisans Tezi). Gaziosmanpaşa Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- STEPHEN, B.A (2012). Stability Policy, Unemployment Crisis and Economic Growth in Nigeria. *Universal Journal of Management and Social Sciences*, 2(4): 55-63.
- TAŞTEKİN, M. (2006). Türk Dış Politikasında D-8. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(2): 225-244.
- TING, N. Y ve LING, L. S. (2011). Okun’S Law in Malaysia: An Autoregressive Distributed Lag (Ardl) Approach with Hodrick–Prescott (HP) Filter. *Journal of Global Business and Economics*, 2(1), 95-103.
- YAZICI, H. (2018). *Türkiye’de İşsizlik ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkisi (1960-2015)*. (Yüksek Lisans Tezi). Bartın: Bartın Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- YERDELEN TATOĞLU, F. (2013). *Panel Veri Ekonometrisi: Stata Uygulamalı*. İstanbul: Beta. Yayıncılık.
- YILDIRIM, B. I. ve ŞAHİN D. (2018). Akdeniz Ülkelerinde Turizm Gelirleri ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Bootstrap Panel Nedensellik Testi. *Yalova Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(16), 73-83.

- YILMAZ, M. (2008). *Gelişmekte Olan Ülkelerde Doğrudan Yabancı Yatırımlar-Ekonomik Büyüme İlişkisi: Panel Veri Analizi*. (Yüksek Lisans Tezi). İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- YÜCEOL, H. M. (2006). Türkiye Ekonomisinde Büyüme Ve İşsizlik İlişkisinin Dinamikleri. *İktisat İşletme ve Finans*, 21(243), 81-95.
- ZAGLER, M. (2008). A Vector Error Correction Model Of Economic Growth And Unemployment In Major European Countries And An Analysis Of Okun's Law. *Applied Econometrics and International Development*, 3(3): 93-118.

HİZMET HATALARINDA MÜŞTERİ KATILIMININ ATFETMEYE ETKİSİNİN DUYGUSAL ZEKA ve İÇSEL KONTROL ODAĞI PERSPEKTİFİNDEN İNCELENMESİ*

THE INFLUENCE OF CUSTOMER PARTICIPATION ON CUSTOMERS' SERVICE FAILURE ATTRIBUTIONS: EMOTIONAL INTELLIGENCE AND INTERNAL LOCUS OF CONTROL PERSPECTIVES

*Bilge Villi***

*Erdoğan Koç****

Özet

Hizmet sektöründe üretim ve tüketim aynı anda gerçekleşmekte yani eş zamanlı olmaktadır. Müşteri, hizmet sunulurken yaşanabilecek tüm aksaklıkları ya da hataları o anda fark etmektedir. Bundan dolayı ortaya çıkan hizmet hataları kolayca saklanamamakta, istenirse bile müşteriye yansıtılmaktadır. Bu çalışmada, konaklama hizmetlerinde hizmet sunumuna katılan müşterilerin hizmet hatası ile karşılaştıklarında atfetme eğilimlerinin ne olacağını belirlemek ve müşteri katılımının atfetmeye etkisinin duygusal zeka ve içsel kontrol odağı perspektifinden incelenmesi hedeflenmiştir. Bu amaçla çalışma kapsamında senaryo tekniği ve literatürde yer alan hazır ölçekler kullanılmıştır. Örneklemi konaklama işletmelerinde konaklama yapabilecek toplam 613 müşteri oluşturmaktadır. Araştırmanın sonuçlarına göre, hizmet hatalarından konaklama işletmesi çalışanını sorumlu tutan müşterilerin prosedürel ve dağıtımsal adalet beklentisinin yüksek olduğu, hizmet hatalarında müşteri katılımının olduğu durumlarda duygusal zeka ile atıfta bulunma arasında bir ilişkinin olduğu, içsel kontrol odağı ile atıfta bulunma arasında herhangi bir ilişkinin olmadığı, müşterinin dışsal atıfta bulunduğu durumlarda şikayet etme eğilimlerinin ve negatif WOM eğilimlerinin yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Hizmet Hatası, Müşteri Katılımı, Atfetme Teorisi, Duygusal Zeka, İçsel Kontrol Odağı

Jel Kodları: L83, M30, M31.

Abstract

In the service sector, production and consumption happens simultaneously, that is, at the same time. The customer realizes that any faults or service failure that may take place while providing the service. Hence, the resulting service failure can not be easily stored and are reflected to the customer even if it is not desired. In this study, it is aimed to determine the tendency of the customers participating in the service provision in the accommodation services when they encounter a service failure and to examine the effect of customer participation on attribution from the perspective of emotional intelligence and internal locus of control. For this purpose, within the scope of the study the available scales were used in the scenario technique and literature. The sample consists of 613 customers who can accommodate in accommodation establishments. According to the results of this research; customers who hold the hospitality employee responsible for service failure have high expectations of procedural and distributional justice, there is a relationship between emotional intelligence and attribution when there is customer involvement in service failure, there is no relationship between the internal locus of control and attribution, there is a high tendency to complain and negative WOM tendencies where the customer has external attributions were concluded.

Keywords: Service Failure, Customer Participation, Attribution Theory, Emotional Intelligence, Internal Locus of Control

Jel Codes: L83, M30, M31.

* Bu Makale birinci yazarın doktora tezinden türetilmiştir.

**Öğr. Gör. Dr., Balıkesir Üniversitesi, Sındırgı Meslek Yüksekokulu, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, bilgevilli@hotmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-1175-2043>

***Prof. Dr., Bahçeşehir Üniversitesi, İktisadi ve Sosyal Bilimler Fakültesi, erdogankoc@yahoo.com, <https://orcid.org/0000-0003-3183-2574>

1.Giriş

20. yüzyılın ikinci yarısından itibaren küreselleşmenin etkisi ile ulaşım ve iletişim teknolojilerinde yaşanan hızlı gelişmeler, bireylerin harcanabilir kişisel gelirlerinden turizme ve tatile daha fazla pay ayırmaları, şimdiye kadar görmedikleri, merak ettikleri yeni bölgeleri ziyaret etme isteği sonucunda turizm sektörü; dünya ekonomisinin en hızlı gelişen ve büyüyen sektörlerinden biri haline gelmiştir. Bugün gelişmiş ve gelişmekte olan birçok ülke turizm sektörünü, ekonomik büyümenin ve gelişmenin anahtarı olarak görmektedir. Birleşmiş Milletler Dünya Turizm Örgütü (UNWTO) 2020 yılında dünya turizm gelirinun 2 trilyon dolar olacağına ilişkin tahminlerde bulunmaktadır.

Günümüzde insanların büyük bir kısmı tatil planlarını yaparken kısıtlı zamana ve bütçeye göre hareket etmekte ve bu sebeple tatil için ayırdıkları zamanı sorun yaşamadan en verimli şekilde geçirmeyi istemektedirler. Tatillerinin iyi geçmesi hizmetin nasıl sunulduğuna bağlıdır. Çünkü hizmet sektörünün alt sistemi olan konaklama işletmelerinde hizmetin sunulmasında yoğun bir müşteri ilişkisi yaşanmakta, müşteri hizmetin üretilmesi ve tüketilmesi sırasında aynı hizmeti alan diğer müşterilerle de ilişki içerisinde olmaktadır. Hizmet sunumu her zaman standart şekilde gerçekleşmeyebilir ve hatalı hizmet sunumları ortaya çıkabilir. Hizmetlerin doğası gereği müşterilere %100 hatasız hizmet sunmak mümkün değilken, yaşanan hizmet hatasını telafi etmek mümkündür. Ancak hizmet hatası durumunda müşterilere uygun telafi stratejisinin uygulanmaması: şikayetlere, olumsuz söylemlere ve olumsuz davranışsal tepkilere neden olabilir.

Dünyada olduğu gibi Türkiye’de de konunun öneminin anlaşılmaya başlamasına bağlı olarak son yıllarda hizmet hatası, müşteri katılımı ve atfetme teorisi konularıyla ilgili çalışmalara rastlanmaktadır. Örneğin Koç (2018), literatürde yer alan turizm ve konaklama alanında hizmet hataları ve telafileri konusunda yapılan çalışmaları kapsamlı şekilde incelemiştir. Konaklama ve turizm alanında hizmet hataları ve telafileri; müşteri memnuniyeti, sadakat ve hizmet kalitesi, kültür, adalet, yetkilendirme (empowerment) ve atfetme alt başlıkları ile ele alınmıştır. Koç (2018) yaptığı kapsamlı incelemede atfetmenin bu konuda en az çalışılan alan olduğunu (diğer alt başlıklarla kıyaslandığında çalışmaların sadece %9,2’sini oluşturduğunu) tespit etmiştir. Konaklama ve turizm alanındaki hizmet hataları ve telafi literatürünün gözden geçirilmesi, bu alandaki araştırmanın belirli konu başlıklarıyla sınırlı olduğunu göstermiştir. Son zamanlarda, hizmet hataları ve telafisi alanında ortaya çıkmakta olan bir diğer çalışma alanı da duygusal zekadır. Araştırmacılar hizmet araştırmalarında duygusal zekayı kullanmaya başlamışlar ancak henüz bu konuda tüketicilere odaklanan sınırlı sayıda araştırma yapılmıştır (Koç, 2017). Turizm sektöründe ve özellikle konaklama hizmetleri alanında yapılan saha çalışmalarının kısıtlı olması ve dolayısıyla literatürde de ilgili çalışmaların yetersiz olduğu düşüncesiyle bu çalışmada; konaklama işletmelerinde, hizmet hatalarında müşteri katılımının atfetmeye etkisi ve bu etkinin duygusal zeka ve içsel kontrol odağı perspektifinden değerlendirilmesi ele alınacaktır. Çalışma sonucunda elde edilen verilerin turizm sektörüne, konaklama işletmelerine ve çalışanlarına yol gösterici olacağı düşünülmektedir.

2.Kuramsal Çerçeve

Teorik altyapının ve kavramların bilinmesi açısından kurumsal çerçevenin çizilmesinin faydalı olacağı düşünülmektedir. Bu nedenle bu bölümde; yazındaki araştırmalar dikkate alınarak hizmet sektörü, hizmet hatası ve telafisi, müşteri katılımı, duygusal zeka ve içsel kontrol odağı konuları ele alınmıştır. Ayrıca bu konularla ilgili önceki yıllarda yapılmış olan araştırmalara da yer verilmiştir.

2.1. Hizmet Sektörü ve Gelişimi

Günümüz dünyasında genel olarak birincil sektör (tarım, balıkçılık, ormancılık ve madencilik) ve ikincil sektör (imalat) küçülürken, üçüncül sektör (hizmet) hızlı bir şekilde büyümektedir. hizmet sektörünün bu hızlı büyümesinde pek çok faktörün olumlu etkisi olmuştur. Bu faktörler; tüketicilerin boş vakitlerinin artması, tüketicilerin gelirlerinin artması, demografik ve yaşam biçimi ile ilgili yaşanan değişimler, hayat karmaşıklığının artması ve yeni ürünlerin sayısının artması ve teknolojik gelişmeler olarak sayılabilir.

Hizmet sektörü içinde yer alan iş kolları ise şu şekilde sıralanabilir;

- Ulaştırma hizmetleri (hava, kara, vb)
- Haberleşme hizmetleri(telefon, internet, vb)
- Dağıtım hizmetleri (kargo, posta, vb)
- Kamu hizmetleri (savunma, belediye hizmetleri, vb)

Finans hizmetleri (bankalar, aracı kurumlar, vb)
Emlak hizmetleri
Turizm hizmetleri (oteller, restoranlar, vb)
Medya hizmetleri (TV, radyo)
Sağlık hizmetleri (hastaneler, tıbbi laboratuvarlar, vb)
Kişisel hizmetler (berberler, vb)
Mesleki uzmanlık hizmetleri (avukatlar, mali müşavirler, vb)
Tamir ve bakım hizmetleri (araba tamircileri, vb)
Eğitim hizmetleri (okullar, kreşler, vb)

2.1.1. Turizm Sektörü ve Gelişimi

Tarih boyunca insanlar çeşitli nedenlerle bir yerden bir yere seyahat etme ihtiyacı duymuşlardır ve bu seyahatler bazı dönemlerde yoğun bazı dönemlerde ise en az seviyede gerçekleşmiştir. Özellikle sanayi devrimi sonrasında ulaşım sektöründe yaşanan gelişmeler seyahatleri artırmış ve turizmin gelişmesine ve bugünkü halini almasına ortam hazırlamıştır. Turizm, GSYH içerisindeki sektörler arasında hızla gelişen ve yüksek büyüme kapasitesine sahip olan sektörlerden biridir. Gelir yaratıcı etkisi, sağladığı döviz girdisi ve istihdam artırıcı özelliği ile turizm, dünya ekonomilerinin en önemli sektörlerinden biri olarak kabul edilmektedir. Günümüzde gelişmiş ve gelişmekte olan birçok ülke turizm sektörünü, ekonomik büyümenin ve gelişmenin anahtarı olarak görmektedir.

Turizm endüstrisi içerisinde; seyahat işletmeleri, konaklama işletmeleri, ulaştırma işletmeleri, yiyecek-içecek işletmeleri, rekreasyon (eğlence - dinlence) işletmeleri ve alışveriş işletmeleri yer almaktadır. Turizmin alt kolundan biri olan konaklama işletmelerini, müşterilerinin başta konaklama olmak üzere, yeme-içme, dinlenme, eğlenme ve diğer ihtiyaçlarını karşılamak için hizmet sunan ticari işletmeler olarak ifade edebiliriz. Konaklama işletmelerinin tarihsel gelişimine bakıldığında Guinness Rekorlar Kitabı kayıtlarına göre, dünyanın en eski konaklama işletmeleri Japonya'dadır ve halen faaliyetlerine devam etmektedir. Termal otel olarak da hizmet veren Nisiyama Onsen Keiunkan Oteli 705 yılında yapılmıştır. Bir diğer konaklama işletmesi ise 717 yılında yapılmış olan Hoshi Ryokan Oteli'dir ve 1300 yıldır aynı aile tarafından işletilmektedir (www.guinnessworldrecords.com sitesi, 2018). Kültür ve Turizm Bakanlığı 2020 yılı istatistiklerine göre şuan ülkemizde, 727 adet Turizm Yatırım Belgeli, 4053 adet de Turizm İşletme Belgeli konaklama tesisi bulunmaktadır (www.kulturturizm.gov.tr sitesi, 2020).

Turizm ve konaklama endüstrileri, müşteriler ve çalışanlar arasındaki etkileşim ve sosyal alışverişin yanı sıra sürekli ve yoğun temas gerektirir. Bu sürekli ve yoğun temas nedeniyle turizm ve konaklama sektörü genellikle "insan işi" olarak adlandırılmaktadır (Koç, 2019c, s.5). Bugün artan rekabet koşullarına bağlı olarak işletmelerin mevcut müşterilerini elde tutmaları büyük önem arz etmektedir. Değişen ve artan müşteri isteklerini yerine getirebilmek ve diğer işletmelerle rekabet edebilmek için konaklama işletmelerinin müşterilerine yeni fırsatlar sunması gerekmektedir. İşte bu gibi durumlar beraberinde kaliteli hizmet sunumu anlayışının önem kazanmasını sağlamıştır (Kandampully ve Suhartanto, 2000, s.346).

2.2. Hizmet Hatası ve Telifisi

Kusursuz hizmet sunmak, tüm hizmet pazarlamacıları tarafından istenen bir amaç olmakla birlikte, hizmetlerin kendine özgü özellikleri gereği ve hizmet üretim ve tüketiminde insan unsurunun önemli bir yer tutması nedeniyle hizmet sektöründe problemlerin ortaya çıkması kaçınılmazdır. Hizmetlerin bu özelliklerinden dolayı yaşanan problemler hizmet hatası kavramını ortaya çıkarmıştır. Hizmet hatası ve hizmet telifisi sadece; ayrılmazlık, heterojenlik ve dayanıksızlık gibi hizmet özelliklerinden değil aynı zamanda hizmet çalışanları ve müşteriler arasındaki etkileşimlerden de kaynaklanmaktadır. Ayrıca hizmet hatası ve telifisinin konaklama ve turizm işletmeleri üzerinde önemli etkileri vardır (Koç, 2018, s.513). Hizmet hatası, hizmet performansının müşteri beklentilerinin altında olması şeklinde tanımlanmakta (Hess vd., 2007, s.81) ve müşterilerin hizmetle ilgili beklentileri karşılanmadığında ortaya çıkmaktadır (Parasuraman vd., 1985, s.45). Hizmetle ilgili bir şeyler yanlış gittiğinde ve müşteri hizmet deneyimi hakkında olumsuz bir şeyler algıladığında hizmet hatası meydana gelmektedir (Gelbrich ve Roschk, 2011, s.28). Koç (2017, 2019d)'a göre hizmet hatası, hizmet sunumu sırasında ortaya çıkan, müşterinin ihtiyaçlarının karşılanmasında gecikmeye veya engellemeye neden olan her türlü hata, eksiklik veya sorun olarak tanımlanabilir. Hizmet hatasının işletmelere sonuçları; maliyet artışı, müşteri memnuniyetsizliği, olumsuz ağızdan ağıza iletişim müşterinin işletmeyi terk etmesi ve işletme çalışanlarının moral

ve performanslarında düşüş şeklinde olmaktadır (Bitner vd., 1994, s.97; Keaveney, 1995, s.73; Mattila, 2001, s.586).

Hizmet hatası durumunda müşterinin duygularını bilmek çok önemlidir. Çünkü müşterilerin duyguları, işletmeler tarafından gösterilecek olan tepkileri etkileme özelliğine sahiptir. Hizmet hatası sonucunda, müşteriler farklı tepkiler ortaya koyabilmektedir. Müşterilerin hizmet hatalarına verdikleri tepkiler görünebilir veya görünmeyebilir niteliktedir (Koç vd., 2017, s.392). Görünür sonuçlar sadık bir müşterinin kaybını, görünmez sonuçlar ise potansiyel müşterileri kaybını içerir. Çünkü potansiyel müşteriler, memnuniyetsiz müşterilerin olumsuz sözlerinden etkileneceklerdir. Örneğin Koç vd.'nin (2017) yaptıkları çalışma, konaklama hizmetlerinin türüne ve müşterilerin yaşına bağlı olarak hizmet hatalarına verilen tepkilerin önemli ölçüde farklı olduğunu göstermektedir. Villi ve Koç (2018) yaptıkları çalışmada ise, konaklama işletmelerinde çalışan personelin fiziksel görüntüsünün, müşterilerin hizmet hatalarına verdikleri tepkileri belirlemede önemli rol oynadığı sonucuna ve ayrıca müşteri tepkilerinin hizmet hatasının türüne, müşterinin cinsiyetine, gelir ve eğitim seviyesine göre büyük ölçüde değişebileceği sonucuna ulaşmışlardır. Koç (2019), literatürde yer alan hizmet hataları ile ilgili yapılan çalışmaları incelediğinde; işletmelerin memnuniyetsiz müşterilerin sadece %4'ünden haber alabildiğini geri kalan %96'sından haber alamadığını, memnun olmayan müşterilerinde %91'inin diğer işletmelere geçtiğini belirtmektedir. Ayrıca, bir hizmet firmasından çok memnun olan müşterilerin %96'sı aynı hizmeti aynı hizmet işletmesinden satın alacak ve %91'i bu hizmeti diğer insanlara önermektedir. Ancak, bu rakamlar yalnızca memnun olan müşteriler için %52 ve %36'ya düşmekte, tarafsız veya memnun olmayan müşteriler için sırasıyla %7 ve %4'e düşmektedir (TARP, 2007). Sonuç olarak, hizmet hatalarının konaklama ve turizm işletmeleri için ciddi etkileri bulunmaktadır. Koç 2017'a göre, yaşanan hizmet hatalarının sonuçlarının tümü, tatmin edici bir şekilde geri kazanılmadıkça, turizm ve konaklama işletmelerinin hayatta kalmasını tehdit etmektedir.

Hizmet kalitesinin ve müşteri memnuniyetinin kritik öneminden dolayı, hizmetlerin telafisi; özellikle hizmet pazarlaması literatüründe ve turizm hizmetleri literatüründe önemli bir rol oynamaktadır. Hizmet telafisi bir firmanın "problemleri çözmek, memnuniyetsiz müşterilerin olumsuz tutumlarını değiştirmek ve sonuçta bu müşterileri korumak için tasarlanmış" bir takım eylemler olarak tanımlanmaktadır (Johnston ve Hewa, 1997, s. 467; Miller vd., 2000, s.389).

İşletme ve müşteri arasında yüksek seviyede etkileşim gerektiren restoran, otel gibi hizmet işletmelerinin yer aldığı turizm sektöründe hizmet hatasının yaşanması ve buna bağlı şikayetlerin oluşması kaçınılmaz bir durum olsa da etkili hizmet telafi stratejileri ile şikayetler çözümlenmeye, oluşan zarar giderilmeye çalışılabilir (Mount, 2012, s.154; Siu vd., 2014, s.677; McQuilken vd., 2013, s.43). Hizmet hatası durumunda uygun telafi stratejisinin uygulanmaması, müşterilerin şikayet ya da olumsuz söylemde bulunması gibi olumsuz davranışsal tepkilere neden olabilir (Herson, 2011, s.4; McQuilken vd., 2013, s.44). Başarılı bir hizmet telafisinin geri kazanımları ise (Swanson ve Hsu 2011, s.183); müşteri memnuniyeti (Chang ve Hung, 2013, s.32), müşteriyi elde tutma veya müşteri sadakati (Miller vd., 2000, s.390), yeniden satın alma eğilimi ve pozitif ağızdan ağıza pazarlama iletişimi şeklinde olmaktadır (Kim vd., 2012, s.60).

2.2.1. Hizmet Telafisi ve Atıf Teorisi

Hizmet hatalarını ve telafilerini kapsayan en yaygın teorilerden birisi atıf teorisidir. Bu teori, insanların yaşadıkları olayların nedenlerini anlama ihtiyacından doğmaktadır. Atıf teorisi, ayrıca insanların karşılaştıkları olayı ya da davranışı kime atfettiğini ve buna ilişkin değişik değerlendirme yolları geliştirdiğini savunan bir teoridir (Xie ve Heung, 2012, s.736). Atfetme kuramının kurucusu Heider'e (1958) göre, bireyler çeşitli sonuçlara nasıl ulaşıldığı konusunda genellemeler yapmak için davranışların sebebini sistematik olarak değerlendirmektedirler. İnsanların nedenlerle ilgili olarak yaptığı çıkarımlar, ileride göstereceği davranışları doğrudan ve dolaylı olarak etkilemektedir. İnsan davranışı değerlendirilirken davranışın geçtiği ortama gerekli ağırlık verilmemekte; daha çok davranışı gösteren kişi üzerinde durulmaktadır (Heider, 2013, s.23). Kişi üzerinde odaklanma içsel nedenlere, içinde bulunulan durum üzerinde odaklanma ise dışsal nedenlere atıf olarak ifade edilmektedir. Müşteriler hizmet hatalarının nedenlerini yorumladıklarında, bunlar atıf olarak değerlendirilir ve müşterinin hizmet hatasını kime atfettiği önemlidir (Priluck ve Wisenblit, 2009, s.367).

2.2.2. Hizmet Telafisi ve Adalet Teorisi

Hizmet pazarlaması alanında yapılan çalışmalar incelendiğinde, hizmet hatası sonrasında müşterilerin tatmini, hizmet telafisi sürecinde sunulan iyileştirmelerin adaletli olarak algılanıp algılanmadığına bağlıdır (Smith vd., 1999, s.358; Blodgett vd., 1997, s.187; Maxham ve Netemayer; 2002, s.240). Müşteriler, hizmet telafisinin

başarısını değerlendirirken sonuçların adil olup olmadığına büyük önem vermektedirler (Hoffman ve Kelly, 2000, s.420). Hizmet telafileri tatmin edici olduğunda çıktılar adil olarak algılanmaktadır (Kau ve Loh, 2006, s.102). Bir hizmet hatası olduğunda ve müşteriler şikayette bulunduğunda, bu şikayetler algılanan adaletsizlikten kaynaklanmaktadır (Wirtz ve McColl-Kennedy, 2010, s.656). Hizmet hatası ile karşılaşan müşteriler kendilerini adaletsizliğe uğramış hissetmekte ve hizmet işletmesinin uyguladığı hizmet telafisi çabalarını adalet perspektifinden değerlendirmektedirler (Barakat vd., 2015, s.115). Hizmet hatası ve telafisi ile ilgili literatür incelendiğinde, tüketicilerin ürün ve hizmet hatalarına karşı adil kararlar bekledikleri görülmektedir (Blodgett vd., 1997, s.186). Adalet algısı; dağıtımsal adalet, prosedürel adalet ve etkileşimsel adalet olmak üzere üç temel boyuttan oluşmaktadır (Tax vd., 1998, s.62). Dağıtımsal adalet, müşterilerin, hizmet sunumu sürecindeki faaliyetlerin tümünde elle tutulabilir sonuçlara (çıktılara) dair algıladıkları adaleti ifade etmektedir (Cropanzano vd., 2002, s.326). Koç 2017'a göre genellikle müşterilerin beklediği dağıtımsal çıktılar; bir sonraki hizmetten para almama, indirim, değişim veya onarım, hiç ücret almama gibi maddi telafilerdir. Konaklama ve turizm işletmelerinde ise birçok firma geri ödeme, kredi, indirim ve tazminat gibi dağıtım adaleti sonuçları sunmaktadır. Bunlar, faturanın bir kısmının düşürülmesini, sevmeyen bir yemek için faturanın iade edilmesini veya hizmet hatasından sonra müşteri memnuniyetini arttırmak için ücretsiz bir tatlı sunulmasını içerebilir Algılanan adaletin ikinci boyutu olan prosedürel adalet, işletmelerin hizmet iyileştirici faaliyetlerde bulunurken faydalandığı yol gösterici politikalar ve süreçler bütünü olarak ifade edilmektedir (Maxham III ve Netemeyer, 2002, s.241). Üçüncü boyut olan etkileşimsel adalet ise, hizmet alımı sırasında karşılaşılacak kişilerarası davranışların adil olup olmadığı ile ilgilidir (Mattila ve Patterson, 2004, s.337). Etkileşimsel adalet unsurları arasında; hatanın kabul edilmesi, özür dileme, anlayışlı olma, dürüst olma, açıklama yapma, nezaketli ve hassas davranma, samimi olma, empati yapma, ilgili olma, güler yüzlü yaklaşma yer almaktadır (Blodgett vd., 1997, s.187; Orsingher vd., 2010, s.170).

2.2.3. Turizm ve Konaklama Hizmetlerinde Hizmet Hatası ve Telafisinin Önemi

İşletme ve müşteriler arasında yüksek seviyede etkileşim gerektiren restoran, otel gibi hizmet işletmelerinin yer aldığı turizm sektöründe hizmet hatasının yaşanması ve buna bağlı şikayetlerin oluşması kaçınılmazdır (Mount, 2012, s.156; McQuilken vd., 2013, s.42; Siu vd., 2014, s.88). Hizmet hataları, turizm ve konaklama işletmeleri için son derece maliyetli olabilmektedir çünkü müşteriler sık sık yaşanan hizmet hatası sonucunda hizmet sunan işletmeyi değiştirirler (Van Vaerenbergh vd., 2014, s.382). Memnun olmayan müşterilerin %96'sının şikayette bile bulunmadan diğer işletmelere geçtiği tahmin edilmektedir (Mariani, 1993, s.51; TARP, 2007). Aşağıdaki Çizelge 1'de müşteri memnuniyeti, hizmet hataları ve hizmet telafisi ile ilgili bazı araştırma bulguları özetlemektedir.

Çizelge 1. Müşteri Memnuniyeti, Hizmet Hataları Ve Hizmet Telafisi İle İlgili Bazı Araştırma Bulguları

Bulgular	Yazarlar
Müşteri kayıp oranındaki %5'lik bir düşüş, karı %25'ten %95'e çıkartabilir. Diğer bir deyişle, müşterilerin %5 daha fazla elde tutulması, işletmenin karını %25 ile %95 oranında artırabilir.	Jacob (1994); Reichheld and Schefter (2000); Reichheld (2003)
Müşteri memnuniyetinde %1'lik bir artış, müşteri sadakatini %10'a kadar artırabilir. Yeni bir müşteri çekmek, mevcut olanı tutmaktan üç ila beş kat daha pahalı olabilir.	Bowen and Chen (2001)
Müşteri memnuniyetinde %1'lik bir artış, yatırım getirisinde %12'lik bir artışa neden olabilir.	Orr (1995); Fierman (1994); O'Brien and Jones (1995)
Müşteri memnuniyetinde %1'lik bir artış, müşteri sadakatini %10'a kadar artırabilir. Yeni bir müşteri çekmek, mevcut olanı tutmaktan üç ila beş kat daha pahalı olabilir.	Anderson, Fomell, Lehmann, (2004)
Müşteri kayıp oranının %20'den %10'a düşürülmesi, müşteri başına kârın 134\$ ile 300\$ arasında, yani %166 artışla artmasına neden olur. Müşteri kayıp oranındaki %5'lik bir düşüş, 300 ila 525\$'lık karı artırır, yani %225'lik bir artış sağlar.	Reichheld and Sasser (1990)
Müşteri kayıbindaki %1'lik bir düşüş, BFI şirketi için yılda 41 milyon dolarlık bir artışa neden olmuştur. %20'lik bir müşteriyi elde tutma oranına sahip olmak, maliyetlerde %10'luk bir düşüş sağlayarak kârlılığını artırmaktadır.	Brown (2006)
Hizmet kalite sisteminin uygulanması, hissedar değerini %56 oranında artırabilir. Bir havayolu şirketi ile (Kanada Havayolları) iş seyahati yapan müşteri memnuniyetinin değeri on yıllık bir süre içinde 915.000 \$ kadar olabilir.	Power (1992) Rucci, Kim and Quinn (1998)

Bir müşteriye elde tutma maliyeti, yeni bir müşteri edinme maliyetinin yaklaşık%25'idir. Yüksek düzeyde sadakate sahip işletmeler%75'in üzerinde net-destekleyici puanlarına sahip olma eğilimindedir.	Jenkins (1992) Riecheld and Sasser (1990)
Müşteri kaybindaki %1'lik bir düşüş, BFI şirketi için yılda 41 milyon dolarlık bir artışa neden olmuştur. %20'lik bir müşteriye elde tutma oranına sahip olmak, maliyetlerde %10'luk bir düşüş sağlayarak kârlılığını artırmaktadır.	Reichheld (2003)
Hizmet kalite sisteminin uygulanması, hissedar değerini %56 oranında artırabilir. Bir havayolu şirketi ile(Kanada Havayolları) iş seyahati yapan müşteri memnuniyetinin değeri on yıllık bir süre içinde 915.000 \$ kadar olabilir.	Brown (2006)
Bir müşteriye elde tutma maliyeti, yeni bir müşteri edinme maliyetinin yaklaşık%25'idir. Yüksek düzeyde sadakate sahip işletmeler%75'in üzerinde net-destekleyici puanlarına sahip olma eğilimindedir.	Power (1992) Rucci, Kim and Quinn (1998)
Club Med'de sadık bir misafir ilk ziyaretten sonra tatil köylerini dört kez ziyaret eder ve her defasında yaklaşık 1000 dolar harcıyor. Katkı payı%60'tır. Bir Club Med müşterisi ilk ziyaretten sonra geri dönmezse, şirket 2400 dolar, yani%60'ı \$4000 kaybeder.	Hart, Heskett and Sasser (1990)

Kaynak: Koc, E. (Ed.). (2017). Service Failures and Recovery in Tourism and Hospitality: A Practical Manual. CABI.

Yukarıda yer alan Çizelge 1'deki bulgulardan da görüldüğü üzere hizmet hatası, işletmelerin müşteri sadakati ve karlılığı ile ilgili konularda büyük sıkıntılar yaratabilmektedir. İşletmeler müşterileri şikayetlerini ciddiyle ele almalı ve müşteri şikayetlerini yönetebilecek ideal stratejik planlar oluşturmalıdırlar. Şikayetlerini hizmet işletmesine ifade eden müşterilerin sadık ve işletmeye gerçekten önem veren müşteriler oldukları da unutulmamalıdır. Swanson ve Hsu, 2009, s.182; Kim vd., 2009, s.52; Wang ve Chang, 2013, s.105) vb. çalışma sonuçları incelendiğinde, işletmeler tarafından uygulanan telafi stratejilerinin müşterinin telafi sonrası davranışlarını etkilediği ortaya çıkmaktadır.

2.3. Müşteri Katılımı

Geçtiğimiz son yıllara bakıldığında müşteriler, pazardaki dinamikleri kökten değiştirmekte ve artık pazar; tüketicilerin değer yaratmada ve rekabet etmede aktif rol oynadığı bir forum haline gelmektedir. Bu gelişmeler, firmaların değer yaratmada ve rekabet avantajını artırmada müşteri katılımının ne kadar önemli olduğunu anlamalarını sağlamıştır (Chan vd., 2010, s.49; Dong ve Sivakumar, 2015, s.727; Galvagno ve Dalli, 2014, s.644; Vargo ve Lusch, 2014, s.23). Cisco, Dell, Procter & Gamble ve Starbucks gibi küresel ticaret devi işletmeler, rekabet avantajı elde etmenin bir aracı olarak müşteri katılımı anlayışını benimsemektedirler. Müşteri katılımı, müşterilerin beklenen hizmet sonuçlarını alabilmeleri için hizmet süreçlerinde meydana gelen davranışlarını içermektedir (Chen ve Chen, 2017, s.548). Müşteri katılımı; zihinsel, fiziksel ve duygusal girdileri içermektedir (Cermak vd., 1994, s.91). Zihinsel girdiler bilgi toplama, analiz etme, hesaplama, karşılaştırma yapma gibi çabaları içermektedir. Örneğin bir müşteri, kendine uyan en iyi tatil paketini seçebilmek için bilgi toplarken ve analiz ederken zihinsel katılım gerçekleştirilmektedir. Fiziksel girdiler ise tüketicinin bedeni ve sahip olduğu varlıklarla ilgilidir. Müşterinin açık büfe ve self-servis bir restoranda (örneğin her şey dahil sistemini uygulayan bir otelin restoranında) yemeği tabağına koyarak masasına götürmesi fiziksel katılıma bir örnektir (Koç, 2016, s.125). Son olarak duygusal girdiler ise müşterinin bir hizmet üretimine katılırken hissettikleri bütün duyguları içermektedir. Duygusal girdiler, sabırlı olma, hizmet almak için istekli olma ve hizmetin sonuçları bakımından olumlu beklentiler oluşturma gibi şeyleri içermektedir. Duygusal girdiler bir kişinin güzel bir hizmet alacağıyla ilgili pozitif duygular oluşturmaya, hayaller kurması, hizmet alacağı işletmeye güven duyması vb. gibi duyguları kapsamaktadır (Koç vd.,2017, s.392).

Konaklama işletmelerinde ortak değer yaratmak günümüzde büyük önem arz etmektedir. Bu işletmelerdeki müşteriler artık pasif alıcılar olmanın ötesine geçerek, katma değer yaratan bir unsur haline gelmişlerdir. Müşteri katılımı, konaklama hizmetleri için nihai hizmet çıktılarını etkileyen önemli bir faktördür. Hizmetlerin ayrılmaz ve dokunulmazlığı nedeniyle müşterilerin hizmetlere katılmaları ve çalışanlarla alışveriş yapmaları gerekmektedir (Kandampully ve Suhartanto, 2000, s.347). Ayrıca müşteri katılımı; emeğin yerini alabilir, hizmet üretimi için dış kaynak olabilir ve hizmet kalitesini ve müşteri memnuniyetini olumlu şekilde etkileyebilir. Dahası müşteri katılımı sayesinde hizmetlerde yenilik performansı artırılabilir (Chen, 2018, s.300). İşte bu gibi nedenlerle, birçok konaklama işletmesi git gide müşterileri hizmet süreçlerine katılmaya teşvik eden bir atmosfer yaratmaya çalışmaktadır. Son yıllarda, konaklama endüstrisinde hizmeti birlikte üretmek popüler bir fenomen haline gelmiştir. Konaklama ve restoran işletmeleri müşterilerinin hizmet üretiminde gittikçe daha fazla yer almasını sağlamaktadır. Örneğin, çevrimiçi sipariş, siparişte herhangi bir hata olması durumunda, hesap verebilirliği

müşterilere kaydırmanın etkili bir yoludur. Restoran işletmeleri müşterilerin kendi yemeklerini yapmalarını sağlayarak bazı hata sorumluluklarını azaltmaktadır.

2.4. Duygusal Zeka

Duygusal zekânın teorik alt yapısını ortaya attığı sosyal zeka modeli oluşturmaktadır (Thorndike, 1920, s.228). Thorndike'in sosyal zeka ile ilgili yaptığı açıklamaları temel alınarak Salovey ve Mayer, duygusal zeka kavramını kullanmışlar ve duygusal zekayı, sosyal zekanın bir alt boyutu olarak görmüşlerdir (Salovey ve Mayer, 1990, s.187). Duygusal zeka, "bireyin kendisinin ve başkalarının duygularını algılayabilmesi, bu duyguların nitelikleri arasında ayırım yapabilmesi ve böylelikle geliştirdiği düşünceyi pratiğe dönüştürebilmesi" olarak tanımlanmaktadır (Salovey ve Mayer, 1990, s.187). Bar-On (1997), duygusal zekayı; kişinin kendisini ve başkasını anlama, insanlarla ilişki kurabilme ve ani oluşan olaylara karşı çok çabuk adapte olarak sorunların üstesinden gelebilme ve çevresel isteklere karşı daha başarılı olabilme yeteneği olarak tanımlamıştır. Goleman (2014), ise duygusal zekayı: "bireyin kendisini harekete geçirebilme, aksiliklere rağmen yoluna devam edebilme, dürtüleri kontrol ederek tatmini erteleyebilme, ruh halini düzenleyebilme, empati kurma, umut etme, sorunların düşünmeyi engellenmesine izin vermeme" şeklinde tanımlamıştır. Duygusal zeka kavramı, akıl ve duygu arasında bir bağ olduğunu ve hem duygusal hem de entelektüel akıl yürütmenin insanın başarısı ve hayatta kalması için ayrılmaz olduğu düşüncesine dayanmaktadır (Brackett ve Salovey, 2006, s.35). Koç (2019b)'a göre IQ'dan farklı olarak, insanlar duygusal zekalarını (bölümlerini) eğitim, egzersiz, uygulama ve deneyim yoluyla geliştirebilirler.

Duygusal zeka ile ilgili yapılan çalışmalardan seçilmiş bazı örnekler aşağıda açıklanmaktadır. Ruth 2001, duygusal bilgilerin varlığının (yani duygusal yararların) kategorik bir duygu bilgisi ve bu bilgi ile ilişkili deneyim türünü kolaylaştırdığını önermiştir (Ruth, 2001, s.100). Bu duygusal bilgi daha sonra bir markayı olumlu veya olumsuz değerlendirmek için kullanılabilir. Kidwell vd., (2008) çalışmalarında; duygusal zekânın, gıda ve ürün tercihini tüketici performansının en temel tahmin edicisi sayılan bilişsel yeteneklerden daha iyi açıkladığını tespit etmişlerdir. Bell 2011 yılındaki çalışmasında, tüketicilerin karar vermelerinde duyguların etkisini ele alan son dönem araştırmaları incelemiş ve geniş bir yer tutan geleneksel bilişsel yaklaşımlara karşılık, duyguların karar vermede ne kadar önemli bir rolü olduğunu vurgulamıştır. Birçok araştırma duygusal zekanın iş performansına katkıda bulunduğunu göstermiştir (Brotheridge, 2006, s.140; Lopes vd., 2006, s.133; Mayer vd., 2000, s.268). Chopra ve Kanji 2010, duygusal zekayı; yönetimin mükemmelliği için kritik bir araç olarak görmektedir. Birçok araştırma duygusal zekanın, konaklama hizmetlerinde hizmet sunumu sırasında müşterilerin kalite algısını ve hizmet sunan personelin performansını etkilediğini göstermektedir (Darvishmotevali vd., 2018, s.45; Jung ve Yoon, 2012, s. 371; Jung ve Yoon, 2014, s.48). Duygusal zeka ile ilgili olarak son dönemde yapılan önemli çalışmalardan bir tanesi de Boz ve Koç 2019'un çalışmalarıdır. Boz ve Koç 2019 çalışmalarında konaklama işletmesi personelinin, müşterilerle etkileşimde yüz ifadesi/duygu tanıma yeteneklerinin ne ölçüde farkında olduklarını araştırmışlardır. Çalışmanın sonuçları, konaklama işletmesi çalışanlarının önemli bir kısmının yüz ifadesi/duygu tanıma yeteneklerinin tam olarak farkında olmadığını ve birçoğunun yeteneklerini şişirme eğiliminde olduğunu göstermektedir. Ayrıca konaklama işletmesi çalışanlarının gerçek duygu tanıma yetenekleri ile sahip olduklarına inandıkları yetenekler arasında anlamlı bir boşluk olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

2.5. Kontrol Odağı (Locus of Control)

İnsanlar kişilik özelliklerine göre farklılık göstermektedir ve bu farklılıklarından biri, başlarına gelen iyi ve kötü olayların sebeplerini algılama bakımından ortaya çıkmaktadır. Rotter'e (1966) göre bazı kişiler, davranışlar ile sonuçlar arasında bir ilişkinin olduğunu varsayarak sonuçların kendi davranışları tarafından kontrol edildiğini düşünürken; diğerleri böyle bir ilişkinin olmadığını, sonuçların kendisi dışında bir güç tarafından kontrol edildiğini düşünmektedir. Rotter (1966)'a göre, kontrol odağı: bireyin yaşamları içerisinde kendilerini etkileyen olumlu ya da olumsuz olayları, kendi yeterliliklerine, kişisel özelliklerine, dinamiklerine, kadere, şansa, farklı güçlere ya da başka insanlara bağlama ve yöneltme eğilimidir. Kontrol odağı kavramı genel olarak içsel ve dışsal kontrol odağı şeklinde sınıflandırılmaktadır. İç kontrol odağına sahip bireyler olayların sonuçlarından kendilerini sorumlu tutmakta, karşılaştıkları problemlerin kendi kontrollerinde olduğunu düşünmekte ve yaşamlarının herhangi bir boyutuyla ilgili olarak mutsuz olduklarında, bunu kendi çabalarıyla değiştirebileceklerine inanmaktadırlar (Rotter, 1954, s.40). Ayrıca iç kontrol odaklı bireyler, daha gerçekçi planlar yapmakta, hedefler belirlemekte ve bunları yaparken yüksek çaba göstermektedirler (Bodill ve Roberts, 2013, s.164).

Yapılan bazı araştırmalara göre (Fazey ve Fazey, 2010; Ozolins ve Stenstrom, 2003; Martin, 2005), iç kontrol odağına sahip bireylerin problem çözme konusunda daha aktif tutum benimsedikleri, sağlıklarıyla ilişkili konularda daha bilinçli davrandıkları, olaylarla başa çıkma becerilerinde daha iyi oldukları, başkalarına karşı daha nazik davrandıkları, içsel motivasyonlarının daha yüksek olduğu, kendilerini daha sağlıklı hissettikleri, ilişkilerde

daha başarılı ve sosyal açıdan daha güçlü oldukları ayrıca daha bağımsız, daha başarılı, politik açıdan ise daha aktif oldukları gibi sonuçlar ortaya konulmuştur.

3. Metodoloji

Çalışmanın bu bölümünde araştırmanın modeline ve veri toplama yöntemine, araştırma hipotezlerine, verilerin analizine ve araştırmanın bulgularına yer verilmiştir.

3.1. Araştırmanın Modeli ve Veri Toplama Yöntemi

Bu çalışmada yüz yüze anket yöntemi ve online anket yöntemi kullanılarak, kolayda örnekleme yöntemi ile toplamda 613 kişiden veri toplanmıştır. Yüz yüze uygulanan anketler katılımcılar ile birebir görüşmelerle yapıldığı için ve online anketlerde tüm sorular için cevap vermeden ilerlenemez seçeneği kullanıldığı için toplanan tüm anketler çalışmada kullanılmıştır. Anket formu toplam altı bölüm halinde tasarlanmıştır. Ankette katılımcılara yöneltilen her bir soruya kendileri için en uygun gördükleri yanıtı vermeleri istenmiştir. Anket formunda, 1: Kesinlikle Katılmıyorum; 2: Katılmıyorum; 3: Biraz Katılıyorum; 4: Katılıyorum; 5: Kesinlikle Katılıyorum şeklinde olan, beşli likert ölçeği kullanılmıştır. Anketin ilk dört bölümünde dört farklı senaryo yer almaktadır. Senaryolar oluşturulurken öncelikle, müşterilerin konaklama işletmeleri ile ilgili yorum yaptıkları online platformlardaki paylaşımlar incelenmiştir. Benzer platformlardaki müşteri görüşleri hakkında detaylı bir araştırma yapılmış ve müşterilerin en sık rastladıkları hizmet hatasına sebep olan durumlar tespit edilmiştir. Ayrıca daha önce konaklama deneyimi yaşamış gerçek kişilerle görüşülerek, yaşadıkları olumsuz durumlar hakkında bilgi alınmıştır. Bu bilgiler çerçevesinde geliştirilen senaryolar aşağıdaki gibidir:

Senaryo 1 (Fiziksel Müşteri Katılımının Olmadığı Hata Durumu)

Konakladığınız otelde sabah kahvaltısı için kahvaltı salonuna gittiniz. Kahvaltudan önce kahve siparişi verdiniz. Servis personeli kahveyi masanıza getirdi ancak ikram ederken ayağı sizin ayağınıza takıldı ve kahve üzerinize döküldü.

Senaryo 2 (Fiziksel Müşteri Katılımının Olduğu Hata Durumu)

Konakladığınız otelde açık büfe kahvaltının ardından kahve içmek istediniz. Açık büfeden kahve alıp masanıza giderken garsona çarptınız ve bir anda kahve üzerinize döküldü.

Senaryo 3 (Zihinsel Müşteri Katılımının Olmadığı Hata Durumu)

Tatile ihtiyacınız olmasına rağmen fazla vaktinizin olmadığı bir dönemde çok fazla araştırma yapmadan her şey dahil beş yıldızlı bir otele rezervasyon yaptırınız. Bir problem çıkmadan güzel bir tatil geçirdiniz. Tatilinizin sonunda çıkış yapmak için resepsiyona gittiğinizde rezervasyon yaptırdığınız fiyattan çok daha yüksek bir meblağ ödemeniz istendi. Ayrıca konaklama boyunca içtiğiniz yabancı içkilerin ekstra olduğunu öğrendiniz.

Senaryo 4 (Zihinsel Müşteri Katılımının Olduğu Hata Durumu)

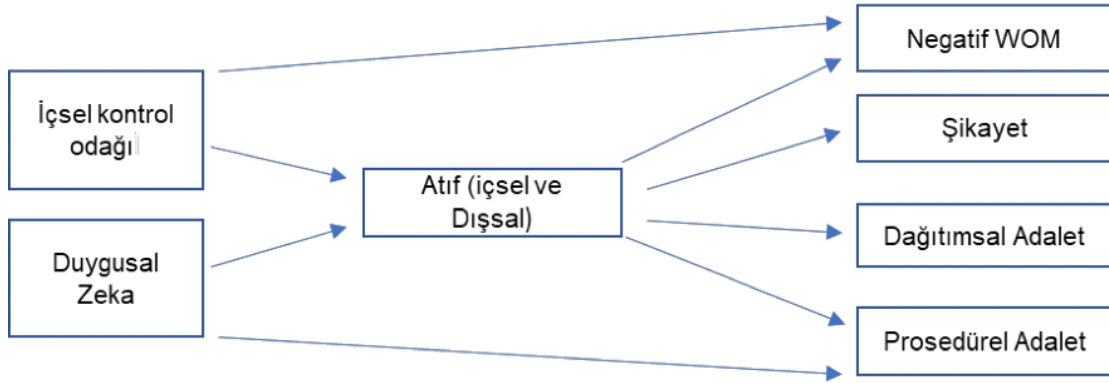
Uzun zamandır planladığımız tatil için her şey dahil bir otel araştırmaya karar verdiniz. Her şey dahil hizmet veren beş yıldızlı otelleri uzun bir süre detaylı araştırdıktan sonra zevkinize ve finansal durumunuza göre beğendiğiniz otel için bir haftalık rezervasyon yaptırınız. Otele vardığınızda konaklama ücretini ödediniz ve hemen odanıza yerleştiniz. Bir haftalık tatiliniz çok güzel geçmişti ve otelden çıkış yapmak için resepsiyona gittiğinizde, görevli size tatil boyunca barda saat 23:00'den sonra içtiğiniz içkiler için ekstra ücret ödemeniz gerektiğini söyledi.

Birinci senaryoda fiziksel katılımın olmadığı varsayılırken, ikinci senaryoda fiziksel katılımın olduğu varsayılmıştır. Üçüncü senaryo zihinsel katılımının olmadığı durumları içerirken, dördüncü senaryo ise zihinsel katılımın olduğu durumlara göre hazırlanmıştır. Bu dört senaryonun altında yer alan ifadeler aynıdır. Her bir senaryonun altında yer alan birinci bölüm ve ikinci bölümdeki ifadeler atfin sorumluluk ve suç boyutu ile ilgilidir. İlk bölümde müşterilere yaşadıkları olayda kimi sorumlu tuttıkları sorulmuştur. İkinci bölümde ise yaşadıkları olayda kimi suçladıkları sorulmuştur. İlk bölümdeki ifadeler atfin sorumluluk boyutunu, ikinci bölümdeki ifadeler ise atfin suç boyutunu içermektedir. Üçüncü bölümde müşterinin yaşadığı sorunun çözümüne ilişkin telafi beklentileri içeren ifadeler verilmiştir. Adalet beklentisini ölçen ifadeler Maxham III ve Netemayer (2002) çalışmasındaki ölçekten uyarlanmıştır. Bu kısımda altı ifade vardır. İlk iki ifade prosedürel adalet, sonraki iki ifade etkileşimsel adalet, son iki ifade ise dağıtımsal adalet beklentisini ölçmeye yöneliktir. Senaryoların altındaki dördüncü bölümde ise müşterinin karşılaştığı durum karşısında gösterdiği tepkiler ile ilgili ifadeler yer almaktadır. Bu ifadeler negatif WOM ve şikayet ile ilgilidir. Tepkiyi ölçen ifadeler Andreassen (2000)'in çalışmasındaki

ölçekten uyarlanmıştır. Anketin beşinci bölümünde duygusal zeka ve içsel kontrol odağı soruları yer alırken, altıncı bölümde ise demografik özelliklerle ilgili sorular bulunmaktadır. Duygusal zeka sorularının oluşturulmasında Wong (2002)' in onaltı soruluk Duygusal Zeka ölçeği kullanılmıştır. Bu ölçekte duygusal zeka dört faktör halinde ölçülmüştür. Bu faktörler; duygularının farkında olma, başkalarının duygularının farkında olma, duygu kullanımı ve duygu düzenlemesi boyutlarından oluşmaktadır. Kontrol odağı sorularının oluşturulmasında, Rotter İç-Dış Kontrol Odağı Ölçeği (RİDKOÖ) (1966)'nden faydalanılmıştır.

Ankette yer alan senaryoların her biri için ayrı model çizilmiştir. Ancak genel model hepsini yansıttığı için burda gösterilmemiştir. Araştırmanın genel modeli Şekil 1'de görülmektedir.

Şekil 1. Araştırmanın Genel Modeli



3.2. Araştırma Hipotezleri

Araştırma modelleri kapsamında geliştirilen ve test edilen hipotezler aşağıda belirtilmektedir. Senaryo 1 fiziksel katılımın olmadığı bir durumu ifade etmektedir. Senaryo 1 için oluşturulan hipotezler aşağıdaki yer almaktadır.

- H1: İçsel kontrol odağı ile negatif WOM arasında ilişki vardır.
- H2: Duygusal zeka ile prosedürel adalet beklentisi arasında ilişki vardır.
- H3: İçsel kontrol odağı ile içsel atıfta bulunma arasında bir ilişki vardır.
- H4: İçsel kontrol odağı ile dışsal atıfta bulunma arasında bir ilişki vardır.
- H5: Duygusal zeka ile içsel atıfta bulunma arasında bir ilişki vardır.
- H6: Duygusal zeka ile dışsal atıfta bulunma arasında bir ilişki vardır.
- H7: Müşterilerin dışsal atıf yaptığı durumlarda prosedürel adalet beklentileri yüksektir.
- H8: Müşterilerin dışsal atıf yaptığı durumlarda dağıtımsal adalet beklentileri yüksektir.
- H9: Müşterilerin dışsal atıf yaptığı durumlarda şikayet etme eğilimleri yüksektir.
- H10: Müşterilerin dışsal atıf yaptığı durumlarda negatif WOM eğilimleri yüksektir.

Senaryo 2 fiziksel katılımın olduğu bir durumu ifade etmektedir. Senaryo 2 için oluşturulan hipotezler aşağıdaki yer almaktadır.

- H11: İçsel kontrol odağı ile negatif WOM arasında ilişki vardır.
- H12: Duygusal zeka ile prosedürel adalet beklentisi arasında ilişki vardır.
- H13: İçsel kontrol odağı ile içsel atıfta bulunma arasında bir ilişki vardır.
- H14: İçsel kontrol odağı ile dışsal atıfta bulunma arasında bir ilişki vardır.
- H15: Duygusal zeka ile içsel atıfta bulunma arasında bir ilişki vardır.
- H16: Duygusal zeka ile dışsal atıfta bulunma arasında bir ilişki vardır.
- H17: Müşterilerin dışsal atıf yaptığı durumlarda prosedürel adalet beklentileri yüksektir.
- H18: Müşterilerin dışsal atıf yaptığı durumlarda dağıtımsal adalet beklentileri yüksektir.
- H19: Müşterilerin dışsal atıf yaptığı durumlarda şikayet etme eğilimleri yüksektir.
- H20: Müşterilerin dışsal atıf yaptığı durumlarda negatif WOM eğilimleri yüksektir.

Senaryo 3 zihinsel katılımın olmadığı bir durumu ifade etmektedir. Senaryo 3 için oluşturulan hipotezler aşağıdaki yer almaktadır.

- H21: İçsel kontrol odağı ile negatif WOM arasında ilişki vardır.
- H22: Duygusal zeka ile prosedürel adalet beklentisi arasında ilişki vardır.
- H23: İçsel kontrol odağı ile içsel atıfta bulunma arasında bir ilişki vardır.
- H24: İçsel kontrol odağı ile dışsal atıfta bulunma arasında bir ilişki vardır.
- H25: Duygusal zeka ile içsel atıfta bulunma arasında bir ilişki vardır.
- H26: Duygusal zeka ile dışsal atıfta bulunma arasında bir ilişki vardır.
- H27: Müşterilerin dışsal atıf yaptığı durumlarda prosedürel adalet beklentileri yüksektir.
- H28: Müşterilerin dışsal atıf yaptığı durumlarda dağıtımsal adalet beklentileri yüksektir.
- H29: Müşterilerin dışsal atıf yaptığı durumlarda şikayet etme eğilimleri yüksektir.
- H30: Müşterilerin dışsal atıf yaptığı durumlarda negatif WOM eğilimleri yüksektir.

Senaryo 4 zihinsel katılımın olduğu bir durumu ifade etmektedir. Senaryo 4 için oluşturulan hipotezler aşağıdaki yer almaktadır.

- H31: İçsel kontrol odağı ile negatif WOM arasında ilişki vardır.
- H32: Duygusal zeka ile prosedürel adalet beklentisi arasında ilişki vardır.
- H33: İçsel kontrol odağı ile içsel atıfta bulunma arasında bir ilişki vardır.
- H34: İçsel kontrol odağı ile dışsal atıfta bulunma arasında bir ilişki vardır.
- H35: Duygusal zeka ile içsel atıfta bulunma arasında bir ilişki vardır.
- H36: Duygusal zeka ile dışsal atıfta bulunma arasında bir ilişki vardır.
- H37: Müşterilerin dışsal atıf yaptığı durumlarda prosedürel adalet beklentileri yüksektir.
- H38: Müşterilerin dışsal atıf yaptığı durumlarda dağıtımsal adalet beklentileri yüksektir.
- H39: Müşterilerin dışsal atıf yaptığı durumlarda şikayet etme eğilimleri yüksektir.
- H40: Müşterilerin dışsal atıf yaptığı durumlarda negatif WOM eğilimleri yüksektir.

3.3. Verilerin Analizi

Bu çalışmada, araştırma hipotezleri test edilmeden önce araştırma kapsamında kullanılan ölçme araçlarından elde edilen puanların geçerliliği ve güvenilirliğine ilişkin analizler yapılmıştır. Araştırma kapsamında kullanılan ölçeklerden elde edilen puanların yapı geçerliliğini incelemek amacıyla keşfedici faktör analizi kullanılmıştır. Keşfedici Faktör Analizi madde düzeyinde verilerin analizi için tavsiye edilen Kategorik Veriler için Temel Bileşenler Analizi (CATPCA) yöntemi kullanılarak SPSS sürüm 24'de gerçekleştirilmiştir. Ölçme araçlarından elde edilen puanların güvenilirliğini hesaplamak amacıyla Cronbach Alpha iç tutarlılık katsayısı hesaplanmıştır. Çalışma kapsamında geliştirilen kuramsal modellerin test edilmesinde ise ölçeklerden elde edilen toplam puanlar kullanılarak Yol Analizi (path analysis) tekniği uygulanmıştır. Yol analizi LISREL sürüm 8.80 kullanılarak gerçekleştirilmiştir (Jöreskog ve Sörbom, 2006, s.11). Katılımcılara ilişkin demografik değişkenlere ilişkin analizler ile araştırma değişkenlerine ilişkin betimsel istatistiklerin analizi SPSS sürüm 24 kullanılarak gerçekleştirilmiştir.

Verilerin araştırmacı tarafından test edilen kuramsal modelle ne derecede uyduğunu karar vermek amacıyla çeşitli model uyum indeksleri kullanılmaktadır. Bu indekslerden Ki – Kare Uyum Testi (Chi-Square Goodness of Fit- χ^2), İyi Uyum İndeksi (Goodness of Fit Index-GFI), Yaklaşık Hataların Ortalama Karekökü (Root Mean Square Error of Approximation-RMSEA) ve Ortalama Hataların Karekökü (Root Mean Square Residual-RMR/SRMR) mutlak uyum indeksleri olarak adlandırılmaktadır. Normlaştırılmış Uyum İndeksi (Normed Fit Index- NFI), Normlaştırılmamış Uyum İndeksi (Tucher- Lewis Index-TLI) ve Karşılaştırmalı Uyum İndeksi (Comparative Fit Index-CFI) karşılaştırmalı uyum indeksleri arasındadır (Hair vd., 2010, s.210). Pratik olarak en azından bir mutlak uyum indeksi ve bir artan uyum indeksinin χ^2 değeri ile birlikte raporlanmasını önermektedir. (Hair vd., 2010, s.210). Bu çalışmada da mutlak uyum indeksleri olarak χ^2 , GFI, RMSEA ve artan uyum indeksleri olarak NNFI (TLI) ve CFI kullanılmıştır.

3.4. Araştırmanın Bulguları

Araştırmanın bu başlığında; anket yoluyla toplanan verilerin analizi ile elde edilen bulgulara ve bu bulgulara dayalı olarak hazırlanan çizelge, açıklama ve yorumlara yer verilmektedir.

3.4.1. Katılımcılara Yönelik Demografik Özellikler

Araştırmaya katılanlar demografik açıdan incelendiğinde, %49,4'ünün kadın, %50,6'sının erkek olduğu görülmektedir. Katılımcıların %32,1'i evli, %67,9'u ise bekar. Yaş dağılımına bakıldığında ise katılımcıların %43,7'si 26-35 yaş aralığında, %40,5'i 16-25 yaş aralığında, %11,4'ü ise 36-45 yaş aralığında bulunmaktadır. Ankete katılanların %45'i lisans, %23,8'i ön lisans, %14'ü lise ve %13,5 ise yüksek lisans/doktora mezunudur. Katılımcıların meslek dağılımlarına bakıldığında %30'unun memur, %23'ünün işçi, %17'sinin ise öğrenci olduğu görülmektedir. Gelir durumuna bakıldığında ise katılımcıların %26,9'unun 2001-3000TL aralığında, %20,6'sının 5001TL ve üzeri, %20,1'nin ise 3001-4000TL aralığında gelire sahip olduğu görülmektedir.

Çizelge 2. Katılımcıların Demografik Özelliklerine İlişkin Frekans ve Yüzdeler

Kişisel Bilgiler		Frekans	Yüzde(%)
Cinsiyet	Kadın	303	49,4
	Erkek	310	50,6
Medeni Durum	Evli	197	32,1
	Bekar	416	67,9
Yaş	16-25	248	40,5
	26-35	268	43,7
	36-45	70	11,4
	46-55	20	3,3
	56-65	6	1,0
	66 yaş ve üstü	1	0,2
	Eğitim Düzeyi	İlkokul/Ortaokul	22
Lise		86	14,0
Önlisans		146	23,8
Lisans		276	45,0
Lisansüstü		83	13,5
Meslek Grubu	Öğrenci	104	17,0
	Emekli	10	1,6
	Ev Hanımı	16	2,6
	İşçi	141	23,0
	Memur	184	30,0
	Küçük/orta ticaret serbest meslek(alım- satım,bakkal,esnaf)	31	5,1
	Büyük ölçekli ticaret(ihrahahat-ithalat,fabrika sabihi)	17	2,8
	Diğer	104	17,9
Gelir Durumu	0-1000TL	19	3,1
	1001-2000TL	100	16,3
	2001-3000TL	165	26,9
	3001-4000TL	123	20,1
	4001-5000TL	80	13,1
	5001TL ve üzeri	126	20,6

Çizelge 2 incelendiğinde ankete katılan katılımcıların %73,1'i daha önce birden çok defa otelde konaklamıştır. Daha önce bir kez otelde konaklayanların oranı ise %16,8 dir.

Çizelge 3. Katılımcıların Otelde Konaklama Durumlarına İlişkin Frekans ve Yüzdeler

Konaklama Durumu	Frekans	Yüzde
Daha önce hiç otelde konaklamayanlar	62	10,1
Daha önce bir kez otelde konaklayanlar	103	16,8
Daha önce birden çok defa otelde konaklayanlar	448	73,1
Toplam	613	100,0

3.4.2. Ölçme Araçlarının Psikometrik Özelliklerine İlişkin Bulgular

Çalışmanın amacı doğrultusunda geliştirilen ölçüm araçlarından elde edilen puanların yapı geçerliliğini incelemek için keşfedici faktör analizinden yararlanılmıştır. Yapı geçerliliği, Kategorik Veriler İçin Temel Bileşenler Analizi ile SPSS 24’de (CATPCA) modülü kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Ölçme araçlarından elde edilen puanların güvenilirliğini hesaplamak için ise Cronbach Alpha iç tutarlılık katsayısı hesaplanmıştır. Senaryo 1, 2,3 ve 4 için kullanılan ölçekler, içsel kontrol odağı ölçeği ve duygusal zeka ölçeklerinin yapı geçerliliğinin incelendiği faktör analizi sonuçları aşağıda yer almaktadır.

Çizelge 4. Senaryo 1 İçin Kullanılan Ölçeklerin Faktör Analizi Sonuçları

İfadeler		Faktör Yükleri	Güvenirlilik (Croanbach’s Alpha)	Açıklanan Varyans
Dışsal Atıflar	Servis personelini sorumlu tutarım.	.94	0,86	% 44.6
	Servis personelini suçlarım.	.94		
İçsel Atıflar	Kendimi sorumlu tutarım.	.93	0,83	% 41.96
	Kendimi suçlarım.	.93		
KMO Örneklem Yeterlilik Ölçüsü 0,48 Barlett’s Küresellik Testi (Anlamlılık Düzeyi) ,0001				
Negatif WOM	Başımdan geçen kötü deneyimi blog/şikayet sitelerine yazarım.	.88	0,70	% 77
	Karşılaştığım bu sorunu arkadaşlarıma/yakın çevreme anlatırım.	.88		
Şikayet	Karşılaştığım problemi otel yöneticisi veya sorumlu kişi ile konuşurum.	.84	0,58	% 70
	Otele karşı kanuni yollara başvururum.	.84		
KMO Örneklem Yeterlilik Ölçüsü 0,50 Barlett’s Küresellik Testi (Anlamlılık Düzeyi) ,0001				
Prosedürel Adalet	Yaşadığım sorunun kısa sürede çözülmesini beklerim.	.72	0,57	% 48.1
	Yaşadığım sorunun ele alınmasında doğru ilke ve uygulamalara sahip olunmasını beklerim.	.77		
Dağıtımadalet	Sorunun telafisi için hediye verilmesini beklerim.	.70	0,53	% 35.03
	Ortaya çıkan sorun ve kaybolan zaman dikkate alınarak zararımın tazmin edilmesini beklerim.	.57		
KMO Örneklem Yeterlilik Ölçüsü 0,76 Barlett’s Küresellik Testi (Anlamlılık Düzeyi) ,0001				

Toplamda dört maddeden oluşan sorumluluk ve suç boyutu ölçeğinin yapı geçerliği Kategorik Veriler İçin Temel Bileşenler Analizi yöntemi ile SPSS’de CATPCA modülü kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Çizelge 4’e bakıldığında, KMO (0.48) ve Barlett Küresellik testi ($p<0.05$) sonuçlarına göre ölçekten elde edilen verilerin faktör analizi için uygun olduğu görülmektedir. Sonuçlar özdeğeri 1.79 ve 1.68 olan ve maddelerdeki varyansın sırası ile %44.6 ve %41.96’sını açıklayan iki faktör altında maddelerin toplandığını göstermiştir. Faktör yüklerinin 0.93 ile 0.94 arasında olduğu bulunmuştur. Toplam 2 maddeden oluşan İçsel faktör için hesap edilen iç-tutarlılık katsayısı $\alpha=0.83$ ve 2 maddeden oluşan Dışsal faktör için hesap edilen iç-tutarlılık katsayısı $\alpha=0.86$ bulunmuştur. Adalet Beklentisi ölçeğinin KMO (0.76) ve Barlett Küresellik testi ($p<0.05$) sonuçlarına ölçekten elde edilen verilerin faktör analizi için uygun olduğu görülmektedir. İlk sonuçlar özdeğeri birden büyük iki faktör altında maddelerin toplandığını, etkileşimsel adalet maddelerinin ayrı bir faktör oluşturmadığını ve prosedürel adalet altında toplandığını göstermiştir. Etkileşimsel adalet maddeleri çıkarılıp analiz tekrarlandığında sonuçlar, özdeğeri birden büyük iki faktör olduğunu göstermiştir. Birinci faktörün özdeğerinin 1.92 ve açıkladığı varyansın %48.1, ikinci faktörün özdeğerinin 1.4 ve açıkladığı varyansın %35.03 olduğu bulunmuştur. Toplam iki maddeden oluşan ilk faktör (Prosedürel Adalet) için hesap edilen iç- tutarlılık katsayısı $\alpha=0.57$ ve iki maddeden oluşan ikinci faktör (Dağıtımadalet) için hesap edilen iç-tutarlılık katsayısı $\alpha=0.53$ bulunmuştur. Varimax döndürme neticesinde elde edilen faktör yüklerinin ise ilk faktör için 0.72-0.77 ve ikinci faktör için 0.57-0.70 arasında değiştiği gözlenmiştir. İkişer maddeden oluşan olumsuz ağızdan ağıza iletişim ve şikayet ölçeklerinin, KMO (0.50) ve Barlett Küresellik testi ($p<0.05$) sonuçları ölçekten elde edilen verilerin faktör analizi için uygun olduğunu

göstermiştir. Olumsuz ağızdan ağıza iletişim maddeleri için sonuçlar maddelerin özdeğeri 1.54 olan ve maddelerdeki varyansın %77'sini açıklayan bir faktör altında toplandığını göstermiştir. Faktör yüklerinin ise 0.88 olduğu bulunmuştur. Şikayet maddeleri için sonuçlar maddelerin özdeğeri 1.41 olan ve maddelerdeki varyansın %70'ini açıklayan bir faktör altında toplandığını göstermiştir. Faktör yüklerinin ise 0.84 olduğu bulunmuştur. Toplam 2 maddeden oluşan Olumsuz ağızdan ağıza iletişim faktörü için hesap edilen iç-tutarlık katsayısı $\alpha=0.70$ ve 2 maddeden oluşan şikayet faktörü için hesap edilen iç-tutarlık katsayısı $\alpha=0.58$ bulunmuştur.

Çizelge 5. Senaryo 2 İçin Kullanılan Ölçeklerin Faktör Analizi Sonuçları

İfadeler		Faktör Yükleri	Güvenirlilik (Croanbach's Alpha)	Açıklanan Varyans
Dışsal Atıflar	Servis personelini sorumlu tutarım.	.95	0,64	% 56.1
	Servis personelini suçlarım.	.95		
İçsel Atıflar	Kendimi sorumlu tutarım.	.95	0,64	% 34.3
	Kendimi suçlarım.	.95		
KMO Örneklem Yeterlilik Ölçüsü 0,54 Barlett's Küresellik Testi (Anlamlılık Düzeyi) ,0001				
Negatif WOM	Başımdan geçen kötü deneyimi blog/şikayet sitelerine yazarım.	.89	0,74	% 79
	Karşılaştığım bu sorunu arkadaşlarıma/yakın çevreme anlatırım.	.89		
Şikayet	Karşılaştığım problemi otel yöneticisi veya sorumlu kişi ile konuşurum.	.87	0,69	% 76
	Otele karşı kanuni yollara başvururum.	.87		
KMO Örneklem Yeterlilik Ölçüsü 0,50 Barlett's Küresellik Testi (Anlamlılık Düzeyi) ,0001				
Prosedürel Adalet	Yaşadığım sorunun kısa sürede çözülmesini beklerim.	.92	0,58	% 48.1
	Yaşadığım sorunun ele alınmasında doğru ilke ve uygulamalara sahip olunmasını beklerim.	.92		
Dağıtımsal Adalet	Sorunun telafisi için hediye verilmesini beklerim.	.86	0,47	% 31.8
	Ortaya çıkan sorun ve kaybolan zaman dikkate alınarak zararımın tazmin edilmesini beklerim.	.85		
KMO Örneklem Yeterlilik Ölçüsü 0,76 Barlett's Küresellik Testi (Anlamlılık Düzeyi) ,0001				

Sorumluluk ve suç boyutu ölçeğinin yapı geçerliği Kategorik Veriler için Temel Bileşenler Analizi yöntemi kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Çizelge 5 incelendiğinde, KMO (0.54) ve Barlett Küresellik testi ($p<0.05$) sonuçları ölçekten elde edilen verilerin faktör analizi için uygun olduğunu göstermiştir. Sonuçlar özdeğeri 2.24 ve 1.37 olan ve maddelerdeki varyansın sıra ile %56.1 ve %34.3'ünü açıklayan iki faktör altında maddelerin toplandığını göstermiştir. Faktör yüklerinin dört madde içinde 0.95 olduğu bulunmuştur. Toplam 2 maddeden oluşan İçsel faktörü için hesap edilen iç-tutarlık katsayısı $\alpha=0.64$ ve 2 maddeden oluşan Dışsal faktörü için hesap edilen iç-tutarlık katsayısı $\alpha=0.64$ bulunmuştur. Adalet Beklentisi ölçeğinin KMO (0.75) ve Barlett Küresellik testi ($p<0.05$) sonuçları ölçekten elde edilen verilerin faktör analizi için uygun olduğunu göstermiştir. İlk sonuçlar özdeğeri birden büyük iki faktör altında maddelerin toplandığını, etkileşimsel adalet maddelerinin ayrı bir faktör oluşturmadığını ve prosedürel adalet altında toplandığını göstermiştir. Etkileşimsel adalet maddeleri çıkarılıp analiz tekrarlandığında sonuçlar özdeğeri birden büyük iki faktör olduğunu göstermiştir. Birinci faktörün özdeğerinin 1.92 ve açıkladığı varyansın %48.1, ikinci faktörün özdeğerinin 1.27 ve açıkladığı varyansın %31.8 olduğu bulunmuştur. Toplam iki maddeden oluşan ilk faktör (Prosedürel Adalet) için hesap edilen iç-tutarlık katsayısı $\alpha=0.58$ ve iki maddeden oluşan ikinci faktör (Dağıtımsal Adalet) için hesap edilen iç-tutarlık katsayısı $\alpha=0.47$ bulunmuştur. Varimax döndürme neticesinde elde edilen faktör yüklerinin ise ilk faktör için 0.92 ve ikinci faktör için 0.85-0.86 arasında değiştiği gözlenmiştir. Senaryo 2 için ikişer maddeden oluşan olumsuz ağızdan ağıza iletişim ve şikayet ölçeklerinin KMO (0.50) ve Barlett Küresellik testi ($p<0.05$) sonuçları ölçekten elde edilen verilerin faktör analizi için uygun olduğunu göstermiştir. Olumsuz ağızdan ağıza iletişim maddeleri için sonuçlar maddelerin özdeğeri 1.59 olan ve maddelerdeki varyansın %79'unu açıklayan bir faktör altında toplandığını göstermiştir. Faktör yüklerinin ise 0.89 olduğu bulunmuştur. Şikayet maddeleri için sonuçlar maddelerin özdeğeri 1.52 olan ve maddelerdeki varyansın %76'sını açıklayan bir faktör altında toplandığını göstermiştir. Faktör yüklerinin ise 0.87 olduğu bulunmuştur. Toplam 2 maddeden oluşan Olumsuz ağızdan ağıza iletişim faktörü için

hesap edilen iç-tutarlık katsayısı $\alpha=0.74$ ve 2 maddeden oluşan şikayet faktörü için hesap edilen iç-tutarlık katsayısı $\alpha=0.69$ bulunmuştur.

Çizelge 6. Senaryo 3 İçin Kullanılan Ölçeklerin Faktör Analizi Sonuçları

İfadeler		Faktör Yükleri	Güvenirlilik (Croanbach's Alpha)	Açıklanan Varyans
Dışsal Atıflar	Servis personelini sorumlu tutarım.	.95	0,71	% 60.7
	Servis personelini suçlarım.	.94		
İçsel Atıflar	Kendimi sorumlu tutarım.	.93	0,72	% 30.2
	Kendimi suçlarım.	.93		
KMO Örneklem Yeterlilik Ölçüsü 0,57 Barlett's Küresellik Testi (Anlamlılık Düzeyi) ,0001				
Negatif WOM	Başımdan geçen kötü deneyimi blog/şikayet sitelerine yazarım.	.94	0,88	% 89
	Karşılaştığım bu sorunu arkadaşlarıma/yakın çevreme anlatırım.	.94		
Şikayet	Karşılaştığım problemi otel yöneticisi veya sorumlu kişi ile konuşurum.	.84	0,59	% 70
	Otele karşı kanuni yollara başvururum.	.84		
KMO Örneklem Yeterlilik Ölçüsü 0,50 Barlett's Küresellik Testi (Anlamlılık Düzeyi) ,0001				
Prosedürel Adalet	Yaşadığım sorunun kısa sürede çözülmesini beklerim.	.94	0,74	% 52.17
	Yaşadığım sorunun ele alınmasında doğru ilke ve uygulamalara sahip olunmasını beklerim.	.95		
Dağıtım Adalet	Sorunun telafisi için hediye verilmesini beklerim.	.95	0,51	% 34.02
	Ortaya çıkan sorun ve kaybolan zaman dikkate alınarak zararımın tazmin edilmesini beklerim.	.67		
KMO Örneklem Yeterlilik Ölçüsü 0,85 Barlett's Küresellik Testi (Anlamlılık Düzeyi) ,0001				

Dört maddeden oluşan sorumluluk ve suç boyutu ölçeğinin yapı geçerliği Kategorik Veriler için Temel Bileşenler Analizi yöntemi kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Çizelge 6 incelendiğinde, KMO (0.57) ve Barlett Küresellik testi ($p<0.05$) sonuçlarının ölçekten elde edilen verilerin faktör analizi için uygun olduğu görülmektedir. Sonuçlar özdeğeri 2.43 ve 1.21 olan ve maddelerdeki varyansın sıra ile %60.7 ve %30.2'sini açıklayan iki faktör altında maddelerin toplandığını göstermiştir. Faktör yüklerinin 0.93- 0.95 arasında olduğu bulunmuştur. Toplam 2 maddeden oluşan İçsel faktörü için hesap edilen iç- tutarlık katsayısı $\alpha=0.72$ ve 2 maddeden oluşan Dışsal faktörü için hesap edilen iç- tutarlık katsayısı $\alpha=0.71$ bulunmuştur. Adalet Beklentisi ölçeğinin KMO (0.85) ve Barlett Küresellik testi ($p<0.05$) sonuçları ölçekten elde edilen verilerin faktör analizi için uygun olduğunu göstermiştir. İlk sonuçlar özdeğeri birden büyük iki faktör altında maddelerin toplandığını, etkileşimsel adalet maddelerinin ayrı bir faktör oluşturmadığını ve prosedürel adalet altında toplandığını göstermiştir. Etkileşimsel adalet maddeleri çıkarılıp analiz tekrarlandığında sonuçlar özdeğeri birden büyük iki faktör olduğunu göstermiştir. Birinci faktörün özdeğerinin 2.09 ve açıkladığı varyansın %52.17, ikinci faktörün özdeğerinin 1.37 ve açıkladığı varyansın %34.2 olduğu bulunmuştur. Toplam iki maddeden oluşan ilk faktör (Prosedürel Adalet) için hesap edilen iç- tutarlık katsayısı $\alpha=0.74$ ve iki maddeden oluşan ikinci faktör (Dağıtım Adalet) için hesap edilen iç-tutarlık katsayısı $\alpha=0.51$ bulunmuştur. Varimax döndürme neticesinde elde edilen faktör yüklerinin ise ilk faktör için 0.94-0.95 ve ikinci faktör için 0.67-0.95 arasında değiştiği gözlenmiştir. Senaryo 3 için ikişer maddeden oluşan negatif WOM ve şikayet ölçeklerinin KMO (0.50) ve Barlett Küresellik testi ($p<0.05$) sonuçları ölçekten elde edilen verilerin faktör analizi için uygun olduğunu göstermiştir. Olumsuz ağızdan ağıza iletişim maddeleri için sonuçlar maddelerin özdeğeri 1.78 olan ve maddelerdeki varyansın %89'unu açıklayan bir faktör altında toplandığını göstermiştir. Faktör yüklerinin ise 0.94 olduğu bulunmuştur. Şikayet maddeleri için sonuçlar maddelerin özdeğeri 1.41 olan ve maddelerdeki varyansın %70'ini açıklayan bir faktör altında toplandığını göstermiştir. Faktör yüklerinin ise 0.84 olduğu bulunmuştur. Toplam 2 maddeden oluşan Olumsuz ağızdan ağıza iletişim faktörü için hesap edilen iç-tutarlık katsayısı $\alpha=0.88$ ve 2 maddeden oluşan şikayet faktörü için hesap edilen iç-tutarlık katsayısı $\alpha=0.59$ bulunmuştur.

Çizelge 7. Senaryo 4 İçin Kullanılan Ölçeklerin Faktör Analizi Sonuçları

İfadeler		Faktör Yükleri	Güvenirlilik (Croanbach's Alpha)	Açıklanan Varyans
Dışsal Atıflar	Servis personelini sorumlu tutarım.	.82	0,94	% 66.7
	Servis personelini suçlarım.	.84		
İçsel Atıflar	Kendimi sorumlu tutarım.	.53	0,91	% 26.7
	Kendimi suçlarım.	.52		
KMO Örneklem Yeterlilik Ölçüsü 0,58 Barlett's Küresellik Testi (Anlamlılık Düzeyi) ,0001				
Negatif WOM	Başımdan geçen kötü deneyimi blog/şikayet sitelerine yazarım.	.93	0,85	% 86
	Karşılaştığım bu sorunu arkadaşlarıma/yakın çevreme anlatırım.	.93		
Şikayet	Karşılaştığım problemi otel yöneticisi veya sorumlu kişi ile konuşurum.	.85	0,61	% 72
	Otele karşı kanuni yollara başvururum.	.85		
KMO Örneklem Yeterlilik Ölçüsü 0,50 Barlett's Küresellik Testi (Anlamlılık Düzeyi) ,0001				
Prosedürel Adalet	Yaşadığım sorunun kısa sürede çözülmesini beklerim.	.94	0,76	% 49.97
	Yaşadığım sorunun ele alınmasında doğru ilke ve uygulamalara sahip olunmasını beklerim.	.95		
Dağıtımsal Adalet	Sorunun telafisi için hediye verilmesini beklerim.	.93	0,65	% 37.35
	Ortaya çıkan sorun ve kaybolan zaman dikkate alınarak zararımın tazmin edilmesini beklerim.	.73		
KMO Örneklem Yeterlilik Ölçüsü 0,85Barlett's Küresellik Testi (Anlamlılık Düzeyi) ,0001				

Dört maddeden oluşan ölçeğin yapı geçerliği KMO (0.58) ve Barlett Küresellik testi ($p<0.05$) sonuçlarının ölçekten elde edilen verilerin faktör analizi için uygun olduğunu göstermiştir. Sonuçlar özdeğeri 2.67 ve 1.07 olan ve maddelerdeki varyansın sıra ile %66.7 ve %26.7'sini açıklayan iki faktör altında maddelerin toplandığını göstermiştir. Faktör yüklerinin 0.52- 0.84 arasında olduğu bulunmuştur. Toplam 2 maddeden oluşan İçsel faktörü için hesap edilen iç- tutarlık katsayısı $\alpha=0.94$ ve 2 maddeden oluşan Dışsal faktörü için hesap edilen iç- tutarlık katsayısı $\alpha=0.91$ bulunmuştur. Beklenti ölçeğin KMO (0.85) ve Barlett Küresellik testi ($p<0.05$) sonuçları ölçekten elde edilen verilerin faktör analizi için uygun olduğunu göstermiştir. İlk sonuçlar özdeğeri birden büyük iki faktör altında maddelerin toplandığını, etkileşimsel adalet maddelerinin ayrı bir faktör oluşturmadığını ve prosedürel adalet altında toplandığını göstermiştir. Etkileşimsel adalet maddeleri çıkarılıp analiz tekrarlandığında sonuçlar özdeğeri birden büyük iki faktör olduğunu göstermiştir. Birinci faktörün özdeğeri 1.99 ve açıkladığı varyansın %49.97, ikinci faktörün özdeğeri 1.49 ve açıkladığı varyansın %37.35 olduğu bulunmuştur. Toplam iki maddeden oluşan ilk faktör (Prosedürel Adalet) için hesap edilen iç- tutarlık katsayısı $\alpha=0.76$ ve iki maddeden oluşan ikinci faktör (Dağıtımsal Adalet) için hesap edilen iç-tutarlık katsayısı $\alpha=0.65$ bulunmuştur. Varimax döndürme neticesinde elde edilen faktör yüklerinin ise ilk faktör için 0.94-0.95 ve ikinci faktör için 0.73-0.93 arasında değiştiği gözlenmiştir. Olumsuz ağızdan ağıza iletişim ve şikayet ölçeklerinin KMO (0.50) ve Barlett Küresellik testi ($p<0.05$) sonuçları ölçekten elde edilen verilerin faktör analizi için uygun olduğunu göstermiştir. Olumsuz ağızdan ağıza iletişim maddeleri için sonuçlar maddelerin özdeğeri 1.74 olan ve maddelerdeki varyansın %86'sini açıklayan bir faktör altında toplandığını göstermiştir. Faktör yüklerinin ise 0.93 olduğu bulunmuştur. Şikayet maddeleri için sonuçlar maddelerin özdeğeri 1.44 olan ve maddelerdeki varyansın %72'ini açıklayan bir faktör altında toplandığını göstermiştir. Faktör yüklerinin ise 0.85 olduğu bulunmuştur. Toplam 2 maddeden oluşan Olumsuz ağızdan ağıza iletişim faktörü için hesap edilen iç-tutarlık katsayısı $\alpha=0.85$ ve 2 maddeden oluşan şikayet faktörü için hesap edilen iç-tutarlık katsayısı $\alpha=0.61$ bulunmuştur.

3.4.2.1. İçsel Kontrol Odağı Ölçeğine İlişkin Faktör Analizi Sonuçları

Sekiz maddeden oluşan ölçeğin yapı geçerliği Kategorik Veriler için Temel Bileşenler Analizi yöntemi kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Çizelge 8'e göre, KMO (0.84) ve Barlett Küresellik testi ($p<0.05$) sonuçları ölçekten elde edilen verilerin faktör analizi için uygun olduğunu göstermiştir. İlk sonuçlar özdeğeri birden büyük

iki faktör olduğunu göstermiştir (3.57 ve 1.135). Paralel analizi sonuçları ise tek faktörlü yapının daha uygun olduğuna işaret etmiştir (gerçek faktör özdeğeri 1.35, simüle edilmiş faktör özdeğeri 1.14). Bu nedenle ölçümler için tek faktörlü yapı kabul edilmiştir. Bu faktörün özdeğeri 3.85 ve açıkladığı varyans %48.14 olarak bulunmuştur. Faktör yüklerinin 0.48 ile 0.81 arasında olduğu bulunmuştur. Toplam 8 maddeden oluşan İçsel Kontrol ölçeği için hesap edilen iç-tutarlık katsayısı $\alpha=0.85$ bulunmuştur.

Çizelge 8. İçsel Kontrol Odağı Ölçeğine İlişkin Faktör Analizi Sonuçları

İfadeler	Faktör Yükleri	Güvenirlilik (Croanbach's Alpha)	Açıklanan Varyans
Lider olup olmamam çoğunlukla benim yeteneklerime bağlıdır.	.63	0,85	% 48.6
Bir trafik kazasına karışıp karışmamam çoğunlukla ne kadar iyi bir sürücü olup olmamama bağlıdır.	.60		
Planlar yaptığımda, planlarımın işleyeceğinden neredeyse çoğunlukla eminimdir.	.73		
Ne kadar çok arkadaşımın olduğu ne kadar iyi bir insan olduğuma bağlıdır.	.48		
Çoğu zaman, başıma gelen olaylar üzerinde çok az etkim olduğunu düşünürüm.	.66		
Genellikle kendi çıkarlarımı koruyabilirim.	.78		
İstediğimi elde ettiğimde, bunun nedeni genellikle çok çalışmış olmamdır.	.81		
Hayatımda olup bitenler benim davranışlarımın bir sonucudur.	.79		
KMO Örneklem Yeterlilik Ölçüsü 0,84 Barlett's Küresellik Testi (Anlamlılık Düzeyi) ,0001			

3.4.2.2. Duygusal Zeka Ölçeğine İlişkin Faktör Analizi Sonuçları

On altı maddeden oluşan Duygusal Zeka ölçeğinin yapı geçerliği Kategorik Veriler için Temel Bileşenler Analizi yöntemi kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Çizelge 9'da, KMO (0.93) ve Barlett Küresellik testi ($p<0.05$). sonuçları ölçekten elde edilen verilerin faktör analizi için uygun olduğunu göstermiştir. İlk sonuçlar özdeğeri birden büyük iki faktör olduğunu göstermiştir (7.41 ve 1.153). Paralel analizi sonuçları da iki faktörlü yapının uygun olduğuna işaret etmiştir (gerçek faktör özdeğeri 1.53, simüle edilmiş faktör özdeğeri 1.22). Bu nedenle ölçümler için iki faktörlü yapı kabul edilmiştir. Üç maddenin her iki faktöre de yüklendiği gözlemlendiğinden bu maddeler çıkarılarak analiz tekrarlanmıştır. Sonuçlar birinci faktörün özdeğerinin 7.58 ve açıkladığı varyansın %58.27, ikinci faktörün özdeğerinin 1.73 ve açıkladığı varyansın %13.33 olduğunu göstermiştir. Toplam 8 maddeden oluşan ilk faktör (Duyguları anlama) için hesap edilen iç-tutarlık katsayısı $\alpha=0.93$ ve 5 maddeden oluşan ikinci faktör (Öfke kontrol) için hesap edilen iç-tutarlık katsayısı $\alpha=0.89$ bulunmuştur. Varimax döndürme neticesinde elde edilen faktör yüklerinin ise ilk faktör için 0.79-0.85 arasında, ikinci faktör içinse 0.60-0.83 arasında değiştiği gözlemlenmiştir.

Çizelge 9. Duygusal Zeka Ölçeğine İlişkin Faktör Analizi Sonuçları

İfadeler	Faktör Yüklere	Güvenirlilik (Croanbach's Alpha)	Açıklanan Varyans
Duyguları Anlama			
Hissettiğim duyguların, sebebinin farkındayım.	.79	0,93	% 58.3
Duygularımı anlama konusunda iyiyim.	.84		
Gerçekten ne hissettiğimi anlarım.	.80		
Mutlu muyum, değil miyim, daima bilirim.	.85		
Arkadaşımın duygularını, onların davranışlarından anlarım.	.85		
Başkalarının duyguları konusunda iyi bir gözlemciyim.	.83		
Başkalarının duyguları ve hislerine karşı duyarlıyım.	.87		
Etrafımdaki insanların duygularını anlama konusunda iyiyim.	.82		
Öfke Kontrol			
En iyisini yapmak için kendimi daima cesaretlendiririm.	.76	0,89	% 13.3
Öfkemi kontrol edebilirim ve zorlukları rasyonel bir şekilde ele alırım.	.78		
Duygularımı kontrol etme konusunda oldukça yetenekliyim.	.80		
Çok kızgın olduğum zamanlarda, her zaman çabucak sakinleşirim	.83		
Duygularımı kontrolde iyiyim.	.60		
KMO Örneklem Yeterlilik Ölçüsü 0,93 Barlett's Küresellik Testi (Anlamlılık Düzeyi) ,0001			

3.4.3. Kuramsal Modelin Test Edilmesine İlişkin Bulgular: Yol Analizi

Çalışmada oluşturulan modeller Yol Analizi (Path Analysis) tekniği kullanılarak test edilmiştir. Yol analizi tekniğinde, önerilen modelin uygunluğunun değerlendirilmesinde kullanılan birbirinden farklı uyum iyiliği değerleri bulunmaktadır. Bu çalışmada Ki-kare (χ^2) iyilik uyumu (Chi-Square Goodness of Fit), yaklaşık hataların Ortalama Karekökü (Root Mean Square Error of Approximation, RMSEA), düzenlenmiş iyilik uyum indeksi (Adjusted Goodness of Fit Index, AGFI), karşılaştırmalı uyum indeksi (Comparative Fit Index, CFI) ve Normlaştırılmamış Uyum İndeksi (Non-normed Fit Index, NNFI) kullanılmıştır. Yol analizi tekniğinde, geliştirilen modelin uygunluğunun değerlendirilmesinde kullanılan farklı uyum iyiliği indeksleri mevcuttur. Bu çalışmada Ki-kare (χ^2) iyilik uyumu (Chi-Square Goodness of Fit), yaklaşık hataların ortalama karekökü (Root Mean Square Error of Approximation, RMSEA), uyum iyiliği indeksi (Goodness of Fit Index, GFI), karşılaştırmalı uyum indeksi (Comparative Fit Index, CFI) ve Normlaştırılmamış Uyum İndeksi (Non-normed Fit Index, NNFI) kullanılmıştır.

Çizelge 10. Yapısal Eşitlik Modellemesinde Kullanılan Uyum İyiliği İndeksleri ve Normal Değerleri

Uyum İstatistiği	İyi Uyum	Kabul Edilebilir Uyum
Genel Model Uyumu		
Ki Kare X^2 uyum testi	0,05 düzeyinde anlamlı olmaması	-
X^2 / df	≤ 3	$\leq 4-5$
Karşılaştırmalı Uyum İndeksleri		
NFI	$\geq 0,95$	0.94-0,90
NNFI	$\geq 0,95$	0.94-0,90
IFI	$\geq 0,95$	0.94-0,90
CFI	$\geq 0,97$	$\geq 0,95$
RMSEA	$\leq 0,05$	0,06 – 0,08
Mutlak Uyum İndeksleri		

GFI	$\geq 0,90$	0,89-0,85
AGFI	$\geq 0,90$	0,89-0,85

$p > .05$, $X^2 = \text{Chi-Square (Ki-Kare)}$; $df = \text{Degree of Freedom (Serbestlik Derecesi)}$; $GFI = \text{Goodness Of Fit Index (İyilik Uyum İndeksi)}$; $CFI = \text{Comparative Fit Index (Karşılaştırmalı Uyum İndeksi)}$; $RMSEA = \text{Root Mean Square Error of Approximation (Yaklaşık Hataların Ortalama Karekökü)}$.

Kaynak: Schumacker ve Lomax, 2010; Hooper ve Mullen, 2008; Byrne, 2010; Şimşek, 2007; Meydan ve Şeşen, 2015; Schumacker ve Lomax, 2010; Waltz, Streikland ve Lenz, 2010; Schermelleh Engel, Moosbrugger ve Müller, 2003'den derlenerek hazırlanmıştır.

3.4.3.1. Senaryo 1'in Test Edilmesi ve Yol Analizi Bulguları

Kuramsal Model 1' in test edilmesinde Yol Analizi tekniği kullanılmıştır. Yol Analizi sonuçları kuramsal modelin kabul edilebilir uyum indekslerine sahip olduğuna işaret etmektedir ($\chi^2=18.03$, $df=8$, $p=.002$; $RMSEA=0.045$, %90 $GA=0.017-0.074$; $GFI=0.99$; $CFI=0.99$, $NNFI=0.98$). İçsel kontrol odağı ve duygusal zeka değişkenlerinden atıf (İçsel ve dışsal) değişkenine olan yol katsayılarının istatistiksel olarak anlamlı olmadığı fakat diğer yol katsayılarının istatistiksel olarak anlamlı olduğu gözlenmiştir. Model 1'in prosedürel adalet beklentisi bağımlı değişkenindeki varyansın %17'sini açıkladığı, dağıtımsal adalet beklentisi değişkenindeki varyansın %1'ini, negatif WOM değişkenindeki varyansın %2'sini, şikayet tepkisi değişkenindeki varyansın %1'ini ve atıf (İçsel ve dışsal) değişkenindeki varyansın da %2'sini açıkladığı bulunmuştur.

3.4.3.2. Senaryo 2'nin Test Edilmesi ve Yol Analizi Bulguları

Çalışmanın bu bölümünde Model 2'ye ilişkin yol analizi sonuçlarına yer verilmiştir. Kuramsal Model 2' in test edilmesinde Yol Analizi tekniği kullanılmıştır. Yol Analizi sonuçları kuramsal modelin kabul edilebilir uyum indekslerine sahip olduğuna işaret etmektedir ($\chi^2=27.54$, $df=8$, $p<.0001$; $RMSEA=0.063$, % 90 $GA=0.038-0.090$; $GFI=0.98$; $CFI=0.98$, $NNFI=0.95$). İçsel kontrol odağı değişkeninden atıf (içsel ve dışsal) değişkenine olan yol katsayısının istatistiksel olarak anlamlı olmadığı fakat diğer yol katsayılarının istatistiksel olarak anlamlı olduğu gözlenmiştir. Model 2'nin prosedürel adalet beklentisi bağımlı değişkenindeki varyansın %8'ini açıkladığı, dağıtımsal adalet beklentisi değişkenindeki varyansın %2'sini, negatif WOM değişkenindeki varyansın %1'ini, şikayet tepkisi değişkenindeki varyansın, %1'ini ve atıf (içsel ve dışsal) değişkenindeki varyansın da %4'ünü açıkladığı bulunmuştur.

3.4.3.3. Senaryo 3'ün Test Edilmesi ve Yol Analizi Bulguları

Çalışmanın bu bölümünde Model 3'e ilişkin yol analizi sonuçlarına yer verilmiştir. Kuramsal Model 3'ün test edilmesinde Yol Analizi tekniği kullanılmıştır. Yol Analizi sonuçları kuramsal modelin kabul edilebilir uyum indekslerine sahip olduğuna işaret etmektedir ($\chi^2=143.29$, $df=8$, $p<.0001$; $RMSEA=0.17$, % 90 $GA=0.14-0.19$; $GFI=0.91$; $CFI=0.96$, $NNFI=0.88$). İçsel kontrol odağı değişkeninden atıf (içsel ve dışsal) değişkenine olan yol katsayısının istatistiksel olarak anlamlı olmadığı fakat diğer yol katsayılarının istatistiksel olarak anlamlı olduğu gözlenmiştir. Model 3'ün prosedürel adalet beklentisi bağımlı değişkenindeki varyansın %26'sini açıkladığı, dağıtımsal adalet beklentisi değişkenindeki varyansın %2'sini, negatif WOM değişkenindeki varyansın %6'sini, şikayet tepkisi değişkenindeki varyansın, %2'sini ve atıf (içsel ve dışsal) değişkenindeki varyansın da %9'unu açıkladığı bulunmuştur.

3.4.3.4. Senaryo 4'ün Test Edilmesi ve Yol Analizi Bulguları

Çalışmanın bu bölümünde Model 4'e ilişkin yol analizi sonuçlarına yer verilmiştir. Kuramsal Model 4'ün test edilmesinde Yol Analizi tekniği kullanılmıştır. Yol Analizi sonuçları kuramsal modelin kabul edilebilir uyum indekslerine sahip olduğuna işaret etmektedir ($\chi^2=145.68$, $df=8$, $p<.0001$; $RMSEA=0.168$, % 90 $GA=0.14-0.19$; $GFI=0.93$; $CFI=0.95$, $NNFI=0.88$). İçsel kontrol odağı değişkeninden atıf (içsel ve dışsal) değişkenine olan yol katsayısının istatistiksel olarak anlamlı olmadığı fakat diğer yol katsayılarının istatistiksel olarak anlamlı olduğu gözlenmiştir. Model 4'ün prosedürel adalet beklentisi bağımlı değişkenindeki varyansın %32'ini açıkladığı, dağıtımsal adalet beklentisi değişkenindeki varyansın %2'sini, negatif WOM değişkenindeki varyansın %8'ini, şikayet tepkisi değişkenindeki varyansın, %3'ünü ve atıf (içsel ve dışsal) değişkenindeki varyansın da %9'unu açıkladığı bulunmuştur.

Tablo 1: Hipotez Testi Sonuçları

Hipotezler	Sonuçlar			
	Senaryo 1	Senaryo 2	Senaryo 3	Senaryo 4
H1,H11,H21,H31	Desteklenmiştir	Desteklenmiştir.	Desteklenmiştir.	Desteklenmiştir.
H2,H12,H22,H32	Desteklenmiştir	Desteklenmiştir.	Desteklenmiştir.	Desteklenmiştir.
H3,H13,H23,H33	Desteklenmemiştir	Desteklenmemiştir	Desteklenmemiştir	Desteklenmemiştir
H4,H14,H24,H34	Desteklenmemiştir	Desteklenmemiştir	Desteklenmemiştir	Desteklenmemiştir
H5,H15,H25,H35	Desteklenmemiştir	Desteklenmiştir.	Desteklenmiştir.	Desteklenmiştir.
H6,H16,H26,H36	Desteklenmemiştir	Desteklenmiştir.	Desteklenmiştir.	Desteklenmiştir.
H7,H17,H27,H37	Desteklenmiştir.	Desteklenmiştir.	Desteklenmiştir.	Desteklenmiştir.
H8,H18,H28,H38	Desteklenmiştir.	Desteklenmiştir.	Desteklenmiştir.	Desteklenmiştir.
H9,H19,H29,H39	Desteklenmiştir.	Desteklenmiştir.	Desteklenmiştir.	Desteklenmiştir.
H10,H20,H30,H40	Desteklenmiştir.	Desteklenmiştir.	Desteklenmiştir.	Desteklenmiştir.

4. Sonuç ve Değerlendirme

Günümüzde insanlar iş hayatının getirdiği yorgunluğu atmak için yılın belirli dönemlerinde tatile gitmekte ve tatil için ayırdıkları süreyi sorunsuz bir şekilde geçirmeyi istemektedirler. Bireylerin çoğu tatil planlarını yaparken kısıtlı zamana ve bütçeye göre hareket etmektedir. Turizm yapısı gereği hizmet ağırlıklı bir sektör olduğundan müşterilerin tatillerinin iyi geçmesi hizmetin nasıl sunulduğuna bağlı olmaktadır. Konaklama işletmelerinde hizmetin sunulmasında yoğun bir müşteri ilişkisi yaşanmakta, hizmet sunumu her zaman standart şekilde gerçekleşmemekte ve hatalı hizmet sunumları ortaya çıkmaktadır. Hizmet pazarlaması alanında Smith vd., 1999; Blodgett vd., 1997; Maxham III ve Netemayer; 2002'nin çalışmaları incelendiğinde, hizmet hatası sonrasında müşterilerin tatmini, hizmet telafisi sürecinde sunulan iyileştirmelerin adaletli olarak algılanıp algılanmadığına bağlıdır. Literatür incelendiğinde, prosedürel adaletin şikayetlerin ele alınması hususunda müşteri memnuniyetini etkilediği görülmektedir (Homburg ve Fürst, 2005; Karatepe, 2006; Tax vd.,1998; Kwortnik ve Xiaoyun, 2011). Buradan hareketle dışsal atıf ile adalet beklentisi arasındaki ilişki incelendiğinde; hizmet hatalarından konaklama işletmesi çalışanını sorumlu tutan müşterilerin prosedürel adalet ve dağıtımsal adalet beklentisinin yüksek olduğu ortaya çıkmıştır. Görüldüğü üzere u sonuç literatürü desteklemektedir.

Duygular müşterilerin satın alma ve tüketim süreçlerini önemli ölçüde etkilemektedir. Brotheridge, 2006; Goleman, 1998; Lopes vd., 2006; Mayer vd., 2000, yaptıkları araştırmalarda duygusal zekanın iş performansına katkıda bulunduğunu sonucuna ulaşmışlardır. Müşteri katılımı ile duygusal zeka arasındaki ilişki incelendiğinde, fiziksel katılımın olmadığı durumlarda duygusal zeka ile atıfta bulunma arasında bir ilişki bulunmazken, zihinsel katılımın olmadığı durumlarda duygusal zeka ile atıfta bulunma arasında bir ilişki vardır. Ayrıca hem fiziksel

katılımın hemde zihinsel katılımın olduğu durumlarda duygusal zeka ile atıfta bulunma arasında bir ilişkinin varlığından söz edilebilir.

İçsel kontrol odağı; bireyin hayatında yaşadığı olumlu ya da olumsuz şeylerin kontrolünün kendisinde olduğuna ve tüm yaşadıklarının sorumluluğunun kendisine ait olduğuna yönelik inançlarını ifade etmektedir. Rotter (1954)'e göre iç kontrol odağına sahip bireyler olayların sonuçlarından kendilerini sorumlu tutmakta, karşılaştıkları problemlerin kendi kontrollerinde olduğunu düşünmekte ve yaşamlarının herhangi bir boyutuyla ilgili olarak mutsuz olduklarında, bunu kendi çabalarıyla değiştirebileceklerine inanmaktadırlar. Buradan hareketle içsel kontrol odağı ile atıf arasındaki ilişki incelendiğinde, düşünülen aksine içsel kontrol odağı ile içsel/dışsal atıfta bulunma arasında herhangi bir ilişkinin olmadığı söylenebilir. Genel olarak, bireyler başarılı sonuçları kendilerine, başarısız sonuçları ise dış güçlere bağlama eğilimindedirler. Koç (2016)'a göre özellikle Türkiye gibi dışa atfetmenin yüksek olduğu toplumlarda müşteriler hizmet kalitesi ile ilgili eksiklikleri kendilerine atfetme eğiliminde olmayabilirler. Hizmet hatası ile karşılaşan müşterilerin dışsal atıf yaptığı durumlarda şikayet etme eğilimleri ve negatif WOM eğilimleri incelendiğinde, müşterinin dışsal atıfta bulunduğu durumlarda şikayet etme eğiliminin yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Bu çalışma, kurgulanmış senaryolar üzerinden yürütülmüş ve yerli tüketiciler üzerinde yapılmıştır. Gelecekte yapılacak çalışmalar kurgulanmış senaryolar üzerinden değil, gerçek deneyimler üzerinden (hizmet hatası yaşayan tüketicilerle görüşülerek) incelenebilir. Ayrıca ülkemizdeki konaklama işletmelerinin tüketici yoğunluğunun yabancı olduğu düşünüldüğünde, yabancı tüketiciler üzerinde benzer çalışmaların yapılması faydalı olabilir. Bu çalışma, yalnızca konaklama işletmeleri üzerinde yürütülmüştür. Hizmet sektöründe yer alan diğer alanlarda da benzer çalışmalar yapılarak karşılaştırma imkanı sağlanabilir.

KAYNAKÇA

ANDREASSEN, T. W. (2000). Antecedents to Satisfaction with Service Recovery, *European Journal of Marketing*, 34 (1/2), 156-175.

BAR-ON, R. (1997). "Emotional Quotient Inventory: User's Manual", Multi-Health Systems, New York, NY.

BARAKAT, L. L., RAMSEY, J. R., LORENZ, M. P., ve Gosling, M. (2015). Severe service failure recovery revisited: Evidence of its determinants in an emerging market context. *International Journal of Research in Marketing*, 32(1), 113-116.

BELL, H.A. (2011). "A Contemporary Framework for Emotions in Consumer Decision-Making: Moving Beyond Traditional Models", *International Journal of Business and Social Science*, 2 (17), 12-16.

BİTNER, M. J., BOOMS, B. H., ve MOHR, L. A. (1994). Critical service encounters: The employee's viewpoint. *Journal of marketing*, 58(4), 95-106.

BLODGETT J. G., HİLL D. J. ve TAX S. S. (1997). The Effects Of Distributive, Procedural And İnteractional Justice on Postcomplaint Behavior. *Journal Of Retailing*, 73(2), 185– 210.

BODİLL, K., ve ROBERTS, L. D. (2013). Implicit theories of intelligence and academic locus of control as predictors of studying behaviour. *Learning and Individual Differences*, 27, 163-166.

BOZ, H., ve KOC, E. (2019). Service quality, emotion recognition, emotional intelligence and Dunning Kruger syndrome. *Total Quality Management & Business Excellence*, 1-14.

BRACKETT, M.A. ve SALOVEY, P. (2006). Measuring emotional intelligence with the Mayer-Salovey-Caruso Emotional Intelligence Test (MSCEIT). *Psicothema*, 18, suppl., 34-41.

BROTHERİDGE, C.M. (2006). The role of emotional intelligence and other individual difference variables in predicting emotional labor relative to situational demands. *Psicothema*, 18, suppl., 139-144.

CERMAK, D.S.P., FİLE, K.M. ve PRİNCE, R.A. (1994). "Customer participation in service specification and delivery", *Journal of Applied Business Research*, Vol. 10 No. 2, pp. 90-97.

- CHAN, K. W., YİM, C. K., ve LAM, S. S. (2010). Is customer participation in value creation a double-edged sword? Evidence from professional financial services across cultures. *Journal of marketing*, 74(3), 48-64.
- CHANG, L. ve S, HUNG. (2013). "Adoption and Loyalty toward Low Cost Carriers: The Case of Taipei-Singapore Passengers." *Transportation Research: Part E: Logistics and Transportation Review* 50:29–36.
- CHEN, C.C.V. ve CHEN, C.J. (2017). "The role of customer participation for enhancing repurchase intention", *Management Decision*, Vol. 55 No. 3, pp. 547-562.
- CHEN, C.Y. (2018). How customer participation influences service failure attribution: The moderating effect of self-efficacy. *Journal of Service Theory and Practice*, 28(3), 298-314.
- CROPANZANO, R., PREHAR, C. A. ve CHEN, P.Y. (2002). "Using Social Exchange Theory To Distinguish Procedural From Interactional Justice", *Group & Organization Management*, 27 (3), 324-351.
- DARVİSHMOTĒVALİ, M., ALTİNAY, L., ve DE VİTA, G. (2018). Emotional intelligence and creative performance: Looking through the lens of environmental uncertainty and cultural intelligence. *International Journal of Hospitality Management*, 73, 44–54.
- DONG, B. ve SİVAKUMAR, K. (2015). "A process-output classification for customer participation in services", *Journal of Service Management*, Vol. 26 No. 5, pp. 726-750.
- FAZEY, D. M., ve FAZEY, J. A. (2001). The potential for autonomy in learning: Perceptions of competence, motivation and locus of control in first-year undergraduate students. *Studies in Higher Education*, 26(3), 345-361.
- GALVAGNO, M. ve DALLİ, D. (2014). "Theory Of Value Co-Creation: A Systematic Literature Review", *Managing Service Quality*, Vol. 24 No. 6, pp. 643-683.
- GELBRİCH, K. ve ROSCHK, H. (2011). "A Meta-analysis of Organizational Complaint Handling and Customer Responses." *Journal of Service Research* 14 (1): 24– 43.
- GOLEMAN, D. (1998). *Working with emotional intelligence*. New York: Bantam.
- GOLEMAN, D. (2014). Duygusal Zeka Neden IQ'dan Daha Önemlidir? (39. Baskı), Varlık Yayınları, Ankara.
- HAİR, J. F., BLACK, W. C, BABİN, B. J. and ANDERSON, R. E. (2010), *Multivariate Data Analysis*, 7th Edition, Upper Saddle River, Nj: Prentice Hall. pp. 207-219.
- HEİDER, F. (1958). *The Psychology of Interpersonal Relations*, Wiley, New York, NY.
- HEİDER, F. (2013). *The psychology of interpersonal relations*. Psychology Press.
- HERSON, R.M. (2011). *Perspective Taking, Empathy and Problem Solving in Service Failure and Recovery Efforts: The Impact on Customer Satisfaction, Loyalty and Negative Word-of-Mouth*, Hofstra University, Doctoral Dissertation.
- HESS, R.L., GANESAN, S. ve KLEİN, N.M. (2007). "Interactional Service Failures In A Pseudorelationship: The Role of Organizational Attributions", *Journal of Retailing*, Volume 83, Issue 1, pp:79-95.
- HOFFMAN, K.D. ve KELLEY, S.W. (2000). "Perceived Justice Needs And Recovery Evaluation: A Contingency Approach", *European Journal of Marketing*, 34(3/4), 418-432.
- HOMBURG C, FURST A. (2005). How Organizational Complaint Handling Drives Customer Loyalty: An Analysis Of The Mechanistic And The Organic Approach. *Journal Of Marketing*, 69(July), 95–114

JOHNSTON, T.C. ve HEWA, M.A. (1997), ``Fixing service failures'', *Industrial Marketing Management*, Vol. 26, pp. 467-73.

JÖRESKOG, K. ve SÖRBOM, D. (2006). *Interactive LISREL 8: Structural Equation Modeling With The SIMPLIS Command Language*. Chicago, IL: Scientific Software International.

JUNG, H. S., ve YOON, H. H. (2012). The effects of emotional intelligence on counterproductive work behaviors and organizational citizen behaviors among food and beverage employees in a deluxe hotel. *International Journal of Hospitality Management*, 31(2), 369–378.

JUNG, H. S., ve YOON, H. H. (2014). Moderating role of hotel employees' gender and job position on the relationship between emotional intelligence and emotional labor. *International Journal of Hospitality Management*, 43, 47–52.

KANDAMPULLY Jay and SUHARTANTO Dwi; (2000), "Customer Loyalty In The Hotel Industry: The Role Of Customer Satisfaction And Image", *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, Vol. 12, Iss 6, pp. 346-351.

KARATEPE, O. M. (2006). "Customer Complaints and Organizational Responses: The Effects of Complainants' Perceptions of Justice on Satisfaction and Loyalty." *International Journal of Hospitality Management* 25 (1): 69–90.

KAU, A.K. ve LOH, E.W. (2006). "The Effects of Service Recovery on Consumer Satisfaction: A Comparison Between Complainants and Non-Complainants", *Journal of Services Marketing*, 20(2), 101–111

KEAVENEY, S. M. (1995). Customer switching behavior in service industries: An exploratory study. *The Journal of Marketing*, 71–82.

KIDWELL, B., HARDESTY, D.M. ve CHILDERS, T.L. (2008). "Consumer Emotional Intelligence: Conceptualization, Measurement, and The Prediction of Consumer Decision Making", *Journal of Consumer Research*, 35 (1), 154-166.

KİM, T., KİM, W.G. ve KİM, H.B. (2009). "The Effects of Perceived Justice on Recovery Satisfaction, Trust, Word-of-Mouth, and Revisit Intention in Upscale Hotels", *Tourism Management*, Vol. 30, pp. 51-62.

KİM, W., OK, C. ve CANTER, D. D. (2012). Moderating Role Of A Priori Customer– Firm Relationship In Service Recovery Situations. *The Service Industries Journal*, 32(1), 59-82.

KOÇ, E. (2016). *Hizmet Pazarlaması ve Yönetimi: global ve yerel yaklaşım*. İstanbul: Seçkin Yayıncılık.

KOÇ, E. (Ed.). (2017). *Service failures and recovery in tourism and hospitality: A practical manual*. CABI.

KOÇ, E., ULUKOY, M., KİLİC, R., YUMUSAK, S. ve BAHAR, R. (2017). "The influence of customer participation on service failure perceptions", *Total Quality Management & Business Excellence*, Vol. 28 Nos 3/4, pp. 390-404.

KOÇ, E. (2019a). Service failures and recovery in hospitality and tourism: a review of literature and recommendations for future research. *Journal of Hospitality Marketing & Management*, 28(5), 513-537.

KOÇ, E. (Ed.). (2019b). *Emotional intelligence in tourism and hospitality*. CABI.

KOÇ, E. (2019c). Do Women Make Better in Tourism and Hospitality? A Conceptual Review from A Customer Satisfaction and Service Quality Perspective. *Journal of Quality Assurance in Hospitality & Tourism*, 1-28.

KOÇ, E. (2019d). *Hizmet pazarlaması ve yönetimi*. Baskı 3, Seçkin Yayınları: Ankara.

- KWORTNÍK, R. ve XIAOYUN, H. (2011). "The Influence of Guest Perceptions of Service Fairness on Lodging Loyalty in China", *Cornell Hospitality Quarterly*, 52, 321- 332.
- LOPES, P.N., GREWAL, D., KADIS, J., GALL, M. ve SALOVEY, P. (2006). Evidence that emotional intelligence is related to job performance and affect and attitudes at work. *Psicothema*, 18, supl., 132-138.
- MARIÁNI, B. (1993). The importance of customer service. *The Professional Skier* 51– 52.
- MARTÍN, C. A. (2005). From high maintenance to high productivity. *Industrial and commercial training*, 39-44.
- MATTILA, A. S. (2001). The effectiveness of service recovery in a multi-industry setting. *Journal of Services Marketing*, 15(7), 583-596.
- MATTILA, A. S. ve PATTERSON, P. G. (2004). "Service Recovery and Fairness Perceptions in Collectivist and Individualist Contexts", *Journal of Service Research*, 6(4), 336-346.
- MAXHAM III, J.G. ve NETEMAYER, R. G. (2002). Modeling customer perceptions of complaint handling over time: The effects of perceived justice on satisfaction and intent. *Journal of Retailing*, 78, 239–252.
- MAYER, J.D., CARUSO, D. ve SALOVEY, P. (2000). Emotional intelligence meets traditional standards for an intelligence. *Intelligence*, 27, 267-298.
- MCQUILKEN, L., MCDONALD, H., ve VOCINO, A. (2013). Is Guarantee Compensation Enough? The Important Role Of Fix And Employee Effort In Restoring Justice. *International Journal Of Hospitality Management*, 33, 41-50.
- MILLER, J.L., CRAIGHEAD, C.W. ve KARWAN, K.R. (2000). Service Recovery: A Framework And Empirical Investigation. *Journal of Operations Management*, 18(4), 387-400.
- MOUNT, D. J. (2012). Putting The Dollar Signs on Quality: The Benefits Of Service Recovery In The Hotel Industry. *Journal of Quality Assurance In Hospitality & Tourism*, 13(2), 152-163.
- ORSINGER, C., VALENTINI, S. ve de ANGELIS, M. (2010). A Meta-Analysis of Satisfaction With Complaint Handling In Services. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 38(2), 169-186.
- OZOLINS, A. R., ve STENSTRÖM, U. (2003). Validation of health locus of control patterns in Swedish adolescents. *Adolescence*, 38(152), 652-657.
- PARASURAMAN, A., ZEITHAML, V.A. ve BERRY, L.L. (1985). A conceptual model of service quality and its implications for future research. *the Journal of Marketing*, 41-50.
- PRILUCK, R. ve WISENBLIT, J. (2009). The Impact of Exchange Lineage On Customers' Responses To Service Debacles And Subsequent Recovery. *Services Marketing Quarterly*, 30(4), 365-376.
- RAMOS, C. L. (2014). Companies' Responses to Negative Online Reviews. The University of Texas-Pan American. Dissertation of Master.
- ROTTER, J.B. (1954). *Social Learning and Clinical Psychology*. New York: Prentice- Hall.
- ROTTER, J. B. (1966). Generalized Expectancies for Internal Versus External Control of Reinforcement. *Psychological Monographs: General and Applied*, 80 (1, Whole No. 609)
- RUTH, J. A. (2001). Promoting A Brand's Emotion Benefits: The Influence of Emotion Categorization Processes on Consumer Evaluations. *Journal of Consumer Psychology*, 11(2), 99-113.

SALOVEY, P. ve MAYER, J.D. (1990). Emotional intelligence. *Imagination, cognition and personality*, 9(3), 185-211.

SİU, N.Y.M., ZHANG, T.J.F. ve KWAN, H.Y. (2014). Effect of Corporate Social Responsibility, Customer Attribution and Prior Expectation on Post-Recovery Satisfaction. *International Journal of Hospitality Management*, 43, 87-97.

SMİTH, A.K., BOLTON, R.N. ve WAGNER, J. (1999). A model of customer satisfaction with service encounters involving failure and recovery. *Journal of Marketing Research* 36, 356-372.

SWANSON, S.R. ve HSU, M.K. (2009). Critical Incidents in Tourism: Failure, Recovery, Customer Switching and Word-Of-Mouth Behaviors. *Journal of Travel and Tourism Marketing*, 26(2), 180-194.

SWANSON, S.R. ve HSU, M.K. (2011). The Effect of Recovery Locus Attributions and Service Failure Severity on Word-Of-Mouth and Repurchase Behaviors in The Hospitality Industry. *Journal Of Hospitality and Tourism Research*, 35(4), 511- 529.

TARP. (2007). *Consumer Complaint Handling in America: An Update Study*. White House Office of Consumer Affairs, Washington, DC.

TAX, S.S., BROWN, S.W. ve CHANDRASHEKARAN, M. (1998). Customer Evaluations of Service Complaint Experiences: Implications For Relationship Marketing. *The Journal of Marketing*, 62 (2): 60-76.

THORNDİKE, E. L. (1920). Intelligence and its uses. *Harper's magazine*. 140: 227–235.

VAN, Vaerenbergh, Y., ORSİNGHER, C., VERMEİR, I. ve LARİVİÈRE, B. (2014). A Meta- Analysis of Relationships Linking Service Failure Attributions to Customer Outcomes. *Journal of Service Research* 17, 381–398.

VARGO, S. L., and LUSCH, R. F. (2014). Evolving to a new dominant logic for marketing. In *The Service-Dominant Logic of Marketing*, Routledge, 21-46.

VİLLİ, B., ve KOC, E. (2018). Employee attractiveness and customers' service failure perceptions. *Journal of Hospitality Marketing & Management*, 27(1), 41-60.

WANG, E.S.T. ve CHANG, S.Y. (2013). Creating Positive Word-of-Mouth Promotion Through Service Recovery Strategies. *Services Marketing Quarterly*, 34(2), 103-114.

WİRTZ, J. ve MCCOLL-KENNEDY, J. R. (2010). Opportunistic Customer Claiming During Service Recovery. *Journal of The Academy of Marketing Science*, 38(5), 654- 675.

WONG, C.S. ve LAW, K.S. (2002). The Effects of Leader and Follower Emotional İntelligence on Performance and Attitude: An Exploratory Study. *The Leadership Quarterly*, 13(3), 243-274.

XİE, D. ve HEUNG, V.C. (2012). The Effects of Brand Relationship Quality on Responses to Service Failure of Hotel Consumers. *International Journal of Hospitality Management*, 31(3), 735-744.

ZEİTHAML, V.A. ve BİTNER, M.J. (2003). “Services Marketing: Integrating Customer Focus Across The Firm”, 3th. Edition, Boston: McGraw-Hill.

İnternet Kaynakları

Guinness World Records. (2018). <http://www.guinnessworldrecords.com/> adresinden 29 Mart 2018 tarihinde alınmıştır.

T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı. (2020). <https://yigm.ktb.gov.tr/TR-201136/turizm-yatirim-ve-isletme-bakanlik-belgeli-tesis-istati.html> adresinden 27 Şubat 2020 tarihinde alınmıştır.

ÇALIşANLARIN İŞLETMEYE ORTAK EDİLMESİ (HİSSE EDİNDİRME PLANLARI) İLE ÇALIşAN DAVRANIŞLARI ARASINDAKİ İLİŞKİ: META ANALİZ ÇALIŞMASI

THE RELATIONSHIP BETWEEN EMPLOYEE OWNERSHIP (STOCK OWNERSHIP PLANS) AND EMPLOYEE BEHAVIOR: META-ANALYSIS STUDY

*Ferdi ATAY**
*Bilal ÇANKIR***

Özet

Çalışan sahipliği ve bu kapsamdaki hisse edindirme uygulamaları son yıllarda hem işletmeler açasından hem de akademik literatürde önemli bir ilgi alanı olmuştur. Birçok akademik araştırma, hisse edindirme uygulamalarının işgören davranışları üzerindeki etkisini incelemiştir. Çalışmamızda, bu konuyu ele almış araştırmalara ait nicel bulguları bir arada yorumlayabilmek amacıyla, akademik veri tabanlarından 547 çalışma taranmıő olup yeterli kriterleri sağlayan toplam 11,405 kişilik bir örneklem grubundan oluşan 18 araştırmadan elde edilen bulgular meta analiz yöntemiyle sentezlenmiőtir. Analiz sonucunda hisse edindirme uygulamalarının örgütsel bağlılık, çalışmaya tutkunluk ve motivasyonu artırdığı, iőtenden ayrılma niyeti ve devamsızlığı azalttığı yönünde bulgulara ulaőtılmıőtır.

Anahtar Kelimeler: Hisse Edindirme, Çalışan Sahipliği, Örgütsel Davranış, İşgören Motivasyonu, Çalışanların Hisse Senedi Sahipliği Planı, Meta Analiz

JEL Sınıflandırması: D23, J33, M10, M12

Abstract

Employee ownership and stock ownership plans have been an important area of interest both in businesses and in the academic literature. Many academic studies have examined the impact of employee ownership on employee behavior. In our study, to analyze the quantitative findings of the studies dealing with this subject together, 547 studies from academic databases were reviewed and the findings obtained from 18 studies consisting of a sample group of 11,405 people providing adequate criteria were synthesized with meta-analysis method. As a result of the analysis, it was found that employee ownership practices increase organizational commitment, work engagement and motivation, and decrease the turnover intention and absenteeism.

Key words: Share Option, Employee Ownership, Organizational Behavior, Motivation, Employee Stock Ownership Plan, Meta-Analysis

JEL Classification: D23, J33, M10, M12

* İşletme Yüksek Lisans Mezunu, İstanbul Medeniyet Üniversitesi, İşletme Bölümü, ferdiatay2@gmail.com, ORCID: 0000-0002-7413-8817

** Doç. Dr., İstanbul Medeniyet Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi, İşletme Bölümü, bilal.cankir@medeniyet.edu.tr, ORCID: 0000-0001-5126-8769

1. Giriş

Günümüzde işletmeler süreklilik ve karlılık gibi örgüt amaçlarına ulaşma yolunda insan kaynağının ciddi önem taşıdığına farkına vararak, işgörenlerin işletmeye ortaklığının etkisiyle örgütsel bağlılık düzeyi yüksek çalışanlara sahip bir yönetim tarzını geliştirmek için daha fazla çaba göstermeye başlamıştır.

Küreselleşmenin yarattığı rekabetçi ortam, işletmelerin ayakta kalabilmek için kendilerini diğer işletmelerden daha güçlü ve farklı hale getirmelerini gerekli kılmıştır. İşletmeleri rakiplerinden farklı kılarak öne geçirecek en önemli etkenlerden biri nitelikli insan kaynağıdır. Bu bağlamda, işletmede hizmet veren çalışanların örgüt amaç ve hedeflerini bireysel hedefleri olarak görmelerini sağlamak için işletmede hizmet veren çalışanların motivasyonunu ve örgütsel bağlılığını artırmak için önlemler alınması gerekmektedir. En yüksek düzeyde çalışan verimliliğine ulaşmak, çalışan beklentilerini karşılamakla doğru orantılıdır. İşgörenin çalıştığı işletme ile kendi çıkarlarının da büyüyeceği beklentisinin sağlanması işgören performansını artıracaktır. Bu kapsamda işletmenin kendisine hisse edindirme planı benzeri işletmeye ortaklık hakkı tanıyan bir dizi fırsatlar sunması, işgörenin takdir edilme duygusunu güçlendirecektir. Bu durum şirkete olan bağlılığı güçlendirecek ve işgörenler açısından işletmenin başarısını kendi başarılarıymış gibi görmelerini, işletmenin yaşadığı kriz anlarını ise kendi zorluklarıymış gibi hissetmelerini sağlayacaktır. Sadakat duygusu yüksek çalışanlara sahip işletmeler, çalışanlarına onlardan ne beklendiklerini daha kolay bir şekilde aktarabilir ve pozitif geri bildirim alabilirler (Uludağ, 2018, s. 173).

Hisse edindirme uygulamaları ile çalışanların psikolojik sahiplik duygularının harekete geçirilmesi, şirkete olan bağlılıklarının artırılması, şirkete ortak bir kimlik oluşturulması, çalışanların motivasyon ve performansının artırılması hedeflenmektedir. Çalışan sahipliği olarak da bilinen hisse edindirme uygulamaları; işgörenlerin çalıştıkları işletmenin sermayesinde pay sahibi olduğu düzenlemeler için kullanılan bir terimdir. Bu geniş uygulama alanı, basit hisse senetlerinden yüksek yapılandırılmış planlara kadar birçok formda olabilir ve birçok farklı amaca hizmet edebilir. Çalışanların emeklilik güvenliğini artırmak, şirket performansını artırmak, çalışanlara yönetimde söz hakkı vermek, şirketlerin ve şirket sahiplerinin takip ettiği potansiyel nedenlerden sadece bazılarıdır (NCEO, 2018).

İşletmeler, özellikle yöneticilerin hedefleri ile işletmenin hedefleri arasında örtüşmeyi sağlamak için yöneticilerinin şirket hisselerine sahip olması gerektiğine inanmaktadır. İşgörenlerin sermayeye ortaklığı hususu, özellikle 1970'li yıllarda Amerika Birleşik Devletleri'nde (ABD) çalışanları pay sahibi yapma planlarına sağlanan vergi teşvikleri ile geniş bir şekilde uygulanma alanı bulmuştur. ABD, Kanada, Asya ve AB ülkelerinde yaygın olarak kullanılan bu uygulamalar Türkiye'de teşvik edici ve düzenleyici uygulamaların bulunmaması sebebiyle yeterince ilgi görmemektedir (Atasoy, 2009, s. 1-3).

Türkiye'de hisse edindirme planı uygulaması ile pek karşılaşılması ve bu konuya ilişkin özel bir kamusal düzenleme olmamasına paralel olarak Türkiye'de bu konudaki akademik çalışmalar da çok az düzeydedir. Bu sebeple, hem ülkemize, hem şirketlerimize hem de çalışanlara fayda sağlayacağını düşündüğümüz bu uygulama üzerine araştırma yapma gereği hissedilmiştir. Araştırma çalışması ile hem literatüre katkıda bulunmak, hem de konuya ilişkin farkındalık yaratmak amaçlanmaktadır.

Çalışma konusunun Türkiye'de henüz literatürde yoğun olarak incelenen aktif bir konu olmaması sebebiyle, konuya ilişkin Türkçe literatürde ortak bir dil, konuyu tanımlayan ortak bir kelime yeterince oluşmamıştır. Ancak, hisse edindirme planları, çalışanların şirkete ortak edilmesi gibi kavramlar yavaş yavaş kullanılmaya başlanmıştır. Bu sebeple çalışmada, hisse edindirme planları, çalışanların şirkete ortak edilmesi gibi olgular kullanırken aynı hususlar ifade edilmektedir.

Çalışmanın birinci bölümünde araştırma kapsamında ele alınacak örgütsel davranış değişkenleri ve hisse edindirme uygulamaları üzerinde yoğunlaşılacaktır. Bu alanda literatür taraması ile elde edilen çalışmalar ve sonuçlarına yer verilerek ileriki değerlendirmelere rehberlik etmesi sağlanacaktır. Çalışmanın ikinci bölümünde araştırmanın amacı ve araştırmanın yöntemi hakkında bilgiler paylaşılarak araştırma sürecine yer verilecektir.

Çalışmanın üçüncü bölümünde ise çalışan sahipliği ile örgütsel davranış ilişkilerini konu almış kantitatif akademik çalışmaların sonuçları meta analiz yardımı ile değerlendirilecek ve analiz bulgularına yer verilecektir. Son olarak dördüncü bölümde konuya ilişkin tüm sonuçları ele alan değerlendirme ve önerilere yer verilecektir.

2. Kavramsal Çerçeve ve Literatür İncelemesi

Psikolojoloji, sosyoloji, ekonomi ve yönetim alanlarından beslenen örgütsel davranış biliminin en temel amacı yönetim ve çalışanlar arası etkileşimi incelemektir (Çankır & Yener, 2017, s. 7). Örgütsel bağlılık, çalışmaya tutkunluk, motivasyon, işten ayrılma davranışı ve devamsızlık gibi kavramlar örgütsel davranış alanının temel dinamikleri arasında yer almaktadır. Günümüz organizasyonlarında işverenler, hisse edindirme uygulamaları gibi özel planlarla çalışanları pozitif örgütsel davranışlara yöneltmekte ve örgütsel başarıyı hedeflemektedirler.

2.1. Örgütsel Bağlılık

Bir varlığa karşı sevgi, saygı çerçevesinde yakınlık duyma ve sadakat anlamına gelen bağlılık olgusu örgütsel boyutta ilk kez 1956 yılında “The Organization Man” adlı eserinde Whyte tarafından ele alınmıştır. Whyte çalışmasında işletme ile ilişkili olan işgöreni tanımlamış ve işletmede çalışan kişinin sadece işgören değil, aynı zamanda kuruluşa ait olan kişi olduğunu ifade etmiştir (Whyte, 1956, s. 3-46).

Örgütsel Bağlılık daha sonraki dönemlerde Porter, Mowday, Steers, Allen ve Meyer gibi birçok araştırmacı tarafından ele alınmış ve geliştirilmiştir. Mowday ve arkadaşları örgütsel bağlılığı, örgütün amaç ve değerlerinin mutlak kabulü ile örgüt adına kayda değer bir çaba gösterme ve örgütte üyeliği sürdürmek adına güçlü bir istek olarak tanımlamıştır (Mowday, Steers, & Porter, 1978, s. 4).

2.2. Çalışmaya Tutkunluk

Çalışmaya tutkunluk kavramı ilk olarak Kahn tarafından 1990 yılında psikolojik şartlar teorisi çalışmasında gündeme getirilmiştir. Kahn çalışmasında çalışanların işlerini yaparken fiziksel, bilişsel ve duygusal roller yönünden işe yönelmeleri üzerinde durmuştur (Kahn, 1990, s. 700).

Çalışmaya tutkunluk, canlılık, adanmışlık ve işe odaklanma boyutuyla birlikte işle ilgili olumlu ve tatmin edici bir ruh hali olarak tanımlanmaktadır (Schaufeli & Bakker, 2003, s. 4-5). Çalışmaya tutkunluk, pozitif psikoloji ve örgütsel davranış alanında incelenen bir kavram olup, kurum odaklı bakış açısından ziyade bireysel bir değerlendirme olarak ele alınır ve çalışanın çalışma boyunca kendini iyi hissettiği psikolojik bir durum olarak görülür (Çankır & Çelik, 2018, s. 59).

2.3. Motivasyon

Latince hareket anlamına gelen “movere” kelimesinden gelen motivasyon kavramı çok eski dönemlerden bu yana öncelikle felsefenin, sonra psikolojinin ve son yüzyılda da yönetim biliminin araştırma konusu olmuştur. Motivasyon kavramı, insan davranışını harekete geçiren, şekillendiren ve devamlılığını etkileyen faktörlerle ilgili itici bir kuvvet olarak tanımlanmaktadır (Steers, Mowday, & Shapiro, 2004, s. 379-381).

İş ortamında çalışan motivasyonu kavramı da bireylerin örgütsel amaçları gerçekleştirmek için istekli ve arzulu çabalarını ortaya koyması ile açıklanmaktadır. Bu davranışın ortaya çıkması çalışanın bireysel amaçları noktasında tatmin olmasına bağlıdır (Tunçer, 2013, s. 91).

2.4. İşten Ayrılma Niyeti

İşten ayrılma niyeti, örgütten ayrılmak için alternatif iş arama hali de dahil olmak üzere bilinçli ve kasıtlı bir şekilde işi bırakma yönündeki isteklilik hali olarak tanımlanmaktadır (Tett & Meyer, 1993, s. 262).

İşten ayrılma niyetine etki eden faktörler üç kategoride incelenmektedir. Bunlar, dışsal faktörler, yapısal işle ilgili faktörler ve kişisel karakteristik faktörlerdir. Dışsal faktörler; işsizlik oranı, sektördeki sendikalaşma durumu, çalışan algısı gibi olguları, yapısal ve işle ilgili faktörler; ücret, performans, örgütsel bağlılık ve iş memnuniyeti gibi olguları, kişisel faktörler ise; yaş, çalışma yılı, eğitim, medeni durum ve kişisel kapasite gibi olguları içermektedir (Cotton & Tuttle, 1986, s. 57).

2.5. Devamsızlık

Devamsızlık, işgörenin mazeretli veya mazeretsiz, yöneticinin kontrolü dışında işe gelmeme durumu olarak tanımlanmaktadır. Devamsızlık davranışı, genellikle psikoloji ve yönetim bilimleri alanında incelenmiş ve çalışanı

bu davranışa sevk eden etmenlerin nedenleri üzerine yoğunlaşmıştır. Ayrıca, devamsızlık davranışının işletmelere yönelik negatif etkilerinin ele alındığı görülmektedir. İşletmeleri finansal açıdan etkileyen bu davranış verimlilik ve etkinliği azaltan bir sorun olarak görülmektedir (Şahin, 2011, s. 25-31).

2.6. Çalışanlara Yönelik Hisse Edindirme Planları

18. yüzyılda İngiltere’de ortaya çıkıp sonrasında bütün dünyaya yayılan sanayi devrimi ile üretim, fiziksel insan gücünden makinelere doğru evrilmiştir. Üretimdeki bu büyük değişim hem toplumsal hem sosyo-ekonomik yapıyı büyük ölçüde etkileyerek, sanayi devriminin özellikle ilk dönemlerinde, işçilerin çok ağır çalışma şartları altında istihdam edilmesine neden olmuştur. Sanayi devrimi sonucunda, sayıca çok fazla fakat ekonomik açıdan çok zayıf bir işçi sınıfı ve sayıca az ama ekonomik açıdan çok güçlü bir sermaye sınıfı oluşmuştur. Zorlu çalışma şartları ve hızla büyüyen ekonomik zenginliğin adil dağıtılmaması toplumsal refahın oluşmasına bir engeldir. Toplumsal refahı sağlamak için servetin belirli ellerde toplanmasının önüne geçilmesi gerekmektedir. Bunun sağlanabilmesi için de servetin ve mülkiyetin olabildiğince tabana yayılması gerekir. Mülkiyetin tabana yayılmasında en etkili yollardan birisi de çalışanların sermayeye ortak edilmesi ile mümkündür (Erol, 2017, s. 55).

Çalışanların çalıştıkları şirketin sermayesine ortak olmaları çok çeşitli yollardan mümkündür. Çalışan çalıştığı şirketin hisselerini doğrudan satın alabilir, şirket hisselerini çalışanlara çalışmalarının karşılığında prim olarak sunabilir veya şirket hisselerini bir kar paylaşım yöntemi ile dağıtabilir (Işık, 2011, s. 269).

Çalışanları hisse edindirmeye yönelik planların en yaygın uygulandığı bölgeler Amerika ve Avrupa olarak karşımıza çıkmaktadır. Günümüzde uluslararası arenada popülaritesi günden güne artan bu uygulamalar çalışmada; hisse satın alma planları, teşvik kapsamında hisse edindirme planları, kar dağıtım kapsamında hisse edindirme planları, opsiyon şeklinde planlamalar, çalışan sahipliği planları (ESOP), emeklilik fonu şeklinde planlar ve değer farkını baz alan planlar şeklinde sınıflandırılarak incelenecektir. Sınıflandırılan bu uygulamalar tek tek kullanılabileceği gibi birkaçı birlikte karma bir yapıda da kullanılabilir (Atasoy, 2009, s. 39-57).

2.6.1. Hisse Satın Alma Planları (Employee Stock Purchase Plans-ESPPs)

Hisse satın alma planları, çalışanların şirket hisselerini önceden belirtilen belirli bir dönemde satın almalarını sağlayan işveren destekli bir plandır. Tipik bir hisse satın alma planında işgörenin şirket hisse hisselerini alması için şirket plan döneminde çalışanın ücretinden kesinti yoluyla para biriktirebildiği gibi çalışana düşük faizli ya da geri ödemesiz kredi imkanı da sunabilmektedir. Burada planın anahtar parametresi şirket hisselerinin alım fiyatıdır. İşletmeler alım fiyatına belirli bir iskonto uygulayarak çalışanlar açısından bunun cazip olması hedeflerler. Her ne kadar bazı firmalar satın alım tarihindeki piyasa fiyatını alım fiyatı olarak kullansa da, planı uygulayan şirketlerin neredeyse tamamı “look-back” olarak bilinen geriye bakma özelliğine sahiptir. Buna göre alım fiyatı olarak, planın oluşumundaki başlama dönemindeki fiyatı ile planın sonundaki fiyat karşılaştırılır ve çalışanın avantajlı olduğu fiyat üzerinden işlem yapılır. ABD’de alış fiyatına uygulanabilecek maksimum indirim oranı %15 olduğundan işletmeler çoğunlukla bu oranda indirim yapmaktadırlar. The National Center for Employee Ownership’in araştırmalarına göre hisse satın alma planı uygulayan işletmelerin yüzde 86’sı alım fiyatı üzerinden %15 indirim uygulamaktadır (Engelhardt & Madrian, 2004, s. 4-5).

Hisse satın alma planlarının birçok farklı uygulama ile birleştirilerek farklı versiyonları ile karşılaşırsak da uygulamada temel olarak doğrudan satın alma planları ve Bölüm 423 indirimli satın alma planları olarak iki şekilde inceleyebiliriz. Doğrudan satın alma planları oldukça esnek bir yapıya sahiptir, diğer planlar gibi çok çeşitli yasal gerekliliği içeriğinde barındırmadığından işletmelerin tercihi bu yönde olabilmektedir. Bölüm 423 indirimli satın alma planları ise daha standart bir yapıya sahiptirler. Ancak bu planın tercih edilmesindeki en büyük etken vergisel avantajlardır. Vergiden muafiyet avantajının kullanılabilmesi için belirli bir dönem hisse senetlerini elde tutma gerekliliği gibi bir takım sorumlulukların yerine getirilmesi gereklidir (Atasoy, 2009, s. 40-43).

2.6.2. Teşvik Kapsamında Hisse Edindirme Planları (Equity Compensation plans)

Teşvik kapsamında hisse edindirme, şirket çalışanlarına hisse verilmesinin en kolay ve en esnek yolu olarak kabul edilir. Bu yöntem, çalışan performansını ödüllendirmek, şirketin uzun vadeli başarısı ile üst düzey yöneticilere yapılacak ödemeleri ilişkilendirmek, çalışanların işten ayrılmasını önlemek ve şirketin tercih edilmesini sağlamak gibi amaçlarla çalışanlara hisse senedi vermek suretiyle uygulanabilmektedir (Demirkan, 1999, s. 7).

Teşvik amaçlı hisse edindirme planları doğrudan performansla ilişkilendirilebildiğinden dolayı kurumsal tercihlerde yaygın olarak kullanılmaktadır.

2.6.3. Hisse Senedi Opsiyon Planları (Stock Option Plans)

Hisse senedi opsiyon planları, işletme ile çalışanlar arasında yapılan bir sözleşme niteliği taşımaktadır. Yapılan bu sözleşme ile çalışana verilmiş opsiyonlar, belirli bir tarih içerisinde önceden belirlenen bir fiyatla çalışanın şirket hisselerini satın alabilmesine imkan vermektedir. Çalışanlar bu uygulama sonucunda opsiyonu kullanarak hisse senedini almak zorunda değildirler. Kullanım tarihinde opsiyonun kullanım fiyatı hisse senedinin piyasa fiyatından yüksek ise çalışan kullanmamayı tercih edecektir. Geçmişte sadece şirket için ciddi öneme sahip üst seviye yöneticilere uygulanan bu planlar artık günümüzde daha geniş tabana yayılmış bir çalışan grubuna da sunulmaktadır (Demirkan, 1999, s. 7-8).

2.6.4. Çalışan Sahipliği Planları (Employee Stock Ownership Plans-ESOPs)

ABD'deki en yaygın hisse edindirme şekli ESOP yani çalışan sahipliği planlarıdır. 1974'e kadar neredeyse hiç bilinmeyen ESOP'lar artık günümüzde oldukça yaygın planlardır. ABD'de 1974 yılında kanunlaştırılarak uygulamada yaygınlaştırılmıştır. Bugün yaklaşık 15 milyon kişiyi kapsayan 7 bine yakın ESOP'un varlığı bilinmektedir (NCEO, 2018).

ESOP ilk olarak 1950'li yıllarda kapitalist sistemin güçlenebilmesi için çalışanların işletme sermayesine ortak olmalarını savunan Louis Kelso tarafından gündeme getirilmiş bir uygulamadır. Ancak mülkiyetin tabana yayılması ile ilgili bu düşünce ekonomik bunalım gibi sebeplerle o yıllarda yeterince olgunlaşmamıştır (Işık, 2011, s. 269).

ABD'li ekonomist Louis Kelso'nun ilk olarak oluşturduğu ve bugün halen ABD başta olmak üzere Avrupa'nın büyük bölümünde uygulanan ESOP'lar (Employee Stock Ownership Plans) günümüzde en yaygın kullanılan hisse edindirme uygulamalarıdır. Bu uygulamalar da işleyiş aşlında çalışanların işletmede pay sahibi olması amacıyla işverenin bir varlık havuzu oluşturduğu ve her yıl bu havuza nakdi katkılar yaptığı ve sonuç olarak biriken bu tutarların belli başlı şartlara bağlı olarak çalışanlara hisse olarak dağıtılmasına dayanmaktadır (Kalyoncu & Ekinci, 2016, s. 191).

ESOP'ların, emeklilik fonuna benzeyen bir yapısı mevcuttur. İşletme bir fon oluşturur ve bu fona nakit veya hisse senedi aktarır. Bazı durumlarda var olan ya da yeni hisse senetlerini satın almak için fon borçlandırılabilir. Şirketin fona yaptığı katkılarının vergiden indirilebilmesi uygulamayı işletmeler için daha cazip bir hale getirmektedir. Fona aktarılan katkılar çalışanlara dağıtılmak için kullanılır. Dağıtım için farklı kriterler kullanılabilir. Ancak en yaygın dağıtım kriteri olarak çalışma yılı kullanılmaktadır. Her yıl çalışanların hesaplarına kıdemlerine hisse senedi dağıtımı gerçekleştirilmektedir. Böylece çalışanlar ödüllendirilmiş olup işletmede daha uzun süre kalmaları için teşvik edilmiş olur (Kalyoncu & Ekinci, 2016, s. 191).

ABD'de özel sektör çalışanlarının beşte birinden fazlası yani yaklaşık 24 milyon çalışan kendi çalıştıkları işletmenin paylarına sahip bulunmaktadır. Bunlardan çoğu ise çalışan sahipliği planına dahildir. ESOP'lar Microsoft ve Cisco gibi dünyanın en büyük teknoloji işletmelerinin başarısını destekleyen bir unsur olmuştur. Mevcut araştırmalar çalışan sahipliği planlarını uygulayan firmaların diğer işletmelere oranla daha başarılı sonuçlar verdiğini göstermektedir (Kruse, Freeman, Blasi, & Buchele, 2003, s. 1).

ESOP'lar İngiltere, Malezya ve Kanada gibi birçok ülkede uzun yıllardır yaygın olarak kullanılmaktadır. Kanada'daki bazı kuruluşlar 2008 yılında finansal krizden sonra ESOP'ları iş tasarrufu mekanizması olarak kullanmışlardır. Toronto Menkul Kıymetler Borsası, ESOP olan ve ESOP olmayan şirketlerin performansını karşılaştıran bir çalışmada, ESOP'lu şirketlerin 5 yılda %123 kar artışı, %95 daha yüksek net kar marjı, %24 daha yüksek verimlilik, %92 daha yüksek özkaynak kârlılığı ve %66 daha yüksek sermaye getirisi elde ettiğini bulmuştur (Diale, 2016, s. 9).

2.6.5. Emeklilik Fonu Hisse Edindirme Planları

Emeklilik Fonu şeklinde hisse edindirme planları işveren haricindeki işletmelerin hisse senetlerini de plana portföyün bir parçası olarak eklenebilirler. Fonun kaynaklarının öncelikle işveren işletmenin hisselerine

yapılmasını zorunlu kılan ESOP'lardan farklı olarak, bu planların kaynakları genellikle çeşitlendirilmiş bir portföye aktarılmıştır (Demirkan, 1999, s. 9).

2.6.6. Kar Dağıtım Kapsamında Hisse Edindirme Planları

Kar dağıtım kapsamında hisse edindirme planları, işletmenin karından çalışanlara pay verilmesi temelinde kurgulanmıştır. Kar paylaşım planları çok eski dönemlerde de kullanılmış uygulamalardır. İlk olarak 1887 yılında Procter and Gamble ve 1912 yılında da Eastman Kodak Company kar paylaşım planını uygulamışlardır (Atasoy, 2009, s. 54).

2.6.7. Değer Farkına Dayalı Hisse Edindirme Planları

Çalışanların işletmenin hisselerini satın almadan hisse senedinin ekonomik avantajlarından yararlanabildiği yöntemlerdir. Hisse senedi değerlendirme hakları ve gölge (phantom) hisse senedi en çok karşılaşılan türleridir. Bu yöntemler sıklıkla işletmenin sahipliğini işgörenler ile paylaşmayı sevmeyen küçük aile şirketlerinde görülmektedir. Bu uygulamalar, bazı mevzuatsal yükümlülüklerden kaçınılmasına olanak sağlayabilir ancak vergi indirimi gibi avantajlardan da yararlanılamamasına sebep olabilmektedir, hatta bazı durumlarda ücret gibi dikkate alınıp ek vergi yükü de çıkarabilmektedir (Atasoy, 2009, s. 56-57).

2.7. Hisse edindirme Planları ile Örgütsel Davranış Değişkenleri Arasındaki İlişkiyi İnceleyen Geçmiş Çalışmalar

Birçok akademik çalışmada, örgütlerin hedeflerine ulaşması ve başarılı sonuçlar üretmesi ile işgörenlerin örgütlerine bağlılıklarının yakından ilişkili olduğu ispatlanmıştır. Örgütsel bağlılığı yüksek olan işgörenler örgüt için etkili ve verimli çalışma göstermektedirler. İş görenlerin örgüte olan bağlılığını artırmaya yönelik olarak işletmeler bir dizi yöntem ve teknik kullanmaktadır. Genellikle Amerika Birleşik Devletleri (ABD) ve Avrupa Birliği üye ülkelerinde bazı işletmeler işgörenleri işletmeye ortak etme yöntemiyle işgörenlerin işletmeye olan bağlılık seviyelerini artırmayı hedeflemektedir (Demirkan, 1999, s. 1).

Çalışanların örgüte karşı tutumlarından biri olan örgütsel bağlılık, çalışanların örgütsel amaç ve hedefleri benimsemesi, bu amaç ve hedefler için yoğun çaba sarf etmesi ve organizasyonun bir üyesi olarak güçlü bir şekilde kalma arzusu olarak tanımlanmaktadır. Entelektüel sermayenin günden güne öneminin artmakta olması ve işletmeleri diğer işletmelerden farklılaştıracak en önemli özelliklerinden birinin mevcut insan kaynakları olması, çalışanları işletmede tutmak için daha etkili stratejiler oluşturulmasını gerekli kılmaktadır. Bu kapsamda hisse edindirme planları işletmeler için örgütsel bağlılık noktasında bir araç niteliğindedir (Boylu, Pelit, & Güçer, 2007, s. 88).

Atasoy'un (2009) doktora tezi çalışmasında da önemle vurguladığı; çalışanların pay sahibi olduğu işletmelerin verimliliği, karlılığı, performansı diğer klasik işletmelere göre daha yüksektir savı birçok yurtdışı araştırma tarafından da çalışılmış bir konudur. Ancak Türkiye'de yeteri kadar önemi fark edilmemiş olan bu uygulama yurt dışında daha çok değer bulmuş ve araştırmaya çokça konu edilmiştir. Çalışanların işletmeye ortak edilmesi, hisse edindirme planları yöntemiyle ABD, Asya ve Avrupa ülkeleri başta olmak üzere gelişmiş ülkelerde yaygın olarak karşılaşılan bir uygulama alanı bulmuştur.

Hisse edindirme uygulamaları ile elde edilen çalışan sahipliğinin bağlılık, katılım ve beklentiler gibi motivasyonel durumları uyarması, bunun sonucunda da bireysel çalışanların daha fazla iş eforu ile örgütsel performansa daha fazla katkı da bulunacağı beklenmektedir. Çalışanların moralinin artmasının, çalışanların devamsızlığı ve şikayetlerinde de azalma sağlayarak organizasyon performansında dolaylı iyileşmelerle sonuçlandığı da varsayılmaktadır (Bakan, 1999, s. 87).

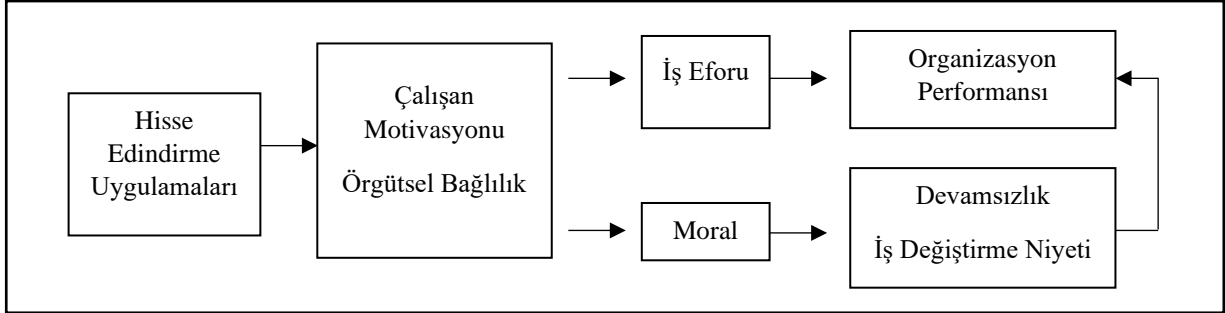
Birçok çalışma çalışanları motive eden etkenlerin neler olduğuna yönelik yaklaşımlar tartışılmıştır. Hisse edindirme uygulamalarının da çalışan motivasyonuna etkisi bir takım araştırmaların konusu olmuştur.

Russel ve diğerleri (1979) yayınladığı çalışmasında 706 çalışan üzerinde yaptığı anket sonucunda çalışan sahipliğinin, örgütün hedefleri ile özdeşleşmeye, motivasyona ve memnuniyete pozitif etkisi olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Klein ve Hall (1988) 37 şirketten toplam 2.804 ESOP katılımcısının verileriyle çalışan sahipliği ile çalışan memnuniyeti arasındaki ilişkiyi inceleyen bir çalışma yapmıştır. Çalışmanın sonucunda, çalışan sahipliği planları

ile işverenin çalışanlara değer verdiği hissiyatının çalışanlar üzerinde pozitif bir etki yarattığı, bununla beraber çalışan memnuniyeti ve örgütsel bağlılığı doğurduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Şekil 1. Hisse Edindirme Uygulamalarının Etkisi



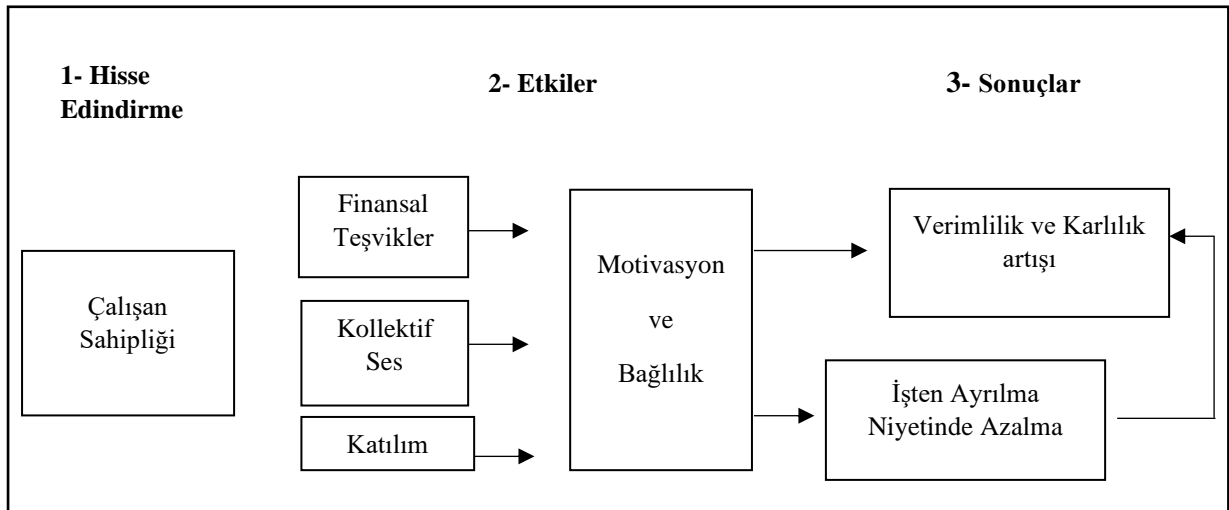
Kaynak: Bakan, İ. (1999). The Effects of Profit Sharing and Employee Share Ownership Schemes on Employee Motivation. Coventry University S.87

Kruse (2002) çalışan sahipliğinin çalışan tutum ve davranışlarını konu alan son 20 yıldaki 31 çalışmayı incelemiş ve özet sonuçlar vermeye çalışmıştır. Kruse, çalışan sahipliğinin çalışan davranışlarını negatif etkilediği sonucuna ulaşan sadece bir çalışma bulunduğu o çalışmada da yakın zamanda bir grev yaşayan ESOP şirketi çalışanlarının bulunduğunu belirtmiştir. Çalışmaların genel mesajı da, çalışanların genellikle çalışan sahipliği fikrini sevdiği yönündedir.

Michie ve arkadaşlarının (2002) yayınladığı araştırma raporunda çalışan sahipliğinin finansal teşvik, kolektif ses ve katılım etkisinin çalışan motivasyonu ve örgütsel bağlılığı artırdığı ve bunun sonucunda da işten ayrılma davranışının azaldığı ve işletme işin verimlilik ve karlılık artışına destek olduğu vurgulanmıştır.

Çalışanların işi bırakması sorunu işletmeler açısından önemli bir gündem olarak takip edilmektedir. Çalışanların işten ayrılma niyetine yönelik yapılan birçok çalışmada araştırmacılar işten ayrılma niyetini çalışanların örgüte bağlılığı ve iş tatmini ile ilişkilendirmişlerdir. İş tatmini, işin tanımı ve yönetimin tutumları gibi çalışma koşullarının ve ücret ve kariyer gibi işten sağlanan çıktıların kişisel bir değerlendirmesi olarak tanımlanmaktadır. Çalışan işinden yeterli tatmini duyuyorsa pozitif örgütsel davranış uygulamaları sergileyecektir. Birçok çalışmada iş tatmininin fazla olduğu durumlarda işten ayrılma oranı ve devamsızlık eylemlerinin düşük olduğu saptanmıştır (Çekmecelioğlu, 2005, s. 28).

Şekil 2. Hisse Edindirme ile Örgütsel Çıktıların İlişkisi



Kaynak: Oughton, ve Bennion. (2002). Employee Ownership, Motivation and Productivity. A Research Report for Employees Direct from Birbeck and The Work Foundation. S.8

Çalışanların hisse edindirilmesine yönelik yapılan araştırmalar verimlilik, karlılık ve çalışan davranışları üzerine odaklanırken işletmelerin hayatta kalması gibi hayati öneme sahip konulara daha az odaklanmıştır. Bu

konuda Park ve arkadaşları (2004) yayınladıkları çalışmalarında, 1988 yılından 2001 yılına kadar tüm ABD kamu şirketlerine ait verileri ele alarak çalışan sahipliği uygulamalarının işletmelerin hayatta kalma durumu ile ilişkisini incelemiştir. Çalışma sonuçlarında, çalışan hisse edindirme uygulamalarına sahip firmaların hayatta kalma oranının daha yüksek olduğu sonucuna ulaşımlar ve yüksek hayatta kalma oranını yüksek istihdam istikrarı ile bağlantılı olduğunu savunmuşlardır. Bu alanda yapılacak çalışmaları teşvik etmişler ve çalışan hisse edindirme uygulamalarının ekonomik istikrarı artırmada büyük kazançlar sağlayacağını vurgulamışlardır.

Hedef ve amaçlarının farklı olması nedeniyle işgörenler, yöneticiler ve işletme sahipleri arasında ki çatışma, örgütsel performansın düşmesine neden olan çeşitli sorunlara sebep olmaktadır. Javed (2017) yayınladığı makalesinde bu çıkar farklılıklarının nedenini mülkiyet ve kontrolün ayrılması olarak görmektedir. Javed, bu çıkar farklılıklarını kontrol altına almak için işletmelerin hisse edindirme uygulamalarını kullanabilecekleri ve bunun sonucunda işgörelere psikolojik sahiplik hissi verilerek örgütsel performansın desteklenebileceği sonucuna ulaşmıştır.

Kurtuluş ve Kruse da (2017) yayınladığı makalelerinde çalışan mülkiyeti şirketlerinin ekonomik ya da şirkete özgü şoklar karşısında istihdamı azaltma olasılığının diğer işletmelere kıyasla daha düşük olduğunu savunmuşlardır. İşsizlik oranının Yüzde 1 arttığı dönemlerde herhangi bir hisse edindirme planına sahip olmayan firmaların istihdamı yüzde 3 azalttığı ancak aynı dönemde ESOP uygulayan işletmelerin istihdamı yüzde 1,7 oranında azalttığı sonuçlarına ulaşmışlardır. Bu sonuçlar ışığında, çalışan sahipliği şirketlerindeki düşük işten çıkarmaların etkisiyle uzun vadeli verimlilik artışını destekleyen bu yapıların, örgüt kültürüne özgü beceri ve ilişkileri koruduğu vurgulanmıştır.

3. Araştırma Yöntemi

3.1. Araştırmanın Amacı ve Metodu

Araştırmanın temel amacı, işletmelerde hisse edindirme planlarının işgören davranışları ile ilişkisini meta analitik bir çalışma ile incelemektir.

Araştırma, pozitif örgütsel davranış değişkenlerinin hisse edindirme uygulamaları ile ilişkisini referans alan ve negatif örgütsel davranış değişkenlerinin hisse edindirme uygulamaları ile ilişkisini referans alan olmak üzere iki ayrı meta analiz şeklinde ele alınmıştır.

Meta analize tabi tutulacak çalışmalarda kullanılmış olan örgütsel davranış türleri bağımlı değişken olarak dikkate alınacaktır. Bunlar, meta analize dahil edilecek çalışmalarda, örgütsel bağlılık, çalışmaya tutkunluk, motivasyon, işten ayrılma niyeti ve devamsızlık olarak tespit edilmiştir. Örgütsel davranış türleri ile ilişkisini değerlendirmek üzere de bağımsız değişken olarak çalışanları hisse edindirme uygulamaları referans alınacaktır. Örgütsel bağlılık, çalışmaya tutkunluk ve motivasyon pozitif örgütsel davranış değişkenleri olarak, işten ayrılma niyeti ve devamsızlık ise negatif örgütsel davranış değişkenleri olarak ayrı ayrı ele alınacaktır.

Meta analiz sonuçları ışığında aşağıdaki hipotezler sorgulanacaktır:

- **H1:** Hisse edindirme uygulamaları ile pozitif örgütsel davranış değişkenleri arasında pozitif yönlü bir ilişki vardır.
- **H2:** Hisse edindirme uygulamaları ile negatif örgütsel davranış değişkenleri arasında negatif yönlü bir ilişki vardır.

3.2. Veri Analizi

Araştırma kapsamında, literatürde tespit edilen çalışmaların sonuçları Comprehensive Meta-Analysis (CMA) programı kullanılarak analiz edilmiştir.

Farklı çalışmalarda ki bulguları birleştirerek toplu bir analiz ortaya çıkarma daha önceki dönemlerde kullanılan bir method olsa da bugünkü haliyle etki büyüklüğü değerlerini dikkate alarak meta analiz ifadesini ilk olarak kullanan ve bu alandaki yöntemi 1976 yılında geliştiren Glass meta analizi, analizlerin analizi şeklinde ifade etmiştir (Glass, 1976, s. 3). Son zamanlarda yaygın bir şekilde kullanılan meta analiz, bir konu üzerinde yapılan çok sayıdaki çalışmaların istatistikî yöntemler kullanılarak özetlenmesi şeklinde tanımlanabilir. Meta analiz, farklı

birçok araştırma sonuçlarını bütünleştiren, sistematik ve objektif bir bakış açısı ile sentezini mümkün kılan bir yöntem türüdür (Göçmen, 2004, s. 187-188).

Meta analiz çalışmasında araştırma kapsamına girecek çalışmalar belirlendikten sonra yayın yanlılığı incelemeleri yapılır ve analize dahil edilecek çalışmalardan ulaşılan veriler ile etki büyüklükleri hesaplanır. Daha sonra heterojenlik testi yapılır. Bu test ile meta-analiz aşamasında model seçimi için etki büyüklüklerinin homojen mi heterojen mi dağıldığına bakılır. Etki büyüklükleri homojen bir dağılıma sahipse sabit etkiler modeli, etki büyüklükleri heterojen bir dağılıma sahipse rassal etkiler modeli kullanılmaktadır.

Sabit etkiler modeli, çalışmaya dahil edilen çalışmaların tamamının ortak etki büyüklüğüne sahip olduğu zaman kullanılır. Rassal etkiler modeli ise çalışmalarda etki büyüklüklerinin farklı olduğu zamanlar kullanılır (Bakioğlu & Göktaş, 2018, s. 39-40). Heterojenlik testi sonuçları, hesaplanan p değerinin 0,05'den büyüklüğüne ya da Q değerinin ki-kare tablosunda bulunan df değeri karşılığına göre belirlenir. $p < 0,05$ veya $Q > df$ ise meta analize konu çalışmaların benzer özellik göstermediği yani heterojen bir yapıda olduğu tersi durumda ise çalışmaların benzerlik gösterdiği ve homojen bir yapıda olduğu söylenir (Sarı & Ören, 2019, s. 5).

Meta analizin temeli olan kavram Cohen'in geliştirdiği etki büyüklüğüdür. Etki büyüklüğü, iki değişken arasındaki ilişkinin boyutunu gösterir. Meta analizde etki büyüklüğünün belirlenmesi için korelasyon verilerine Fisher z çevrimi yapılmakta ve sonrasında toplanıp tekrar korelasyon katsayısı hesaplanmaktadır. Meta analizde korelasyon katsayılarının değerlendirilmesinde Fisher-z yöntemi hassas kestirim imkanları sunmaktadır. Bu sebeple, etki büyüklüklerinin birleştirilmesinde etki boyutları arasındaki farkın sadece örnekleme hatasından değil, aynı zamanda evrendeki çeşitlilikten kaynaklandığı varsayılarak Fisher-z yöntemi kullanılır (Gedik & Üstüner, 2017, s. 45).

Cohen ve arkadaşları (2007) tarafından etki büyüklüğü (korelasyon) değerleri aşağıdaki şekilde yorumlanmıştır:

- 0.00 - 0.10 çok zayıf seviyede etki
- 0.10 - 0.30 zayıf seviyede etki
- 0.30 - 0.50 orta seviyede etki
- 0.50 - 0.80 güçlü seviyede etki
- 0.80 ve üzeri çok güçlü düzeyde etki

Meta analize dahil edilen çalışmalarda yayın yanlılığının test edilmesi için huni grafiği (funnel plot) sıklıkla kullanılmaktadır. Huni grafikleri meta analiz çalışmalarında olası yayın yanlılığının tespiti için kullanılan bir grafik çeşididir. Çalışmanın etki büyüklüğü ile çalışma boyutu arasındaki ilişkiyi belirtir. Yayın yanlılığı yok ise grafik ters dönmüş simetrik bir huniye benzer (Bakioğlu & Göktaş, 2018, s. 42).

Yayın yanlılığının test edilmesi için ayrıca Begg ve Mazumdar'ın sıra korelasyon testleri ve Rosendal'ın classic fail safe N değeri de kullanılmaktadır. Begg ve Mazumdar'ın sıra korelasyon testleri kapsamında Kendall'ın tau b katsayısı hesaplanmaktadır. Yayın yanlılığının olmadığı zamanlar bu değer 0'dan büyük olması ve p değerinin 0.05'den büyük olması yani anlamlı bir fark oluşmaması gerekmektedir (Gedik & Üstüner, 2017, s. 48).

Diğer bir yayın yanlılığı testi olan classic fail safe N değeri kapsamında hesaplanan N değeri ise meta-analiz araştırma sonuçlarını değiştirebilmek, mevcut bulunan sonuçları geçersiz kılmak için ne kadar daha çalışmanın dahil edilmesi gerektiğini ortaya çıkarmaktadır (Satıcı & Can, 2017, s. 7).

Tablo 1. Meta Analiz Çalışmalarında Kullanılan İstatistikî Terimler

N	Örneklem sayısını ifade etmektedir.
p - değeri	Anlamlılık değeridir. Anlamlılık için $p < 0,05$ olması beklenir.
Kendal Tau b	Tau $b > 0$ ve $p > 0,05$ olması çalışmada yayım yanlılığı olmadığını göstermektedir.
Classic fail safe N	$p < 0,05$ olması için araştırmaya dahil edilmesi gereken çalışma sayısıdır.
Fisher z - Etki büyüklüğü	Pearson Korelasyon değerinden daha hassas kestirim imkanı sağlayan bir korelasyon değeridir. 0.00 - 0.10 çok zayıf, 0.10 - 0.30 zayıf, 0.30 - 0.50 orta, 0.50 - 0.80 güçlü, 0.80 üstü çok güçlü korelasyon olarak dikkate alınır.
Alt-Üst Limit	Güven aralığı sınırlarıdır. Ana kütle parametresinin aralık sınırları içinde olması kestirimin güvenilirliğini gösterir.
Standart Hata	Standart hata, bir sınamada örneklem kümesinin sadece birine dayanan kestirimlerin hata oranıdır, ne kadar küçük olursa, anakütle parametresine o kadar yakın ve hassas bir ölçüm kabul edilir.
Q - Heterojenlik değeri	Meta analize dahil edilen çalışmaların heterojenliği, Q değerinin ki-kare tablosunda bulunan df değeri karşılığına göre belirlenir. $Q > df$ ise çalışmalar heterojendir.
df - Serbestlik Derecesi	Parametrenin kestirimi için kullanılan bağımsız parametlerin sayısını ifade etmektedir.

3.3. Literatür Tarama Süreci, Araştırmaya Dahil Edilme Kriterleri ve Kodlama Yöntemi

Hisse edindirme uygulamalarının örgütsel davranış ile arasındaki ilişkisini incelemek üzere, 1974-2019 yılları arasında yapılmış ilişkili Türkçe ve İngilizce akademik çalışmalar araştırma kapsamında incelenmiştir. ABD’de 1974 yılında yasalarla desteklenen ESOP’ların yaygınlaşma hızının bu dönemden sonra hızlanması sebebiyle 1974 yılı sonrasında yapılmış akademik çalışmalar araştırmaya dahil edilmiştir. Literatür tarama ve araştırmaya dahil edilme süreci Şekil.3’de şematik bir yapıda detaylandırılmıştır.

Literatür taramasında hisse edindirme uygulamalarının örgütsel davranış değişkenleri ile ilişkisini incelemiş çalışmalara ulaşabilmek için Google Scholar, YÖK tez merkezi ve EThOS tez kataloğu veri tabanı taranmıştır. Araştırmalara ulaşabilmek için "employee ownership plan" and "employee attitude", "employee ownership plan" and "employee behaviour", "employee stock option plan" and "employee attitude", "share option scheme" and "employee behaviour" gibi konuya ilişkin kelime öbekleri kullanılmıştır. Ayrıca bulunan çalışmaların kaynakçaları da kullanılarak araştırmanın kapsamı geniş tutulmaya çalışılmıştır.

Araştırma kapsamında hisse edindirme uygulamaları ile örgütsel davranış değişkenleri arasındaki ilişkiyi inceleyen 18 çalışma ve 38 etki büyüklüğü değerlendirilmiştir. Bu etki büyüklüklerinden 28 tanesi pozitif örgütsel davranış değişkenleri (örgütsel bağlılık, çalışmaya tutkunluk ve motivasyon) ile ilişkilidir. Diğer 10 etki büyüklüğü de negatif örgütsel davranış değişkenlerine (işten ayrılma niyeti ve devamsızlık) ilişkin etki büyüklükleridir. Tablo 2’de detayları verilen 18 çalışmanın toplam örneklem büyüklüğü 11.405 kişiden oluşmaktadır.

Tablo 2. Meta Analiz Kapsamına Dahil Edilen Çalışmalar

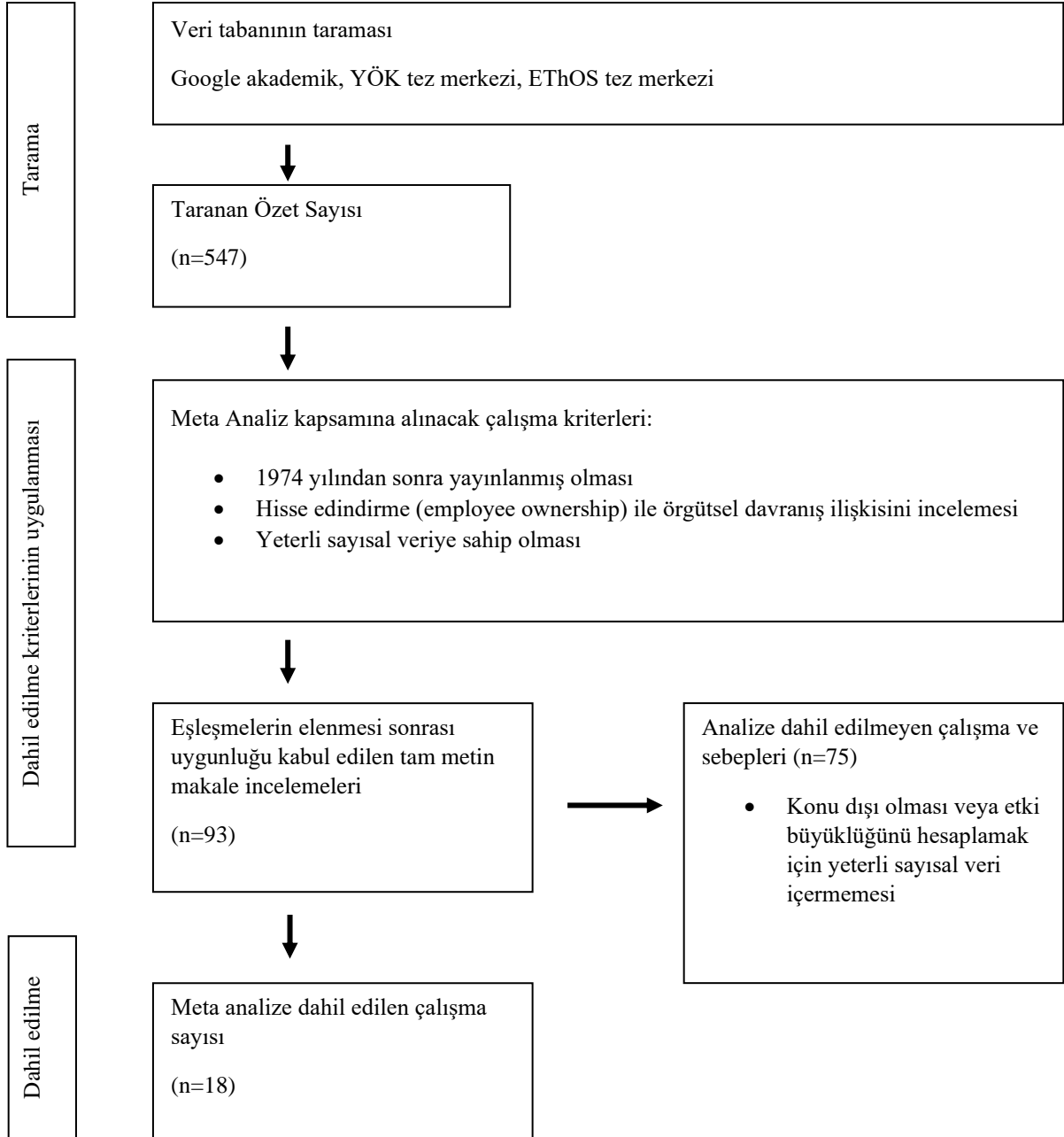
Kod	Yazar	Yayın Türü	Yayın Yılı	Örneklem Büyüklüğü	Ülke
1	Adalikwu	Doktora Tez	1994	183	ABD
2	Alias	Doktora Tez	2003	730	Malezya
3	Bakan	Doktora Tez	1999	220	İngiltere
4	Buckho	Makale	1993	181	ABD
5	Bryson ve Dig.	Makale	-	1087	İngiltere
6	Bryson ve Dig.-2012	Makale	2012	1064	İngiltere
7	Bryson ve Dig.-2014	Makale	2014	855	İngiltere
8	Caramelli	Makale	-	899	Fransa
9	Culpepper ve Dig.	Makale	2004	321	ABD
10	Drago ve Dig.	Makale	1992	565	Avustralya
11	French ve Rosenstein	Makale	1984	520	ABD
12	Hallock ve Dig.	Makale	2004	292	ABD
13	McCarthy ve Dig.	Makale	2010	711	İrlanda
14	Javed	Makale	2017	381	Malezya
15	Klein	Makale	1987	2804	ABD
16	Kuvaas	Makale	2003	108	Norveç
17	Liang Wu ve dig.	Makale	2008	328	Tayvan
18	Tim Cotter	Y.Lisans Tez	1994	156	Yeni Zellanda

Meta Analiz kapsamına alınacak çalışma kriterleri:

- 1974 yılından sonra yayınlanmış olması,
- Hisse edindirme (employee ownership) ile örgütsel davranış ilişkisini incelemesi,
- Çalışmaya dahil edilebilecek yeterli sayısal veriye sahip olması.

Analiz kapsamına alınacak çalışma kriterlerini sağlayan çalışmalar için araştırmanın amacına uygun bir kodlama yöntemi kullanılmıştır. Kodlama formu, çalışmanın yazar bilgisi, çalışmanın yayınlandığı yıl, yayının adı, yayının türü ve yayının yayınlandığı ülke, örneklem büyüklüğü ve meta analizde kullanılacak istatistik verileri içeren bölümden oluşmaktadır.

Şekil 3. Meta Analiz Kapsamındaki Çalışmaların Literatür Tarama Sürecine İlişkin Akış Diyagramı



3.4. Araştırmaya Dahil Edilen Çalışmaların Genel Karakteristik Özellikleri

Araştırmaya kriterleri sağlayan 18 çalışmanın sonuçları dahil edilmiştir. Araştırmaya dahil edilen çalışmaların ilki 1984 yılında yayınlanmış olup en sonuncusu 2017 yılında yayınlanmıştır. Çalışmalardan 3 tanesi doktora tezi, 1 tanesi yüksek lisans tezi ve 14 tanesi makale türündedir.

Araştırmaya dahil edilen çalışmaların ülke bazlı frekansı, yayın türü bazlı frekansı ve örgütsel davranış değişkenine göre frekansı Tablo.3'de gösterilmektedir.

Tablo 3. Araştırmaya Dahil Edilen Çalışmaların Genel Karakteristik Özellikleri

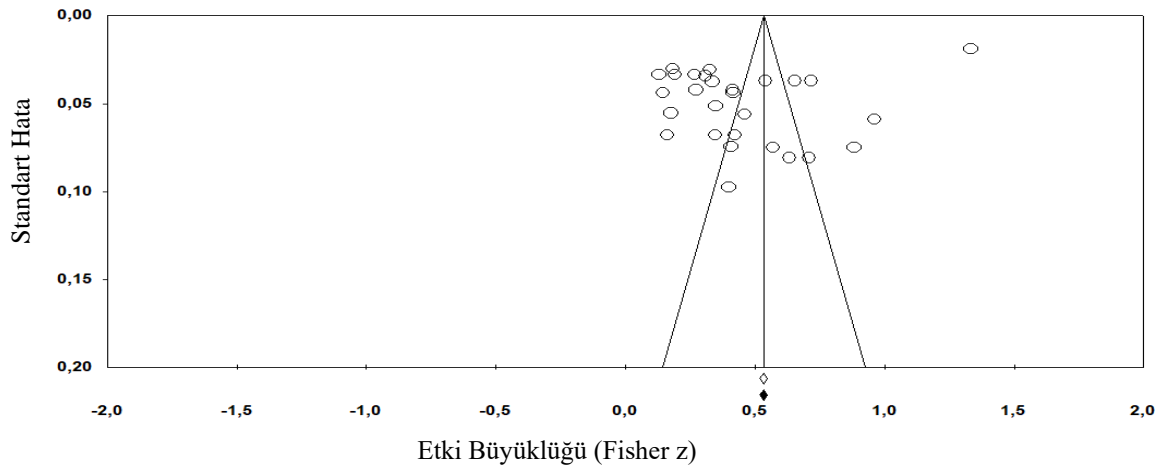
Değişken	Frekans	Yüzde
Yayın Türü		
Makale	14	78%
Doktora Tezi	3	17%
Y.Lisans Tezi	1	6%
Ülke		
ABD	6	33%
İngiltere	4	22%
Malezya	2	11%
İrlanda	1	6%
Fransa	1	6%
Norveç	1	6%
Tayvan	1	6%
Avusturalya	1	6%
Yeni Zellenda	1	6%
Davranış Türü		
Örgütsel Bağlılık	13	34%
Çalışmaya Tutkunluk	11	29%
İşten Ayrılma Niyeti	7	18%
Motivasyon	4	11%
Devamsızlık	3	8%

4. Araştırma Bulguları

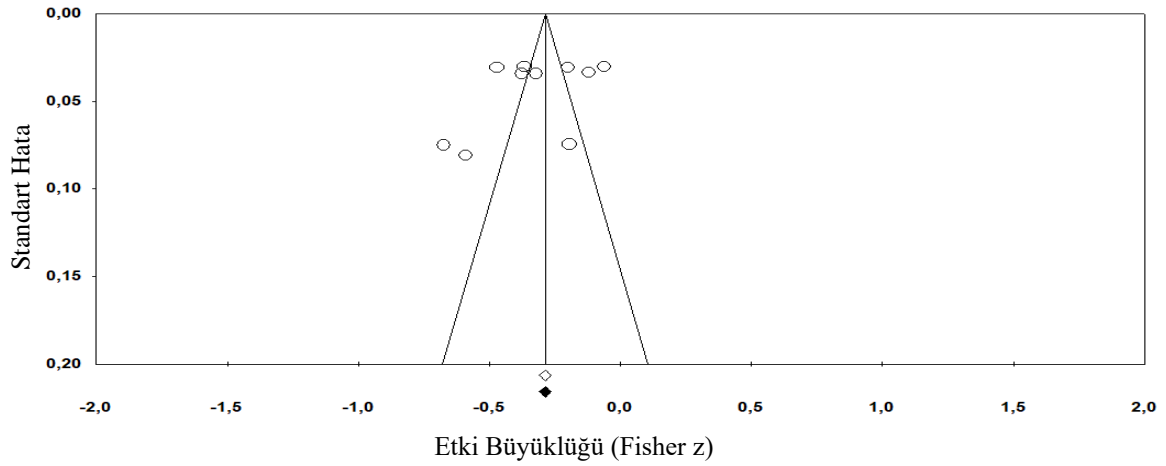
Pozitif örgütsel davranış konuları arasında incelenen örgütsel bağlılık, çalışmaya tutkunluk ve motivasyon değişkenlerinin genel etki büyüklükleri ve negatif örgütsel davranış konuları arasında incelenen işten ayrılma niyeti ve devamsızlık değişkeninin genel etki büyüklüğü meta analiz kapsamında ayrı ayrı ele alınarak analizler gerçekleştirilmiştir.

4.1. Yayın Yanlılığının Bulguları

Meta analiz sonuçlarında yayın yanlılığının var olup olmadığının test edilebilmesi için ilk olarak huni grafiğine bakılmıştır. Meta analize dahil edilen pozitif örgütsel davranış değişkenlerini içeren sonuçlar Şekil 4’de, negatif örgütsel davranış değişkenlerini içeren sonuçlar ise Şekil 5’de huni grafiği gösteriminde sunulmuştur. Huni grafiklerinde araştırmada yayın yanlılığı etkisinin olabileceğine ilişkin bir kanıt gözlemlenmemiştir.

Şekil 4. Pozitif Örgütsel Davranış Değişkenleri Yayın Yanlılığı Testi için Huni Grafiği

Şekil 5: Negatif Örgütsel Davranış Değişkenleri Yayın Yanlılığı Testi için Huni Grafiği



Huni grafiğinin yanı sıra yayın yanlılığına ilişkin classic safe N sayısı incelenmiştir. Classic fail safe N analizine göre p değerinin anlamsız olması yani 0,05'den büyük olması için pozitif örgütsel davranış değişkeni içeren gerekli çalışma sayısı 2.962 adet, negatif örgütsel davranış değişkeni içeren gerekli çalışma sayısı 1.604 olarak tespit edilmiştir. Hisse edindirme uygulamaları ile örgütsel davranış değişkenleri arasındaki ilişkiyi inceleyen bu kadar fazla çalışmaya ulaşmanın mümkün olmaması araştırmanın güvenilirliğini desteklemektedir. Classic safe N testinin sonuçları Tablo 4 ve Tablo 5'de sunulmuştur.

Ayrıca yayın yanlılığı analizi için son olarak Kendall'ın tau değeri hesaplanmıştır. Pozitif örgütsel davranış değişkenleri analizi için [$\tau = .34656$, $p = .00965$] ve negatif örgütsel davranış değişkenleri analizi için [$\tau = .26667$, $p = .28313$] sonuçları bulunmuştur. Hesaplanan p değerinde anlamlı bir fark oluşmaması için p değerinin 0,05'den büyük olması beklenmektedir. Negatif örgütsel davranış değişkenleri için hesaplanan p değeri beklendiği gibi bulunurken pozitif örgütsel davranış değişkenlerinde p değeri 0,00965 olarak bulunmuştur. Bu sonuca göre pozitif örgütsel davranış değişkenlerinin meta analizinde düşük miktarda yayın yanlılığı olabileceği sonucuna ulaşılmaktadır. Ancak, huni grafiği sonuçları çalışmada yayın yanlılığı olmadığını göstermektedir ve classic safe N testi sonuçları bu durumu destekler boyuttadır.

Tablo 4. Pozitif Örgütsel Davranış Çalışmaları Classic Fail-Safe N İstatistiği Sonuçları

Değişken	Değerler
P değeri	0,000
Gözlemlenen Çalışma Sayısı	28
$p > 0,05$ olması için gereken çalışma sayısı	2.962

Tablo 5. Negatif Örgütsel Davranış Çalışmaları Classic Fail-Safe N İstatistiği Sonuçları

Değişken	Değerler
P değeri	0,000
Gözlemlenen Çalışma Sayısı	10
$p > 0,05$ olması için gereken çalışma sayısı	1.604

Bütün bu analizler bir arada değerlendirildiğinde, meta analiz sonuçlarında yayın yanlılığının olmadığı sonucuna ulaşılmaktadır.

4.2. Heterojenlik Testi Bulguları

Çalışmanın heterojenlik testi sonucunda meta analizde sabit etkiler veya rassal etkiler modelinden hangisinin kullanılacağına karar verilmiştir. Çalışma sonuçları ile yapılan heterojenlik testlerinde p değeri anlamlı sonuç vermiştir ($p < 0,05$). Tablo 6 ve Tablo 7’de de görüldüğü üzere heterojenlik testi sonuçları meta analiz kapsamındaki çalışmaların heterojen bir yapıda olduğunu göstermektedir. Bu nedenle meta analiz çalışmasında rassal etkiler modeli seçilmiştir.

Tablo 6. Pozitif Örgütsel Davranış Analizi Heterojenlik Testi Sonuçları

Model	Etki Büyüklüğü ve %95 Güven Aralığı				Heterojenlik Değerleri		
	Çalışma Sayısı (N)	Ortalama Etki Büyüklüğü	Standart Hata	Alt -Üst Limit	Heterojenlik Değeri (Q)	Ki-Kare Serbestlik Derecesi (df)	p-değeri
Sabit Etki	28	0.533	0.008	0.518-0.549	2.702,639	27	0.000
Rassal Etkiler	28	0.454	0.079	0.298-0.610			

Tablo 7. Negatif Örgütsel Davranış Analizi Heterojenlik Testi Sonuçları

Model	Etki Büyüklüğü ve %95 Güven Aralığı				Heterojenlik Değerleri		
	Çalışma Sayısı (N)	Ortalama Etki Büyüklüğü	Standart Hata	Alt -Üst Limit	Heterojenlik Değeri (Q)	Ki-Kare Serbestlik Derecesi (df)	p-değeri
Sabit Etki	10	-0.287	0.012	-0.309 - -0.264	180,580	9	0.000
Rassal Etkiler	10	-0.330	0.054	-0.435 - -0.225			

4.3. Hisse Edindirme Uygulamaları ile Pozitif Örgütsel Davranış Değişkenleri Arasındaki İlişkinin Meta Analiz Bulguları

Hisse edindirme uygulamaları ile çalışan davranışları arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalar içerisinde bulunan 28 pozitif örgütsel davranış değişkenine ilişkin rassal etkiler modeline göre hesaplanmış etki büyüklüklerinin değerleri Tablo 8’de verilmiştir. Tablo 8 incelediğinde pozitif örgütsel davranış değişkenlerinin meta analizi ile ulaşılan veriler istatistiksel olarak anlamlı sonuç vermiş olup ($p < 0,05$), ortalama etki büyüklüğü %95 güven aralığında 0,298 ve 0,610 sınırları içerisinde 0,454 olarak hesaplanmış ve ortalama etki büyüklüğünün pozitif yönde orta derecede olduğu tespit edilmiştir. Buna göre, rassal etkiler modeline göre yapılan meta analiz sonuçları, hisse edindirme uygulamaları ile pozitif örgütsel davranış değişkenleri arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğuna ilişkin H1 hipotezini desteklemektedir.

Tablo 8. Hisse Edindirme Uygulamaları ile Pozitif Örgütsel Davranış Değişkenleri Arasındaki İlişkinin Rassal Etkiler Modeli Meta Analiz Bulguları

Değişken	Etki Büyüklüğü ve %95 Güven Aralığı			
	Çalışma Sayısı	Etki Büyüklüğü	Alt Limit	Üst Limit
Bağlılık	13	0,570	0,295	0,846
Çalışmaya Tutkunluk	11	0,368	0,268	0,469
Motivasyon	4	0,298	-0,024	0,619
Toplam Etki	28	0,454	0,298	0,610

Araştırmada meta analize dahil edilen değişkenler arasında en güçlü etkinin 0,570 etki büyüklüğü ile örgütsel bağlılık olduğuna yönelik anlamlı sonuçlara ulaşılmıştır ($p<0.05$). Örgütsel bağlılık değişkeninden sonraki en büyük etkiye sahip değişken 0.368 ortalama etki büyüklüğü ile çalışmaya tutkunluk olarak tespit edilmiştir ($p<0.05$). Motivasyon değişkeninin ise 0,298 etki büyüklüğüne sahip olduğu tespit edilmiştir. Ancak, motivasyon değişkenine ilişkin sonuçlar istatistiksel olarak anlamlı çıkmamıştır ($p>0.05$). Hisse edindirme uygulamalarının örgütsel bağlılık, çalışmaya tutkunluk ve motivasyon ile ilişkisinin meta analiz sonuçları ek-1’de detaylı olarak sunulmuştur.

4.4. Hisse Edindirme Uygulamaları ile Negatif Örgütsel Davranış Değişkenleri Arasındaki İlişkinin Meta Analiz Bulguları

Hisse edindirme uygulamaları ile çalışan davranışları arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalar içerisinde bulunan 10 negatif örgütsel davranış değişkenine ilişkin rassal etkiler modeline göre hesaplanmış etki büyüklüklerinin değerleri Tablo 9’da verilmiştir. Tablo 9 incelediğinde 9 değişkenin meta analizi ile ulaşılan veriler sonucu ortalama etki büyüklüğü %95 güven aralığında -0,435 ve -0,225 sınırları içerisinde -0,330 olarak hesaplanmış olup ortalama etki büyüklüğünün istatistiksel olarak anlamlı ve negatif yönde zayıf seviyede olduğu tespit edilmiştir ($p<0.05$). Buna göre, rassal etkiler modeline göre yapılan meta analiz sonuçları hisse edindirme uygulamaları ile negatif örgütsel davranış değişkenleri arasında negatif yönlü bir ilişki olduğuna ilişkin H2 hipotezini desteklemektedir.

Tablo 9. Hisse Edindirme Uygulamaları ile Negatif Örgütsel Davranış Değişkenleri Arasındaki İlişkinin Rassal Etkiler Modeli Meta Analiz Bulguları

Etki Büyüklüğü ve %95 Güven Aralığı				
Değişken	Çalışma Sayısı	Etki Büyüklüğü	Alt Limit	Üst Limit
İşten Ayrılma Niyeti	7	-0,341	-0,457	-0,224
Devamsızlık	3	-0,302	-0,553	-0,051
Toplam Etki	10	-0,330	-0,435	-0,225

Araştırmanın yapıldığı negatif örgütsel davranış değişkenleri arasında en güçlü etkinin -0.341 ile işten ayrılma niyeti değişkeni olduğu bulunmuş olup analizin istatistiksel olarak anlamlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır ($p<0.05$). Devamsızlık değişkeninin etki büyüklüğü de yine anlamlı ve -0.302 olarak hesaplanmıştır. Hisse edindirme uygulamalarının, işten ayrılma niyeti ve devamsızlık ile ilişkisinin meta analiz sonuçları ek-2’de detaylı olarak sunulmuştur.

5. Sonuç ve Öneriler

Günümüzde artan rekabet ortamının sonucunda işletmeler başarı elde edebilmek için nitelikli işgücünü bulabilmek ve muhafaza edebilmek amacıyla bazı yöntemler geliştirmek zorunda kalmışlardır. Bu yöntemlerden birisi de hiç şüphesiz ödüllendirme üzerinde şekillenen çalışanların işletmeye ortaklığı uygulamalarıdır. İşgörenlerin çalıştığı şirkette pay sahipliği olgusunun çalışanlar üzerinde örgütün amaçları ile uyuşacak düzeyde etkileri olduğu yönünde birçok çalışma mevcuttur. Bunlar çoğunlukla örgütsel bağlılık, çalışmaya tutkunluk ve motivasyonu artırıcı etkiler ile devamsızlık ve işten ayrılma niyetini azaltıcı etkiler olarak akademik literatürde yer bulmuştur.

Araştırmada hisse edindirme uygulamaları ile işgören davranışlarını inceleyen çalışmaların meta analitik incelenmesi sonucu hisse edindirme uygulamalarının örgütsel bağlılık, çalışmaya tutkunluk, motivasyon, işten ayrılma niyeti ve devamsızlık üzerinde etkisinin olduğu sonuçlarına ulaşılmıştır.

Ancak pozitif örgütsel davranış türlerinde (örgütsel bağlılık, çalışmaya tutkunluk, motivasyon), negatif örgütsel davranış türlerine (işten ayrılma niyeti ve devamsızlık) göre daha büyük bir etkinin varlığı gözlemlenmiştir. Araştırmanın sonuçlarında en büyük etki seviyesi; hisse edindirme uygulamasına sahip işletmelerde işgörenlerin işletmeye karşı daha fazla bağlılık gösterdiği yönünde tespit edilmiştir. Çalışanların, üyesi olduğu örgüte karşı beslediği sadakat ve bağlılık duygularının işletmeleri başarıya götüren en büyük

etmenlerden birisi olduğu dikkate alındığında, işletmelerin hisse edindirme uygulamalarına sahip olması gerekliliği önem kazanmaktadır.

Hisse edindirme uygulamalarının, çalışanlara çalıştıkları şirketin bir bölümüne sahip olma avantajı sağlamanın yanı sıra işverenler açısından da avantajları bulunmaktadır. Aidiyet duygusuyla şirkete bağlı olan motive çalışanların varlığı ve işverene nakit çıkışından ziyade ilave finansman imkânı sunması bu avantajlardan bazılarıdır.

Meta analiz kapsamında yapılan literatür taramasında, Türkiye’de bu alanda çok fazla yayınlanmış akademik çalışmaya ulaşılamamıştır. Bunun en büyük etkenlerinden biri de hisse edindirme uygulamasının Türkiye’de çok fazla kullanılmamasıdır. Ancak işletmelerin bu uygulama ile elde edeceği avantajları vurgulayacak ulusal literatürün zenginleşmesi, hisse edindirme uygulamalarının yaygınlaşmasına katkı sağlayacaktır. Bu sebeple bu alanda yapılacak olan akademik çalışmaların artırılması önerilmektedir.

Araştırmacılar, hisse edindirme uygulamalarının işgören davranışları üzerindeki etkisinin yanısıra hisse edindirme uygulamalarının işletmelerin performansları ile ilişkileri üzerine de akademik çalışmalarını yoğunlaşabilirler.

Literatür incelemelerinde genellikle çalışan sahipliği uygulamaları ile örgütsel bağlılık, çalışmaya tutkunluk, devamsızlık konularının ilişkilendirilmiş olduğu gözlemlenmiştir. Hisse edindirme uygulamalarının diğer örgütsel davranış kavramlarıyla ilişkilerini de inceleyen araştırmaların artırılması konunun önemini vurgulayacaktır.

Ayrıca, işgören davranışlarını olumlu yönde etkileyen, işletmeleri başarıya götüren ve dolayısıyla toplumsal ekonomik kalkınmaya destek olan hisse edindirme uygulamalarının artırılması amacıyla, bürokratik yapısal geliştirmeler sağlanması ve uluslararası arenada en yaygın kullanılan vergisel teşvik imkânlarının sunulması da önerilmektedir.

Bu araştırmada literatürdeki çalışmaların tamamının meta analiz kapsamına dahil edilememiş olması en büyük çekincedir. Bütün çalışmaların meta analizine dahil edilememesinin en önemli nedeni veri tabanında tam metne ulaşılamamış olunmasıdır. Bunun önüne geçmek adına yayın yazarları ile iletişime geçilerek bu çekincemiz minimize edilmiştir. Ayrıca, çalışma sonucunda yayın yanlılığı testlerimizin olumlu olması da araştırma sonuçlarının güvenilirliğini desteklemektedir.

Araştırma kapsamında sadece yayınlanmış çalışmaların olması meta analizin bir diğer kısıtıdır. Akademik alanda yayınlanmaya uygun görülmeyen anlamsız ya da güçlü olmayan etkilere sahip çalışmaların olması ama bu çalışmalara yayınlanmadığı için ulaşılamaması meta analiz sonuçlarını etkileyebilmektedir. Bir diğer kısıt ise, meta analize konu edilen çalışma sonuçlarında istatistikî hataların yapılmış olabilme ihtimalidir. Bu durumun mevcut yayınlanmış çalışmadan tespitinin mümkün olmaması meta analiz sonuçlarını etkileyebilmektedir.

KAYNAKÇA

- Atasoy, Y. (2009). Çalışanların Sermayeye Ortaklığı (Çalışanları Hisse Edindirme) Konusunda Şirketler ve Çalışanlar Üzerine Bir Uygulama ve Türkiye İçin Öneriler. *Doktora Tezi*. Ankara: Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı.
- Bakan, İ. (1999). *The Effects of Profit Sharing and Employee Share Ownership Schemes on Employee Motivation*. Coventry University Doktora Tezi.
- Bakioğlu, A., & Göktaş, E. (2018). Bir Eğitim Politikası Belirleme Yöntemi: Meta Analiz. *Medeniyet Eğitim Araştırmaları Dergisi*, 1(2), 35-54.
- Boylu, Y., Pelit, E., & Güçer, E. (2007). Akademisyenlerin Örgütsel Bağlılık Düzeyleri Üzerine Bir Araştırma. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar Dergisi*, 44(511), 55-74.
- Cohen, L., Manion, L., & Morrison, K. (2007). *Research Methods in Education*. Oxon and Newyork: Routledge.
- Cotton, J. L., & Tuttle, J. M. (1986). Employee Turnover: A Meta-Analysis and Review with Implications for Research. *Academy of Management Review*, 11(1), 55-70.

- Çankır, B., & Çelik, D. S. (2018). Çalışan Performansı ve Mali Performans: Pozitif Ses Çıkarma, Psikolojik İyi-Oluş ve Çalışmaya Tutkunluk ile İlişkileri ve Otel İşletmeleri Örneği. *İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(2), 54-67.
- Çankır, B., & Yener, S. (2017). *İş'te Pozitif Davranış*. Konya: Çizgi Kitabevi.
- Çekmecelioglu, H. G. (2005). Örgüt İkliminin İş Tatmini ve İşten Ayrılma Niyeti Üzerindeki Etkisi: Bir Araştırma. *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 6(2), 23-39.
- Demirkan, S. (1999). Çalışanları Hisse Senedi Edindirme Planları ve Türkiye İçin Öneriler. *Yeterlilik Tezi*. Ankara: Sermaye Piyasası Kurulu .
- Diale, M. K. (2016). Employee Share Ownership Plan in the Mining Industry - A New Approach the ESOPS. Johannesburg: University of the Witwatersrand Doktora Tezi.
- Engelhardt, G. V., & Madrian, B. C. (2004). Employee Stock Purchase Plans. *NBER Working Paper 10421*. National Bureau of Economic Research.
- Erol, S. I. (2017). Emek-Sermaye Ortaklığı Bağlamında Çalışanların Hisse Senedi Sahipliği Planı: Amerika'dan Örnekler. *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*(72), 55-87.
- Gedik, A., & Üstüner, M. (2017). Eğitim Örgütlerinde Örgütsel Bağlılık ve İş Doyumu İlişkisi: Bir Meta Analiz Çalışması. *E-Uluslararası Eğitim Araştırmaları Dergisi*, 8(2), 41-57.
- Glass, G. V. (1976). Primary, Secondary, and Meta-Analysis of Research. *Educational Researcher*, 3-8.
- Göçmen, G. B. (2004). Meta-Analizin Genel Bir Değerlendirmesi. *Sakarya Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*(7), 186-192.
- Işık, S. (2011). Amerika'da mülkiyetin Tabana Yayılması Çerçevesinde Çalışanların Hisse Senedi Sahipliği Planı (ESOP). *Çalışma ve Toplum Dergisi*, 265-278.
- Javed, T. (2017). Impact of Employee Ownership on Organizational Performance: A Mediating Role of Employee Satisfaction. *Academy of Taiwan Business Management Review*, 49-61.
- Kahn, W. A. (1990). Psychological Conditions Of Personalengagement And Disengagement At Work. *Academy of Management Journal*, 692-724.
- Kalyoncu, C., & Ekinci, O. (2016). Çalışanların Sermayeye Ortaklığı Sistemine (Employee Stock Ownership Plans) Genel Bir Bakış ve Türkiye İçin Öneriler. *III Uluslararası İşletme Öğrencileri Kongresi* (s. 190-195). Sakarya Üniversitesi İşletme Fakültesi.
- Klein, K. J., & Hall, R. J. (1988). Correlates of Employee Satisfaction With Stock Ownership: Who Likes an ESOP Most? *Journal of Applied Psychology*, 73(4), 630-638.
- Kruse, D. (2002). Research Evidence on the Prevalence and Effects of Employee Ownership. *Journal of Employee Ownership Law and Finance*, 14(4), 65-90.
- Kruse, D., Freeman, R., Blasi, J., & Buchele, R. (2003). Motivating Employee Owners In ESOP Firms: Human Resource Policies and Company Performance. *NBER Working Paper Series*. National Bureau of Economic Research.
- Kurtuluş, F. A., & Kruse, L. D. (2017). The Effect of Employment of Employee Ownership on Employment Stability and Firm Survival During the Past Two Recessions. *W.E. Upjohn Institute Employment Research*, 5-6.
- Michie, J., Oughton, C., & Bennion, Y. (2002). Employee Ownership, Motivation and Productivity. *A Research Report for Employees Direct from Birbeck and The Work Foundation*.
- Mowday, R. T., Steers, R. M., & Porter, L. W. (1978). *The measurement of organizational commitment*. Oregon: Graduate School of Management University of Oregon.

- NCEO. (2018, Nisan 10). *How an Employee Stock Ownership Plan (ESOP) Works*. Ekim 19, 2019 tarihinde <https://www.nceo.org/articles/esop-employee-stock-ownership-plan> adresinden alındı
- Park, R., Kruse, D., & Sesil, J. (2004). *Does Employee Ownership Enhance Firm Survival?* Emerald Group Publishing Limited.
- Russel, R., Hochner, A., & Stewart, P. E. (1979). Participation, Influence, and Worker-Ownership." *Industrial Relations. A Journal of Economy and Society*, 330-341.
- Sarı, K., & Ören, F. Ş. (2019). Araştırmaya Dayalı Öğrenme Stratejisinin Öğrencilerin Akademik Başarılarına Etkisi: Bir Meta Analiz Çalışması. *Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 46, 328-348.
- Satıcı, S. A., & Can, G. (2017). Cinsiyetin Sosyal Bağlılık Üzerindeki Etkisi: Bir Meta-Analiz Çalışması. *Erzincan Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 19(2), 1-18.
- Schaufeli, W. B., & Bakker, A. B. (2003). *Utrecht work engagement scale: Preliminary manual*. Utrecht: Utrecht University.
- Steers, R. M., Mowday, R. T., & Shapiro, D. L. (2004). The Future of Work Motivation Theory. *Academy of Management Review*, 29(3), 379-387.
- Şahin, F. (2011). İşe Devamsızlığın Nedenleri, Sonuçları ve Örgütler İçin Önemi. *Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi*, 4(1), 24-39.
- Tett, R. P., & Meyer, J. P. (1993). Job satisfaction, organizational commitment, turnover intention, and turnover: path analyses based on meta-analytic findings. *Personnel Psychology Dergisi*, 46(2), 259-293.
- Tunçer, P. (2013). Örgütlerde Performan Değerlendirme ve Motivasyon. *Sayıştay Dergisi*, 88(1), 87-108.
- Uludağ, G. (2018). Örgütsel Bağlılık İle İşgören Performansı İlişkinini İncelemeye Yönelik Bir Alan Araştırması. *Bitlis Eren Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 7(1), 171-193.
- Whyte, W. (1956). *The organization man*. NewYork: Doubleday Anchor Books.

EK-1 Hisse Edindirme Uygulamaları ile Örgütsel Bağlılık, Çalışmaya Tutkunluk ve Motivasyon Arasındaki İlişkinin Rassal Etkiler Modeli Detay Meta Analiz Bulguları

Çalışma	Değişken	Etki Büyüklüğü	%95 Güven Aralığı			Analize Dahil Edilme Ağırlığı
			Alt Limit	Üst Limit	p-degeri	
Alias	Bağlılık	0.541	0.469	0.614	0.000	7.8%
Kuvaas	Bağlılık	0.400	0.209	0.591	0.000	7.5%
Hallock	Bağlılık	0.962	0.846	1.077	0.000	7.7%
McCarthy ve Dig.	Bağlılık	0.336	0.262	0.410	0.000	7.8%
Adalikwu	Bağlılık	0.408	0.262	0.554	0.000	7.6%
Bakan	Bağlılık	0.424	0.291	0.557	0.000	7.7%
Klein	Bağlılık	1.333	1.296	1.370	0.000	7.8%
Caramelli	Bağlılık	0.266	0.201	0.332	0.000	7.8%
Culpepper ve Dig.	Bağlılık	0.460	0.350	0.570	0.000	7.7%
Drago ve Dig.	Bağlılık	0.274	0.191	0.356	0.000	7.7%
French ve Rosenstein	Bağlılık	0.417	0.330	0.503	0.000	7.7%
Cotter	Bağlılık	0.709	0.550	0.867	0.000	7.6%
Buckho	Bağlılık	0.883	0.736	1.030	0.000	7.6%
Rastgele Etkiler -Toplam Bağlılık		0.570	0.295	0.846	0.000	
Alias	Çalışmaya Tutkunluk	0.653	0.581	0.726	0.000	9.5%
Bryson ve Dig.	Çalışmaya Tutkunluk	0.182	0.122	0.242	0.000	9.6%
Javed	Çalışmaya Tutkunluk	0.350	0.249	0.450	0.000	9.0%

Bryson ve Dig.-2012	Çalışmaya Tutkunluk	0.326	0.266	0.386	0.000	9.6%
Bryson ve Dig.-2014	Çalışmaya Tutkunluk	0.310	0.242	0.377	0.000	9.5%
Drago ve Dig.	Çalışmaya Tutkunluk	0.413	0.330	0.496	0.000	9.3%
Bakan	Çalışmaya Tutkunluk	0.347	0.214	0.480	0.000	8.5%
Caramelli	Çalışmaya Tutkunluk	0.192	0.127	0.258	0.000	9.5%
French ve Rosenstein	Çalışmaya Tutkunluk	0.145	0.059	0.231	0.001	9.3%
Klein	Çalışmaya Tutkunluk	0.549	0.512	0.586	0.000	10.4%
Cotter	Çalışmaya Tutkunluk	0.633	0.474	0.791	0.000	7.97%
Rastgele Etkiler -Toplam Çalışmaya Tutkunluk		0.368	0.268	0.469	0.000	
Alias	Motivasyon	0.717	0.644	0.790	0.000	25.3%
Liang Wu	Motivasyon	0.177	0.068	0.286	0.001	24.9%
Bakan	Motivasyon	0.160	0.027	0.293	0.018	24.5%
Caramelli	Motivasyon	0.131	0.065	0.196	0.000	25.3%
Rastgele Etkiler -Toplam Motivasyon		0.298	-0.024	0.619	0.069	
Rastgele Etkiler -Toplam Pozitif Davranış		0.454	0.298	0.610	0.000	

EK-2 Hisse Edindirme Uygulamaları ile İşten Ayrılma Niyeti ve Devamsızlık Arasındaki İlişkinin Rassal Etkiler Modeli Detay Meta Analiz Bulguları

Çalışma Adı	Değişken	Etki Büyüklüğü	%95 Güven Aralığı			Analize Dahil Edilme Ağırlığı
			Alt Limit	Üst Limit	p-degeri	
Caramelli	İşten Ayrılma Niyeti	-0.121	-0.186	-0.055	0.000	15.4%
Buckho	İşten Ayrılma Niyeti	-0.625	-0.822	-0.528	0.000	12.9%
Adalikwu	İşten Ayrılma Niyeti	-0.193	-0.339	-0.047	0.009	12.9%
Bryson ve Dig.	İşten Ayrılma Niyeti	-0.365	-0.425	-0.306	0.000	15.5%
Bryson ve Dig.-2012	İşten Ayrılma Niyeti	-0.201	-0.261	-0.140	0.000	15.5%
Bryson ve Dig.-2014	İşten Ayrılma Niyeti	-0.321	-0.388	-0.253	0.000	15.4%
Cotter	İşten Ayrılma Niyeti	-0.590	-0.749	-0.432	0.000	12.45%
Rastgele Etkiler –Toplam İşten Ayrılma Niyeti		-0.341	-0.457	-0.224	0.000	
Bryson ve Dig.	Devamsızlık	-0.061	-0.120	-0.001	0.046	33.4%
Bryson ve Dig.-2012	Devamsızlık	-0.470	-0.530	-0.410	0.000	33.4%
Bryson ve Dig.-2014	Devamsızlık	-0.377	-0.444	-0.310	0.000	33.2%
Rastgele Etkiler -Toplam Devamsızlık		-0.302	-0.553	-0.051	0.018	
Rastgele Etkiler -Toplam Pozitif Davranış		-0.330	-0.435	-0.225	0.000	

VERGİ TEŞVİKİ UYGULAMASININ YATIRIM ÇIKIŞLARI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER İÇİN PANEL VERİ ANALİZ

THE EFFECT OF TAX INCENTIVE APPLICATION ON INVESTMENT OUTFLOWS: PANEL DATA ANALYSIS FOR DEVELOPING COUNTRIES

*Hüseyin KUTBAY **

Özet

Bu çalışmanın amacı, vergi teşviki uygulamaları ile doğrudan yabancı yatırım çıkışları arasındaki ilişkiyi 2007-2018 dönemi yıllık veriler kullanarak gelişmekte olan 42 ülke için tahmin etmektir. Çalışmada vergi teşviki uygulamalarının ve vergi teşviki uygulamaları ile birlikte ticari dışa açıklığın, ekonomik özgürlüğün ve kişi başına GSYH'nin doğrudan yabancı yatırım çıkışları üzerindeki etkisini tahmin etmek için iki model oluşturulmuştur. Seriler arasında yatay kesit bağımlılığı olmadığı için, serilerin durağanlıkları birinci nesil panel birim kök testleri ile incelenmiştir. Kurulan her iki modelde de sabit etkiler modelinin geçerli olduğu belirlenmiştir. Seriler arasında değişen varyans ve oto-korelasyon sorunu tespit edilmiştir. Bu yüzden bu sorunlar altında dirençli tahminler yapabilen Arellano (1987), Froot (1989) ve Rogers (1993) modeli kullanılmıştır. Analiz neticesinde yalnızca vergi teşviki uygulamasının doğrudan yabancı yatırım çıkışları üzerinde bir etkisinin olmadığı, diğer değişkenlerle beraber analiz edildiğinde bir anlamının olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Vergi Teşviki, DYY Çıkışı, Gelişmekte Olan Ülkeler, Panel Veri Analizi

JEL Kodları: E22, F21, C33, H71

Abstract

The purpose of this study is to estimate the relationship between tax incentive practices and foreign direct investment outflows for 42 developing countries using 2007-2018 annual data. In the study, two models were created to estimate the effect of tax incentive practices and tax incentive practices, as well as trade openness, economic freedom and GDP per capita on foreign direct investment outflows. Since there is no horizontal cross-section dependency between the series, the stationarities of the series are examined with the first generation panel unit root tests. It is determined that fixed effects model is valid in both models. The variance and auto-correlation problem varying between the series were determined. Therefore, Arellano (1987), Froot (1989) and Rogers (1993) models, which can make resistant predictions under these problems, are used. A result of the analysis, it has been determined that the application of tax incentives does not have any effect on the outflows of foreign direct investment, and when it is analyzed together with other variables, it has a meaning.

Keywords: Tax Incentive, FDI Outflow, Developing Countries, Panel Data Analysis

JEL Codes: E22, F21, C33, H71

* Dr. Öğr. Üyesi, Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, hkutbay@kmu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-8819-1846

1. Giriş

Günümüzde ticaret hacminin büyümesi ve küresel boyutlara ulaşan şirketlerin dev yatırımları, devletlerin ticaret politikalarını etkilemeye başlamıştır. Uluslararası firmaların yatırımlarına ev sahipliği edebilmek için rekabet avantajı sağlamaya çalışan hükümetler bu konuda çeşitli uygulamalar denemektedirler. Çünkü doğrudan yabancı yatırımlar ülkelerin dünya çapında ulusal kalkınmasının geliştirilmesinde önemli bir unsur olarak görülmektedir. Devletler çok uluslu şirketlerden; ülkelerinde istihdam olanakları oluşturmalarını, ihracat hacmini arttırmalarını, vergiden sağlanan gelir kaynaklarını arttırmalarını beklemektedirler. Hükümetler uyguladıkları politikalarda bu konuda bazı imtiyazlar sağlayarak ve yabancı yatırımcılar için vergi teşviki uygulaması yaparak yabancı yatırımcı sermayesinin ülkelere yatırılmasını ve uzun süre ülkelerinde kalmasını amaçlamaktadırlar. Doğrudan yabancı yatırımlar ülkelerin ekonomik büyüme hedeflerini gerçekleştirmede de önemli bir araçtır. Bu araç, sınırlı sermaye ve teknik kapasiteye sahip gelişmekte olan ülkeler için özellikle önemlidir. Çünkü yatırım, kısa vadede ekonomik dalgalanmayı ve uzun vadede ekonomik büyümeyi belirleyen en önemli faktörlerden biridir. Bu nedenle, birçok ülkedeki hükümetler uzun zamandır ticari yatırımları etkileyebilecek ve bu yatırımların ülkelere gelmesini ve uzun süre ülkelerinde yatırım yapmasını sağlayacak politikalar tasarlamakta ve politikaları uygularken diğer ülkeler ile rekabet edebilir hale gelmek istemektedirler.

Doğrudan yabancı yatırımların ülkelere gelmesini arzulayan hükümetler yatırımcılar için cazip politikalar uygularken, doğrudan yabancı yatırımcılar da yatırım yerlerini seçerken bu politikaları ve birçok faktörü göz önünde bulundurmaktadırlar. Bu faktörler makroekonomik (GSYH, döviz kuru, enflasyon, ticari açıklık, ar-ge yoğunluğu vb.) ve kurumsal faktörler (bürokrasi kalitesi, yolsuzluk algılama düzeyi, hükümet istikrarı, iç ve dış çatışma, ülkeler arası ticaret anlaşmaları vb.) olduğu gibi firmaların yatırım yapma durumunda kazançlarını maksimize edecek maliye politikaları da olabilmektedir. Maliye politikası araçlarından birini de vergiler oluşturmaktadır. Hükümetler doğrudan yabancı yatırımları ülkeye getirebilmek ve ülkeden çıkışını engellemek veya en aza indirmek için cazip vergi teşvik araçlarına başvurmaktadırlar. Bu teşvik araçları genellikle vergi kredisi, vergi tatili, vergi erteleme, ileriye ve geriye dönük zarar mahsubu, indirimli kurumlar vergisi veya ücretliler için indirimli gelir vergisi oranı, yatırımlar neticesinde elde edilen ar-ge ve patentler için özel vergi teşvik paketleri vb. şeklinde tezahür etmektedir. Hükümetler bu teşvik araçlarını uygularken daha fazla yatırım çekebilmek adına diğer ülkelerle vergi rekabeti haline bile girebilmektedir.

Doğrudan yabancı yatırımların belirleyicileri üzerine literatürde birçok çalışma yapılmıştır. Ancak bu çalışmaların çoğunluğu doğrudan yabancı yatırım girişlerini etkileyen makroekonomik ve kurumsal faktörlerin belirlenmesi üzerinde yoğunlaşmıştır. Doğrudan yabancı yatırım çıkışları üzerine de bazı çalışmalar yapılmış ancak bu çalışmaların çok azında vergi teşvik aracı olan indirimli vergi oranları dikkate alınmış, diğer vergi teşviki araçları dahil edilmemiştir. Ancak bir ülkenin gelişmesinde sadece doğrudan yabancı yatırımların girişleri değil aynı zaman da bu yatırımların çıkışları da önemli bir rol oynamaktadır. Bu yüzden bu çalışmada vergi teşvikleri özelinde doğrudan yabancı yatırımların çıkışları üzerinde etkili olan faktörler gelişmekte olan ülkeler kapsamında ele alınmıştır. Vergi teşvik politikası genellikle doğrudan yabancı yatırımı çekebilecek veya uzaklaştırabilecek faktörlerin tartışılmasında öncü noktalardan biri olduğundan çalışmanın bu yönüyle literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

2. Literatür

Doğrudan yabancı yatırım çıkışlarının belirleyicileri üzerine yapılan çalışmalar kronolojik olarak aşağıda belirtilmiştir.

Kayam (2009), doğrudan yabancı yatırım çıkışlarının belirleyicilerini Afrika, Asya, Amerika ve geçiş ekonomileri için 2000-2006 verilerini kullanarak panel veri analizi ile incelemiştir. Genel olarak ekonomik faaliyetin büyüklüğünün, kalkınma düzeyinin, altyapı ve işgücü piyasası koşullarının ve iç pazarlarda artan rekabetin firmaları doğrudan yatırım çıkışlarına yönlendirmekte olduğunu; hükümet istikrarı, yatırım profili ve bürokrasi kalitesindeki artışların ise sermaye çıkışlarını azalttığını tespit etmiştir.

Beck ve Chaves (2012), farklı türdeki vergi oranlarının (tüketim, sermaye ve emek) doğrudan yabancı yatırım çıkışları üzerindeki etkilerini 1975-2000 yılları kapsamında 25 OECD ülkesi için panel veri analizi ile incelemiştir. Sermaye üzerinden alınan yüksek vergilerin, doğrudan yabancı yatırımların çıkışını yüksek vergi uygulayan ülkelere düşük vergi uygulayan ülkelere teşvik ettiğini bulmuşlardır. Ayrıca sermaye gelir vergisi modele tek başına dâhil edildiğinde etkinin 0.026 olduğunu, emek geliri ve tüketim vergisi değişikliklerinin etkileri de dâhil edildiğinde daha yüksek bir etkiye sahip olduğunu belirlemiştir. Emek üzerindeki vergi oranlarının ise doğrudan yatırım çıkışları üzerindeki etkisi, modele tek başına dâhil edildiğinde altıncı yılın sonunda pozitif olarak belirlenmiş ancak diğer vergilerde modele dahil edildiğinde kümülatif etkisinin negatif olduğunu belirlemiştir. Bu durumun şirketlerin yurt içinde emek yerine sermayeyi ikame etmek için fon

harcadıklarını ve bu yüzden DYY çıkışlarını azalttığını ifade etmişlerdir. Tüketim vergilerinin ise doğrudan yabancı yatırım çıkışlarını etkilemediği sonucunu elde etmişlerdir. Elde ettikleri tahmin sonuçları neticesinde, vergi politikalarında reform yaparken, hükümetlerin vergi politikasının ülkesinin yatırım akışlarına çekiciliği üzerindeki etkilerini dikkate almasının iyi bir nedeni olduğu fikrini daha da desteklediğini ifade etmişlerdir.

Önder ve Karal (2013), doğrudan yabancı yatırım çıkışlarını etkileyen faktörleri Türkiye için 2002-2011 verilerini kullanarak Prais-Winsten regresyon analizi ile araştırmışlardır. Tahmin sonuçlarına göre ev sahibi ülkenin nüfusunun, altyapısının, kişi başına gayri safi yurtiçi hasılasının ve ev sahibi ülkeye yapılan yurtiçi ihracat miktarının doğrudan yabancı yatırım çıkışları üzerindeki etkisini pozitif ve anlamlı; ev sahibi ülkenin yıllık enflasyon oranının, vergi oranının ve Türkiye'den uzaklığının ise yatırım çıkışları üzerindeki etkisini negatif ve anlamlı etkilediğini tespit etmişlerdir. Ayrıca gelişmiş ülkelere yapılan yatırım çıkışlarının yatay yatırımlar, gelişmekte olan ülkelere yapılan yatırım çıkışlarının ise dikey yatırımlar şeklinde olduğunu belirtmişlerdir. Elde edilen sonuçlar neticesinde ise uluslararası firmaların ev sahibi ülkeleri seçerken, ekonomik istikrar ve düşük vergi maliyetleri olan ülkeleri tercih etmekte olduklarını ifade etmişlerdir.

Nielsen ve Hällås (2015), ülkeye özgü özelliklerin doğrudan yabancı yatırımların çıkışları üzerindeki etkisini 10 Avrupa ülkesi (Almanya, İngiltere, Fransa, Portekiz, Macaristan, İtalya, Finlandiya, Danimarka, Polonya ve İspanya) için 1980-2013 verilerini kullanarak araştırmışlardır. GSMH'nin, Almanya ve İngiltere dışındaki tüm ülkelerde doğrudan yabancı yatırım çıkışlarını olumsuz etkilediğini; Teknoloji seviyesinin Danimarka, Finlandiya, Macaristan, Polonya ve Portekiz için pozitif bir değer aldığı ancak herhangi bir ülke için istatistiksel olarak anlamlı olmadığını; Cari işlemler dengesinin Finlandiya, İtalya ve Portekiz için pozitif, Fransa için negatif olduğunu; Ticari dışa açıklığın Almanya, Macaristan ve İngiltere dışındaki tüm ülkeler için pozitif değer aldığı ancak sadece Danimarka, Fransa ve İtalya için anlamlı bir etkisi olduğunu; Döviz kurunun Almanya, Macaristan, İspanya ve İngiltere için negatif bir değer aldığı ancak herhangi bir ülke için istatistiksel olarak anlamlı olmadığını; 2008 mali krizin ise Macaristan dışındaki her ülkeyi olumsuz etkilediğini ancak sadece Fransa için %1 düzeyinde, Portekiz ve İngiltere için ise %5 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olduğunu tespit etmişlerdir.

Chen, Chin, Law ve Azman-Saini (2016), makroekonomik ve kurumsal faktörlerin doğrudan yabancı yatırım çıkışları üzerindeki etkisini Malezya için 1980-2012 verilerini kullanarak ARDL modeli ile tahmin etmişlerdir. Makroekonomik değişkenler olarak GSYH, reel efektif döviz kuru endeksini ve ticari dışa açıklık oranını; kurumsal faktörler olarak da, kurumlar vergisi oranını, bürokrasi kalitesini, yolsuzluğu ve hükümet istikrarı değişkenlerini kullanmışlardır. GSYH, ticari dışa açıklık ve döviz kurunun doğrudan yabancı yatırım çıkışları üzerindeki etkisini pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı tahmin etmişlerdir. Döviz kuru ile DYY arasındaki pozitif ilişki, güçlü para biriminin dış alımları ve sermaye finansmanını kolaylaştırdığını, dolayısıyla firmaların yurtdışına yatırım yapma eğilimini artırdığını göstermektedir. Ticari dışa açıklık ile DYY arasındaki pozitif ilişki ise firmaların stratejilerini ihracattan yurt dışına yatırıma dönüştürdüğünü göstermektedir. Kurumsal faktörlerden ise kurumlar vergisi oranının doğrudan yabancı yatırım çıkışlarını pozitif ve anlamlı etkilediğini diğer değişkenlerin ise negatif ancak istatistiksel olarak anlamsız etkilediğini tespit etmişlerdir. Ayrıca yüksek vergi oranının sadece yabancı yatırımların kaçışını etkilemeyeceğini aynı zamanda yabancı firmaların Malezya'ya yatırım yapmasını da caydıracağını belirtmişlerdir.

Lee, Lee ve Yeo (2016), doğrudan yabancı yatırım çıkışlarını etkileyen faktörleri Singapur için Arellano-Bond dinamik panel veri analizi ile araştırmışlardır. Çalışmada Singapur'un serbest ticaret anlaşması yaptığı ASEAN ülkelerine, Singapur'dan çıkış yapan yatırımları hangi faktörlerin etkilediğini tahmin etmişlerdir. Ev sahibi ülkelerdeki GDP ve döviz kuru oranının yüksek olması ile ev sahibi ülke ile yapılan serbest ticaret anlaşmasının Singapur'daki yatırımları bu ülkelere yönlendirmekte olduğunu, ev sahibi ülkelerdeki kişi başına düşen GDP ile ortalama vergi oranlarındaki artışların ise yatırım çıkışlarının bu ülkelere yönlendirilmesini caydırmakta olduğunu tespit etmişlerdir. Ayrıca kişi başına düşen GDP'nin negatif değere sahip olmasının, yatırımların düşük ortalama gelire sahip ev sahibi ülkelere çekilebileceğini göstermek olduğunu çünkü bu durumun ülkelerde daha düşük bir üretim maliyetine işaret ettiğini ifade etmişlerdir.

Godin vd. (2017), doğrudan yabancı yatırım çıkışlarını etkileyen makroekonomik ve kurumsal iç faktörleri Brezilya için 2001-2014 verilerini kullanarak havuzlanmış en küçük kareler yöntemi ile araştırmışlardır. Kurumsal faktörlerden yüksek yolsuzluğun varlığının, her tür doğrudan ve dolaylı vergi dahil olmak üzere devlet tarafından uygulanan bireyler ve şirketler üzerindeki vergi yükünün ve sivil ve siyasi hakların sıklıkla ihlal edildiğini ifade eden politik şiddetin doğrudan yabancı yatırım çıkışlarını artırdığını; işe başlama, işletmek ve kapatmak ile ilgili düzenlemeleri ifade eden iş özgürlüğü arttıkça ise Brezilyalı firmaların yurtdışında değil kendi ülkelerinde yatırım yapma eğiliminde olduklarını tespit etmişlerdir. Makroekonomik faktörlerden ise kişi başına GSYH ve hisse senedi fiyat oynaklığının doğrudan yatırım çıkışlarını artırdığı; ticari dışa açıklığın azalttığı, enflasyonun ise bir etkisinin olmadığı sonucunu elde etmişlerdir.

Liu ve Dejphanomporn (2017), doğrudan yabancı yatırım çıkışlarının belirleyicilerini Tayland özelinde incelemişlerdir. Tayland'daki yatırımların Japonya, Hong Kong, Hollanda, Singapur ve ABD ülkelerine yönelmesinin belirleyicilerini 2004-2014 verilerini kullanarak panel veri analizi ile tahmin etmişlerdir. Pazar büyüklüğünün (kişi başına düşen GSYH), ev sahibi ülkeler ile Tayland arasındaki ticari dışa açıklığın, reel ücretlerin, Ar-Ge yoğunluğunun ve ikili ticaret anlaşmalarının Tayland'daki yatırımların belirtilen ülkelere yönelmesinde olumlu ve istatistiksel olarak önemli etkileri olduğunu belirlemişlerdir. Ayrıca ev sahibi ülkeler ile Tayland arasındaki döviz kurlarının, coğrafi mesafenin ve küresel mali krizlerin ise Tayland'daki yatırımların çıkışları üzerinde olumsuz ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahip olduğunu tespit etmişlerdir.

Zhang, Chen ve He (2018), Çin hükümeti, emeğe dayalı bir ekonomik büyümeden, teknolojinin daha önemli rol oynadığı bir ekonomik büyümeye geçişi kolaylaştırmak için 2000'lerin ortalarında yeni teknolojiler içerebilecek yeni ekipmanlara yatırım yapmak isteyen şirketlere daha fazla teşvik sağlamış olup yazarlar Çin'in 2004 KDV reformu ile Kuzey Doğu'daki altı endüstriye sağladığı yatırım vergi kredisinin sabit yatırımlar üzerindeki etkisini tahmin etmişlerdir. Vergi kredisinin 2004-2007 yılları arasında yapılan yatırımları, 2001-2003 dönemine göre ortalama %28 oranında artırdığını tespit etmişlerdir. Yani vergi kredisinin sabit yatırım harcamaları üzerinde olumlu ve önemli bir etkisi olduğunu belirlemişlerdir.

Akdoğan Gedik (2019), vergi teşvikleri ile doğrudan yabancı yatırım arasındaki ilişkiyi OECD ülkeleri kapsamında "İş Yapabilme Kolaylığı Endeksin" den yararlanarak incelemiş ve doğrudan yabancı yatırım kararlarında vergi oranlarına ilaveten uygulanan vergi teşviklerinin de etkili olabileceği neticesine ulaşmıştır. Ayrıca doğrudan yabancı yatırım kararlarında, vergi ödemek için harcanan zamanın, ödenen vergi sayısının, KDV iadesinin, vergi denetimlerinin ve vergileme ile ilgili süreçlerin de etkili olduğunu belirtmiştir.

Kai, Kueh, Wei, Yau ve Liwan (2019), doğrudan yabancı yatırım çıkışlarının belirleyicilerini Malezya için 1986-2016 dönemi kapsamında Vektör Hata Düzeltme Modeli ile incelemişlerdir. Pazar büyüklüğü, ticaret açıklığı, teknoloji seviyesi ve döviz kurlarının doğrudan yabancı yatırım çıkışlarının ana belirleyicileri olduğunu tespit etmişlerdir. Ayrıca yatırımcıların Malezya'daki yatırım potansiyellerini artırmaları için daha fazla teşvik verilmesi gerektiğini belirtmişlerdir.

Rao ve Zhang (2019), iç ve dış yatırımların Kanada ekonomisi üzerindeki etkilerini 27 endüstrinin (20 mal, 7 hizmet) 1999-2015 verilerini kullanarak ticaret akışı, yatırım, yenilik, istihdamın beceri yapısı, verimlilik, reel GSYH ve Kanada'daki istihdam kanallarıyla incelemişler ve doğrudan yatırımlarda meydana gelecek %10'luk bir artışın, belirtilen değişkenler üzerinde nasıl bir etki oluşturduğunu tespit etmişlerdir. Yapılan analiz neticesinde iki yatırım stokunun da yatırım, yenilik, ticaret akışı, istihdam oluşturma ve reel GSYH üzerindeki etkisini pozitif bulmuşlardır. Ancak iç yatırımların reel GSYH ve istihdam üzerindeki etkisini dış yatırımların etkisinden daha büyük bulmuşlardır.

3. Yöntem ve Veriler

Çalışmada dünya bankası ülke sınıflandırmasına göre gelişmekte olan ülkelere (42¹) ait 2007-2018 yılları arası veriler kullanılmıştır. Çalışmada bağımlı değişken olarak yatırım çıkışlarının GSYH'ye oranı (Foreign direct investment, net outflows % of GDP - FDIO), bağımsız değişken olarak yatırım kararları planlamasında büyük bir öneme sahip olan ve bir ülkenin yatırımlar için diğer ülkelere nazaran ne kadar vergisel avantaj sunduğunu gösteren vergi teşviki değerleri (VT), kontrol değişkenler olarak ise ekonomik özgürlük endeksi (EÖ), kişi başı milli gelirdeki değişim (KBGSYH) ve ticari dışa açıklık [(ihracat + ithalat /GSYH)] oranı (TDA) kullanılmıştır. Yatırım çıkışları, ticari dışa açıklık ve kişi başı milli gelirdeki değişim verileri (<https://data.worldbank.org/>) web sayfasından, vergi teşvik değeri (<https://www.tax-index.org/>) web sayfasından ve ekonomik özgürlük endeksi (<https://www.heritage.org/index/explore>) web sayfasından elde edilmiştir. Vergi teşviki endeksi, doğrudan yabancı yatırımcıların yatırım kararlarında etkili olan ve bir ülkenin yatırımlar için ne kadar uygun mali teşvikler sunduğunu gösteren bir endekstir. Bu endeks Schanz vd. tarafından geliştirilmiştir. Endeksin hesaplanmasında kurumlar vergisi oranı, amortisman indirimleri, vergi muafiyeti, geriye ve ileriye dönük zarar mahsubu, patent kutusu rejimi, ar-ge vergi teşviki, kişisel gelir vergisi oranı, sermaye kazançlarının vergilendirilmesi ve stopaj vergi oranı uygulamaları dikkate alınmıştır. Bu uygulamaların ağırlıklı ortalaması alınarak vergi teşviki endeksi oluşturulmuş olup bu endeks değerinin büyük olması sunulan teşvik imkânlarının daha cazip olduğunu göstermektedir. Buna göre vergi teşvik derecesi ne kadar büyük olursa, şirketlerin vergi yükü o kadar düşük olacağından, vergi sonrası kârları da o kadar büyük olacaktır. Bu nedenle, yapılan analiz neticesinde, vergi teşviki endeksinin doğrudan yabancı yatırım çıkışları ile ters orantılı olması gerektiğini bekliyoruz. Çalışmada vergi teşviki uygulamasının ve diğer kontrol değişkenlerin yatırım çıkışları üzerindeki etkisi, Model 1 ve Model 2 kapsamında gelişmekte olan ülkeler için Eviews 10.0 ve Stata 15.0 programı kullanılarak tahmin edilmiştir.

¹ Gelişmekte olan ülkelerin listesi EK1'de belirtilmiştir.

$$(FDIO)_{it} = \beta_0 + \beta_1 \cdot VT_{it} + u_{it} \dots\dots\dots(1)$$

$$(FDIO)_{it} = \beta_0 + \beta_1 \cdot VT_{it} + \beta_2 \cdot TDA_{it} + \beta_3 \cdot E\ddot{O}_{it} + \beta_4 \cdot KBGSYH + u_{it} \dots\dots\dots(2)$$

Yukarıda modelde yer alan i ; çalışmada ele alınan ülkeleri, t ise zamanı göstermektedir.

Vergi teşviki uygulamasının yatırım çıkışları üzerindeki etkisini incelediğimiz çalışmada seriler arasındaki etkiyi tahmin etmeden önce sırasıyla paneli oluşturan yatay kesitler arasında bir bağımlılık olup olmadığı, yatay kesit bağımlılığının olup olmamasına göre belirlenecek birim kök testi, modelde sabit etkiler veya rassal etkiler modelinin hangisinin daha tutarlı sonuçlar verebileceği ve modelde değişen varyans sorunu ile oto-korelasyon sorununun varlığı incelenecektir. Ayrıca modelde değişen varyans ve oto-korelasyon sorunlarının olup olmamasına göre panel veri analizinin hangi model ile tahmin edileceği belirlenecektir.

4. Analiz Sonuçları

Vergi teşviki uygulamasının yatırım çıkışları üzerindeki etkisini tahmin edebilmek için öncelikle modelde yatay kesit bağımlılığının var olup olmadığı test edilmiş olup sonuçlar Tablo 1’de belirtilmiştir.

Tablo 1. Yatay Kesit Bağımlılık Test Sonuçları

Testler	Modeller	Model 1			Model 2		
		İstatistik	d.f	Prob.	İstatistik	d.f	Prob.
Breush-Pagan (1980) LM	1191.181	861	0.0000	1327.139	861	0.0000	
Pesaran (2004) scaled LM	7.956751		0.0000	11.23308		0.0000	
Baltagi, Feng ve Kao (2012) bias-corrected scaled LM	6.047660		0.0000	9.323992		0.0000	
Pesaran (2004) CD	1.174242		0.2403	-0.174822		0.8612	

Çalışmada panel birim sayısı (N= 42), zaman boyutundan (T= 12) büyük olduğunda (N>T) daha tutarlı sonuçlar verebilen Pesaran (2004) CD yatay kesit bağımlılık testi tercih edilmiştir. Pesaran 2004 testi sonucunda Model 1’de katsayı 1.17 olarak ve bu katsayıya ilişkin p-değeri 0.24 olarak hesaplanmış olup p değeri 0.05’den büyük olduğundan yatay kesit bağımlılığının olmadığı (H_0 : Yatay kesit bağımlılığı yoktur) boş hipotezi reddedilmeyerek modelde yatay kesit bağımlılığının olmadığı sonucuna varılmıştır. Benzer şekilde Model 2’de de katsayı -0.17 olarak ve bu katsayıya ilişkin p-değeri 0.86 olarak hesaplanmış olup p değeri 0.05’den büyük olduğundan yatay kesit bağımlılığının olmadığı (H_0 : Yatay kesit bağımlılığı yoktur) boş hipotezi reddedilmeyerek modelde yatay kesit bağımlılığının olmadığı sonucuna varılmıştır.

Modelde yatay kesit bağımlılığının olmamasından kaynaklı, modeldeki bağımlı ve bağımsız değişkenlere panel birim kök testleri arasında yatay kesit bağımlılığının olmadığını dikkate alan birinci jenerasyon testlerinden Levin, Lin ve Chu (LLC) Im, Pesaran ve Shin (IPS), ADF ve PP Fisher Chi-square panel birim kök testleri sabitli ve sabitli-trendli modeller şeklinde uygulanmış olup sonuçlar Tablo 2’de belirtilmiştir.

Tablo 2. Panel Birim Kök Test Sonuçları

Değişken	Sabitli		Sabitli ve Trendli		Sabitli		Sabitli ve Trendli	
	t ist.	Prob.	t ist.	prob.	t ist.	Prob.	t ist.	prob.
Levin, Lin & Chu					Im, Pesaran & Shin			
FDIO	-7.04	0.00***	-5.16	0.00***	-5.13	0.00***	-1.95	0.02**
VT	-16.85	0.00***	-17.83	0.00***	-4.50	0.00***	-3.30	0.00***
TDA	-8.84	0.00***	-20.60	0.00***	-3.32	0.00***	-4.50	0.00***
EÖ	-2.42	0.01**	-5.27	0.00***	1.76	0.96	1.23	0.89

KB GSYH	-11.12	0.00***	-22.37	0.00***	-8.35	0.00***	-9.23	0.00***
ADF Fisher Chi-square				PP Fisher Chi-square				
FDIO	161.69	0.00***	113.194	0.01**	255.48	0.00***	219.586	0.00***
VT	137.256	0.00***	123.865	0.00***	114.842	0.01**	133.376	0.00***
TDA	139.918	0.00***	143.789	0.00***	119.982	0.01**	103.729	0.07*
EÖ	77.66	0.67	76.57	0.71	111.10	0.02**	157.192	0.00***
KB GSYH	224.364	0.00***	233.994	0.00***	289.879	0.00***	347.073	0.00***

Not: *, ** ve *** sırasıyla %10, %5 ve %1 anlamlılık düzeylerin ifade etmektedir.

Tablo 2’de çalışmada kullanılan bağımlı ve bağımsız değişkenlere uygulanan panel birim kök testi sonuçlarına göre boş hipotez (H_0 : Birim kök vardır) genel olarak bütün testlerde %1 ve %5 anlamlılık düzeylerinde reddedilerek değişkenlerin birim kök içermediği, dolayısıyla serilerin düzeyde durağan olduğu sonucuna varılmıştır. Seriler düzeyde durağan olduğu için de çalışmada kullanılan değişkenlerin tamamının $I(0)$ olduğu sonucuna varılmıştır. Dolayısıyla hiçbir değişkenin farkı alınmadan Sabit Etkili Model (SEM) ve Rassal Etkili Model (REM) kurularak uygun model Hausman testi ile seriler arasında değişen varyans sorununun varlığı ise LR testi ile test edilmiş ve elde edilen sonuçlar Tablo 3’de belirtilmiştir.

Tablo 3. Hausman ve LR Test Sonuçları

Testler	Hipotezler	Model 1		Model 2	
		Ki-kare İst.	Prob.	Ki-kare İst.	Prob.
Hausman Test İstatistiği	H_0 : Rassal etkiler modeli uygundur H_1 : Sabit etkiler modeli uygundur	4.897	0.0269	12.315	0.015
Değişen Varyans (LR testi)	H_0 : Değişen varyans sorunu yoktur H_1 : Değişen varyans sorunu vardır	703.11	0.0000	708.40	0.0000

Çalışmada kullanılan serilere ilişkin panel birim kök testleri yapıldıktan sonra model oluşturma aşamasında sabit etkiler modeli ile rassal etkiler modeli arasında seçim yapmak için Hausman testi kullanılmıştır. Bu amaçla H_0 (rassal etkiler modeli uygundur) ve H_1 : (Sabit etkiler modeli uygundur) hipotezleri test edilmiştir. Sonuç olarak Model 1’de olasılık değeri (0.0269) 0.05’den küçük olduğundan dolayı H_0 hipotezi reddedilmiş ve panel veri analizinde sabit etkiler modelinin (FEM) rassal etkiler modeline kıyasla daha tutarlı sonuçlar verebileceği sonucuna ulaşılmıştır. Model 2’de de olasılık değeri (0.01) 0.05’den küçük olduğundan dolayı H_0 hipotezi reddedilmiş ve panel veri analizinde sabit etkiler modelinin (FEM) rassal etkiler modeline kıyasla daha tutarlı sonuçlar verebileceği sonucuna ulaşılmıştır. Dolayısıyla analizin devamında vergi teşviki uygulamasının yatırım çıkışları üzerindeki etkisini tahmin etme sürecinde etkin ve tutarlı sonuçlar elde etmek için Model 1 ve Model 2’de sabit etkiler modeli kullanılmıştır. Modellerde değişen varyans sorununun olup olmadığı ise H_0 : Değişen varyans sorunu yoktur ve H_1 : Değişen varyans sorunu vardır hipotezleri ile test edilmiş ve her iki modelde de % 1 anlamlılık düzeyinde değişen varyans sorununun olduğu tespit edilmiştir. Modellerde oto-korelasyon sorununun olup olmadığı ise DW test istatistiği ile sınanmış olup Model 1 ve Model 2’de DW değerleri sırasıyla 0.49 ve 0.51 ($0 < d < d_L$) bulunmuştur. Elde edilen değerler eşik değer olarak kabul edilen 2’den uzak olduğu ve oto-korelasyonun olduğu bölgeye tekabül ettiği için modellerde otokorelasyon sorununun olduğu kabul edilmiştir.

Modellerde değişen varyans ve otokorelasyon sorunları bulunduğundan, bu sorunların olduğu durumlarda bile etkili ve dirençli sonuçlar verebilen Arellano (1987), Froot (1989) ve Rogers (1993) tahmincisi kullanılarak sorunlar çözülmüş ve Arellano, Froot ve Rogers tahmincisi ile yapılan sabit etkiler modeli analiz sonuçları Tablo 4’de belirtilmiştir.

Tablo 4. Panel Veri Analiz Sonuçları

FDIO	Model 1			Model 2		
	Katsayı	Std. Hata	p-değeri	Katsayı	Std. Hata	p-değeri
VT	-0.0309	0.1791	0.8629	-0.4869	0.1888	0.0102**
TDA	----	----	----	0.0052	0.0011	0.0000***
EÖ	----	----	----	-0.0099	0.0030	0.0011***
KBGSYH	----	----	----	0.0071	0.0048	0.1431
Sabit	0.7850	0.682	0.0000***	1.1318	0.2403	0.0000
R2	0.68	----	---	0.69	----	----
F-Test	23.665	----	0.0000	23.087	----	0.0000

Not: *,** ve *** sırasıyla %10, %5 ve %1 anlamlılık düzeylerin ifade etmektedir.

Sonuç olarak Model 1’de vergi teşviki uygulamalarının doğrudan yabancı yatırım çıkışları üzerindeki etkisi negatif ancak anlamsız bulunmuştur. Bu durumda vergi teşviki uygulamasının tek başına doğrudan yabancı yatırım çıkışları üzerinde bir etkisinin olmadığı söylenebilir. Bunun için Model 2’de ekonomik özgürlük endeksi, ticari dışa açıklık ve kişi başına düşen GSYH verileri de eklenmiştir. Bu veriler eklendikten sonra yapılan analiz neticesinde vergi teşviki uygulamalarının doğrudan yabancı yatırım çıkışları üzerindeki etkisi negatif ve anlamlı bulunmuştur. Yani vergi teşviki uygulamaları arttığında yatırımlar ülke içerisinde kalmakta ve dışarıya çıkışı azalmaktadır. Diğer değişkenlerden ise ticari dışa açıklık oranı arttıkça, doğrudan yabancı yatırımlarında çıkışının arttığı belirlenmiştir. Ekonomik özgürlük endeksinin artmasının ise doğrudan yabancı yatırım çıkışları üzerindeki etkisi beklentinin aksine negatif ve anlamlı bulunmuştur. Kişi başına GSYH’nin de etkisi pozitif ancak istatistiksel olarak anlamsız bulunmuştur. Elde edilen tahmin sonuçlarına göre vergi teşvikleri 1 birim arttığında doğrudan yabancı yatırım çıkışlarını 0.48 birim azaltmaktadır. Ancak vergi teşviklerinin doğrudan yabancı yatırım çıkışları üzerindeki bu anlamlı etkisi diğer değişkenlerle birlikte analiz edildiğinde geçerlidir. Yani vergi teşvikleri yatırımcıların, yatırım kararlarını verirken tek başına göz önünde bulundurdıkları bir politika aracı değildir. Bu politika aracı da önemli bir değişkendir ancak diğer değişkenlerle birlikte bir önemi olmaktadır. Elde edilen sonuçlara göre hükümetler doğrudan yabancı yatırımların ülkede uzun süre kalması için vergi teşviki politikalarına başvururken, bu politikaların sonuçlarının ülkeye zarar verecek şekilde olmamasına dikkat etmesi gerekmektedir. Zira diğer değişkenleri göz önünde bulundurmadan sadece bu politika aracına başvurulması geniş anlamda daha fazla kamu harcaması ve daha az vergi geliri elde edilmesi anlamına gelecektir. Bunun için doğrudan yabancı yatırım girişi ve çıkışları üzerinde etkili olan diğer makroekonomik ve kurumsal faktörlerinde olumlu anlamda geliştirilmesi gerekmektedir.

5.Sonuç

Bu çalışmada gelişmekte olan 42 ülke için 2007-2018 dönemi vergi teşviki uygulamaları, ticari açıklık, ekonomik özgürlük ve kişi başı milli gelirdeki değişimlerin doğrudan yabancı yatırım çıkışları üzerindeki etkisine bakılmıştır. Panel veri analizi öncesi modelde yatay kesit bağımlılığının varlığı araştırılmış ve buna paralel olarak panel birim kök testi uygulanmıştır. Panel birim kök testi sonuçlarına göre hiçbir değişkende birim kök bulunmadığından değişkenlerin farkları alınmamıştır. Sonrasında standart model oluşturulmuş ve standart modele ilişkin değişen varyans, oto-korelasyon ve yatay kesit bağımlılık uygunluk testleri uygulanmıştır. Bu testlerin sonuçlarına göre modelde oto-korelasyon ve değişen varyans sorunları bulunduğundan Arellano (1987), Froot (1989) ve Rogers (1993) tahmincisi kullanılarak sorunlar çözülmüştür. Sonuç olarak vergi teşvikleri kontrol değişkenlerle birlikte analize dâhil edildiğinde, vergi teşviklerinin ve modelde yer alan açıklayıcı değişkenlerden ticari açıklık ve ekonomik özgürlük değişkenlerinin gelişmekte olan ülkeler için doğrudan yabancı yatırım çıkışlarını etkilediği söylenebilir. Ticari açıklık doğrudan yabancı yatırım çıkışlarını pozitif yönde etkilerken, ekonomik özgürlük ve vergi teşvikleri ise negatif yönde etkilemektedir.

Çalışmadan elde edilen bulgular neticesinde vergi teşviklerinin tek başına doğrudan yabancı yatırım çıkışları üzerinde bir etkisinin olmadığı, diğer değişkenler ile birlikte bir anlam kazandığı söylenebilir. Yani vergi teşviklerinin artırılması veya azaltılması yatırım çıkışlarını azaltmada tek başına uygulanacak bir politika aracı değildir. Bu bağlamda doğrudan yabancı yatırımların ülkeler arasında yer değiştirmesinin sadece uygulanan vergi

teşviki politikasına bağlı olmadığı, yatırımcıların vergi sonrası kazançlarını artırmada veya yatırım öncesi maliyetlerini azaltmada önemli bir rol oynayan vergi teşvikleri ile birlikte diğer makroekonomik ve kurumsal faktörleri de göz önünde bulundurduğu söylenebilir.

Hükümetler ekonomik büyümenin gelişmesinde önemli bir anahtar olan doğrudan yabancı yatırımlar için vergi teşviki uygularken, doğrudan yabancı yatırımların ülke ekonomisine ne kazandırabileceğini (vergi geliri, istihdam, bilgi aktarımı vb.) ve bunlara uygulanacak vergi teşvikinin genişletilmesi durumunda ne kaybettireceğini (daha fazla kamu harcaması, daha az vergi geliri vb.) göz önünde bulundurarak politikalarında değişiklikler yapmalıdır. Yani verilen vergi teşviklerinin neticesi kısa dönemde olmasa bile uzun dönemde hep artı değer ile sonuçlanacaksa bu politika aracı uygulanmalıdır.

Bu çalışmada gelişmekte olan ülkeler toplu halde analiz edilmiş olup, vergi teşviklerinin doğrudan yabancı yatırım çıkışları üzerindeki etkisi ülke mesafeleri dikkate alınarak ve gelişmekte olan ülkeler gruplara ayrılarak sonraki çalışmalarda tekrar analiz edilebilir. Ayrıca farklı makroekonomik değişkenler, kurumsal değişkenler ve ülkeler arasındaki ikili ticari anlaşmalarda çalışmaya dâhil edilip analiz edilebilir.

Kaynakça

AKDOĞAN GEDİK, M. (2019). “Vergi Teşvik Araçları ve Yatırımlar: OECD Ülkeleri İçin Bir Değerlendirme”. *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 28(2), 421-435.

ARELLANO, M. (1987). “Practitioners Corner: Computing Robust Standard Errors for Within-Groups Estimators”. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 49(4): 431-434.

BECK, S. ve CHAVES, A. (2012). “The Impacts of Various Taxes on Foreign Direct Investment”. *University of Delaware Alfred Lerner College of Business and Economics Working Paper Series*, No. 2011-2018.

CHEN, J-E., CHIN, L., LAW, S-H. ve AZMAN-SAINI, W. N. W. (2016). “Outward FDI and Institutional Factors: Malaysian Experience”. *Journal of Emerging Economies and Islamic Research*, 4(3), 37-48.

FROOT, K. A. (1989). “Consistent Covariance Matrix Estimation With Cross-Sectional Dependence and Heteroskedasticity in Financial Data”. *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 24(3): 333-355.

GONDIM, I. J. C., MORANDIER, N., DIAS, I. R. R., COUTO, C. A. P. ve CHAROTTA, T. C. A. (2017). “Analysis of Domestic Factors Affecting Outward Foreign Direct Investment in Brazil”. *Latin American Business Review*, 18:1, 1-18, DOI: 10.1080/10978526.2016.1251821.

HAUSMAN, J. A. (1978). “Specification Tests in Econometrics”. *Econometrica*, 46 (6), 1251-1271.

IM, K. S., PESARAN, M. H., ve SHIN, Y. (2003). “Testing for unit Roots in Heterogeneous Panels”. *Journal of Econometrics*, 115(1), 53-74.

KAI, Y. J., KUEH, J., WEI, Y. S., YAU, J. ve LIWAN, A. (2019). “Determinants of Foreign Direct Investment Outflow of Malaysia: Vector Error Correction Model”. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 9(11), 144–158.

KAYAM, S. S. (2009). “Home Market Determinants of FDI Outflows from Developing and Transition Economies”. *Munich Personal RePEc Archive*, Paper No. 16781.

LEE, C., LEE, C. G. ve YEO, M. (2016). “Determinants of Singapore's Outward FDI”. *Journal of Southeast Asian Economies*, 33(1), 23-40.

LEVIN, A., LIN, C-F. ve CHU, C-S. J. (2002). “Unit Root Tests in Panel Data: Asymptotic and Finitesample Properties”. *Journal of Econometrics*, 108, 1-24.

LIU, H. H. ve DEJPHANOMPORN, P. (2017). “On The Determinants of Outward Foreign Direct Investment: Empirical Evidences from Thailand”. *International Research Journal of Finance and Economics*, 161, 105-119.

NIELSEN, C. ve HÄLLÄS, K. (2015). “Macroeconomic Determinants of European FDI Outflows: An Empirical Approach”. University of Gothenburg.

ONDER, G. ve KARAL, Z. (2013). “Determinants of Foreign Direct Investments Outflow from A Developing Country: The Case of Turkey”. *Business, Management and Education*, 11(2): 241–255.

PESARAN, M. H. (2004). “General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels”. *CESifo Working Paper*, Sayı 1229.

RAO, S. & ZHANG, Q. (2019). “Macro-Economic Effects of Inward and Outward FDI in Canada”. *Transnational Corporations Review*, 11(1), 80-96, DOI: 10.1080/19186444.2019.1579596.

ROGERS, W. H. (1993). “Regression Standard Errors in Clustered Samples”. *Stata Technical Bulletin*, 13, 19-23.

SCHANZ, D. KELLER, S. DINKEL, A. FRITZ, J. ve GROSSELFINGER, C. (2020). “The Tax Attractiveness Index: Methodology”, <https://www.tax-index.org>, (25.02.2020).

ZHANG, L., CHEN, Y. ve HE, Z. (2018). “The Effect of Investment Tax Incentives: Evidence from China’s Value-Added Tax Reform”. *International Tax and Public Finance*, 25(4), 913-945.

Ek 1: Gelişmekte Olan Ülkeler

Angola	Lübnan	Kenya	Kosta Rika
Arjantin	Makedonya	Hindistan	Ukrayna
Bangladeş	Malezya	Karadağ	Vietnam
Belarus	Meksika	Kazakistan	Kolombiya
Bolivya	Morityus	Filipinler	Tayland
Botsvana	Namibya	Guatemala	Tunus
Brezilya	Nijerya	Güney Afrika	Türkiye
Bulgaristan	Nikaragua	El Salvador	Romanya
Cezayir	Pakistan	Endonezya	Rusya
Çin Halk Cumhuriyeti	Paraguay	Fas	Sırbistan
Dominik Cumhuriyeti	Peru		

IPARD II DESTEKLERİNİN TARIM-SANAYİ İLİŞKİSİ ÇERÇEVESİNDE MAKRO EKONOMİK AÇIDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

EVALUATION OF IPARD II GRANTS IN THE FRAMEWORK OF THE AGRICULTURE AND INDUSTRY RELATIONSHIP

*İrem ÖZYURT**

Öz:

Tarım sektörü stratejik öneme sahip bir sektördür. İklim değişikliği sonucu suya olan talep artarken su kaynakları tükenmekte bu ise tarımda sürdürülebilirliği önemli ölçüde etkilemektedir. Ayrıca dünyada tarımsal üretime ayrılan arazilerin azalması yeterli ve güvenilir gıdaya erişimin önemini her geçen yıl arttırmaktadır. Gelişmiş olsun ya da olmasın her ülke tarım sektörünü desteklemeye yönelik politikalar üretmekte ve uygulamaktadır. Tarımsal alanda dışa bağımlılığın azaltılması, kırsal kesimin yaşam standardının yükseltilmesi, çağa uygun, modern teknikler kullanılarak üretimin kaliteli ve verimli bir hale gelebilmesi için tarım sektörünün finansal yönden teşvik edilmesi şarttır. Türkiye’de de tarım sektörünü desteklemeye yönelik bir takım uygulamalar mevcuttur.

Türkiye’de son yıllarda AB ve Türkiye Cumhuriyeti fonları ile finanse edilen IPARD destekleri kapsamında tarım sektörüne bir takım hibeler verilmektedir. Amaç söz konusu hibeleri karşılaştırarak makro ekonomik açıdan değerlendirip bu hibelerin tarımsal kalkınma ve devamında ülke kalkınması amaçlarına ne ölçüde hizmet edebildiğini ve hibelerin yeterli düzeyde olup olmadığını ortaya koymak ve öneriler sunmaktır.

Anahtar Kelimeler: Tarım, Tarım Finansmanı, Tarım Politikası

JEL Kodları: Q01, S14, S18

Abstract:

The agricultural sector is a sector of strategic importance. As the demand for water increases as a result of climate change, water resources are being exhausted, which significantly affects sustainability in agriculture. In addition, the decrease of the land allocated for agricultural production in the world increases the importance of access to sufficient and reliable food every year. Every country, whether developed or not, produces and implements policies to support the agricultural sector. In order to reduce the dependence on foreign agriculture, to increase the living standards of the rural areas, to use the modern techniques suitable for the age, the financial sector should be encouraged financially. Also Turkey set of applications to support the its agricultural sector.

During the recent years in in Turkey a set of IPARD grants donated by funds which are financed by EU and The Republic of Turkey. The aim is to compare these grants and evaluate them from a macro-economic point of view, to determine to what extent these grants can serve the aims of agricultural development and subsequent country development, and whether the grants are at a sufficient level and to provide recommendations.

Keywords: Agriculture, Agricultural Finance, Agricultural Policy

JEL Codes: Q01,S14, S18

* Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Muhasebe Finansman Yüksek Lisans Öğrencisi,
iremtuncel2012@gmail.com ORCID ID: 0000-0003-4827-9533

1. Giriş

Tarım, insanoglunun varoluşundan ve özellikle yerleşik hayata geçip köyler, şehirler inşa etmeye başlamasından bu yana hayati öneme sahip bir ekonomik faaliyet olma özelliğindedir. Çünkü insanlar beslenme ihtiyaçlarını tarımsal üretim ile karşılamış, önceleri temel gereksinimlerini karşılamak amacıyla bitkisel ve hayvansal üretim yaparken ticaretin gelişmesiyle takas yoluyla başka ürünler elde etmek ve devamında da gelir elde etmek amacıyla üretmiştir. Teknolojinin gelişmesiyle de sanayiye hammadde sağlamak amacıyla tarımsal üretim faaliyetinde bulunulmuştur. Günümüzde tarım sektörü halen stratejik öneme sahip bir sektördür ve gelişmiş olsun ya da olmasın her ülkenin ekonomi planlarında yer almakta ve desteklenmektedir. Tarım sektörü, gelişmekte olan ülkelerde istihdam açısından önemli bir sektördür. Türkiye'de de tarımsal üretim halen nüfusun önemli bir kısmının geçim kaynağı durumundadır.

Dünyada tarımsal üretime ayrılan arazilerin azalması yeterli ve güvenilir gıdaya erişimin önemini her geçen yıl artırmaktadır. Çevre sorunları ve iklim değişikliği gibi faktörler de buna eklenince tarımsal üretimin sürdürülebilirliği tehlikeye girmektedir. Bu sebeple ülkeler toplumun gıda güvenliğini ve tarımsal arz güvenliğini sağlamak için tarımı serbest piyasa ekonomisinin koşullarına terk etmemekte ve çeşitli araçlarla desteklemektedir.

Türkiye'de de tarım sektörüne yönelik destekler mevcuttur ve bunlardan biri de IPARD programıdır. AB, katılım öncesi aday ülkelere bir takım mali yardımlarda bulunmaktadır. IPARD (Katılım Öncesi Mali Yardım Aracı Kırsal Kalkınma Bileşeni) kapsamında tarım sektörüne de hibeler verilmektedir. Proje bazlı olarak verilen bu hibelerin % 75'i AB fonlarından, % 25'i ulusal fonlardan sağlanmaktadır. Bu kapsamda 2007-2013 dönemi IPARD I programı uygulanmış ve 2014-2020 dönemi IPARD II programı halen uygulanmaktadır. Program kapsamında verilecek destekler TKDK (Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu)'nun yapmış olduğu çağrılar ile duyurulmuş ve proje başvuruları bu dönemlerde alınmıştır. IPARD I kapsamında 15 çağrı yapılmış ve 1 milyar 165 milyon Euro destek aktarılmıştır. IPARD II kapsamında şu ana kadar 4 çağrı yapılmış ve toplamda 1 milyar 45 milyon Euro destek aktarılması planlanmaktadır (Tarım ve Orman Bakanlığı, 2018).

2014-2020 döneminde uygulanmak üzere Tarım Reformu Genel Müdürlüğü, AB Yapısal Uyum Yönetim Otoritesi Daire Başkanlığı tarafından 42 ili kapsayacak şekilde IPARD II programı hazırlanmış ve tarım ile kırsal kalkınmaya verilecek desteklere ilişkin sektörler ve hibe miktarları belirlenmiştir. Destek verilecek 42 il AB Komisyonu tarafından kırsal nüfus, GSYH'dan aldığı pay, net göç hızı ve tarımsal potansiyelleri ile ilgili analiz sonuçları dikkate alınarak tespit edilmiştir (Tarım ve Orman Bakanlığı, 2018).

Araştırmamızın amacı, IPARD II kapsamında verilen hibeleri değerlendirip karşılaştırarak bu hibelerin makro ekonomik açıdan etkilerini ortaya koymak, tarımsal kalkınmaya ve ülke kalkınmasına olumlu etkileri olup olmadığını analiz etmektir.

Araştırmamızın sonucunda; hibelerin, imalat sanayisindeki girişim sayısı, üretim değeri ve satış değeri bazında olumlu etkileri olduğu, aynı olumlu etkilerin kısmen de olsa süt ve arıcılık üretim faaliyetlerine yansıdığı ancak tarımsal işsizlik, istihdam ve tarımsal işgücüne katılım oranları bakımından kırsal kalkınmada başarılı olma yönünde çok fazla bir etkisi olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

2. Türkiye Tarım Sektörüne Genel Bir Bakış

Tarım sektörüne makro ekonomik açıdan baktığımızda GSMH'daki payının yıllar itibariyle azalmış olduğunu görüyoruz. 1923 yılında tarım sektörünün GSMH'daki payı % 39,8 iken 2017 yılında % 6,1 seviyesine gerilemiştir. Ülkemizin 1996 yılında 2 milyar 167 milyon dolar olan tarımsal ithalatı, 2017 yılında 9 milyar 334 milyon dolara ulaşmıştır. Tarımsal ürünlerin ithalatında 23 yıllık bir süre zarfında 4,31 kat artış söz konusudur. Özellikle 2010 yılında sonra tarımsal ürünlerin ithalatında çok ciddi artışlar yaşandığı görülmektedir (TÜİK, 2017).

1927 yılında nüfusun % 75'i kırsal kesimde yaşarken bu oran 2012 yılında % 22'ye düşmüştür. 1927 yılında çalışanların % 89'u tarım sektöründe istihdam edilmekteyken sanayi sektörüne ağırlık verilmesi ile birlikte bu oran yıllar itibariyle düşmüş ve 2018 yılında % 18 seviyesine gerilemiştir (TÜİK, 2018). Gelişmiş ve sanayileşmiş olarak nitelendirilen ülke tecrübelerine baktığımızda bu ülkelerin elde etmiş oldukları gelişmişlik seviyesine tarım sektörünü ihmal ederek değil, aksine tarımı destekleyerek ve tarım ile sanayi entegrasyonunu sağlayarak ulaşmış olduklarını görüyoruz. Bu sebeple tarım sektörü desteklenmesi gereken stratejik öneme sahip bir sektördür. Ayrıca ülkemizde halen nüfusun önemli bir kısmını istihdam ettiği için de ayrı bir öneme sahiptir.

TÜİK'in yapmış olduğu ekonomik büyüklük sınıfları, hayvan varlığı dağılımı ve arazi dağılımı anketleri bize Türkiye'de tarım sektöründe küçük ve orta ölçekli işletmelerin hakim olduğunu göstermektedir. 2016 yılında tarım işletmelerinin % 80,7'sinin 100 dekardan küçük işletme grubunda yer aldığı belirtilmiştir. Ayrıca işletmelerin % 95,5'i 50 adet büyükbaş hayvan varlığından daha az bir hayvan varlığına sahiptir. 50 adet küçükbaş hayvandan daha az hayvan varlığına sahip işletmelerin oranı ise % 53'tür. Tarımsal işletmelerin ekonomik büyüklük sınıfları ile ilgili olarak yapılan anket sonuçlarına bakıldığında işletmelerin 2016 yılında %36,3 ile 6.660 TL ile 26.640 TL'lik ekonomik büyüklük sınıfında toplandığı görülmüştür. 26.640 TL ile 83.250

TL'lik ekonomik büyüklük sınıfı ise %27,5 ile ikinci sırada yer almaktadır (TÜİK, 2016). Bu işletmeler genellikle aile işletmeleri olup yenilikçi ve çağdaş bir yönetim anlayışından yoksundur ve bu işletmelerde kurumsallaşmamış yönetim anlayışı hakimdir. Küçük ölçekli oldukları için de yaptıkları üretim ile ancak geçimlerini sağlayabilmektedirler. Yeterli geliri elde edemeyen bu işletmeler yatırımlar için gerekli tasarrufu yapamamaktadır. Üretimde verimliliği yakalayamayan küçük tarım işletmeleri üretimin doğal koşullara bağlı olmasının beraberinde getirdiği risk ve belirsizlik faktörlerinin de etkisiyle finans kaynaklarından kredi temin etmekte ciddi sorunlar ile karşılaşmaktadır.

2007 yılında 248 milyon 873 bin 935 dekar olan tarım alanı 2018 yılına geldiğimizde 231 milyon 999 bin 458 dekara düşmüştür. 11 yıllık bir süre içerisinde tarım alanları 16 milyon 874 bin 477 dekar azalmıştır. Tarım alanları azaldığı gibi elde edilen verimde de tatmin edici bir artış olmamıştır (TÜİK, 2018). Tarım arazilerinin konut, sanayi, karayolu yapımı gibi amaçlar için imara açılması, plansız şehirleşme Türkiye'de tarım alanlarının yıllar itibariyle azalmasına yol açmıştır.

Ülkemizde tarım sektörünün en temel sorunu sermaye yetersizliği ve finansman açığıdır. Tarım işletmelerinde dönen varlıkların sabit unsurlardan az olması işletmede kısa vadeli borç ödeme kabiliyetini azaltmakta bu ise finansman ihtiyacını ortaya çıkarmaktadır. Ülkemizde borsada işlem gören tarım işletmelerinin borçlarının % 66 - % 80 oranında kısa vadeli olduğunu görüyoruz (KAP, 2019). Söz konusu krediler yatırımdan ziyade kısa dönem girdi temini ve diğer masraflar için kullanılmaktadır. İşletmelerini büyütmek ve geliştirmek için krediye ve desteğe ihtiyaç duymaktadırlar. Tarım işletmeleri uzun vadeli kredi temininde güçlüklerle karşılaşmaktadır. Bunun en önemli sebebi kredi sağlayıcılarının tarım sektöründeki risk ve belirsizliklerden ötürü uzun vadeli borç verme riskine girmek istememeleri ve yine aynı sebepten kredi sağlarken çok ciddi ipotek, teminat ve kefil istemeleridir.

Tarım sektöründeki risk ve belirsizlikleri en aza indirebilmek için ülkemizde devlet destekli tarım sigortası uygulaması mevcuttur. Bazı ürünler için don, kuraklık gibi doğal afetler söz konusu olduğunda üreticinin zararını minimuma indirmek amacıyla devlet, sigorta priminin belli bir yüzdesini karşılamaktadır. Bunun dışında hayvanlar için yapılan hayat sigortalarına ve sera sigorta poliçelerine de destek verilmektedir. Ancak tarımsal üretici yeterli geliri elde edemediğinden sigorta uygulaması istenilen seviyeye gelememekte, üreticiler bu konuya gerekli ilgiyi göstermemektedir. 2018 yılı Tarım ve Orman Bakanlığı verilerine göre ülkemizde 17.220.903 adet büyükbaş ve 46.117.399 adet küçükbaş hayvan bulunmaktadır. Ancak sigorta uygulamasının başladığı 2006 yılından 2017 yılına kadar sigortalanan hayvan sayısı sadece 8,9 milyon baştır (Tarım ve Orman Bakanlığı destekleme bülteni, 2018). Yine 2018 yılı TÜİK verilerine göre Türkiye'de toplam tarım alanı 231.999.458 dekarıdır (TÜİK, 2018). Ancak yine 2006-2017 yılları arası sigortalanan alan 136 milyon dekar olarak açıklanmıştır. 11 yıllık bir süre içerisinde toplam 63.338.302 baş hayvanın sadece % 14'ü sigortalana bilmiştir. Yine 11 yıllık süre içerisinde tarım arazilerinin % 58'i sigortalana bilmiştir (Tarım ve Orman Bakanlığı destekleme bülteni, 2018).

Tarımsal işletmelerde sermaye devir hızı düşüktür. Çünkü tarımsal üretim mevsimseldir ve üretim dönemi uzundur. Bu sebeple ancak yılda bir kez hasat zamanından sonra işletmeye nakit girişi gerçekleşmektedir. Buna karşılık işletmenin giderleri, masrafları süreklilik arz etmektedir. Çiftçiye hasat zamanından önce giderlerini karşılayabilmesi için finansman sağlanması zorunludur. Aksi halde çiftçi, kurumsal olmayan finansman kaynaklarına başvurmakta, tefecilerden yüksek faizle borç almakta ya da satıcıdan yüksek fiyattan girdi temin etmek durumunda kalmaktadır. Bu nedenle çiftçiye ihtiyaç duyduğu finansmanın zamanında sağlanması konusu önem taşımaktadır.

Tarımsal ürünler zorunlu ihtiyaç maddeleri olduğu için bu ürünlerin fiyatındaki değişim talep edilen miktarı çok fazla etkilememektedir. Tüketiciler belli bir noktaya kadar alımlarını artırmakta ancak bu artış üreticinin zararını karşılayabilecek bir seviyede olmamaktadır. Bu sebeple hava şartlarının iyi olması sonucu o yıl fazla hasat yapılmış olması çiftçinin yüzünün güleceği anlamına gelmemektedir. Tarım ile ilgili kurum ve kuruluşların ciddi bir üretim planlaması yaparak ekim dikim döneminden önce çiftçileri ne ekip dikecekleri ile ilgili bilgilendirmeleri önerilmektedir. Böylelikle arz fazlası sebebiyle çiftçinin zarara uğraması sıkıntısının kısmen de olsa önüne geçilmiş olunur.

Tarım sektöründe faaliyette bulunanların eğitim seviyesi düşüktür. Tarımda çalışan fertlerin ortalama eğitim yılı 4.7 yıldır (TÜİK, 2018). Kırsal alandaki eğitim ihtiyacının giderilmesi için gerekli yatırımların yapılması şarttır. Okuma-yazma ya da MEB müfredatı dışında tarımsal üretim, finansman, pazarlama ve yönetim ile ilgili temel eğitimlerin verilmesi gerekmektedir. Çiftçiye tarımsal girdilerin nasıl ve ne şekilde kullanılacağı öğretilmesi verimlilik açısından büyük önem taşımaktadır. Çiftçi almış olduğu krediyi çoğu zaman amacı dışında kullanmaktadır. Çiftçiye elde etmiş olduğu finansman kaynağını nasıl etkin ve verimli bir şekilde kullanabileceği hususu öğretilmelidir. Ülkemizde tarım alanında meslek okulları vardır. Kırsal alanda bunların sayısı ve etkinliği artırılabilir. Kırsal alana, sanayi bölgelerindeki çıraklık eğitim merkezleri tarzında okullar açılarak tarım konusunda eğitim verecek, modern tarım tekniklerini öğretecek eğitim ve öğretim merkezleri açılabilir. Üretim açısından ölü olan dönemler eğitim ve öğretim dönemi olarak tespit edilirse çiftçinin çalışması ve tarımsal üretim kesintiye uğramamış olur.

3. Tarım-Sanayi İlişkisi

Tarımsal üretim ve kalkınmanın daha doğrusu bütün ekonomik verimliliğin en stratejik düğümü tarım-sanayi entegrasyonudur ve üretim, işleme, pazarlama, mevzuat, örgütlenme, destekleme, yöneylem, bütünleşme, rekabet analizi, dış ticaret gibi birçok disiplini ve faaliyet sahasını/safhasını ihtiva eder (Şahsuvaroğlu, 2003,s.20). Tarımsal sanayi, tarım ürünlerini hammadde olarak kullanması, bunları belirli işlemlerden geçirerek katma değer oluşturması ve tüketime arz etmesi, ürünlerin işlenmesi aşamasında istihdam yaratması gibi yönleri ile ekonomiye önemli katkılar sağlamaktadır (Bozoğlu, Cinemre ve Ceyhan, 2000, s.1). Gelişmiş ülkeler, yakalamış oldukları kalkınmayı büyük ölçüde, tarım sektörünü desteklemeleri ve bu sektör ile sanayi sektörünü bütünleştirmeyi başarmış olmalarına borçludur.

Tarım ve sanayi sektörü ilişkileri aslında pek çok konuda kendini göstermesine karşın büyük çoğunlukla; tarım ürünlerinin sanayi sektöründe 'hammadde' olarak kullanılması ve tarım sektörünün de sanayi ürünlerini 'tarımsal girdi' olarak kullanması şeklinde ortaya çıkmaktadır. Her iki sektörün de belirtilen bu konuda birbirlerini tamamladıkları görülmektedir (Demirbaş ve Tosun, 2005, s.29).

Tarım-sanayi ilişkisi dikkate alınarak yapılan tasnifte tarımdan girdi alma ve tarıma girdi verme durumuna göre işletmeler, 'tarıma dayalı sanayi işletmeleri' ve 'tarıma bağlı sanayiler' olmak üzere iki başlık altında incelenmektedir. İşletme, hammaddesini tarım sektöründen sağlıyorsa buna 'tarıma dayalı sanayi işletmesi' denir. İşletme, tarıma girdi veren bir işletme ise 'tarıma bağlı sanayi işletmesi' olarak adlandırılmaktadır. Tarıma dayalı sanayi Kalkınma Bakanlığı'nın yaptığı ayrımına göre imalat sanayi içerisinde yer almaktadır.

Uluslararası alanda kullanılan iki adet ekonomik (sanayi) sınıflaması mevcuttur. Bunlar; ISIC (International Standard Industrial Classification of All Economic Activites – Tüm Ekonomik Faaliyetlerin Uluslararası Standart Sanayi Sınıflaması) ve NACE (Avrupa Topluğunda Ekonomik Faaliyetlerin İstatistikî Sınıflaması)'dır.

ISIC, bir Birleşmiş Milletler sanayi sınıflandırma sistemidir ve Birleşmiş Milletler İstatistik Ofisi tarafından hazırlanmıştır. Amacı ise; yürüttükleri faaliyetlere göre, birimlerin sınıflandırılabilmesi için bir referans faaliyet sınıflaması oluşturmaktır.

Ekonomik sınıflandırma sistemlerinin geliştirilmesinin temel amacı, homojen özelliklere sahip sektörel bölümlendirmenin oluşturulması ve veri setlerinin istatistiksel olarak anlamlı özelliklere sahip olmasının sağlanmasıdır. Sınıflandırma sistemlerinde kullanılan kategori ve sınıflar, sektörleri, üretim, girdi, teknoloji, organizasyon ve finansal özelliklere göre doğru özelliklerine göre sınıflandırmayı amaçlamaktadır (Yeşilyurt, 2008, s.340). ISIC, ekonomik bir olguyu incelemek, verilerin uluslararası karşılaştırılabilirliğini güçlendirmek ve ulusal istatistik sistemlerinin gelişimine katkıda bulunmak için temel bir alettir ('Ankara Üniversitesi', t.y.).

ISIC (International Standard Industrial Classification of All Economic Activites – Tüm Ekonomik Faaliyetlerin Uluslararası Standart Sanayi Sınıflaması) tasnifine göre; alt dalları da içeren A'dan Q'ya kadar 99 tasnif vardır. ISIC, Rev 3.1/D; 15-37 arası imalat işletmelerini içermektedir. Burada tarımla ilgili sanayiler ele alınmıştır. Bunlar (Gürler, 2016, s.425);

A. Tüketim Malı Üreten Sanayiler

1. Gıda Sanayi

- a. Et ve et mamülleri sanayi
- b. Süt ve süt mamülleri sanayi
- c. Meyve ve sebze işleme sanayi
- d. Su ürünleri sanayi
- e. Bitkisel yağ ve mamülleri sanayi
- f. Un ve unlu mamüller sanayi
- g. Şeker ve şekerli mamüller sanayi
- h. Başka yerde sınıflandırılmamış gıda sanayi
- i. Yem Sanayi

2. İçki Sanayi

3. Tütün ve Mamülleri Sanayi

4. Dokuma ve Giyim Sanayi

B. Ara Malı Üreten Sanayiler

1. Orman Ürünleri Sanayi

2. Kâğıt Sanayi

3. Deri ve Mamülleri Sanayi

Tarıma girdi sağlayan 'tarıma bağlı sanayi işletmeleri' ise gübre, tarım ilaçları, mekanizasyon, biyolojik güç, sulama ve yem sanayidir.

TÜİK'in tarım-sanayi ürünleri yıllık üretim istatistiklerini incelediğimizde et ve mamülleri sanayisinde 2005 yılında 283 olan girişim sayısının 2017 yılında 639'a yükseldiğini görüyoruz. Süt ve mamülleri sanayisinde ise 2005 yılında 404 olan girişim sayısı, 2017 yılında 1.236'ya yükselmiştir. Meyve ve sebze işleme sanayi

verilerine baktığımızda 2005 yılında 651 olan girişim sayısının 2017 yılında 1.341'e çıktığını görüyoruz. İmalat sanayisinin diğer alanlarında da yükseliş eğilimi hakimdir. Un ve unlu mamüllerdeki girişim sayısı 2.46 kat artmıştır. Şeker ve şekerli mamüllerdeki girişim sayısı artışı 2 kattır. Gıda sanayinin genel toplamına baktığımızda 2005 yılında 4.758 olan girişim sayısının 2017 yılında 10.415'e, 45 milyar 258 milyon TL olan üretim değerinin 261 milyar 731 milyon TL'ye, 42 milyar 760 milyon olan satış değerinin de 239 milyar 648 milyon TL'ye çıkmış olduğunu görüyoruz (TÜİK, 2017).

Tüketim malı üreten sanayiler toplamına baktığımızda 2005 yılında 29.056 olan girişim sayısının 2017 yılında 45.136'ya, 128 milyar 733 milyon TL olan üretim değerinin 629 milyar 627 milyon TL'ye, 119 milyar 616 milyon TL olan satış değerinin de 588 milyar 208 milyon TL'ye çıktığını görüyoruz. Ara malı üreten sanayiler de artış eğiliminde olup 2005 yılındaki 4.617 adet girişim sayısı 2017 yılında 8.137'ye yükselmiştir. Üretim değeri, 20 milyar 359 milyon TL'den 118 milyar 518 milyon TL'ye çıkmıştır. Satış değeri ise 18 milyar 309 milyon TL iken 104 milyar 39 milyon TL olmuştur (TÜİK, 2017). Tarım-sanayi ürünlerinin üretim ve girişim sayısının artışlarının ümit verici olduğunu söyleyebiliriz.

Türkiye'nin ihracat istatistiklerini incelediğimizde imalat sanayi ürünlerinin toplam ihracat içerisinde önemli bir paya sahip olduğunu görüyoruz. 2018 yılında Türkiye'nin toplam 167 milyar 917 milyon dolar ihracatı vardır. Bunun % 94'ünün imalat sanayiden geldiğini görüyoruz. İmalat sanayi içerisinde, tarıma dayalı sanayi ürünleri olan 'gıda ürünleri, içecek, tütün ürünleri, tekstil, giyim eşyası, deri ile ilgili ürünler, ağaç ürünleri ile kağıt ve kağıt ürünleri' ise imalat sanayi ürünleri ihracatının % 29'unu oluşturmaktadır. 2017 yılını incelediğimizde yine benzer rakamlar ile karşılaşmaktayız. İmalat sanayi ürünleri ihracatı toplam ihracatın % 94'ünü oluşturmakta ve imalat sanayi içerisinde tarıma dayalı sanayi ürünlerinin payı yine % 29'dur. 2009 ve 2018 yılları arasında imalat sanayinin toplam ihracattaki payı %93 ile % 94, tarıma dayalı sanayi ürünlerinin imalat sanayi ihracatı içerisindeki payı ise % 27 ile % 31 arasında değişmektedir (TÜİK, 2018). Dolayısıyla tarıma dayalı sanayi ürünleri, imalat sanayi ihracatında önemli bir yere sahiptir.

Gelişmiş ekonomilerde sektörler arasındaki sıkı ilişkiler ve ekonomiyi oluşturan sektörleri, birbirinden ayırmaksızın, birine daha fazla ağırlık vermeksizin, bir bütün olarak ekonomik gelişmeye önem verdikleri gözlenmektedir. Ülkelerin gelişme stratejilerinde, sektörlerden birinin ihmal edilmesi, ekonominin bütünlük içinde büyümesini sınırlandırmaktadır. İşte ekonominin büyümesindeki bu bütünlüğü sağlayan temel halka tarım-sanayi entegrasyonudur (Kızıloğlu, 2004, s.539). Dünya'da rasyonel tarım üretimi yapabilen ülkelerde tarımsal ürünlerin yaklaşık % 60'ının sanayi tesislerinde mamül veya yarı mamül hale getirilebildiği, Türkiye için bu oranın en iyimser rakamlarla % 30 düzeyinde olduğu belirtilmektedir (Gürler, 2016, s.430). Yani Türkiye, tarımsal ürünleri hammadde olarak pazarlamaktadır. Hammaddenin, işlenmiş ürünlere göre katma değeri düşük olduğundan elde edilen gelir de çok az olmaktadır.

Tarım ve sanayi kesimleri birbirine neden sonuç ilişkileri ile bağımlıdır. Hiçbir ülkede tarımsal faaliyetlerin sanayiden bağımsız olarak modern yöntemlerle sürdürülmesi mümkün değildir. Tarımsal gelişme, dolaylı olarak sanayi teknolojisindeki ilerlemelere bağlı duruma gelmiştir. Tarım kesimindeki yatırımlarda, tarımsal sermayeden ziyade, sanayi kaynaklı sermaye egemen durumdadır (Aydemir ve Pıçak, 2008, s.130).

Tarıma dayalı sanayide uzun yıllar kapasite kullanım oranı % 70'ler civarında olmasına karşın, et, süt işleme, un, zeytinyağı ve diğer bitkisel yağ üreten tesislerde kapasitenin % 50 olarak gerçekleştiği bilinmektedir. Bu durum, tarım ve sanayi arasındaki koordinasyon eksikliğinden kaynaklanmaktadır (Gürler, 2016, s.434). Kapasite kullanım oranının düşük olmasının nedenleri; finansman yetersizliği, kalifiye eleman noksanlığı, uygun teknoloji seçimindeki sorunlar ve istenilen kalitede hammadde yetersizliğidir (Kızıloğlu, 2004, s.540).

Tarım ve tarıma dayalı sanayilerin ülke ekonomisine yaptığı katkının arzu edilen düzeyde olmadığı, Türkiye'nin tarım ve tarıma dayalı sanayi üretim potansiyelini yeterince değerlendiremediği ifade edilmektedir. Bunun nedeni, tarım-sanayi entegrasyonunun zayıflığı olarak gösterilmektedir. Birbirinden kopuk üretimler ve teknolojik işbirliğinin olmayışı gelişimi engellemektedir (Demirbaş, 2005, s.71)

Tarım, sanayi ve ticaret kesimleri arasında eşitlik ilkesine dayalı bir ilişkinin kurulması ve yaratılan katma değer sağlıklı bir şekilde paylaşılmasına yönelik bir sistemin oluşturulması, kalkınmakta olan ve dengeli bir kalkınmayı gerçekleştirecek bir model arayışı içinde olan ülkeler açısından büyük önem taşımaktadır (Turan, 2000, s.2)

Tarıma dayalı sanayi işletmelerine sağlanacak hammaddenin süreklilik arz etmesi ve zamanında sevk edilmesi için tarımsal üretim planlamasının akılcı bir şekilde yapılması önem taşımaktadır. Sözleşmeli üretime geçilerek hem üreticinin ürününü pazarlaması hem de sanayicinin uygun kalite ve miktarda ürün temin etmesi için üretici ile sanayiciyi bir araya getirecek adımların atılması gerekmektedir.

Çiftçi sanayici entegrasyonunu sağlamada bir araç olarak karşımıza çıkan sözleşmeli yetiştiricilik modelinin faydalarını aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Pala, 2008, s.27):

- Küçük çiftçilere kredi, teknik yardım ve girdi temininde sağlanan kolaylıklar,
- Üreticilerle etkili bir iletişim kurma ve yakın diyalog içinde olma,
- Ürün kalitesinde ve standartlarında iyileşme,
- Ürünlerin pazarlanmasındaki risk ve belirsizliklerin azaltılması,
- Küçük çiftçiler için dengeli ve sürekli gelir kaynağı temin etme,

- Küçük çiftçilere alternatif istihdam imkanı sağlama,
- Sanayinin yeter miktarda ve kalitede hammadde temini,
- Teknoloji transferi,
- Atıl işgücü, arazi, bina ve çeşitli ekipmanların değerlendirilmesi,
- Çiftçi ve sanayici arasında mal, nakit ve teknik bilgi akışının teminidir.

Sözleşmeli yetiştiricilik modelinin sağlıklı işlemesi ve hak ve menfaatlerin karşılıklı korunmasına dayalı olarak yapılabilmesi için bu alanda örgütlenmenin tam anlamıyla gerçekleşmiş olması gerekmektedir. Çünkü örgütsüz çiftçi, sanayici karşısında zayıf kalmakta, eğitim düzeyi de düşük olduğu için haklarını koruyamamaktadır. Ayrıca tarımın doğal koşulların beraberinde getirdiği risk ve belirsizlikler taşıması ve çiftçinin bunu tek başına üstlenmesi de çiftçi aleyhine başka bir durumdur. Riskin çiftçi ve sanayici nezdinde ortaklaşa üstlenilmesi gerekmektedir. Uygulamada genel olarak sanayici ürünün pazarlama riskini, çiftçi ise tedarik ve üretim riskini üstlenmektedir. AB ve ABD gibi gelişmiş ülkelerde sözleşmeli yetiştiricilik üretimde önemli bir yer tutmakta ve bu ülkelerde örgütlenmeyi tam olarak gerçekleştirmeyi başarabilen çiftçiler, bireysel olarak değil, kooperatifler aracılığı ile sanayi ile bağlantı kurmaktadır. Bu sayede hak ve menfaatler karşılıklı olarak korunabilmektedir. Sözleşmeli yetiştiricilik ile ilgili başka bir olumsuzluk ise sanayicinin bir takım kredi, fiyat ve satın alma garantileri vermek suretiyle çiftçiyi kendisine bağımlı hale getirmesidir. Ayrıca çiftçinin yalnızca sanayi için üretmesi beraberinde talep fazlasına bu ise rekabet ortamı oluşmasına sebep olabilir.

4. Uluslararası Fonlar İle Finanse Edilen Kırsal Kalkınma Destekleri

4.1. Kuramsal Çerçeve

4.1.1. Kırsal Kalkınma Kavramı

Kırsal kalkınma, en genel tanımıyla kırsal alanda yaşayan fertlerin ekonomik ve sosyal refahı ile yaşam kalitesini artırma sürecidir (T.C.Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı, 2015, s.10). Kırsal gelişme ya da kalkınma, kırsal alanlarda yaşayan insan topluluklarının toplumsal, ekonomik, ekinsel açılardan yapısını değiştirecek biçimde üretim, gelir ve gönenç (refah) düzeylerinin geliştirilmesini, insan-toprak ilişkilerindeki dengesizliklerin giderilmesini, kentsel alanlardaki fiziksel ve toplumsal altyapının yaratılmasını, tarımsal ürünlerin daha iyi değerlendirilmesini amaçlayan çok yönlü süreçleri, etkinlikleri ve örgütlenmeleri anlatmaktadır (Geray, 2011, s.17).

Onuncu beş yıllık kalkınma planında; dokuzuncu plan doğrultusunda, kırsal kalkınma politikalarının ağırlıklı olarak kırsal altyapının geliştirilmesi ve tarım dışı ekonomik faaliyetlerin çeşitlendirilmesini destekleyecek şekilde tarım politikaları ile beraber yürütüldüğü ifade edilmiştir. Planda; kırsal nüfusun iş ve yaşam koşullarının iyileştirilmesi, kırsal kesimdeki refah düzeyinin ülke ortalamasına yaklaştırılması, kırsal ekonominin ve istihdamın güçlendirilmesi, yoksulluğun azaltılması hedeflenmiş, kırsal alanda altyapı, eğitim, bilişim, sosyal hizmetler gibi olanakların iyileştirilmesi ve tarım dışı ekonomik faaliyetlere yönelme hedefleri üzerinde durulmuştur.

Türkiye'nin kırsal kalkınma politikasının temel amacı, 2014-2020 'Ulusal Kırsal Kalkınma Stratejisi'nde 'kırsal kesimdeki asgari yaşam kalitesinin ülke ortalamasına yaklaştırılması hedefiyle kırsal toplumun iş ve yaşam koşullarının kentsel alanlarla uyumlu olarak kendi yöresinde geliştirilmesi ve sürdürülebilir kılınması' şeklinde ifade edilmiştir. Bu amaç doğrultusunda kırsal kalkınma destek faaliyetlerinin iki boyutu vardır. Birinci boyut kırsal alana götürülen kamusal hizmet ve yatırım faaliyetleri ikinci boyut ise tarım ve kırsal kalkınma amaçlı yürütülen destekleme faaliyetleridir. Bu sebeple kırsal alanda gelişme, istihdam artışı ve ekonomik büyümenin yakalanması için tarım alanındaki faaliyetlerin yanında tarım dışı alanlardaki ekonomik faaliyetler de dikkate alınmakta ve birlikte değerlendirilmektedir. Kırsal alandaki altyapı yatırımları, iskân yatırımları, sulama yatırımları, atık depolama, bilişim, yoksullukla mücadele kapsamında yürütülen politikalar, çevrenin korunması gibi faaliyetler de kırsal kalkınma kavramına dahildir.

4.1.2. Kırsal Alan Kavramı

Kırsal alan kavramı ile ilgili genel kabul görmüş bir tanımlama bulunmamaktadır. Ulusal ve uluslararası kuruluşlar kırsal alan ile ilgili birbirinden farklı tanımlamalar yapmıştır. Çünkü kırsal alan kavramı sosyal, ekonomik, demografik, coğrafi, ulaşım, kentlere yakınlık, nüfus azalması ve göç gibi pek çok faktör bakımından ülkeden ülkeye, bölgeden bölgeye farklılık göstermektedir.

OECD'ye göre kırsal alan, nüfus yoğunluğunun kilometre kare başına 150 kişinin altında olduğu yerlerdir. OECD kırsal alan kavramını açıklarken 'kırsallığı baskın bölgeler', 'önemli ölçüde kırsal bölgeler' ve 'kentselliği baskın bölgeler' olmak üzere 3'lü bir tasnif yapmıştır. Buna göre eğer nüfusun % 50'den fazlası kırsal kesimde ise kırsallığı baskın bölge, %15 ile % 50 arası ise önemli ölçüde kırsal bölge ve %15'ten az ise kentselliği baskın bölge olarak bir ayırım yapılmıştır.

TÜİK kırsal alanı tanımlarken idari statü ve nüfus eşiği kriterlerine göre iki tanımlama yapmıştır. Buna

göre il ve ilçe merkezleri dışında kalan tüm yerleşim birimleri köy olarak nitelendirilmektedir. Nüfus eşiği dikkate alındığında kırsal yerleşimlerin kapsamına; nüfusu 20 binden az olan il ve ilçe merkezleri ile beldeler ve köyler girmektedir.

06.12.2012 tarihli ve 28489 sayılı resmi gazetede yayınlanan '6360 sayılı Ondört İlde Büyükşehir Belediyesi ve Yirmiyedi İlçe Kurulması ile Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun' ile Türkiye'de mahalli idare yapısında değişiklikler yapılmıştır. Buna göre büyükşehir belediye sınırları içerisinde bulunan köy ve belde belediyelerinin tüzel kişiliği kaldırılmış ve köyler mahalle olarak, belediyeler ise belde ismiyle tek mahalle olarak buldukları ilçenin belediyesine katılmıştır. Bu sebeple 2013 yılından itibaren kırsal alan tanımı yapılırken hangi kriterin baz alınacağı hususu içinden çıkılmaz bir hal almış, kırsal ve kentsel nüfus ile diğer kır-kent istatistiklerinden yola çıkarak sağlıklı bir karşılaştırma ve analiz yapmak imkansız hale gelmiştir.

Kırsal alanda başarı sağlamış ülke deneyimleri dikkate alındığında kırsal kalkınmanın belirleyenleri olarak; yüksek ekonomik büyüme, etkin toprak reformu, gelişmiş bir kırsal altyapı, etkin kurumlar, kırsal alana yönelik finansal hizmetler, dinamik bir tarım sektörü, tarım dışı kırsal ekonomik faaliyetler ve kırsal alanlara yönelik destekler öne çıkmaktadır (Doğan, 2010, s.28)

4.2. IPARD Programının Yasal Dayanağı

Avrupa Birliği 1962 yılında ortak bir piyasa düzeni oluşturmak amacıyla 'ortak tarım politikasını' hayata geçirmiştir. Tarımsal üretimin sürekliliğinin ve verimliliğinin sağlanması, tarımsal üretimde teknik gelişmenin yakalanması, insanların ucuz ve güvenilir gıda maddelerine ulaşmasının sağlanması, tarım sektöründe çalışan insanların gelirlerinin artırılması gibi amaçlara hizmet eden 'ortak tarım politikasının' 'ortak mali sorumluluk ilkesi' çerçevesinde finansman ihtiyacının üye ülkeler tarafından ortaklaşa karşılanması amaçlanmıştır. Üye ülkeler OTP'nin finansmanını sağlamak üzere yine 1962 yılında Avrupa Tarımsal Garanti ve Yönverme Fonu (FEOGA) kurmuşlardır.

Ülkemizin, 1999 yılında yapılan Helsinki Zirvesi ile birliğe katılmaya yönelmiş bir aday ülke olarak kabul edilmesinin ardından AB'ye tam üye olma yolunda yerine getirmesi gereken taahhütleri içeren katılım ortaklığı belgelerinde kısa vadeli ve tamamlanması 1 yıldan fazla sürmesi beklenen orta vadeli hedefler tespit edilmiştir. Söz konusu hedeflerin yerine getirilmesinde Türkiye'ye sağlanacak finansal yardımlar da yine bu belgede yerini almıştır.

Türkiye için ilk katılım ortaklığı belgesi 2001 yılında sonrasında ise 2003, 2006 ve 2008 yıllarında kabul edilmiştir. Avrupa Komisyonu'nu 2002 yılında genişleyen birliğe doğru strateji belgesinde Türkiye'nin ihtiyaçları ve massetme kapasitesini de dikkate alarak katılım öncesi verilen desteklerin ve mali yardımların artırılması önerisini getirmiştir.

Kısa vadede gerçekleştirilmesi beklenen ekonomik kriterler başlığı altında 'tarım reformuna devam edilmesi' hususu vurgulanmaktadır. Ayrıca kısa vadede hayvan kimlik sisteminin oluşturulması ile arazi parsel tanımlama sistemleri ile ilgili hazırlık çalışmalarına başlanması ve orta vadede ise bu çalışmaların tamamlanması istenmektedir. Orta vadeli hedeflerde yine tarım reformuna devam edilmesi hususu yer almakta ve ortak piyasa düzenleri kurularak tarımsal piyasaların etkin bir şekilde izlenmesi için gerekli idari yapıların oluşturulması istenmektedir.

23 Ocak 2006 tarihli konsey kararında ise 2 yıla kadar gerçekleştirilmesi beklenen öncelikler kısa vadeli, 4 yıla kadar gerçekleştirilmesi beklenen öncelikler ise orta vadeli olarak nitelendirilmektedir. Kararda AB araçlarının faaliyete geçirilmesi amacıyla uygun idari yapıların kurulması hususu vurgulanmaktadır. Hayvan kimlik kayıt sisteminin AB gerekleri ile daha fazla uyumlaştırılması gerektiği ifade edilmektedir. Orta vadeli öncelikler arasında tarım sektörü reformunun tamamlanması gerektiği yer almaktadır.

26 Şubat 2008 tarihli konsey kararında 'AB gerekliliklerine uygun olarak akredite edilecek bir IPARD (Katılım Öncesi Mali Yardım Aracı-Kırsal Kalkınma Bileşeni) ajansının kurulması' önceliği vurgulanmıştır. Ayrıca tarımsal arazilerin denetlenebilirliği açısından arazi tanımlama ve ulusal çiftçi kayıt sisteminin geliştirilmesine devam edilmesi hususu 2006 kararında olduğu gibi bu kararda da üzerinde durulan konular arasındadır.

Yukarıda bahsettiğimiz AB katılım ortaklığı belgesinde yer alan öncelikler doğrultusunda Türkiye'de orta vadeli hedeflerin gerçekleştirilmesi kapsamında IPARD ajansları, Araştırma-Planlama ve Koordinasyon Kurulu Başkanlığı, Planlama ve Projeler Dairesi Başkanlığı, Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu, Tarım Reformu Genel Müdürlüğü gibi idari yapılar kurulmuş ve kısa vadeli hedefler kapsamında da Ulusal Çiftçi Kayıt Sistemi, Ulusal Hayvan Kayıt Sistemi, Ulusal Kırsal Kalkınma Stratejisi oluşturulmuştur.

Onuncu kalkınma planı (2014-2018) çerçevesinde ortaya konulan hedeflerin gerçekleştirilmesine yönelik olarak kırsal alandaki sorunların çözümü ve kırsal kalkınmanın sağlanması amacıyla yürütülecek politikalar 'ulusal kırsal kalkınma stratejileri' ile oluşturulmuştur. İki dokuzuncu kalkınma planı çerçevesinde 2007 – 2013 dönemini kapsayacak şekilde hazırlanmış olup şu an 2014 – 2020 dönemi ulusal kırsal kalkınma stratejisi uygulanmaktadır. Ulusal kırsal kalkınma stratejisi (UKKS) temel alınarak iki belge daha hazırlanmıştır.

Bunlardan ilki IPA (Katılım Öncesi Mali Yardım Aracı) kapsamında yürütülecek olan IPARD (Katılım Öncesi Mali Yardım Aracı Kırsal Kalkınma) programıdır. İkincisi ise ulusal bütçeden kırsal kalkınma için ayrılacak kaynakları gösteren kırsal kalkınma planıdır.

IPA (Katılım Öncesi Mali İşbirliği Aracı) kapsamında Türkiye'ye sağlanacak fonlar 5 bileşenden oluşmaktadır:

- 1.Geçiş Dönemi Desteği ve Kurumsal Yapılanma
- 2.Sınır Ötesi İşbirliği
- 3.Bölgesel Kalkınma
- 4.İnsan Kaynaklarının Geliştirilmesi
- 5.Kırsal Kalkınma

IPA'nın 4 bileşeninden farklı olarak kırsal kalkınma bileşeninde fonların tüm mali kontrolü aday ülkeye bırakılmaktadır. Bu durumda Avrupa Komisyonu'nun ön onay koşulu olmaksızın sadece uygulamaların denetlenmesi hususu yeterli olacaktır.

18.10.2011 tarihli ve 28088 sayılı genelgeye göre kırsal kalkınma bileşeni yönetim otoritesi olarak Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı, katılım öncesi yardım aracı kırsal kalkınma ajansı olarak da Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu yetkilidir. Yetkili akreditasyon görevlisi ise Hazine Müsteşarlığından sorumlu bakandır. Hazine Müsteşarı ise ulusal yetkilendirme görevlisidir. Avrupa Birliği'nden sağlanacak fonların mali yönetiminden Hazine Müsteşarı sorumludur.

IPARD programının amacını Tarım Reformu Genel Müdürlüğü aşağıdaki gibi sıralanmıştır:

- Ortak Tarım Politikası ile AB'ye katılım sürecindeki ilgili müktesebatın uygulanmasına yönelik Türkiye'nin hazırlık sürecine katkı sağlamak
- Fiziki sermayenin geliştirilmesi aracılığıyla akılcı, sürdürülebilir ve kapsayıcı bir büyümeyi desteklemek
- Kaynakların verimli kullanımını ve yenilenebilir enerjinin yaygınlaştırılmasını sağlamak
- Tarım işletmelerinin genel performansını iyileştirmek ve işletmelerin pazarlama yeterlilikleri dâhil olmak üzere rekabet güçlerini artırmak
- Çevrenin korunması ve hayvan refahı konularında ilgili AB standartları ile uyum sağlamak
- Kırsal alanlarda yaşam kalitesini geliştirmek ve bölgesel eşitsizlikleri azaltılmak
- Yeni iş olanakları yaratmak, istihdamı sağlamak ve bu şekilde kırsal alanda ekonomik faaliyeti yükseltmek ve kırsal nüfusun azalmasının önüne geçmek...

4.3. Materyal ve Yöntem

Kırsal kalkınma destekleri kapsamında yer alan IPARD programı ülkemizde 42 ilde yürütülmektedir. Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu'na yapılan proje başvuruları ve imzalanan sözleşmeler çalışmamızın veri kaynağını oluşturmaktadır. IPARD II kapsamında şu ana kadar 4 çağrı yapılmış ve liste en son 25.04.2019 tarihinde güncellenmiştir. Buna göre IPARD II kapsamında 25.04.2019 tarihi itibarıyla 3.967 adet sözleşme imzalanmıştır. Fesih edilen sözleşme sayısı ise 417'dir. Çalışmanın materyalini imzalanan ve fesih edilen projeler oluşturmaktadır. Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu'ndan temin edilen bu veriler incelenmiş olup sayı ve yüzde olarak değerlendirilerek yorum yapılmıştır.

4.4. IPARD Desteklerinin Değerlendirilmesi

Ülkemiz nüfusunun % 50'sinin, kırsal nüfusun ise % 66'sının IPARD illerinde yaşadığı, IPARD illerinin tarım alanları ile büyükbaş hayvan ve koyun varlığının %70'ini kapsadığı ve süt üretiminin de yine %70'inin bu illerde yapıldığı düşünüldüğünde söz konusu desteklerin değerlendirilmesi ayrı bir öneme sahiptir.

4.4.1. Sözleşmelerin Çağrı Dönemleri İtibariyle Dağılımı

Tablo 1. IPARD II Sözleşmelerinin Çağrı Dönemleri İtibariyle Dağılımı

Çağrı Dönemleri	Sözleşme Sayısı	Yatırım Tutarı (TL)	TKDK Desteği (TL)
1	1604	1.279.185.170,47	826.415.617,19
2	191	629.783.784,77	314.891.892,39
3	2080	1.379.679.129,56	754.078.756,71
4	92	10.884.607,30	10.884.607,30

Kaynak: TKDK <https://www.tkd.gov.tr/ProjeIslemleri/ImzalananSozlesmeler>

IPARD II kapsamında proje başvuruları halen devam etmekte olup 25.04.2019 tarihi itibarıyla en fazla % 52 ile 3. çağrı döneminde sözleşme imzalanmıştır. Bunu % 40 ile 1. çağrı dönemi takip etmektedir. Ancak verilen destekler bazında 1. çağrı dönemi % 53 ile en fazla destek dağıtılan dönemdir. Bunu % 30 ile 3. çağrı dönemi, % 17 ile 2. çağrı dönemi izlemektedir.

4.4.2. Sözleşmelerin Fesih Oranları

Tablo 2. Toplam Sözleşme Bilgileri

Tedbir No / Tedbir Adı	Toplam Sözleşme Sayısı	Toplam Uygun Harcama Tutarı (TL)	TKDK Katkısı (TL)
101-Tarımsal İşletmelerin Fiziki Varlıklarına Yönelik Yatırımlar	912	1.385.874.617,15	829.417.191,16
103-Tarım ve Balıkçılık Ürünlerinin İşlenmesi ve Pazarlanması İle İlgili Fiziksel Varlıklara Yönelik Yatırımlar	245	796.122.166,66	398.379.873,93
302-Çiftlik Faaliyetlerinin Çeşitlendirilmesi ve İş Geliştirme	2718	1.106.651.300,99	667.589.201,20
201-Toprak Örtüsü Yönetimi ve Toprak Erozyonu Kontrolü	92	10.884.607,30	10.884.607,30
Genel Toplam	3967	3.299.532.692,10	1.906.270.873,59

Kaynak:TKDK <https://www.tkd.gov.tr/Projelismeleri/ImzalananaSozlesmeler>

Fesih edilen ve toplam sözleşme bilgileri çizelgesini incelediğimizde imzalanan sözleşmelerin % 11'inin fesih edilmiş olduğunu görüyoruz. Bu oranın tedbir bazında dağılımı ise % 19'luk bir oran ile 101 nolu tedbirin, % 15'lik bir oran ile 103 nolu tedbirin ve % 0,8'lik bir oran ile 302 nolu tedbirin feshedildiği şeklindedir.

Toplamda 514 milyon 488 bin TL'lik yatırım planlanan sözleşme fesih edilmiştir. 2 milyar 785 milyon TL'lik yatırıma istinaden sözleşme devam etmektedir. Sözleşme devam oranı % 89'dur. 101 tedbiri kapsamında imzalanan sözleşmelerin % 81'i, 103 tedbiri kapsamında imzalanan sözleşmelerin % 85'i ve 302 nolu tedbir kapsamında imzalanan sözleşmelerin % 92'si devam etmektedir.

Tablo 3. Fesih Edilen Sözleşme Bilgileri

Tedbir No / Tedbir Adı	Fesih Edilen Sözleşme Sayısı	Toplam Uygun Harcama Tutarı (TL)	TKDK Katkısı (TL)
101-Tarımsal İşletmelerin Fiziki Varlıklarına Yönelik Yatırımlar	171	252.758.451,15	150.986.184,80
103-Tarım ve Balıkçılık Ürünlerinin İşlenmesi ve Pazarlanması İle İlgili Fiziksel Varlıklara Yönelik Yatırımlar	36	131.478.689,35	65.976.631,02
302-Çiftlik Faaliyetlerinin Çeşitlendirilmesi ve İş Geliştirme	210	130.250.932,20	79.029.189,23
201-Toprak Örtüsü Yönetimi ve Toprak Erozyonu Kontrolü	0	0	0
Genel Toplam	417	514.488.072,70	295.992.005,05

Kaynak: TKDK <https://www.tkd.gov.tr/Projelismeleri/FesihEdilenSozlesmeler>

4.4.3. Sözleşmelerin Tedbir Bazında Dağılımı

101 nolu tedbirin, alt tedbir bazında dağılımını incelediğimizde yatırımların ve imzalanan sözleşmelerin en fazla kırmızı et ve süt üretiminde yoğunlaştığını görüyoruz. Bu kapsamda % 53 ile en fazla kırmızı et üretimi alanında sözleşme imzalandığı görülmektedir. Bunu % 35 ile süt üretimi izlemektedir. Yatırımlar % 52 oranında kırmızı et üretimi alanında planlanmıştır. Bunu % 40 ile süt üretimi izlemiştir. Kanatlı et üretimi ile yumurta tavukçuluğu üretimi alanında planlanan yatırım % 0,09'dur.

TKDK desteklerine baktığımızda ise yine % 51 ile kırmızı et üretimi en fazla destek alan alt tedbir olduğunu görüyoruz. Bunu yüzde 39 ile süt üretimi izlemiştir. Kanatlı et ve yumurta tavukçuluğu alanında verilen TKDK desteği 101 nolu tedbir bazında verilen desteğin % 0,9'udur.

Tablo 4. IPARD II 101 Nolu Tedbirin Alt Tedbirler İtibariyle Dağılımı

Alt Tedbir No / Alt Tedbir Adı	Sözleşme Sayısı	Toplam Uygun Harcama Tutarı (TL)	TKDK Katkısı (TL)
101.1-Süt Üreten Tarımsal İşletmeler	322	547.718.617,31	324.677.886,47
101.2-Kırmızı Et Üreten Tarımsal İşletmeler	486	716.011.452,24	426.920.493,04
101.3-Kanatlı Eti Üreten Tarımsal İşletmeler	95	100.879.776,50	64.606.321,19
101.4-Yumurta Tavukçuluğu	9	21.264.771,10	13.212.490,46
Toplam	912	1.385.874.617,15	829.417.191,16

Kaynak: TKDK <https://www.tdk.gov.tr/ProjeIslemleri/ImzalananSozlesmeler>

103 nolu tedbirin dağılımını incelediğimizde % 52 ile en fazla meyve ve sebze işleme ve pazarlama faaliyetlerinin desteklendiğini görüyoruz. Bunu % 27 ile süt ürünleri, % 15 ile et ürünleri izlemiştir. Kanatlı et ve su ürünleri işleme ve pazarlama faaliyetleri kapsamında verilen destek 103 nolu tedbir kapsamında verilen toplam desteğin % 0,06'sıdır.

İmzalanan sözleşme adedi bakımından bir inceleme yaptığımızda yine % 55 ile meyve ve sebze işleme ve pazarlama faaliyeti öne çıkmaktadır. Bunu % 29 ile süt ürünleri, % 11 ile kırmızı et ürünleri işleme ve pazarlama faaliyetleri izlemektedir. Kanatlı et ve et ürünleri ile su ürünleri alanında imzalanan toplam sözleşme % 0,5 ile 13 adettir.

Yatırım planı açısından da yine % 52 ile meyve ve sebze işleme ve pazarlama tedbiri başı çekmektedir. Yatırımların % 27'si süt ve süt ürünleri işleme ve pazarlama tedbiri kapsamında, % 15'i ise kırmızı et ve et ürünleri işleme ve pazarlama kapsamında planlanmıştır.

Tablo 5. IPARD II 103 Nolu Tedbirin Alt Tedbirler İtibariyle Dağılımı

Alt Tedbir No / Alt Tedbir Adı	Sözleşme Sayısı	Toplam Uygun Harcama Tutarı (TL)	TKDK Katkısı (TL)
103.1- Süt ve Süt Ürünleri İşleme ve Pazarlama	70	216.005.858,94	108.321.720,07
103.2-Kırmızı Et ve Et Ürünleri İşleme ve Pazarlama	28	122.874.828,94	61.437.414,47
103.3-Kanatlı Et ve Et Ürünleri İşleme ve Pazarlama	3	8.971.857,00	4.485.928,50
103.4-Su Ürünleri İşleme ve Pazarlama	10	37.437.849,86	18.718.924,93
103.5-Meyve ve Sebze İşleme ve Pazarlama	134	410.831.771,92	205.415.885,96
Toplam	245	796.122.166,66	398.379.873,93

Kaynak: TKDK <https://www.tdk.gov.tr/ProjeIslemleri/ImzalananSozlesmeler>

301 nolu tedbir kapsamında imzalanan sözleşmelerin % 59'u bitkisel üretimin çeşitlendirilmesi ve bitkisel ürünlerin işlenmesi ve pazarlanması alt tedbiri kapsamında imzalanmıştır. Haşhaş, kimyon, aspir, sarımsak, çemen, çörek otu gibi tıbbi ve aromatik bitkiler bu tedbir grubunu oluşturmaktadır. Bunu % 19 ile arıcılık, % 11 ile kırsal turizm ve rekreasyon alanına yönelik olarak imzalanan sözleşmeler izlemektedir. Bunlar dışında kalan alt tedbirlerin sözleşme imzalanma oranı % 11'dir.

Planlanan yatırım tutarı bazında % 42 ile kırsal turizm ve rekreasyon faaliyetleri en fazla yatırım yapılan alt tedbirdir. Bunu % 21 ile zanaatkarlık ve katma değerli yerel ürün işletmeleri, % 17 ile bitkisel üretimin çeşitlendirilmesi, % 13 ile yenilenebilir enerji yatırımları izlemiştir.

Tedbirleri genel olarak değerlendirdiğimizde en fazla yatırım tutarı ve TKDK desteğinin sırasıyla 101.2 kırmızı et üreten tarımsal işletmeler, 101.1 süt üreten tarımsal işletmeler, 302.4 kırsal turizm ve rekreasyon ve son olarak 103.5 meyve ve sebze işleme ve pazarlama faaliyetlerine istinaden planlanıp verildiğini görüyoruz. İmzalanan sözleşme adedi bakımında da 301.1 bitkisel üretim çeşitlendirilmesi ve bitkisel ürünlerin işlenmesi ve pazarlanması ile 301.2 arıcılık faaliyetleri öne çıksa da bunların her biri küçük yatırımlardır.

Tablo 6. IPARD II 302 Nolu Tedbirin Alt Tedbirler İtibariyle Dağılımı

Alt Tedbir No / Alt Tedbir Adı	Sözleşme Sayısı	Toplam Uygun Harcama Tutarı (TL)	TKDK Katkısı (TL)
302.1-Bitkisel Üretim Çeşitlendirilmesi ve Bitkisel Ürünlerin İşlenmesi ve Pazarlanması	1601	191.862.742,20	114.405.538,36
302.2-Arıcılık ve Arı Ürünlerinin Üretimi, İşlenmesi ve Pazarlanması	508	45.889.348,60	28.517.351,23
302.3-Zanaatkarlık ve Katma Değerli Yerel Ürün İşletmeleri	166	230.702.739,83	140.100.107,83
302.4-Kırsal Turizm ve Rekreasyon Faaliyetleri	299	462.412.851,68	278.075.891,70
302.5-Su Ürünleri Yetiştiriciliği	19	21.984.098,04	12.967.928,64
302.6-Makine Parkları	27	8.833.876,81	5.594.166,43
302.7-Yenilenebilir Enerji Yatırımları	98	144.965.643,83	87.928.217,01
Toplam	2718	1.106.651.300,99	667.589.201,20
201.1-Toprak Örtüsü Yönetimi ve Toprak Erozyonu Kontrolü	92	10.884.607,30	10.884.607,30
Toplam	92	10.884.607,30	10.884.607,30

Kaynak: TKDK <https://www.tkd.gov.tr/Projelismeleri/ImzalananSozlesmeler>

Faydalanıcıların, 101 tedbiri kapsamında kırmızı et ve süt üretimi ile 302 tedbiri kapsamında yatırım yapmayı tercih ettiği sonucuna ulaşılmıştır. Kırsal kalkınmanın sağlanması ve devamlılığı, tarım ürünlerinin işlenerek katma değerinin artırılmasını ve tarımsal sanayi yatırımlarını gerekli kılmaktadır. Ancak işleme ve pazarlama tedbiri olan 103 nolu tedbir faydalanıcılar tarafından daha az tercih edilmiştir. Çünkü bu tip yatırımlar maliyetlidir ve özel şahıslarda 103 tedbiri kapsamında tesis kurulumu sağlayabilecek bir sermaye birikimi yoktur. Ayrıca bu tip faaliyetler teknik bilgi ve beceriyi ve kalifiye iş gücü istihdam etmeyi de gerektirmektedir. IPARD kapsamında hibeler verilirken ciddi teminatlar istenmekte ve ödemeler yatırım gerçekleşikten sonra yapılmaktadır. Bu sebeple faydalanıcı yatırımı tamamlayana kadar eş finansmana ihtiyaç duymaktadır. Alt tedbirler incelendiğinde tarımsal üretimin sanayiye entegre olmasına yönelik olmaktan uzak, geleceği inşa etmeye yönelik değil günü kurtarmaya yönelik yatırımlar olduğu gözle çarpılmaktadır. Örneğin haşhaş üretimi yapan bir faydalanıcı tıbbi ve aromatik bitki üretimi kapsamında faydalanmış olduğu 301 nolu tedbiri 5 sene devam ettirmek zorundadır ve bu süre içinde başkasına devredemez. Acaba 5 sene sonra bu faaliyeti devam ettirebilecek midir? Ya da bu faaliyeti geliştirmeye ve büyütme yönelik adımlar atabilecek midir? Bunlar mutlaka sorgulanmalıdır. Çünkü gerçekleşen yatırımın kalıcı olması, devamlılığının sağlanması ve yatırımın büyütülmesine yönelik adımlar atılması orta ve uzun vadede tarımsal kalkınma ve ülke kalkınması için büyük önem taşımaktadır.

4.4.4. Sözleşmelerin İl Bazında Dağılımı

Hibelerin il bazında dağılım çizelgesi incelendiğinde en fazla yatırımın planlandığı, hibelerin en fazla verildiği 10 ilin Konya, Mersin, Afyon, Elazığ, Malatya, Diyarbakır, Kahramanmaraş, Isparta, Ankara ve Yozgat olduğu görülmektedir. Hibelerin % 43'ü bu 10 il arasında paylaştırılmıştır.

Tablo 7. IPARD II Hibelerinin İl Bazında Dağılımı

Şehir	Sözleşme Sayısı	Toplam Uygun Harcama Tutarı (TL)	TKDK Katkısı (TL)
Konya	316	220.859.467,22	119.753.759,15
Mersin	88	170.649.263,30	93.955.502,07
Afyon	206	165.913.975,30	97.862.185,95
Elazığ	102	150.322.297,42	90.816.577,59
Malatya	134	149.810.217,32	86.608.903,50
Diyarbakır	88	123.230.620,05	72.102.593,00
Kahramanmaraş	126	119.618.377,58	63.687.537,32
Isparta	70	114.861.271,81	61.128.538,82
Ankara	182	109.998.901,99	65.332.299,79
Yozgat	87	108.329.144,28	63.623.955,61

Kaynak: TKDK <https://www.tkd.gov.tr/Projelismeleri/ImzalananSozlesmeler>

IPARD II kapsamında en fazla yatırım planlanan ve destek verilen illerin tarımsal işsizlik, tarımsal istihdam ve tarımsal işgücüne katılım oranlarına baktığımızda programın kırsal kalkınmada başarılı olma yönünde çok fazla bir etkisi olduğu görülmemiştir. Programın olumlu etkileri elbette vardır. Ancak işsizlik oranları dalgalı bir seyir izlemektedir.

Tarımsal işsizlik rakamlarına baktığımızda Mersin, Adana Bölgesi'nde 2016 yılında % 36'lık bir artış söz konusudur. Manisa, Afyon, Kütahya, Uşak Bölgesi'nde 2017 yılı tarımsal işsizlik artışı % 67, 2016 yılında % 50'dir. Malatya, Elazığ, Bingöl, Tunceli Bölgesi'nde tarımsal işsizlik artışı 2015 yılında % 33, 2018 yılında % 50'dir. Aynı bölgede 2017 yılında tarımsal işgücüne katılmayanların oranında % 32'lik ve 2018 yılında % 13'lük bir artış olmuştur. Diyarbakır, Şanlıurfa Bölgesi'nde 2018 yılı tarımsal işsizlik artışı % 34'tür. Hatay, Kahramanmaraş, Osmaniye Bölgesi'nde tarımsal işsizlik 2018 yılında % 41 oranında artmış ve yine aynı bölgede aynı yıl tarımsal işgücüne katılmayanların oranı % 17'lik bir artış göstermiştir. Ankara'da 2018 yılında tarımsal işsizlik % 50 oranında artmıştır (TÜİK, 2018).

İşsizlik rakamlarında yer yer azalışlar da söz konusudur. Ancak bu programın başarılı olduğu anlamına gelmemektedir. Uygulanan program sonucu verilen destekler genel tarımsal hedeflere ulaşma noktasında ve devamında ülke kalkınmasına makro ekonomik açıdan olumlu katkı verecek bir düzeyde değildir.

101.1 süt üreten tarımsal işletmeler kapsamında en fazla destek alan beş il Konya, Yozgat, Sivas, Nevşehir ve Kars'dır. Tedbir kapsamında planlanan yatırımların % 33'ü bu illerde planlanmış ve yine TKDK desteklerinin % 33'ü bu illere verilmiştir. 103.1 süt ve süt ürünleri işleme ve pazarlama tedbiri kapsamında konya ili yine başı çekmekte bunu sırasıyla Kahramanmaraş, Balıkesir, Şanlıurfa ve Aydın izlemektedir. 103.1 tedbiri kapsamında planlanan yatırımların % 49'u bu beş ilde planlanmış ve TKDK desteklerinin % 48'i yine bu beş ile verilmiştir (TKDK, 2018).

En fazla destek verilen bu beş ilin yıllar itibariyle süt üretimlerine baktığımızda üretimdeki artışların istikrarlı bir seyir izlediği söylenemez. Üretim artışları, ya binde ile ifade edebileceğimiz kadar küçük olmuş ya da hiç artış olmamış aksine azalış yaşanmıştır.

Konya ilinde süt üretiminde 2007 yılında bir önceki yıla göre % 21'lik bir artış vardır ancak hemen ertesi yıl binde 4'lük bir azalış meydana gelmiştir. 2010-2013 yılları arasında % 12 ile % 18 arasında değişen artışları programın başarısı olarak yorumlayabiliriz. Ancak 2014 yılından 2017 yılına kadar artışlar binde ile ifade edilen küçük artışlardır. 2017 yılında ise % 22'lik ciddi bir artış yaşanmıştır. Programın kısmen de olsa olumlu sonuçlar verdiği söylenebilir. Çünkü IPARD programının başladığı 2007 yılından 2019 yılına kadar süt üretimi 1,5 kat artmıştır (TÜİK, 2019).

Yozgat ilinde süt üretiminde 2010 yılında % 45'lik bir artış vardır. Ancak sonraki yıllarda artış ve azalışlar dalgalı bir seyir izlemiştir. 2016 yılında % 17'lik bir azalış vardır. Sivas ilinde 2009 yılında süt üretiminde % 20'lik, 2015 yılında % 27'lik bir azalış söz konusudur. 2015 yılından sonra da ciddi bir artış yaşanmamıştır (TÜİK, 2019).

Nevşehir ilinde süt üretiminde 2019 yılında % 27'lik, Kars ilinde ise % 13'lük bir üretim artışı vardır. Bunu programın kısmen de olsa başarılı olduğu şeklinde yorumlayabiliriz ancak diğer illerde üretim artışları ya binde ile ifade edilecek kadar düşük olmuş ya da azalış yaşanmıştır (TÜİK, 2019).

Arıcılık ve arı ürünlerinin işlenmesi ve pazarlanması faaliyeti kapsamında en fazla yatırım planlanan 5 il Van, Ordu, Muş, Ardahan ve Diyarbakır illeridir. Toplam yatırımın % 62'si bu 5 ilde planlanmış ve TKDK desteklerinin % 62'si bu illere verilmiştir (TKDK, 2018).

TKDK desteklerinin % 62'sini alan bu beş ilin 2004-2019 yılları arası kovan sayılarına baktığımızda sürekli bir artış eğiliminde olduğunu görüyoruz. Yalnızca Ardahan ilinde 2019 yılında bir önceki yıla göre % 20'lik bir azalış söz konusudur. Ancak Ardahan ilinin 2019 yılındaki kovan sayısını 2004 yılı ile kıyasladığımızda % 69'luk bir artış olduğunu görüyoruz. Kovan sayısında en fazla artış Van ilinde yaşanmıştır. 2019 yılında 2004 yılına kıyasla Van ilinde 5,22 kat artış söz konusudur. Diğer illerde de kovan sayısında ciddi artışlar olduğunu görüyoruz (TÜİK, 2019).

Bal üretimi verilerine baktığımızda Ardahan dışındaki illerde artış söz konusudur. Ardahan'da 2014 yılında % 62'lik bir azalış vardır ve 2019 yılındaki azalış 2004 yılına kıyasla % 23'tür. Bal üretiminde de en fazla artış yine Van ilinde yaşanmıştır. 2004-2019 yılları arasında Van ilindeki bal üretimi artışı 4,39 kattır. Bunu sırasıyla Diyarbakır, Muş ve Ordu izlemiştir (TÜİK, 2019).

Bal mumu verilerine baktığımızda yine Van ilinin üretim artışında başı çektiğini görüyoruz. Van ilinde bal mumu üretimi 2004-2019 yılları arasında 3,39 kat artmıştır. Bunu sırasıyla Muş ve Diyarbakır izlemiştir. Ordu ilinde % 65, Ardahan ilinde % 79'luk bir azalış söz konusudur (TÜİK, 2019).

Genel bir yorum yapmamız gerekirse Ardahan ili arıcılık kapsamında en fazla destek alan dördüncü il olmasına rağmen bu, kovan sayısı, bal ve bal mumu üretimi verilerine yansımamıştır. Programın Ardahan ilinde başarısız olduğunu söyleyebiliriz. Diğer illerde üretim ve kovan sayısı artışları yaşanmıştır ve bütün bunlardan hareketle programın arıcılık alanında kısmen de olsa bir başarı sağladığı sonucuna ulaşılabilir.

4.4.5 Sözleşmelerin Hukuki Statüye Göre Dağılımı

Sözleşmelerin % 78'i gerçek kişi statüsünde basit usulde vergilendirilen mükelleflerle imzalanmıştır. Sözleşmelerin % 20'si sermaye şirketi statüsündeki tüzel kişiler ile imzalanmıştır. Bunun % 18'i limited şirket, % 0,2'si anonim şirkettir. Sermaye şirketleri ile imzalanan sözleşmelerin % 15'i fesih edilmiştir. Gerçek kişilerde fesih oranı % 0,9'dur.

Gerçek kişiler ile imzalanan sözleşmeler her ne kadar sermaye şirketlerinin yaklaşık 4 katı olsa da toplam uygun yatırım tutarlarına baktığımızda sermaye şirketlerinin, toplam yatırım tutarının % 50'sini planlamış olduğunu, gerçek kişilerde bu oranın % 48 olduğunu görüyoruz.

Tablo 8. Toplam IPARD II Sözleşmelerinin Hukuki Statüye Göre Dağılımı

Hukuki Statü	Sözleşme Sayısı	Toplam Uygun Harcama Tutarı (TL)	TKDK Katkısı (TL)
Gerçek Kişi	3108	1.595.462.505,35	954.100.005,69
Şahıs Şirketi	1	746.957,80	485.522,57
<i>Kollektif</i>	1	746.957,80	485.522,57
Sermaye Şirketi	811	1.654.209.606,46	925.460.447,92
<i>Limited Şirket</i>	719	1.414.977.404,57	798.478.114,24
<i>Anonim Şirket</i>	92	239.232.201,89	126.982.333,68
Kooperatif	39	41.163.249,54	22.168.166,24
Birlik	8	7.950.372,95	4.056.731,17
Toplam	3967	3.299.532.692,10	1.906.270.873,59

Kaynak:TKDK <https://www.tkd.gov.tr/Projelismeleri/ImzalananSozlesmeler>

Tablo 9. Fesih Edilen IPARD II Sözleşmelerinin Hukuki Statüye Göre Dağılımı

Hukuki Statü	Fesih Edilen Sözleşme Sayısı	Toplam Uygun Harcama Tutarı (TL)	TKDK Katkısı (TL)
Gerçek Kişi	291	260.436.270,66	155.109.838,08
Şahıs Şirketi	0	0	0
<i>Kollektif</i>	0	0	0
Sermaye Şirketi	121	251.002.201,41	139.111.854,24
<i>Limited Şirket</i>	111	226.507.027,97	125.938.817,81
<i>Anonim Şirket</i>	10	24.495.173,44	13.173.036,43
Kooperatif	4	2.739.376,19	1.599.689,28
Birlik	1	310.224,44	170.623,44
Toplam	417	514.488.072,70	295.992.005,04

5. Sonuç

İmalat sanayisinde yıllık girişim sayısı, üretim değeri ve satış değeri istatistiklerine baktığımızda sürekli bir yükseliş eğiliminde olduğu görülmektedir. Bunu IPARD II programının başarısı olarak yorumlayabilirsek de en fazla destek alan beş ilin süt üretimlerine baktığımızda üretimdeki artışların istikrarlı bir seyir izlediğini söyleyemeyiz. Süt üretim artışları ya binde ile ifade edebileceğimiz kadar küçük olmuş ya da hiç artış olmamış aksine azalış yaşanmıştır. Bu bilgilerden hareketle programın kısmen de olsa başarı sağladığını ifade edebiliriz. Arıcılık faaliyeti alanında da üretim ve kovan sayısı artışlarından yola çıkarak kısmi bir başarı sağlandığı söylenebilir.

IPARD II kapsamında en fazla yatırım planlanan ve destek verilen illerin tarımsal işsizlik, istihdam ve tarımsal işgücüne katılım oranlarına baktığımızda programın kırsal kalkınmada başarılı olma yönünde çok fazla bir etkisi olduğu görülmemiştir. Programın olumlu etkileri elbette vardır ancak işsizlik oranları dalgalı bir seyir izlemektedir. Ayrıca tarımsal işgücüne katılmayanların oranlarında da bazı bölgelerde artışlar olduğu göze çarpmaktadır.

101 ve 302 nolu tedbirin hem planlanan yatırım değeri hem de imzalanan sözleşme sayısı bakımından öne çıktığı görülmektedir. Faydalanıcılar daha çok süt, kırmızı et, kanatlı eti kapsamında fiziki varlıklara yönelik yatırımlar yapmayı tercih etmişlerdir. 302 nolu tedbir kapsamında ise daha çok bitkisel üretimin çeşitlendirilmesine yönelik tıbbi ve aromatik bitki yetiştiriciliği, arıcılık faaliyetleri ile zanaatkarlık ürünlerine yönelik yatırım planlamışlardır. Tarımsal kalkınma ve beraberinde ülke kalkınması için lokomotif olarak değerlendirilebilecek süt, et, meyve-sebze işleme tesisleri gibi tarımsal sanayi yatırımları ile makine parkları ve enerji yatırımlarına talep azdır. Bunda söz konusu tesislerin oluşturulabilmesinin yüksek maliyet gerektirmesi, bu tesislerin hem oluşum hem de devamlılığının sağlanması aşamasında teknik bilgi sahibi kalifiye iş gücüne ihtiyaç duyulmasının da payı vardır. Ancak tarımsal ürünün işlenerek katma değerinin ve pazarlama gücünün artırıldığı da bir gerçektir. Tarımsal kalkınmanın, uluslararası rekabet edebilmenin sağlanması ve tarım ürünlerinden yüksek gelir elde edilebilmesi bu ürünlerin işlenmesi ve pazarlanmasına yönelik yatırımların artırılmasına bağlıdır. Desteklerin öncelikli olarak 103 tedbiri kapsamında verilmesi ve tarım üreticisini işleme tesisi ve pazarlama yatırımlarına yönlendirilecek düzenlemelerin yapılması önerilmektedir.

Yatırımcının, program kapsamında destek alabilmesi için yatırım projesi dosyasında yatırımı ciddi bir şekilde planlaması ve gerçekçi bir yatırım olduğu noktasında yetkili kişi ve kurumları ikna etmesi gerekmektedir. Ayrıca proje dosyasında bir finansman kaynağı gösterilmesi lazım. Örneğin 5 milyarlık bir süt tesisi yatırımı için 5 milyar 500 milyonluk bir finansman kaynağı gösterilmesi gerekmektedir. Bu finansman kaynağı yatırımcının banka hesabındaki para, teminat mektubu, gayrimenkul olabileceği gibi birinci derece akrabaları üzerine kayıtlı menkul ve gayrimenkul mal varlıkları da olabilir. Yatırım dosyası hazırlandıktan ve proje yetkili kişi ve kurum tarafından onaylandıktan sonra hibe desteği hemen ödenmemektedir. Yatırımın en azından bir kısmının başlaması ve tamamlanması, başlayan ve tamamlanan bu tesisin yetkili kişilerce denetlenmesi gerekmektedir. Yatırım, izleme komitesi tarafından izlenmekte, ilgili mevzuat ve özellikle de AB müktesebatı ile uyumlu olup olmadığı hususu tespit edilmektedir. Örneğin, tesis inşasında kullanılan demirin kalınlığı mevzuata uygun mu yoksa olması gereken kalınlıktan daha az kalınlıkta bir demir mi kullanılmış? Gıda tesisi AB'nin gıda güvenliği ve çevre standartlarına uygun mu? Alanında uzman kişiler, gerçekleştirilen yatırımın ilgili mevzuata ve AB müktesebatına uygunluğunun yanında 'gıda güvenliği' açısından da değerlendirmeler yapmaktadır. Söz konusu tesis denetimden geçtikten sonra hibe almaya hak kazanmaktadır. Bu sebeple yatırımcının hibe almaya hak kazanana kadar geçen sürede yapacağı harcamalar için de ek bir finansman kaynağına ihtiyacı olacaktır.

Ülkemizde pek çok banka çiftçi kredisi sağlamaktadır. 2009 Aralık ayında toplam sektör kredilerinin % 11'i ziraat ve balıkçılık alanında kullanılan krediler iken bu oran Aralık 2019'da binde 2'ye düşmüştür. 10 yıllık bir süre içerisinde ziraat ve balıkçılık faaliyetlerine istinaden kullanılan kredilerde ciddi bir azalış olmuştur. Aralık 2009'da ziraat ve balıkçılık alanında kullanılan kredilerin % 69'u kamu bankalarından sağlanmıştır. Aralık 2014 ve Aralık 2019'da bu oran sırasıyla % 64 ve % 72'dir. Tarımsal faaliyetler çoğunlukla kamu bankaları tarafından finanse edilmiştir. Özel bankaların tarım sektöründeki risk ve belirsizlikten ötürü kredi vermekten kaçındıklarını söyleyebiliriz. Ayrıca risklerini azaltmak için çok ciddi ipotek, teminat, kefil istediklerinden çiftçi bu istekleri karşılayamamakta ve finansman ihtiyacını giderememektedir. Bankaların çiftçiye kredi verirken izledikleri prosedür biraz olsun yumuşatılmalıdır. Gayrimenkul ipoteği gibi formaliteler azaltılmalıdır. Tarım üreticisi bankalardan uzun vadeli kredi temin edememektedir. Bu sebeple uzun vadeli kredilerin artırılması şarttır.

Bütün bu bilgilerden hareketle kırsal kalkınma hibelerinin tarımda uzun vadeli bir iyileşme ve kalkınma sağlamaktan çok geçici bir iyileşme yaratma seviyesinde olduğu sonucuna ulaşabiliriz.

Ülkemizin her dönem değişikliğe uğrayan tarım politikalarına değil; milli, uzun vadeli ve istikrarlı bir şekilde uygulanabilecek, çözüm ve sonuç odaklı tarım politikalarına ihtiyacı vardır. ABD, her yıl GSMH'sının % 1 ila % 1,5'ünü tarımsal desteklere ayırmaktadır. Ülkemizde yürürlükte olan 5488 sayılı tarım kanununun 21.

maddesinde; bütçeden, tarım için ayrılacak kaynağın GSMH'nın % 1'inden az olamayacağı ifade edilmektedir. Uygulamada bu husus göz ardı edilmektedir. Tarımsal desteklere GSMH'nın en az % 1'i kadar bütçe ayrılması zorunludur.

Kaynakça

AKIN, S. ve YILDIZ, F. (2005, Aralık). Kırsal Kalkınma Sorunlarının Çözümünde IPARD Ajansı. Tarım ve Köy İşleri Bakanlığı Dergisi, 166, 42-47.

AKSOY, E., USLU, K. ve DEDE, İ. (2005, Aralık). Türkiye'nin AB Kırsal Kalkınma Politikalarına Uyum Çalışmaları. Tarım ve Köy İşleri Bakanlığı Dergisi, 166, 32-35.

AYDEMİR, C. ve PIÇAK, M. (2008). Ekonomik Gelişme Sürecinde Tarım Sanayi İlişkilerinin Sektörler Arası Bütünleşmeye Etkileri. DÜ Ziya Gökalp Eğitim Fakültesi Dergisi, 10, 129-147.

BOZOĞLU, M., CİNEMRE, A. ve CEYHAN, V. (2000, Eylül). Tarımsal Sanayinin Geliştirilmesinde Kooperatifleşme. IV. Ulusal Tarım Ekonomisi Kongresi, Tekirdağ.

ÇETİN, B. (2014). Tarımsal Finansman. Ankara: Nobel Akademi Yayıncılık.

DEMİRBAŞ, N. (2005). Türkiye Ekonomisinde Tarıma Dayalı Sanayinin Yeri ve Önemi. MKU Ziraat Fakültesi Dergisi, 10, 71-81.

DEMİRBAŞ, N. ve TOSUN, D. (2005). Türkiye'de Tarımın Sanayi İle Entegrasyonu Ortaya Çıkan Sorunlar ve Çözüm Önerileri. ADÜ Ziraat Fakültesi Dergisi, 2, 27-34.

DIRAOR, M. (2008). Katılım Öncesi AB Fonları ve Kırsal Kalkınma. Ankara: Devlet Planlama Teşkilatı.

DOĞAN, A. (2010). Kırsal Kalkınma Yaklaşımları ve Türkiye Deneyimi. Ankara: Palme Yayınları

GERAY, C. (2011). Düünden Bugüne Kırsal Gelişme Politikaları. Ankara: Phoenix Yayınevi

GÜMGÜM, U. (2010). Türkiye'de Kırsal Kalkınma Politikaları ve KÖYDES Projesi Uygulaması: Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü (Yüksek Lisans Tezi), Ankara.

GÜRLER, Z. (2016). Tarım Ekonomisi ve Politikası. Ankara: Nobel Akademi Yayıncılık.

KIZILOĞLU, S. (2004, Eylül). Avrupa Birliğine Uyum Çerçevesinde Tarıma Dayalı Sanayinin Gelişmesinde Örgütlenmenin Rolü ve Önemi. Türkiye VI. Tarım Ekonomisi Kongresi, Tokat.

PALA, H. (2008). Tarım Sanayi Entegrasyonu. Tarım ve Köy İşleri Bakanlığı Dergisi, 180, 26-27.

REHBER, E. ve TİPİ, T. (2016). Tarımsal İşletmecilik ve Planlama. Bursa: Ekin Basım Yayın.

ŞAHSUVAROĞLU, L. (2003, Kasım-Aralık). Kırsal Kalkınmada Tarım Sanayi Entegrasyonunun Önemi ve Doğru Anlaşılması. Tarım ve Köy İşleri Bakanlığı Dergisi, 154, 19-21.

TURAN, A. (2000, Eylül). Tarım Sanayi Entegrasyonunda Kooperatiflerin Yeri ve Önemi. IV. Ulusal Tarım Ekonomisi Kongresi, Tekirdağ.

TURHAN, S. (2005, Aralık). Katılım Öncesi AB Kırsal Kalkınma Politikaları ve Türkiye. Tarım ve Köy İşleri Bakanlığı Dergisi, 166, 36-41.

YAVUZ, F. (2005). Türkiye'de Tarım. Ankara: Tarım ve Köy İşleri Bakanlığı.

YEŞİLYURT, E. (2008). İmalat Sanayinde Sektörel Dönüşüm Oranları. Ege Akademik Bakış, 8 (1), 339-354.

YILDIZTEKİN, İ. (1987). Tarımın Finansmanı ve Finans Kuruluşları: Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü (Yüksek Lisans Tezi), Ankara.

YÜCER, A. (2009). Türkiye’de Kırsal Kalkınma. Ankara: Türkiye Teknik Elemanlar Vakfı Yayınları.

İNTERNET KAYNAKLARI

ANKARA ÜNİVERSİTESİ. (t.y.). Sanayi Coğrafyası. Erişim Adresi: https://acikders.ankara.edu.tr/pluginfile.php/90972/mod_resource/content/0/Hafta%203-Sanayinin%20%C3%96l%C3%A7%C3%BClmesi%20ve%20B%C3%BCy%C3%BCkl%C3%BC%4%9F%C3%BC.pdf

KAMUYU AYDINLATMA PLATFORMU. (2019, Ekim). Erişim Adresi: <https://www.kap.org.tr/tr/>

TARIM VE KIRSAL KALKINMAYI DESTEKLEME KURUMU. (t.y.). Erişim Adresi: <https://www.tkd.gov.tr/>

T.C. CUMHURBAŞKANLIĞI STRATEJİ VE BÜTÇE BAŞKANLIĞI. (t.y.). Erişim Adresi: <http://www.sbb.gov.tr/>

T.C. GIDA TARIM VE HAYVANCILIK BAKANLIĞI. (2015). Ulusal Kırsal Kalkınma Stratejisi. Erişim Adresi: [https://kdp.tarim.gov.tr/UKKS%20\(2014-2020\).pdf](https://kdp.tarim.gov.tr/UKKS%20(2014-2020).pdf)

T.C. TARIM VE ORMAN BAKANLIĞI. (t.y.). Erişim Adresi: <https://www.tarimorman.gov.tr/>

T.C. TARIM VE ORMAN BAKANLIĞI Tarım Reformu Genel Müdürlüğü. (2018). IPARD II Programı Yatırımcı Rehberi. Erişim Adresi: <https://ipard.tarim.gov.tr/Content/IPARDYATREH.pdf>

TÜRKİYE İSTATİSTİK KURUMU. (t.y.). Erişim Adresi: <http://www.tuik.gov.tr/Start.do>

TÜRKİYE’DE DÖVİZ KURU VE ENFLASYON ARASINDAKİ İLİŞKİNİN ÇOKLU YAPISAL KIRILMALI EŞBÜTÜNLEŞME ANALİZİ

MULTIPLE STRUCTURAL BREAK COINTEGRATION ANALYSIS OF THE RELATIONSHIP BETWEEN EXCHANGE RATES AND INFLATION IN TURKEY

Ufuk ALKAN*

Canan DAĞIDIR**

ÖZ

Döviz kurlarında meydana gelen değişimler, ölkeler arasındaki ticari ilişkilerin yanında, enflasyon gibi makroekonomik değişkenler üzerinde de etkiler yaratabilmektedir. Bununla birlikte 1980’lerden sonra finansal serbestleŐme ile birlikte Türkiye gibi ithalata dayalı üretim yapan ölkelerde, döviz kurlarındaki artışın maliyetlere yansiyarak yurtiçi fiyat düzeyini etkilediği gözlemlenmektedir. Bu nedenle çalışmamızın amacı döviz kurlarındaki değişim ile enflasyon arasındaki etkinin yönünü ve şiddetini incelemektir. Bunun için 2005:01-2019:07 arası ortalama dolar kuru, ortalama euro kuru, TÜFE ve ÜFE aylık verileri kullanılarak, Kapetanios (2005) çoklu yapısal kırılmalı birim kök testi, Maki (2012) çoklu yapısal kırılmalı eşbütünleşme testi ve Granger nedensellik testi ile analizler yapılmıştır. Döviz kurları ve enflasyon endeksleri arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisinin varlığı tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Döviz Kuru, Enflasyon, Geçiş Etkisi, Çoklu Yapısal Kırılma, EŞbütünleşme Analizi

JEL Sınıflandırma Kodları: C10, C30, E31, F31.

ABSTRACT

Changes in exchange rates can affect macroeconomic variables such as inflation as well as the trade relations between countries. However, in line with the financial liberalization after the 1980s, it is observed that increase in exchange rates are reflected in costs, and in turn, affect the domestic price level in countries that perform production based on imports, such as Turkey. Therefore, our study aims to investigate the direction and extent of the impact between inflation and changes in the exchange rates. For this, average USD rate, average Euro rate, CPI and PPI monthly data between January 2005 and July 2019 were used to perform analyses via Kapetanios's (2005) multiple structural break unit root test, Maki (2012) multiple structural break cointegration test, and Granger causality test. A two-way causality relationship was found between exchange rates and inflation indices.

Keywords: Exchange Rate, Inflation, Pass-Through Effects, Multiple Structural Break, Cointegration Analysis

JEL Classification Codes: C10, C30, E31, F31.

* Dr. Öğr. Üyesi, Marmara Üniversitesi, Bankacılık ve Sigortacılık Yüksekokulu, Bankacılık Bölümü, İstanbul/Türkiye, ualkan@marmara.edu.tr, ORCID: 0000-0002-0586-8146.

** Dr. Öğr. Üyesi, Marmara Üniversitesi, Bankacılık ve Sigortacılık Yüksekokulu, Bankacılık Bölümü, İstanbul/Türkiye, cdagidir@marmara.edu.tr, ORCID: 0000-0001-7230-6373.

1. Giriş

Dünyada globalleşmeyle birlikte özellikle gelişmekte olan ülkelerin en büyük sorunlarının başında enflasyon ve döviz kurlarında aşırı oynaklık gelmektedir. Bununla birlikte iktisat literatüründe bu iki değişkenin birbiriyle ilişkili olduğu ifade edilmekte ve tartışılmaktadır. Döviz kuru enflasyon ilişkisi, bir ülkede döviz kurlarında bir artış ya da azalma olması durumunda enflasyonu hangi yönde ve ne oranda etkileyip etkilemediğidir. Döviz kuru hareketlerinin kısa ve uzun vadede enflasyon üzerindeki etkisi iktisatçılar tarafından “geçiş etkisi” (pass-through effects) olarak adlandırılmaktadır.

Döviz kurunun enflasyona etkisi Türkiye gibi ithalata bağımlı üretim gerçekleştiren ülkelerde özellikle daha şiddetli olabilmektedir. Döviz kurlarında bir artış olması durumunda artan ithal mal fiyatları maliyet artışına neden olmakta ve bu da yurtiçi fiyatlarına yansımaktadır. Kur artışının enflasyona etkisi yukarıda bahsedildiği üzere yurt dışından ara ve sermaye malı ithalatının maliyetini artırarak fiyatlara yansması geçiş etkisi kanallarından sadece bir tanesidir (Dereli, 2018: 141). İkinci olarak döviz kurlarındaki aşırı oynaklığın ekonomide yaratacağı belirsizlikte yurtiçi fiyatları arttıran bir etkidir. Geçiş etkisinin üçüncü ve son kanalı ise dolarizasyonun yüksek olduğu ülkelerde özellikle üretim faktörlerinin (emek-sermaye-doğal kaynak) gelirinin yabancı paralara endekslenmesi durumunda döviz kurlarında meydana gelen artışların ücret, faiz ve kira üzerinden maliyetleri ve enflasyonu etkilemesi şeklinde ortaya çıkmaktadır (Svensson, 2000: 154).

Döviz kuru ve enflasyon arasındaki olumsuz etkiye karşıt görüşte olanlar; döviz kurlarında artışın ulusal paranın değerinin düşmesine neden olacağı, bu nedenle ihracat mallarının yabancılar açısından ucuzlaması dolayısıyla ihracatı da arttıran bir durum söz konusu olacağını savunmaktadırlar. Bu nedenle bazı iktisatçılar tarafından, ihracat artışının ülke ekonomisine sağlayacağı döviz getirisinin, kurların ithalat maliyetini artırması nedeniyle enflasyonda yaratacağı etkiyi sınırlayacağı ve enflasyonist bir durum yaratmayacağı ifade edilmektedir.

Türkiye gelişmekte olan bir ülke olarak kur değişimlerinden, ithalat maliyeti yoluyla, üretici ve tüketici beklentilerini etkilemesi dolayısıyla ve de faktör maliyetlerine etkisi sebebiyle fazlasıyla etkilenmektedir. Özellikle 2001 krizi sonrası Türkiye’de döviz kuru sisteminin sabit kur sistemi yerine dalgalı kur rejimine yerini bırakması, ülke ekonomisini dış ekonomik gelişmelere daha açık hale getirmiştir. Fakat Türkiye 2002 yılından itibaren enflasyon hedeflemesi rejimine geçmiş ve bununla birlikte döviz kurunun enflasyona etkisinde azalma beklentisine girilmiştir. Daha açık bir ifade ile para otoritesi tarafından enflasyon hedeflemesi rejimi ile birlikte geçiş etkisinin zayıflaması beklenmektedir (Damar, 2010: 56). Türkiye’de öncelikle 2002-2005 arası örtük enflasyon hedefleme rejimi uygulanmış, 2006 sonrasında günümüze açık enflasyon hedefleme rejimine geçilmiştir (Durmuş, 2018: 183). Bu nedenle çalışmada Türkiye’de açık enflasyon hedeflemesi rejimine geçiş sonrası inceleme yapılmıştır.

Çalışmada öncelikle sabit ve esnek kur sistemleri ve geçiş etkisi incelenmiştir. Daha sonra Klasik, Keynesyen ve Parasalcı iktisatçıların döviz kuru ve enflasyon ilişkisine yönelik teorilerine yer verilmiştir. Devamında Türkiye’de döviz kuru ve enflasyonun 2008 sonrası gelişimi grafiksel olarak analiz edilmiştir. Son olarak ise, öncelikle literatürde konu ile alakalı çalışmalara yer verilmiş ve 2005-2019 arası Türkiye ekonomisi döviz kuru ve enflasyon aylık verileri kullanılarak ampirik bir uygulama ile çalışma tamamlanmıştır.

Bu çalışma Amerikan doları ve euro para birimlerini ayırıştırarak, bu kurların yurt içi fiyatlar üzerindeki (ÜFE ve TÜFE) etkilerini incelemekte ve iktisat literatürüne katkı sağlamaya çalışmaktadır.

2. Döviz Kuru Sistemleri ve Döviz Kurunun Fiyatlara Geçiş Etkisi

Döviz kuru kavramı bir ülke parasının diğer ülkelerin paraları cinsinden fiyatını, diğer bir ifadeyle değişimini ifade eder. Döviz kurundaki değişim bir ülkedeki ithalatın maliyeti üzerinde etkili olduğundan tüketim düzeyi üzerinde belirleyici bir rol oynamaktadır. Döviz kurundaki dalgalanmaların üretim ve enflasyon üzerinde yarattığı etki, ekonomi politikalarını da etkilemektedir. (Mishkin, 2006, 432). Ekonomi politikaları açısından uygulanacak döviz kuru sisteminin seçiminde ekonomik istikrarın sağlanması önem arz etmektedir.

Döviz kuru sistemleri temel olarak üç gruba ayrılabilir. Bunlar; sabit kur sistemi, serbest kur sistemi ve bu iki yöntemin farklı ağırlıklarından oluşan karma döviz kuru sistemleridir. Sabit kur sisteminde devlet ya da Merkez Bankası gibi döviz piyasasında yapılan işlemleri sınırlayan bir otorite tarafından döviz kuru belirlenmektedir. Sabit kur sisteminde Merkez Bankası’nın alıcı ve satıcı olarak müdahale edebilmesi için elinde yeterli miktarda altın ve döviz stokunun bulunması gerekir (Parasız, 2000: 544-546). Dalgalı kur sistemi olarak da bilinen esnek kur sisteminde ise hükümet müdahalesi olmadan döviz kurları piyasadaki döviz arz ve talebine bağlı olarak belirlenmektedir. Sabit kur sisteminin aksine kur istikrarını sağlamak için orta vadede dış rezerv kullanımına gerek kalmaz, dış denge kendiliğinden sağlanır (Seyidoğlu, 2013: 13-14). Sabit kur sistemi ve esnek kur sistemi farklı avantajlara ve dezavantajlara sahip olduğundan çeşitli yönleriyle eleştiri konusu olmuşlardır.

Sabit kur sistemini savunan yaklaşıma göre; belirsizliğin daha az olduğu bir ortam sağlanmakta, uluslararası ticaret ve yatırımlar için istikrarı bozan dalgalanmalar ortadan kalkmaktadır (Parasız, 2000: 544). Sabit kur sisteminde istikrar bozucu spekülasyonlar esnek kur sistemine göre daha az görülmektedir. Döviz hareketlerindeki dalgalanmalar daha az olacağı için faiz düzeyi daha düşük gerçekleşmektedir. Sabit döviz kuru sistemi fiyat istikrarının korunmasını ve enflasyonun düşük tutulmasını sağlar, bilanço dengesinin ve rezervlerin korunmasında destekleyici rol oynar (Bağış, 2016: 372). Sabit döviz kuru sistemini savunan görüşe göre sahip olduğu avantajlar nedeniyle ekonomi politikalarında istikrarı sağlayacak olan döviz kuru sistemi olarak sabit kur sistemi tercih edilmelidir. Ancak sabit kur sistemi ortaya çıkardığı kısıtlamalardan dolayı çeşitli yönleriyle eleştirilmektedir.

Sabit döviz kuru sistemi merkez bankalarının bağımsız bir politika izlemelerini zorlaştırmaktadır. Merkez Bankası'nın uyguladığı para politikası ile döviz kurunun sabitlendiği ülkede uygulanan para politikası çelişebilir. Bu durum, Merkez Bankası müdahalelerini ve döviz rezervlerinin azalmasını beraberinde getirebilir. Sermaye hareketlerindeki serbestlik sermaye girişleri ile enflasyonu artırabilir, sermaye çıkışları yoluyla rezervlerde azalmaya neden olabilir (Karluk, 2009: 551). İktisadi birimler sabit kur ortamında daha fazla risk almakta, böylece ülke para birimi spekülatif ataklara açık hale gelmektedir (Çinko, 2019: 230). Sermaye hareketlerinin serbest olduğu ekonomilerde sabit döviz kuru uygulaması giderek zorlaşmış, bu sistem yarattığı kısıtlılıklar nedeniyle terk edilmiş, pek çok ülke esnek kur sistemine geçmiştir.

Esnek kur sistemini savunan görüşe göre, esnek döviz kuru sisteminde etkin işleyen bir döviz piyasası oluşur. Kur istikrar hedefinin olmadığı bu sistemde merkez bankaları para politikası uygulamalarında daha bağımsız ve etkindir (Karluk, 2009: 551). Esnek kur sistemi ödemeler bilançosu dengesizliklerini sürekli ve düzenli olarak düzeltme imkanı sağlar. Esnek kur sistemini savunanlara göre hükümet müdahalesine gerek yoktur. Çünkü ülke rezervlerinde artış veya azalış meydana gelmez (Parasız, 2000: 542). Ancak bu avantajların yanı sıra esnek kur sistemi döviz kuruna ilişkin ortaya çıkardığı belirsizlikler nedeniyle eleştirilmektedir. Sermaye hareketlerinin serbestliğine bağlı olarak ülkeye ani sermaye giriş ve çıkışları ile döviz kurunda büyük oynaklıklar yaratabilir (Özatay, 2011: 376). Spekülasyonlar istikrar bozucu etkiler yaratır. İthal girdi ve tüketim malları üzerinden yurtiçi enflasyona etki edebilir. Para politikaları ve mali politikadaki bağımsızlık mali disiplinin bozulmasına yol açabilir. Bağımsız para politikası uygulamaları enflasyon artışına neden olabilir (Bağış, 2016: 377).

Kur rejimlerinin tercih edilmesinde ülkenin dışa açıklık derecesi, finansal gelişmişlik düzeyi, ekonominin büyüklüğü gibi faktörler etkili olmaktadır. Kur rejimi tercihi, her ülke için farklılık gösterebilen bu öznel koşulların yanı sıra "imkansız üçleme" (impossible trinity) hipotezini de göz önünde bulundurmaya gerektirir. Frankel (1999) tarafından ortaya atılan bu hipoteze göre bir ülkede finansal piyasalara entegrasyon, bağımsız para politikası uygulaması ve kur istikrarının aynı anda gerçekleşmesi mümkün değildir. Bir ülke bu üç hedefin en az birinden vazgeçmelidir. Finansal piyasalar arasında entegrasyonun artması döviz kuru istikrarı ile bağımsız para politikası arasında seçime zorlamaktadır (Frankel, 1999: 6-8).

Döviz kurunun bir çapa olarak kullanıldığı para politikalarında güven en önemli unsurdur. Enflasyonist beklentilerin azaltılması amacıyla uygulanan sabit döviz kuru hedeflemesinde yüksek yabancı para cinsinden yükümlülüğe sahip olan bir ülkede döviz kurlarındaki değişim finansal krizlere yol açabilir. Spekülatif atakların yıkıcı etkisinin azaltılması için Merkez Bankası'nın parasal büyüklükler üzerinde kontrolünün artması, döviz kurunda sistem değişikliği ihtiyacını ortaya çıkarabilir (Kahyaoğlu, 2016: 200). Günümüzde birçok ülkede geçerli olan döviz kuru sistemi olarak kurlarda bir ölçüde değişmeye izin veren yönetimli dalgalanma sistemi uygulanmaktadır (Seyidoğlu, 2009: 431).

1980'li yıllarda başlayan ve 1990'lı yıllarda hızlanan finansal liberalizasyon hareketinin pek çok ülkede zamanla uygulama alanı bulmasıyla birlikte sabit kur sisteminin sürdürülmesi giderek zorlaşmıştır. Birçok ülke kısa süre içinde ekonomik krizlerle karşı karşıya kalmış, gelişmekte olan ülkelerde döviz krizleri yaygınlaşmıştır. 1990 Brezilya, 1994 Meksika, 1997 Doğu Asya, ve 2002 Arjantin döviz krizleri ortaya çıkmıştır (Mishkin, 2006: 474). Bu krizlerin yanı sıra 1998 Rusya krizi, 1994 ve 2000-2001 Türkiye krizlerinde yanlış döviz kuru politikaları, finansal liberalizasyon uygulamalarına ilişkin yapısal ve yasal düzenlemelerin eksikliği, bankacılık sistemindeki zayıflıklar, uluslararası sermaye hareketlerinin ortaya çıkardığı istikrarsızlıklar dikkat çeken temel sorunları oluşturmuştur (Ağcakaya, 2015: 97). 1990'lı yılların başında gelişmekte olan ülkelere yaşanan döviz krizleri ile birlikte birçok ülkede sabit döviz kuru uygulaması terk edilerek enflasyon hedeflemesi politikasına geçilmiştir.

Ekonomideki şoklara karşı daha esnek bir yapıya sahip olan enflasyon hedefleme stratejisinde esnek döviz kuru sistemi benimsenmekte ve ekonomik şoklara karşı daha hızlı bir karar alma mekanizması bulunmaktadır (Kahyaoğlu, 2016: 201) Enflasyon hedeflemesi kolay anlaşılır ve şeffaftır. Açık bir sayısal enflasyon hedefinin ilan ediliyor olması Merkez Bankası'nın hesap verebilirliğini artırmaktadır. Enflasyonun çapa olduğu enflasyon hedefleme stratejisi başarılı bir performans göstermekle birlikte çeşitli yönleri ile eleştirilmektedir (Mishkin, 2006: 405). Enflasyon hedefinin geç gerçekleşmesi Merkez Bankası için kredibilite sorunu yaratır, hesap verebilirliği azaltır. Hedeflenenin üzerinde çıkan bir enflasyon ise sıkı para politikası uygulamaları ile iktisadi büyümeyi

yavaşlatabilir. Ani döviz çıkışları kurları yükselterek ödemeler bilançosu dengesini bozabilir, faiz oranları daha volatil hale gelerek finansal istikrarsızlıklara yol açabilir. (Çinko, 2019: 235).

Esnek döviz kurunun temel alındığı enflasyon hedeflemesi sisteminde özellikle gelişmekte olan ülkelerde döviz kurunun göz ardı edilmesi ekonomide istikrarsızlıklara yol açabilir. Döviz kurlarındaki değişim yurtiçi fiyatlar genel düzeyini artırarak enflasyon üzerinde etkili olabilir. Döviz kurundaki bir değişimin ithal ve ihracat mallarının fiyatları üzerinden yurtiçi fiyatları etkilediği bu durum döviz kurlarının fiyatlara geçiş etkisini yaratır. Döviz kurunun geçiş etkisi ithal ve ihracat fiyatlarının yanı sıra tüketici fiyatları, yatırımlar ve ticaret hacmi üzerinden de yurtiçi fiyatlar genel düzeyini etkilemektedir. Ancak enflasyon üzerinde etkili olan temel faktör ithalat ve ihracat fiyatlarıdır. Döviz kurunda yükselmenin yaşandığı bir ekonomide ithal mallardaki fiyat artışı oranı ile ihracat mallarının aynı oranda ucuzlaması geçiş etkisinin tam olduğunu göstermektedir. Döviz kurlarındaki geçiş etkisinin boyutu dış talep esnekliğine bağlı olarak değişiklik gösterecektir (Seyidoğlu,2009: 452; Darvas, 2001: 4). Döviz kuru geçiş etkisinin düşük oluşunun daha bağımsız bir para politikası uygulanmasına imkan verdiği ve enflasyon hedeflemesini kolaylaştırdığı düşünülmektedir.

3. Döviz Kuru ve Enflasyon İlişkisi: Teorik Yaklaşımlar

İktisadi düşüncede döviz kuru bir ülke ekonomisi için dış ekonomik gösterge olarak kabul edilmekte ve kurda yaşanan değişim iç ekonomik göstergelerden biri olan fiyatlar genel düzeyinde değişmeye neden olabilmektedir. Döviz kurundaki değişimler özellikle gelişmekte olan ve genel itibarıyla üretimi ithal girdiyle dışarıya bağımlı ülkelerde fiyat istikrarsızlığına neden olmaktadır. Bunun nedeni artan döviz kuru ile ithal mal fiyatlarının pahalılaşması ve bu artışın ülke içi fiyatlara yansımadır (Altıntaş, 2014:164).

İktisatçılar genel olarak döviz kuru ve enflasyon arasındaki ilişkiyi kabul etmektedirler. Fakat teoride bu ilişki kabul edilse de iki hususta tartışmalar ortaya çıkmaktadır. Birincisi döviz kuru ve enflasyon arasındaki ilişkiden çok bunun ne derecede fiyatlara yansıdığı konusudur. Örneğin parasalcı iktisatçılar tarafından, döviz kurunda bir değişim meydana geldiğinde bunun yurtiçi fiyatlara da aynı oranda yansıtacağı görüşü kabul edilmektedir. Fakat 1980'li yılların ilk yarısında ABD ekonomisinde doların değer kazanmasına rağmen ithal fiyatlarının aynı oranda azalmaması, kurun geçiş etkisinin düşük olduğuna inancın artmasını sağlamıştır (Steel ve King, 2004: 301).

İkinci tartışma konusu ise enflasyon ile döviz kuru arasındaki ilişkinin yönü hakkındadır. Çoğu iktisatçı tarafından döviz kurunda bir yükselme meydana geldiğinde beraberinde enflasyonun da bundan etkileneceği kabul edilmektedir (Seyidoğlu,1994:280–281). Burada belirtilen döviz kurundan enflasyona doğru bir nedensellik olduğu yönündedir. Fakat 2016 yılında Nijerya'da yapılan bir çalışmada (Timothy ve Ada, 2016) enflasyondan döviz kuru oynaklığına doğru tek yönlü bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir.

Döviz kuru ve enflasyon ilişkisi hakkındaki teorik literatür para arzı, toplam arz/talep, döviz arz/talebi ve esneklik gibi makroekonomik faktörleri inceleyen yaklaşımları içermektedir.

Kur istikrarı ile bir ülke parasının değeri korunmakta ve bu şekilde dış ticaret riskleri azalmaktadır. Fakat bu sistemde döviz kurlarında bir yükselme gözlemlenirse, döviz talebi azalırken, döviz arzı artmaktadır. Artan döviz kuru ile birlikte yurtiçi malların diğer ülkeler nezdinde ucuzlaması sonucunda ülke ihracatı artmakta, ülkeye altın girişi hızlanmaktadır. Klasik iktisatçılar tarafından tam istihdam varsayımı ve miktar teorisine göre para arzındaki artışlar fiyatlar genel düzeyini artırmaktadır. Yani bir ülkede fiyat artışı olması ihracatı azaltmaktadır (Alacahan, 2011: 142). Azalan ihracat ile yeniden döviz talebi artarken, döviz arzı azaltmakta ve kur seviyesi başlangıç düzeyine geri dönmektedir. Klasik iktisatçılar, ekonominin tam istihdamda dengede olması nedeniyle toplam arz ve talebin her zaman birbirine eşit olacağı ve üretilen her malın satılacağını varsayılmaktadır. Fiyat ve ücretlerdeki esneklik enflasyonun oluşmasına neden olmamaktadır. Klasiklere göre ekonomiye doğrudan bir müdahale olmaksızın para politikası araçları ile para arzı azaltılarak enflasyonun durdurulması mümkün olacaktır (Parasız, 2002: 42).

Keynesyen yaklaşımda ise, Kapitalist sistemde, klasik yaklaşımın savunduğu gibi, ekonomi her zaman tam istihdamda dengede değildir. Ekonomi gerek işsizlik gerekse de enflasyon dönemlerinde dengeye gelebilmektedir. Tam istihdam rastgele bir durumdur. İşsizlik ve enflasyonun nedenleri, tasarruf ve yatırım başarısızlıkları gibi bazı ekonomik olaylara bağlanmaktadır (Parasız, 2002: 57-58). Bu durumda ekonomi eksik istihdamda da dengeye gelebilmektedir. Üretimin arz esnekliğinin sonsuz olması ve mevcut atıl kapasitelerin olması nedeniyle kısa dönemde talep artışı ile üretim artmaktadır.

Eksik istihdamda döviz kurlarının artması ve ulusal paranın değer kaybetmesi sonucu ihracatın artıp, ithalatın azalması ülkenin ithal ikame üretim alanlarında toplam talebin yükselmesine neden olmaktadır. Bu durum çoğaltan mekanizmasıyla ekonomiye yansımaktadır. Ücret ve fiyatların rijit olması ve toplam arzın sonsuz esnek olması sonucu toplam talep değişimleri fiyatlar üzerinde herhangi bir etki yapmamaktadır (Alacahan, 2011: 143).

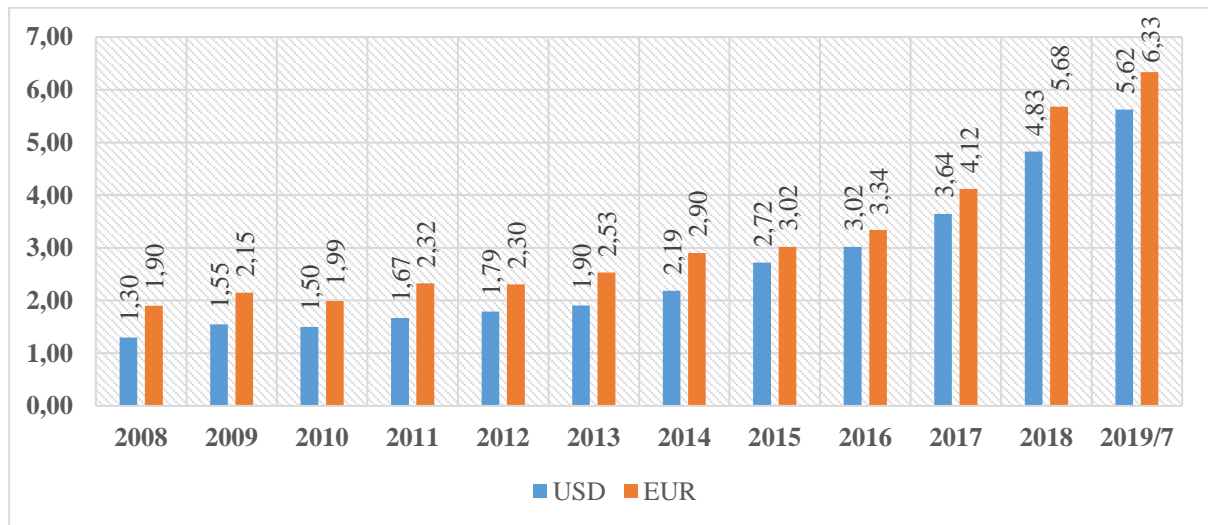
Keynesci nitelikte, döviz kuru ve fiyatlar arasındaki ilişkiyi açıklayan bir diğer teori ise esneklik yaklaşımıdır. Devalüasyonun ihracatı ne oranda ve hangi ölçüde etkileyeceğini açıklayan bir yaklaşımdır. Yaklaşımına göre; döviz kurundaki değişiklikler, ihraç edilen malların hacmi, miktar kompozisyonu ve fiyat yapılarında değişiklikler yaratmaktadır. Devalüasyon durumunda, ithal edilen malların ulusal para birimindeki fiyatı artar, ihracat mallarının yabancı para cinsinden fiyatı düşer. İhracat fiyatları, yurt içi fiyatlara göre artmaktadır. İthal malların yurt içi talebini azaltarak döviz giderlerini azaltmak amaçlanmaktadır. Yabancılar, ihracat mallarını daha ucuz hale getiren ülkenin mallarına olan talebi arttırmaktadır. Bununla birlikte, ihracatı artırmak için, ihracat mallarının arz esnekliği ve dış talebin fiyat esnekliği yeterince yüksek olmalıdır. Bu yaklaşım, diğer faktörlerin sabit kaldığı varsayımına dayanmaktadır ve eksik istihdamdaki bir ekonomi için düşünüldüğü için, döviz kuru değişimleri ve ihracat arasındaki ilişki esnekliğe dayalı bir analizde açıklayıcıdır (Abuşoğlu, 1990: 72-74).

Geleneksel parasal yaklaşım, fiyatlar genel seviyesinde ve döviz kurundaki istikrarsızlığın temel nedeninin aşırı parasal genişleme olduğunu savunmaktadır. Bu model, en basit versiyonu ile yurtiçi fiyat seviyesini dış ticarete işlem gören malların fiyatlarının toplamı olarak tanımlar ve daha sonra temel bir varsayımda bulunur. Bu varsayımına göre, tek fiyat kanunu uygulanır, yani farklı ülkelerdeki fiyatlar aynı para biriminde ölçüldüğünde eşittir. Bu tanım ve varsayımın bir sonucu olarak, döviz kurlarındaki ve dünya fiyatlarındaki yurtiçi ithal mallara birebir yansımakta, yani tam geçişkenlik (complete pass-through) söz konusu olmaktadır (Arı, 2010: 2836-2837). Tek Fiyat Kanununa göre; Benzer malların nerede satıldığına bakılmaksızın, aynı nispi fiyatlarla işlem görmeleri gerekir. Bu, döviz kuru ile malların yurtiçi fiyatları arasında bir bağlantı sağlar (Krugman ve Obstfeld, 2006: 370).

4. Döviz Kuru ve Enflasyonun Türkiye’de Gelişimi

Türkiye’de Cumhuriyet’in kurulmasından günümüze kadar uygulanan kur rejimleri dikkate alındığında sabit kur rejimlerinin ağırlıkta olduğu görülmektedir. Cumhuriyet ilan edildikten sonra 1950 yılına kadar İngiliz sterlini referans para olarak kullanılmıştır. Cumhuriyet’in ilk yıllarında TL sterline bağlı olarak dalgalanmaya bırakılmıştır. 1933 yılında “Ödünç Para Verme İşlemleri Kanunu’nun” yürürlüğe girmesi ile birlikte sabit kur rejimi uygulanmaya başlanmış ve kurlar uzun dönem aralıklarıyla devalüe edilmiştir. 1947 yılında Türkiye, IMF ve Dünya Bankası’na üye olmasıyla birlikte ayarlanabilir sabit kur sistemine geçiş yapmıştır. 1950 yılından sonra ise referans para olarak İngiliz sterlini terk edilerek ABD doları kullanılmaya başlanmıştır. Türkiye 1980’li yıllara gelene kadar döviz kuru rejimlerinin birinci ayağını oluşturan “sabit döviz kuru rejimi” uygulamıştır. Türkiye’de 1981 yılında kambiyo rejimiyle ilgili değişiklikler yapılmış ve tek kur uygulamasının benimsendiği bu dönemde kurların TCMB tarafından günlük olarak ilan edilmesine başlanarak ikinci bir döviz kuru rejimi olan “müdahaleli dalgalı döviz kuru” rejimine geçilmiştir (Arat, 2003: 38). Kur rejimindeki 2000’lerde yapılan üçüncü bir değişiklik ile 2001 krizi öncesinde “bant içinde dalgalanma” rejimi uygulanmış fakat bu rejim uzun süreli olmamış ve 2001 kriziyle birlikte çökmüştür. Türkiye’de kur rejiminde son ve dördüncü önemli değişiklik 2001 ekonomik krizinin ardından yapılmış ve piyasadaki arz ve talep koşullarına göre belirlenen “dalgalı döviz kuru” uygulamasına geçilmiştir (Özçam, 2004: 11-13). Dalgalı kur rejiminde döviz kurları piyasadaki arz ve talep koşulları tarafından belirlenmektedir. Bugün günümüzde halen aynı rejim uygulanmaya devam etmektedir (TCMB, 2019). Grafik 1’de Türkiye’de 2008 sonrası dalgalı kur rejiminde dolar ve euronun değişimi gösterilmektedir.

Grafik 1: Türkiye’de 2008 Sonrası Dolar ve Euro Kuru (TL)

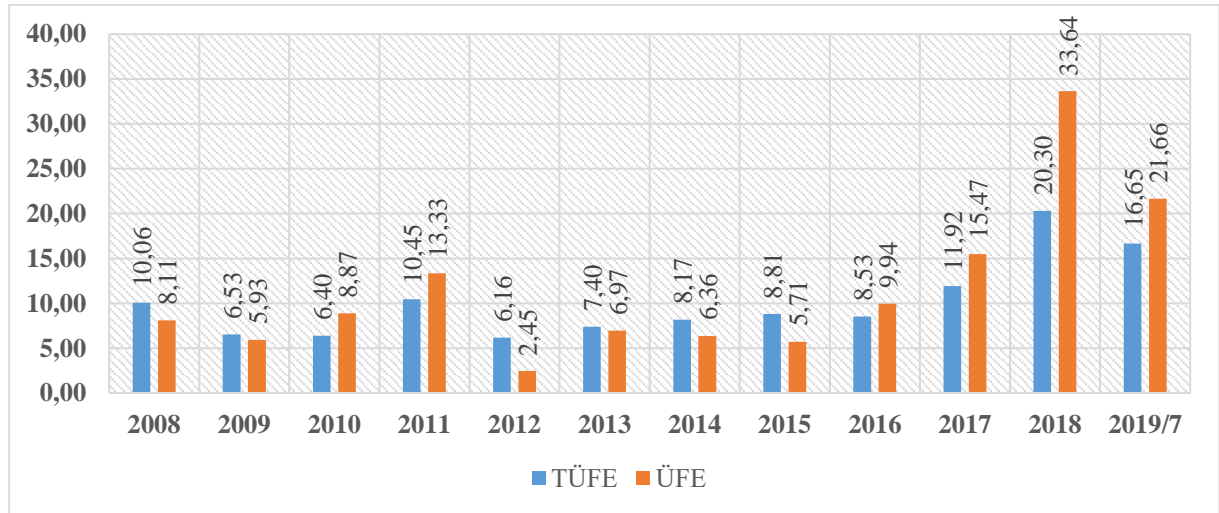


Kaynak: TCMB, Elektronik Veri Dağıtım Sistemi verileri derlenerek tarafımızca hazırlanmıştır.

Çalışmada özellikle 2008 krizi sonrası döviz kuru ve enflasyon ilişkisi incelendiği için bu bölümde 2008-2019:7 arası yıllık döviz kuru ve enflasyon endeksleri grafiksel olarak analiz edilmektedir. Grafik 1’de görüldüğü üzere 2008 yılında dolar kuru 1,30 TL iken euro kuru 1,90 TL’dir. Her iki para biriminin birbirine paritesi (€/ \$) 1,46 seviyesindedir. 2015 yılına kadarki 9 yıllık süreçte dolar kuru yaklaşık %110 oranında artarak (TL değer kaybederek) 2,72 TL seviyesine, euro kuru ise %59 oranında artarak 3,02 TL seviyesine yükselmiştir. 2015 yılından sonra tüm dünyada hem finansal piyasalarda hem de siyaseten yaşanan gelişmeler (Orta Doğu sorunu, göçmen sorunu, Brexit görüşmeleri, FED’in ve AMB’nin faiz kararları, dünya ticaretinde yavaşlama vb.) nedeniyle özellikle gelişmekte olan ülkelerin para birimi hızla değer kaybetmiştir. 2015-2019 arası sadece 4 yıllık süreçte Türkiye’de dolar kuru 2,72 TL’den 5,62 seviyesine yükselerek %106 artmış (TL değer kaybetmiş), euro kuru 3,02 TL seviyesinden 6,33 TL seviyesine yükselerek % 110 oranında artış göstermiştir. Aynı zamanda 2008 yılında 1,46 seviyesinde olan €/ \$ paritesi 2019 yılında 1,12’ye kadar gerilemiştir. Bu oran sadece Türkiye’nin değil Avrupa’nın da para biriminin dolar karşısında değerinin düştüğünün göstergesidir.

Çalışmanın diğer bir ayağını oluşturan enflasyonun tarihsel gelişimine bakıldığında, gelişmekte olan ülkelerde olduğu gibi Türkiye’de de yüksek enflasyon olumsuz etkileri olan önemli sorunlardan biridir. Türkiye’de ilk yüksek enflasyon İkinci Dünya Savaşının etkisini en çok hissettirdiği 1940-1943 yılları arasındaki dönemde gerçekleşmiştir. Daha sonra ise 1970’li yıllardan itibaren iç talep artışından kaynaklanan ithal ara mallarındaki fiyat artışı ve 1974 yılındaki petrol krizinde sanayi sektörünün en önemli girdisi olan petrol fiyatının artışı, ülkede döviz kaybına neden olup, yüksek enflasyona sebebiyet vermiştir. Enflasyonu kontrol altına alabilmek amacıyla TCMB tarafından yıllar itibarıyla para arzının kontrolü, kur çapası (sabit kur rejimi) ve Merkez Bankası bilanço hedeflemesi (net iç varlıklara tavan; net uluslararası rezervlere taban) gibi stratejiler uygulanmıştır. Türkiye’de 2001 krizinden sonra enflasyon hedefleme stratejisine geçilmesine yönelik politikalar oluşturulmaya başlanmıştır (Alparslan ve Erdönmez, 2000). Fakat kriz nedeniyle ortaya çıkan belirsizlik ortamı sebebiyle başarılı bir enflasyon hedefleme stratejisinin uygulanabilmesi için gereken ön koşulların sağlanamamasından dolayı, enflasyon hedefleme stratejisine aşamalı olarak geçilmesine karar verilmiş, ilk olarak “örtük enflasyon hedefleme rejimi” olarak adlandırılan bir ara rejim uygulamaya konulmuştur. 20 Aralık 2004 tarihinde yayınlanan 2005 yılı para politikasında, 2006 yılından itibaren açık enflasyon hedeflemesi rejimine geçileceği ilan edilmiştir. 2006 yılında uygulanmaya başlanan enflasyon hedefleme rejiminin ilk yılında, dünyada önemli gelişmelerin ve dalgalanmaların yaşandığı bir dönem başlamıştır. Bu gelişmeler ve dalgalanmalar Türkiye’nin uygulamış olduğu politikaları ve sonuçlarını etkilemiştir (Peker, 2011: 504). Bugün günümüzde halen Türkiye’de açık enflasyon hedeflemesi rejimi altında uygulama devam etmektedir. Grafik 2’de Türkiye’de 2008 sonrası TÜFE ve ÜFE’deki değişim yüzdesel gösterilmektedir.

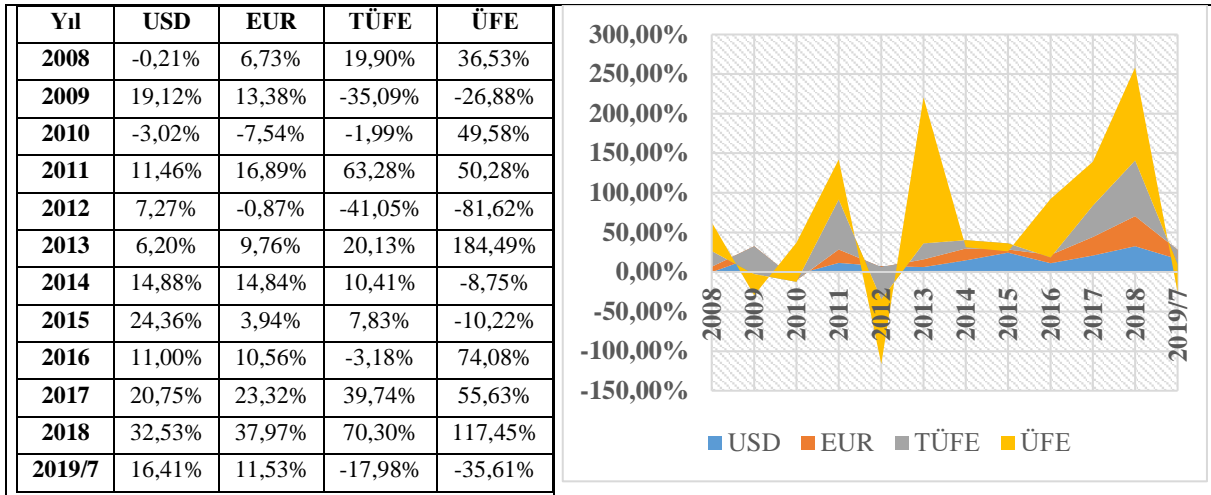
Grafik 2: Türkiye’de 2008 Sonrası TÜFE ve ÜFE Gelişimi (%)



Kaynak: TCMB, Elektronik Veri Dağıtım Sistemi verileri derlenerek tarafımızca hazırlanmıştır.

Grafik 2’de görüldüğü üzere Türkiye’de 2008 sonrası süreçte TÜFE ve ÜFE’de önemli azalmalar gözlemlenmiştir. Özellikle 2012 yılında TÜFE %6,16 seviyesine, ÜFE ise %2,45 seviyesine kadar düşürülmüştür. Fakat 2015 yılından sonra döviz piyasalarında yaşanan olumsuz durumların enflasyon endekslerine yansımaları gözlemlenmiştir. Özellikle 2018 yılında yıllık ortalama TÜFE %20,3 ve ÜFE ise %33,64 seviyesine kadar yükselmiştir. Bunun en büyük nedeni döviz piyasalarında ve petrol fiyatlarındaki artıştan kaynaklanan maliyet enflasyonudur. Grafik 3’te Türkiye’de “Yığılmış Alan” şeklinde dolar, euro, TÜFE ve ÜFE’deki yüzdesel değişim gösterilmektedir.

Grafik 3: Türkiye’de 2008 Sonrası USD-EURO-TÜFE ve ÜFE’deki % Değişim



Kaynak: TCMB, Elektronik Veri Dağıtım Sistemi verileri derlenerek tarafımızca hazırlanmıştır.

Son olarak döviz kuru ile enflasyon arasında iktisat literatüründe tartışılan ilişkinin mevcudiyetini ortaya koyabilmek amacıyla dolar kuru, euro kuru, TÜFE ve ÜFE’nin aynı grafik üzerinde “Yığılmış Alan” türünde gösterimi yapılmıştır. Grafik 3’te görülmektedir ki, kurlarda bir artış ya da azalma olduğu dönemlerde bazen hızla bazen gecikmeli olarak enflasyon endeksleri kurlarla aynı yönde buna cevap vermektedir. Bu ilişkinin gerçek anlamda varlığını ispat edebilmek amacıyla çalışmanın bundan sonraki bölümünde ekonometrik analiz ile inceleme yapılacaktır.

5. Literatür Taraması

Döviz kuru ve enflasyon arasındaki ilişki konusu Türkiye’de ve dünyada pek çok ampirik çalışmaya konu olmuştur. Bu çalışmaların pek çoğunun teorik tabanını döviz kuru değişimleri ile ÜFE ya da TÜFE arasındaki ilişki açısından ele alınan araştırmalar oluşturmaktadır. Yapılan ampirik çalışmalar, genel olarak gelişmekte olan ve dışa açık ekonomiler için döviz kurunun enflasyona etkisinin varlığını ve bu etkinin yüksek olduğunu göstermektedir. Bunun yanında, para otoritesi tarafından fiyat istikrarına yönelik uygulanan politikalarda döviz kurunun göz önüne alınması gereken bir politika aracı olduğu işaret edilmektedir. Döviz kuru ve enflasyon arasındaki ilişkiyi ortaya koyan literatür, Türkiye ve dünya için iki başlık altında incelenmektedir.

5.1. Türkiye’de Yapılmış Çalışmalar

Türkiye ekonomisi için, döviz kuru ile enflasyon arasındaki ilişkinin varlığına ve bu ilişkinin ne derecede var olduğuna yönelik yapılan ampirik çalışmalar, genellikle bu ilişkinin varlığını ve bunun derecesinin yüksek olduğunu göstermektedir. Türkiye ekonomisi için döviz kurunun enflasyona etkisi ile ilgili olarak yapılan seçili ampirik çalışmalar aşağıda özetlenmektedir.

Damar (2010) tarafından Türkiye’de döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisinin incelendiği çalışmada Vektör Hata Düzeltme Modeli (VECM) kullanılmıştır. 1995:01-2000:06 ve 2002:01-2009:12 arası iki farklı dönemin incelendiği çalışmada Döviz Kuru, İthalat Fiyat Endeksi, İmalat Sanayi Fiyat Endeksi, TÜFE ve H Tanımlı Özel Kapsamlı TÜFE verileri kullanılarak ekonometrik model uygulanmıştır. Çalışmada geçiş etkisinin üretim zinciri boyunca ve dalgalı kur rejimi sonrasında düştüğü sonucuna ulaşılmıştır. Enflasyon hedeflemesine geçiş ve ekonomideki yapısal dönüşüm sonucunda döviz kurunun bekleyişleri şekillendiren referans değişken olmaktan çıkması ve endeksleme davranışının kırılması bu düşüğe katkıda bulunmakla birlikte ekonomideki ithal girdi bağımlılığının yüksek düzeyde olması, döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisini yapısal bir sorun olarak hala canlı tutulduğu şeklinde yorumlanmaktadır.

Kara ve Ögünç (2011) tarafından döviz kuru ve ithalat fiyatlarının enflasyona etkisinin incelendiği çalışmada Vektör Otoregresif (VAR) Modeli kullanılmıştır. 2002-2011 arası dönemin incelendiği çalışmada Çıktı Açığı, Döviz Kuru, İthalat Fiyatları (ABD doları bazında), İmalat Sanayi Fiyatları, Nominal Gösterge Faiz ve Çekirdek Tüketici Fiyat Göstergesi (İşlenmemiş Gıda ve Alkol-Tütün Hariç TÜFE) verileri kullanılarak ekonometrik model uygulanmıştır. Çalışmanın sonucunda döviz kuru ile enflasyon arasında geçişkenliğin bir yıllık zaman diliminde ortalama %15 olduğu, döviz kuru ile tüketici fiyatları arasındaki ilişkinin zaman içinde azalmaya devam ettiği tespit edilmiştir.

Bal (2012) tarafından döviz Kuru, mevduat faiz oranı, enflasyon ve devlet iç borçlanma senetleri ilişkisinin incelendiği çalışmada Granger Nedensellik Analizi yapılmıştır. 1994 – 2008 arası dönemin incelendiği çalışmada USD Satış, DİBS Faiz Oranları, TEFE ve Mevduat Faiz Oranları verileri kullanılarak ekonometrik model uygulanmıştır. Çalışmada enflasyon ve döviz kuru arasında dolaylı nedensellik ilişkisi olduğu tespit edilmiş ve enflasyondaki belirsizliğin, para ikamesi sürecini arttırdığı, bu da döviz kurundaki değişikliği dolaylı tetiklediği sonucunu ortaya çıkarmıştır.

Güven ve Uyal (2013) tarafından Türkiye’de döviz kurlarındaki değişme ile enflasyon arasındaki ilişkinin incelendiği çalışmada Granger Nedensellik Analizi yapılmıştır. 1983-2012 arası dönemin incelendiği çalışmada Reel Efektif Döviz Kuru ve TÜFE verileri kullanılarak ekonometrik model uygulanmıştır. Çalışmanın sonucunda reel efektif döviz kuru ile TÜFE arasında çift yönlü bir ilişki tespit edilmiştir.

Selim ve Güven (2014) tarafından Türkiye’de enflasyon, döviz kuru ve işsizlik arasındaki ilişkinin ekonometrik analizinin yapıldığı çalışmada Granger Nedensellik Analizi uygulanmıştır. 1990-2012 arası dönemin incelendiği çalışmada Reel Efektif Döviz Kuru, TÜFE ve İşsizlik Oranı verileri kullanılarak ekonometrik model gerçekleştirilmiştir. Çalışmada reel efektif döviz kurundan TÜFE’ye doğru tek yönlü bir ilişkinin olduğu sonucu ortaya çıkmıştır.

Dedeoğlu ve Kaya (2015) tarafından model belirsizliği altında döviz kurunun enflasyona etkisinin incelendiği çalışmada Vektör Otoregresif (VAR) Modeli uygulanmıştır. 2003:01 - 2013:12 arası dönemin incelendiği çalışmada Petrol/ithalat fiyatındaki yüzde değişim, Döviz kurundaki yüzde değişim, Çıktı açığı, Gösterge faiz oranındaki değişim, Para arzındaki yüzde değişim, ÜFE ve TÜFE verileri kullanılarak ekonometrik model gerçekleştirilmiştir. Çalışmanın sonucunda alternatif VAR modelleri dikkate alınarak tahmin edilen kur geçişkenliği katsayıları yüzde 4-8 aralığında tespit edilmiştir. Elde edilen sonuçlar kur geçişkenliği tahmininde model belirsizliği olduğuna işaret etmektedir. Model belirsizliğini dikkate almak için Bayesyen ortalama yöntemi kullanılmış ve geçişkenlik katsayısı yüzde 7,5 bulunmuştur.

Türk (2016) tarafından Türkiye’de döviz kuru ile enflasyon ilişkisinin incelendiği çalışmada Vektör Otoregresif (VAR) Modeli uygulanmıştır. 1987-2013 arası dönemin incelendiği çalışmada Nominal Döviz Kuru, TÜFE ve TEFE verileri kullanılarak ekonometrik model gerçekleştirilmiştir. Çalışmanın sonucunda döviz kurunun enflasyona olan etkisi anlamlı bulunurken enflasyonun döviz kuruna olan etkisi anlamsız bulunmuştur.

Bozdağlıoğlu ve Yılmaz (2017) tarafından Türkiye’de enflasyon ve döviz kuru ilişkisinin incelendiği çalışmada Vektör Otoregresif (VAR) Modeli uygulanmıştır. 1994:1-2014:12 arası dönemin incelendiği çalışmada Nominal Döviz Kuru ve Enflasyon verileri kullanılarak ekonometrik model gerçekleştirilmiştir. Çalışmanın sonucunda nominal döviz kurundaki artışlardan enflasyonun etkilendiği, ayrıca enflasyon değişkenindeki şokların nominal kura olan etkisinin neredeyse bulunmadığı belirlenmiştir.

Dereli (2018) tarafından Türkiye’de döviz kuru ile enflasyon arasındaki ilişkinin analizinin yapıldığı çalışmada Granger Nedensellik Analizi uygulanmıştır. 2005–2017 arası dönemin incelendiği çalışmada Reel Döviz Kuru ve TÜFE verileri kullanılarak ekonometrik model gerçekleştirilmiştir. Çalışmada enflasyon ile döviz kuru arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisi saptanmıştır. Türkiye’de döviz kuru geçişkenliğinin yüksek olduğu ve döviz kurunun enflasyonu belirleyen önemli bir unsur olduğu tespit edilmiştir.

Duman ve Sağdıç (2019) tarafından Türkiye’de döviz kuru ve enflasyon ilişkisinin analiz edildiği çalışmada Granger Nedensellik Analizi yapılmıştır. 2003:Q12017:Q3 arası dönemin incelendiği çalışmada Reel Efektif Döviz Kuru ve TÜFE verileri kullanılarak ekonometrik model gerçekleştirilmiştir. Çalışmanın sonucunda reel efektif döviz kurundan enflasyona doğru tek yönlü nedensellik ilişkisinin olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca enflasyondan ekonomik büyümeye doğru tek yönlü nedensellik ilişkisinin olduğu belirlenmiştir.

Bu bölümde ele alınan tüm çalışmalar döviz kuru ile enflasyon arasında bir ilişkinin varlığını ispat etmektedir. Bununla birlikte bazı çalışmalar döviz kuru ve enflasyon arasında çift yönlü doğrudan nedensellik ilişkisi tespit etmişken bazıları tek yönlü bir ilişkinin olduğu sonucunu ortaya koymuştur. Sadece Bal (2012) tarafından gerçekleştirilen çalışmada enflasyon ve döviz kuru arasında dolaylı nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir.

5.2. Dünyada Yapılmış Çalışmalar

Dünyada dışa açık ekonomiler ve özellikle bunlar içinde gelişmekte olan ülkeler için döviz kuru ve enflasyon büyük önem taşımaktadır. Bu nedenle, bu konuda yapılan araştırma ve ampirik çalışmaların mevcudiyeti bir hayli fazladır. Türkiye’de olduğu gibi dünyada da döviz kuru ve enflasyon arasındaki ilişkinin varlığına ve bunun etkisinin ne derecede var olduğuna yönelik yapılan ampirik çalışmalarda, genel olarak ilişkinin varlığı görülmesine rağmen, farklı dönemler ve farklı analiz yöntemleri kullanılarak test edildiğinden, bu durum literatürde yer alan ampirik çalışmaların bulgularının birbirinden farklı olmasına neden olmuştur. Dünyada döviz kuru ve enflasyon arasındaki ilişki ile ilgili olarak yapılan seçili ampirik çalışmalar aşağıda özetlenmektedir.

Achsan, Fauzi ve Abdullah (2010) tarafından enflasyon ve reel döviz kuru arasındaki ilişkinin ASEAN + 3, AB ve Kuzey Amerika arasında karşılaştırıldığı çalışmada Granger Nedensellik Analizi ve Panel Veri Analizi kullanılmıştır. 1991-2005 arası dönemin incelendiği çalışmada Nominal Döviz Kuru, Reel Döviz Kuru ve Enflasyon verileri kullanılarak ekonometrik model gerçekleştirilmiştir. Çalışmada, Asya ülkeleri için nominal ve reel döviz kurundan enflasyona doğru tek yönlü bir nedensellik tespit edilirken, Avrupa Birliği ve Kuzey Amerika için bu ilişkinin tersi bulunmuştur. Diğer yandan döviz kurundaki değişikliklerin enflasyona duyarlılığı Asya'da AB ve Kuzey Amerika'ya göre daha yüksektir.

Przystupa ve Wróbel (2011) tarafından Polonya'da döviz kurunun asimetrisinin incelendiği çalışmada Vektör Hata Düzeltme Modeli (VECM) ve Eşbütünleşme Analizi kullanılmıştır. 1991:Q1-2008:Q1 arası dönemin incelendiği çalışmada Nominal Efektif Döviz Kuru, Çıktı Açığı, Nominal Efektif Döviz Kuru Dalgalanması ve TÜFE verileri kullanılarak ekonometrik model gerçekleştirilmiştir. Çalışma, döviz kuru değişikliğinin, çıktı açığı ve tüketici fiyat endeksi ile asimetrik olduğunu ve uzun dönemde eksik geçişkenlik olduğunu göstermektedir.

Oriavwote ve Eshenake (2012) tarafından reel kur ve enflasyon arasındaki ilişkinin Nijerya üzerinden ampirik bir değerlendirmesinin yapıldığı çalışmada Granger Nedensellik Analizi kullanılmıştır. 1970-2010 arası dönemin incelendiği çalışmada TÜFE, İthal edilen enflasyonu temsil eden ithalat, Para Arzı ve Reel Efektif Döviz Kuru verileri kullanılarak ekonometrik model gerçekleştirilmiştir. Çalışmanın sonucunda enflasyon ile reel döviz kuru arasında uzun vadeli bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Hem iç hem de ithal mal fiyatlarının reel döviz kurunu belirlemesi, Nijerya'daki reel döviz kurunun enflasyondaki dalgalanmalara duyarlı olduğunun bir göstergesidir.

Sweidan (2013) tarafından Ürdün'de Döviz kurunun ihracat ve ithalat üzerindeki etkisinin incelendiği çalışmada Vektör Hata Düzeltme Modeli (VECM) ve Eşbütünleşme Analizi kullanılmıştır. 1976-2011 arası dönemin incelendiği çalışmada Nominal Döviz Kuru, İthalat Fiyat Endeksi ve Petrol Fiyatları verileri kullanılarak ekonometrik model gerçekleştirilmiştir. Çalışmanın sonucunda kısa ve uzun vadede, döviz kurundan ithalat fiyatlarına geçiş etkisinin eksik ve kısa vadede petrol fiyatlarının döviz kuru dalgalanmalarına nazaran ithalat fiyatları üzerinde daha büyük bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir.

Sheefeni ve Ocran (2014) tarafından Namibya'da döviz kurunun yurtiçi fiyatlara geçiş etkisinin değerlendirildiği çalışmada Vektör Otoregresif (VAR) Modeli kullanılmıştır. 1993:Q1-2011:Q4 arası dönemin incelendiği çalışmada Nominal Efektif Döviz Kuru, Yurtiçi TÜFE ve Yurtdışı TÜFE verileri kullanılarak ekonometrik model gerçekleştirilmiştir. Çalışmada, döviz kurundaki değişimlerin yurtiçi fiyatlar üzerinde önemli bir etkisi olduğu tespit edilerek, bu etkinin uzun dönemde artış gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır.

Lado (2015) tarafından Güney Sudan'da döviz kuru ve enflasyon arasındaki ilişkinin test edildiği çalışmada Granger Nedensellik Analizi kullanılmıştır. 2011:08-2014:11 arası dönemin incelendiği çalışmada Döviz Kuru ve TÜFE verileri kullanılarak ekonometrik model gerçekleştirilmiştir. Çalışmada, döviz kurundan TÜFE'ye doğru tek yönlü bir ilişkinin olduğu sonucu ortaya çıkmıştır.

Timothy, Ada ve Chigozie (2016) tarafından döviz kuru oynaklığı ve enflasyonun Nijerya deneyimi üzerinden araştırıldığı çalışmada Otoregresif Koşullu Değişen Varyans Modelleri (GARCH) kullanılmıştır. 1970:Q1-2014:Q4 arası dönemin incelendiği çalışmada TÜFE Gecikme, İthal Mal Enflasyonunu Temsilen İthalat, M2 Para Arzı, Nominal Döviz Kuru Gecikmesi ve Reel Döviz Kuru verileri kullanılarak ekonometrik model gerçekleştirilmiştir. Çalışmada, enflasyondan reel döviz kuru oynaklığına doğru tek yönlü bir nedensellik olduğu tespit edilmiştir.

Yien, Abdullah ve Azam (2017) tarafından enflasyon, borç ve döviz kuru arasında ilişkinin analiz edildiği çalışmada Granger Nedensellik Analizi kullanılmıştır. 1960-2014 arası dönemin incelendiği çalışmada İç Borç, Döviz Kuru, Dış Borç ve TÜFE verileri kullanılarak ekonometrik model gerçekleştirilmiştir. Çalışmada, kısa vadede iç borç ve dış borcun enflasyonla güçlü bir pozitif ilişkiye sahip olduğu, bu arada döviz kuru ile enflasyon arasında zayıf bir pozitif ilişki olduğu, uzun vadede ise döviz kurunun enflasyonu önemli ölçüde etkilediği tespit edilmiştir.

Osabuohien ve diğerleri (2018) tarafından enflasyon oranı, döviz kuru oynaklığı ve döviz kuru geçiş etkisinin Nijerya'da incelendiği çalışmada Otoregresif Koşullu Değişen Varyans Modelleri (GARCH) kullanılmıştır. 2006:01-2015:12 arası dönemin incelendiği çalışmada Döviz Kuru Oynaklığı, Geniş Para Arzı, Faiz Oranı, Petrol Fiyatları, Resmi Kur, Piyasa Döviz Kuru ve Enflasyon verileri kullanılarak ekonometrik model gerçekleştirilmiştir. Çalışmada, piyasa döviz kurunun kısa vadede, resmi döviz kurunun ise uzun vadede enflasyona geçişkenliği olduğu tespit edilmiştir. Aynı zamanda, döviz kuru oynaklığının uzun vadede enflasyon üzerinde önemli bir etkisinin olduğu ortaya konulmuştur.

Romdhane ve Amar (2019) tarafından Tunus devrimi öncesi ve sonrası kur ve makroekonomik istikrarsızlık arasındaki ilişkinin araştırıldığı çalışmada Arttırılmış Dickey-Fuller (ADF) ve Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (KPSS) birim kök analizleri kullanılmıştır. 1984-2016 arası dönemin incelendiği çalışmada Tun- Endeksi, Döviz Kuru, Politik Belirsizlik ve Enflasyon verileri kullanılarak ekonometrik model gerçekleştirilmiştir. Çalışma,

döviz kurunun, enflasyon ve politik belirsizlikle ilgili dinamiklerin ardından bir ayarlama sürecinden geçen değişkende fark edilmeye devam ettiğini göstermektedir. “Tun-Index” finansal göstergesinin sadece zayıf bir dışsal değil, aynı zamanda döviz kurundan belirgin bir şekilde daha düşük olan bir “endojenlik oranı” ile yakından ilişkili olduğu tespit edilmiştir.

Ampirik ve teorik literatürde vurgulandığı gibi döviz kuru enflasyonu açıklamak için önemli bir değişkendir. İncelenen çalışmalara göre döviz kurunun sabit olduğu dönemlerde, piyasa enflasyon temel değerinden önemli ölçüde sapmaz. Buna karşın, döviz kurunda önemli dalgalanmalar oluşursa, enflasyonun denge değerinden sapması büyük ve sürekli olmaktadır. Dolayısıyla literatüre göre döviz kurunun, enflasyon değişkeni üzerinde etkiye sahip olduğu söylenebilir.

6. Ekonometrik Analiz

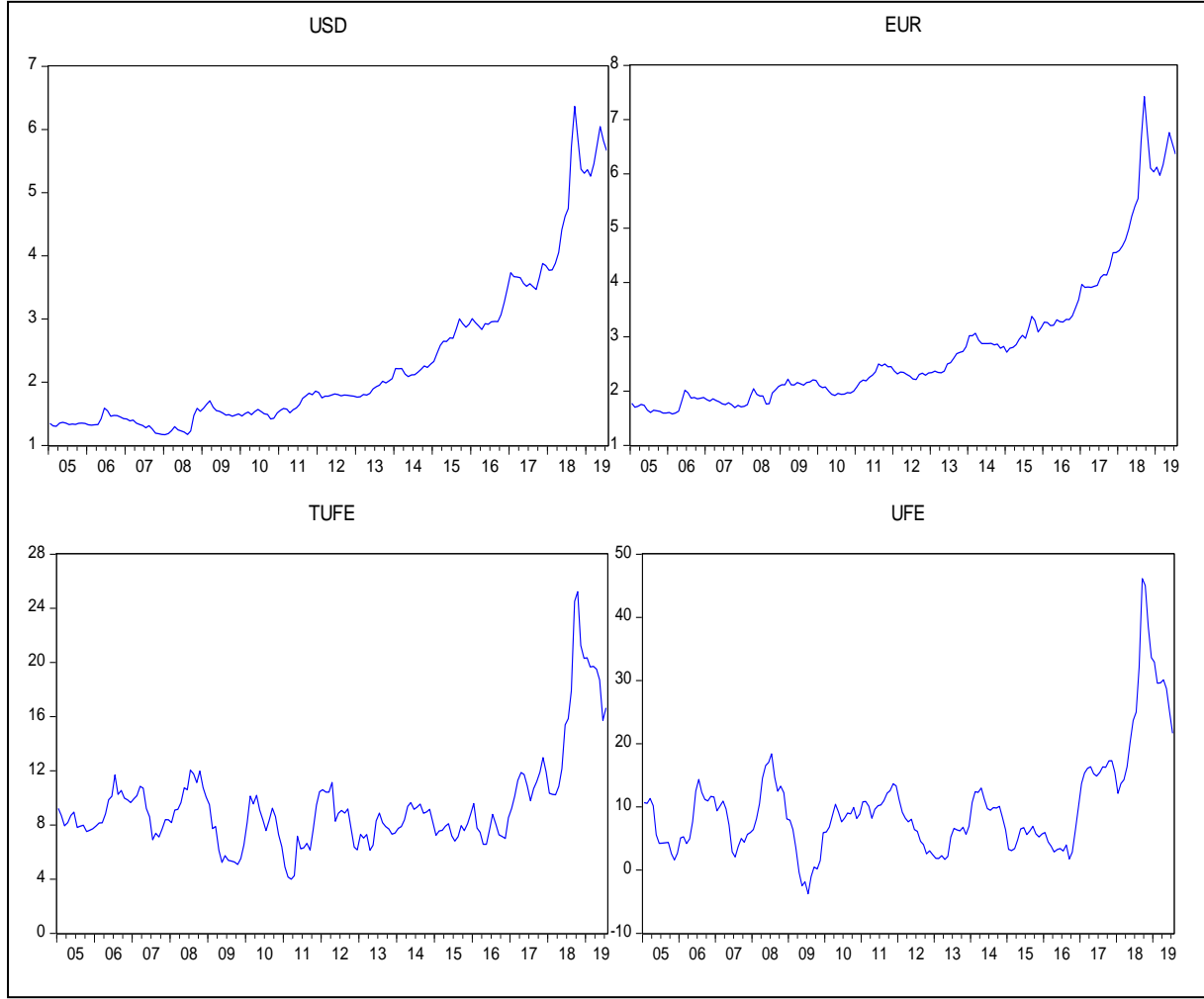
6.1. Verilerin Tanıtımı

Çalışmada Türkiye’de, dolar ve euro kurunun TÜFE ve ÜFE üzerindeki uzun dönem ilişkileri ve nedensellik analizi ele alınacaktır. Veriler www.tcmb.gov.tr veri bankasından oluşturulmuştur. Analiz periyodu tüm verilerin ortak noktada başladığı dönem [2005.01-2019.07] olarak aylık ele alınmıştır. Analizler Gauss kodları ve Eviews 10.0 sürümü yardımıyla elde edilmiştir. Modelde yer alan değişkenler Tablo 1’de verilmiştir.

Tablo 1: Analizde Kullanılan Değişkenlerin Tanıtımı

Değişken	Gösterimi	Tanımı
Aylık ortalama dolar kuru (TL)	USD	Bağımsız değişken
Aylık ortalama euro kuru (TL)	EUR	Bağımsız değişken
Tüketici fiyat endeksi (%)	TÜFE	Bağımlı değişken
Üretici fiyat endeksi (%)	ÜFE	Bağımlı değişken

Değişkenlerin zaman içindeki seyrine yönelik grafikler aşağıdadır.



Değişkenlere yönelik tanımsal istatistik bilgiler Tablo 2’de sunulmuştur.

Tablo 2: Ele Alınan Değişkenlere Yönelik Tanımsal İstatistik Bilgiler

İstatistikler	USD	EUR	TÜFE	ÜFE
Ortalama	2.293978	2.824527	9.403886	9.934629
Medyan	1.785800	2.335500	8.690000	8.240000
Maksimum	6.366900	7.424700	25.24000	46.15000
Minimum	1.170400	1.578000	3.990000	-3.750000
Std. sapma	1.230523	1.298606	3.503195	8.091992
Eğiklik	1.556866	1.658263	2.141350	1.881538
Basıklık	4.671708	5.127490	8.565157	7.749836

Çalışmada; Model 1: $TÜFE=f(USD, EUR)$ ve Model 2: $ÜFE=f(USD, EUR)$ olarak tanımlanmıştır.

6.2. Verilerin Analizi Ve Yöntem

Çalışmada dolar ve euro kurunun TÜFE ve ÜFE üzerindeki etkilerinin belirlenmesi hedeflenmiştir. Bu nedenle iki model tanımlanmıştır. Serilerin durağanlıkları Kapetanios (2005) çoklu yapısal kırılmalı birim kök testiyle, seriler arasında eşbütünlüme ilişkisinin varlığı Maki (2012) çoklu yapısal kırılmalı yöntemiyle incelenmiş, uzun dönem katsayılar Tam Değiştirilmiş En Küçük Kareler Yöntemi (Fully Modified Ordinary Least Square: FMOLS) ile elde edilmiştir. Daha sonra Granger nedensellik testi yardımıyla nedenselliğin yönleri belirlenmiştir.

6.2.1. Kapetanios (2005) Çoklu Yapısal Kırılmalı Birim Kök Testi

Bir zaman serisi, analiz dönemi içinde, farklı dönemlerde, değişik deterministik trendler etrafında durağan olabilir. Bu değişiklikler; sabit terimde ve/veya eğimde meydana gelen yapısal farklılaşmalardan (kırılmalardan) kaynaklanabilir. Bu kırılmalara; savaş, barış, doğal afetler, terör olayları, politika değişiklikleri ve ekonomik krizler neden olabilir. Bu yapısal kırılmaları dikkate almadan yapılan birim kök analizleri, hatalı sonuçlar verebilir ve testin gücünü azaltır (Perron, 1989). Bununla birlikte, Perron (1989), yapısal kırılmaların varlığı durumunda, standart Augmented Dickey Fuller (ADF) testlerinin, birim kök hipotezini reddedememe, yani durağan olan serileri durağan değil biçiminde değerlendirme eğiliminde olduğunu ifade etmiştir.

Birim kök sınavında muhtemel yapısal kırılmaların dikkate alınmaması, hatalı sonuçlara ulaşılmasına neden olmaktadır. Yapısal kırılmaları da göz önünde bulundurarak yapılan birim kök testleri Perron (1989) ile başlamış, Zivot ve Andrews (1992), Lumsdaine ve Papeli (1997), Perron (1997) ve Lee ve Strazicich (2003) ile sürmüştür. Bu testler genel olarak seride bir ya da iki yapısal kırılmaya izin verirken Kapetanios (2005) yönteminde çoklu yapısal kırılmaya kadar izin verilmekte ve yapısal kırılma tarihleri içsel olarak belirlenmektedir. Bu testte kullanılan model aşağıdaki gibidir:

$$y_t = a_0 + a_1 t + \beta y_{t-1} + \sum_{i=1}^p \gamma_i \Delta y_{t-i} + \sum_{i=1}^m \varphi_i DU_{i,t} + \sum_{i=1}^m N_i DT_{i,t} + \epsilon_t \quad (6.1.)$$

$$DU_{i,t} = \begin{cases} 1 & t > T_{b,i} \\ 0 & t \leq T_{b,i} \end{cases} \quad ve \quad DT_{i,t} = \begin{cases} t - T_{b,i} & t > T_{b,i} \\ 0 & t \leq T_{b,i} \end{cases} \quad (6.2.)$$

Burada DU ; sabit terimde, DT ise trendde oluşan yapısal kırılmayı gösteren kukla değişkendir. Testin boş hipotezi; "Yapısal kırılmalar altında seri durağan değildir" şeklindedir. Bu testte; her bir dönem, muhtemel bir yapısal kırılma tarihi olarak değerlendirilmekte, hata terimlerinin kareleri toplamı minimum olan modeldeki kukla değişkeninin belirttiği tarih ilk kırılma tarihi olarak alınmaktadır. Modele eklenen ilk kırılma tarihiyle birlikte ikinci yapısal kırılma tarihi araştırılır. Bu aşama m kırılma tarihine kadar devam etmekte ve minimum T -istatistiğini veren modelin yapısal kırılma sayısı ve tarihi rapor edilmektedir (Capistrán ve Ramos-Francia, 2009).

Tablo 3: Kapetanios (2005) Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	τ - istatistiği	Kritik Değerler			Yapısal Kırılma Tarihi
		%1	%5	%10	
USD	-3.162	-5.338	-4.930	-4.661	2005.11,2008.04, 2010.01,2014.06, 2017.05
EUR	-3.907	-5.338	-4.493	-4.663	2005.09, 2008.06, 2010.05,2014.05,2017.04
TÜFE	-2.775	-4.899	-4.354	-3.378	2005.09,2008.02, 2010.05,2014.06, 2017.08
ÜFE	-3.073	-4.987	-4.322	-4.252	2005.10,2008.02, 2010.03,2014.05, 2017.08
Δ USD	-9.631*	-6.587	-6.113	-5.847	-
Δ EUR	-11.554*	-4.899	-4.354	-4.078	-
Δ TÜFE	-12.066*	-4.821	-4.354	-4.172	-
Δ ÜFE	-9.905*	-4.906	-5.983	-4.803	-

*0.05 anlamlılık düzeyinde serilerin durağanlıklarını göstermektedir.

Test istatistikleri Gauss programı için yazılmış kodlarla elde edilmiştir. Kritik değerler, bootstrap yardımıyla 1000 yinleme ile elde edilmiştir. Test yöntemi olarak, yapısal kırılma sayısını veri setine göre belirleyen, sabitte ve trendde yapısal kırılmaya izin veren model seçilmiştir. Serilerdeki gerçek yapısal kırılma noktalarını tespit edebilmek için sadece serilerin düzey değerlerinde belirlenen yapısal kırılma tarihleri rapor edilmiştir. Tablo 3'deki sonuçlar incelendiğinde; serilerin düzeyde durağan olmayıp, birinci farkı alındığında durağan hale geldikleri, yani oldukları görülmektedir. Test yöntemi tarafından tespit edilen yapısal kırılma tarihlerine bakıldığında; 2005 yılı, 2008 küresel ekonomik krizi etkisi, son olarak 2010, 2014 ve 2017'deki döviz dalgalanmalarının etkilerini görmek mümkündür.

6.2.2. Maki (2012) Çoklu Yapısal Kırılmalı Eşbütünleşme Analizi

Eşbütünleşme denkleminde yapısal kırılmaların varlığını göz önünde bulundurmaksızın yapılan eşbütünleşme testleri, sapmalı sonuçlar verebilmektedir. Eşbütünleşme denkleminde yapısal kırılmaların varlığını göz önünde bulunduran ilk çalışmalar Gregory ve Hansen (1996) ile başlamış, Hatemi-J (2008) ve benzeri çalışmalarla devam etmiştir. Maki (2012), bir yapısal kırılmalı Gregory ve Hansen (1996) ve iki yapısal kırılmalı

Hatemi-J (2008) eşbütünlüme testlerini eleştirerek yapısal kırılmanın içsel olarak belirlendiği ve beş yapısal kırılmaya izin veren bir yöntem geliştirmiştir. Modelin boş hipotezi; seriler arasında eşbütünlüğün olmadığı yönündedir. Maki (2012), yapısal kırılmalar altında seriler arasındaki eşbütünlüme ilişkisini dört farklı modelle ele almıştır. Testin çalışma algoritmasında; her bir dönem muhtemel bir kırılma noktası olarak alınmakta, t istatistikleri hesaplanmakta ve t 'nin minimum olduğu noktalar, kırılma noktası olarak kabul edilmektedir. Bu yöntemde analize alınacak bütün serilerin $I(1)$ olması gerekmektedir. Maki (2012), yapısal kırılmaların varlığı durumunda seriler arasında eşbütünlüme ilişkisi olup olmadığını test edebilmek için, dört farklı model geliştirmiştir. Bu modeller;

Model 0: Sabit terimde kırılmaya izin verilen trendsiz model,

Model 1: Sabit terimde ve eğimde kırılmaya izin verilen trendsiz model,

Model 2: Sabit terimde ve eğimde kırılmaya izin verilen trendli model,

Model 3: Sabit terimde, eğimde ve trendde kırılmaya izin verilen modeldir.

$$Model\ 0: y_t = \mu + \sum_{i=1}^k \mu_i K_{i,t} + \beta x_t + u_t$$

$$Model\ 1: y_t = \mu + \sum_{i=1}^k \mu_i K_{i,t} + \beta x_t + \sum_{i=1}^k \beta_i x_i K_{i,t} + u_t$$

$$Model\ 2: y_t = \mu + \sum_{i=1}^k \mu_i K_{i,t} + \gamma x + \beta x_t + \sum_{i=1}^k \beta_i x_i K_{i,t} + u_t$$

$$Model\ 3: y_t = \mu + \sum_{i=1}^k \mu_i K_{i,t} + \gamma t + \sum_{i=1}^k \gamma_i t K_{i,t} + \beta x_t + \sum_{i=1}^k \beta_i x_i K_{i,t} + u_t \quad (6.3.)$$

Testin boş hipotezi; “Yapısal kırılmalar altında seriler arasında eşbütünlüme ilişkisi yoktur” şeklindedir. Bu hipotezi test etmek için gerekli olan kritik değerler, Monte Carlo simülasyonu ile hesaplanmış ve Maki’de (2012) verilmiştir.

Tablo 4: Maki (2012) Eşbütünlüme Testi Bulguları

FTÜFE=f(FUSD,FEUR)	Test İstatistiği	%1	%5	%10	Kırılma Tarihi
Model 0	-7.863*	-5,887	-5,413	-5,125	2005.06; 2008.03; 2009.05; 2014.02; 2016.09
Model 1	-6.409*	-6,055	-5,590	-5,201	2005.10; 2008.01; 2009.09; 2014.09; 2016.06
Model 2	-6.741*	-6,398	-5,706	-5,416	2005.03; 2008.04; 2010.01; 2014.05; 2017.03
Model 3	-6.392*	-6,002	-5,922	-5,205	2005.10; 2008.04; 2009.10; 2014.05; 2016.09
FÜFE=f(FUSD,FEUR)	Test İstatistiği	%1	%5	%10	
Model 0	-7.612*	-5.956	-5.211	-4.981	2005.09; 2008.02; 2009.06; 2014.01; 2016.05
Model 1	-7.108*	-6.568	-5.469	-5.067	2005.10; 2008.05; 2009.05; 2014.09; 2016.02
Model 2	-6.553*	-6.255	-5.803	-5.334	2005.10; 2008.02; 2010.03; 2014.06; 2017.04
Model 3	-6.345*	-7.113	-6.452	-5.203	2005.09; 2008.04; 2009.09; 2014.05; 2016.08

*0.05 için anlamlı değişken.

Not: (F) gösterimi birinci mertebe farkı belirtmektedir.

Tablo 4’deki sonuçlar incelendiğinde, üç analizde de seriler arasında eşbütünlüme ilişkisinin var olduğu görülmektedir. Yani bu seriler, uzun dönemde birlikte hareket etmektedir ve bu serilerin düzey değerleriyle gerçekleştirilecek uzun dönem analizlerinde, sahte regresyon problemiyle karşılaşılmayacaktır. Bu durumda seriler arasındaki uzun dönem eşbütünlüme katsayılarının tahminine geçilebileceğine karar verilmiştir.

6.2.3. Uzun Dönem Eşbütünlüme Katsayılarının Tahmini

Bu çalışmada uzun dönem eşbütünlüme katsayıları FMOLS (Full Modified OLS) yöntemiyle incelenmiştir. Phillips ve Hansen (1990) göre, FMOLS yöntemi; değişkenlere ait denklemlerin hata terimleri arasındaki eş-anlı ilişkileri dikkate aldığından, ikinci derece sapmaları da gidermektedir. FMOLS tahmincisi, standart tahmincilerde meydana gelen diagnostik sorunları gidermektedir. Bu yöntem içselliği ve otokorelasyon sorununu dikkate alarak OLS’nin geliştirilmesiyle elde edilmiştir. Ayrıca, OLS tahmincisinin eşbütünlük denklemlerin optimal değerlerini hesaplamada ortaya çıkan yetersizliğini gidermek için FMOLS’de asimptotik sapmalı ve dışsallık varsayımı kullanılmıştır (Chen ve Huang, 2013). FMOLS tahmin sonuçları Tablo 5’de verilmiştir.

Tablo 5: FMOLS Uzun Dönem Eş Bütünleşme Katsayı Tahminleri

	USD Katsayı (st.hata)	EUR Katsayı (st.hata)	R ²
Model 1	0.197*	0.202*	0.533
FTÜFE=f(FUSD, FEUR)	(0.052)	(0.024)	
Model 2	0.230*	0.265*	0.556
FÜFE=f(FUSD, FEUR)	(0.061)	(0.073)	

*0.05 için istatistik anlamlı değişken,

Not: Tahminlerdeki otokorelasyon ve değişen varyans sorunları, Newey-West yöntemi ile giderilmiştir.

Tablo 5’deki sonuçlara göre; TÜFE ve ÜFE üzerinde, hem dolar hem de euro kuru pozitif yönde anlamlı değişkenlerdir. Katsayı büyüklüklerine bakıldığında TÜFE ve ÜFE üzerinde euro etkisi dolardan daha büyük çıkmıştır. Her iki döviz kurunun etkisi TÜFE’ye göre ÜFE üzerinde daha yüksektir. Yani bu iki kur artışı ÜFE’yi daha çok etkilemektedir.

Model 1 için, dolar %1 arttığında TÜFE %19.7 ve euro %1 arttığında TÜFE %20.2 artış gösterecektir.

Model 2 için, dolar %1 arttığında ÜFE %23 ve euro %1 arttığında ÜFE %26.5 artış gösterecektir.

6.2.4. Nedensellik Analizi

Değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisini belirlemek için Granger Nedensellik Testi kullanılmıştır. Uygun gecikme uzunluğu SC kriteriyle (Schwarz Information Criterion) belirlenmiştir. Kritere göre uygun gecikme uzunluğu 4 olarak belirlenmiştir. “Granger nedeni olma” nın anlamı, her bir denkleme ilişkin bağımsız değişkenlerin gecikmeli değerlerinin bağımlı değişkenin nedeni olduğudur. Sıfır hipotezi “X değişkeni Y değişkeninin Granger nedeni değildir” biçimindedir.

Tablo 6: Granger Nedensellik Testi Sonuçları

Boş hipotez:	n	F-istatistiği	p
FTUFE does not Granger Cause FEUR	170	6.970	0.000
FEUR does not Granger Cause FTUFE		10.563	0.000
FUFE does not Granger Cause FEUR	170	7.368	0.000
FEUR does not Granger Cause FUFE		6.740	0.003
FUSD does not Granger Cause FTUFE	170	10.439	0.005
FTUFE does not Granger Cause FUSD		7.4018	0.014
FUSD does not Granger Cause FUFE	170	12.690	0.002
FUFE does not Granger Cause FUSD		6.3510	0.017

Granger nedensellik analizi sonucunda; TÜFE değişkeni EUR değişkeninin Granger nedenidir, ayrıca EUR değişkeni TÜFE değişkeninin Granger nedenidir. Böylece çift yönlü bir nedensellik ilişkisi belirlenmiştir (TÜFE→EUR). Aynı şekilde TÜFE değişkeni USD değişkeninin Granger nedenidir, ayrıca USD değişkeni TÜFE değişkeninin Granger nedenidir. Böylece çift yönlü bir nedensellik ilişkisi belirlenmiştir (TÜFE→USD).

Benzer şekilde; ÜFE değişkeni EUR değişkeninin Granger nedenidir, ayrıca EUR değişkeni ÜFE değişkeninin Granger nedenidir. Böylece çift yönlü bir nedensellik ilişkisi belirlenmiştir (ÜFE→EUR). Diğer taraftan ÜFE değişkeni USD değişkeninin Granger nedenidir, ayrıca USD değişkeni ÜFE değişkeninin Granger nedenidir. Böylece çift yönlü bir nedensellik ilişkisi belirlenmiştir (ÜFE→USD).

7. Sonuç ve Öneriler

Türkiye ve gelişmekte olan ülkelerin en büyük sorunlarından biri kronik enflasyondur. Enflasyonu düşürebilmek için bu ülkeler tarafından uygulanan makroekonomik politikaların başarılı olabilmesinin ön şartlarından biri de enflasyona neden olan durumların öncelikle ortaya konulmasıdır. İktisat literatüründe geçiş etkisi olarak adlandırılan varsayımına göre döviz kuru, enflasyonun önemli belirleyicilerinden biridir. Fakat döviz kuru ve enflasyon arasındaki ilişkinin daha sağlıklı anlaşılabilmesi için bu iki değişkenin birbirlerini ne yönde ve

hangi oranda etkilediğinin bilinmesi gerekmektedir. Bu nedenle çalışmada döviz kuru ve enflasyon ilişkisinin yönünün ve şiddetinin ortaya konulması hedeflenmiştir.

Bu çalışmada, Türkiye için 2005:01-2019:07 dönemi aylık veriler kullanılarak ortalama dolar kuru, ortalama euro kuru, TÜFE ve ÜFE arasındaki ilişki çoklu yapısal kırılmalı eşbütünleşme modeli çerçevesinde analiz edilmiştir. Bu amaçla, önce serilerin durağanlığını saptamak için Kapetanios (2005) çoklu yapısal kırılmalı birim kök testi yapılmıştır. Serilerin düzeyde durağan olmadıkları tespit edildiğinden, birinci farkları alınarak durağan hale getirilmişlerdir. Daha sonra Maki (2012) çoklu yapısal kırılmalı eşbütünleşme analizi yapılmış ve değişkenler arasında nedensellik ilişkisi saptanmıştır. Son olarak çalışmada uzun dönem eşbütünleşme katsayıları FMOLS (Full Modified OLS) yöntemiyle incelenmiştir. Analiz sonuçlarına göre; her iki döviz kuru (dolar ve euro) ile her iki enflasyon (TÜFE ve ÜFE) endeksi arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi saptanmıştır. Dolar, TÜFE ve ÜFE'nin; Euro, TÜFE ve ÜFE'nin; TÜFE, dolar ve euronun; ÜFE, dolar ve euronun granger nedenidir. Çalışmada aynı zamanda 2005, 2008, 2010, 2014 ve 2017'de yapısal kırılmalar tespit edilmiştir. Bu dönemlerde döviz kuru dalgalanmalarının enflasyon üzerinde etkilerini görmek mümkündür. Veriler arasındaki uzun dönemli ilişki incelendiğinde; 1. Modele göre dolar %1 arttığında TÜFE %19,7 ve euro %1 arttığında TÜFE %20,2 artış gösterecektir. 2. Modele göre ise, dolar %1 arttığında ÜFE %23 ve euro %1 arttığında ÜFE %26,5 artış gösterecektir. Buna göre TÜFE ve ÜFE üzerinde euro etkisi dolardan daha büyük tespit edilmiştir. Her iki döviz kurunun etkisi TÜFE'ye göre ÜFE üzerinde daha yüksektir.

Ekonometrik analizin iktisadi sonuçlarına bakıldığında, döviz kurlarında meydana gelen bir birimlik şoka karşılık enflasyon endekslerinin tepkisi daha yüksek olmaktadır. Türkiye ithalata dayalı üretim yapan bir ülke olması nedeniyle döviz kurlarındaki artıştan ithal sermaye ve ara mal fiyatları etkilenecek yurtiçi fiyat düzeyini fazlasıyla etkileyecektir. Bu bakımdan döviz kurunda aşırı dalgalanmaların önlenerek döviz piyasalarında istikrar sağlanması enflasyonun ve beraberinde fiyat istikrarının sağlanmasında önemli rol oynayacaktır. Çalışmada euronun enflasyon üzerindeki etkisi doların enflasyon üzerindeki etkisinden daha yüksek tespit edilmiştir. Türkiye'nin en çok ihracat ve ithalat yaptığı ülkeler içerisinde AB-28 ülkelerinin ve euro kullanan ülkelerin payı diğer ülkelere göre daha yüksek bir orana sahiptir. Euro kullanan ülkelerin Türkiye'nin önemli dış ticaret ortağı olması sebebiyle, eurodaki değişikliklerin enflasyon üzerindeki etkisinin dolara göre daha yüksek olması olağan bir durum olarak değerlendirilmektedir. Son olarak Türkiye'nin yine ithalata bağımlı üretim yapan bir ülke olması dolayısıyla döviz kurundaki artışların ithal mal maliyetini artırması üzerine, ithalatın asıl sahibi olan üreticinin maliyetini gösteren üretim endeksini tüketim endeksine göre daha fazla etkilemesi olağandır. Yalnız, iktisadi literatürde ifade edildiği üzere üretim endeksindeki artışların belirli bir süre sonra tüketim endeksini arttırdığı göz ardı edilmemesi gereken bir durumdur.

Çalışmada elde edilen bulgulara göre gerek para otoritesine gerekse de kamu otoritesine fiyat istikrarını sağlamaya yönelik döviz kuru politikası çatısı altında önerilerimiz şu şekildedir:

- Yerli üretim teşvik edilerek ithalata bağımlı üretimden olabildiğince uzaklaşılmalıdır. Bu şekilde üretici, döviz kuru dalgalanmaları neticesinde ithalat maliyetinde oluşabilecek olumsuz durumlardan korunacaktır.
- Ülkeden döviz çıkışının önüne geçebilmek amacıyla Merkez Bankası tarafından uygulanacak politikaların önemi çok büyüktür. Bu nedenle yurtiçi finansal piyasaları ve enstrümanları derinleştirmeye yönelik çalışmalara hız verilmelidir. Özellikle Merkez Bankası tarafından uygulanan politikalar sadece faiz kanalını kullanarak olmamalıdır. Yabancı yatırımcıyı ülkeye çekebilmek amacıyla belirlenen yüksek faizin finansal istikrarı bozucu etkileri göz ardı edilmemelidir.
- Türkiye'de organize bir döviz piyasası bulunmamaktadır. Borsa İstanbul bünyesinde kurulacak bir döviz piyasası ile Londra ve ABD borsalarına alternatif bir uluslararası döviz piyasası oluşturularak yabancı yatırımcılar işlem yapma isteğiyle ülkeye çekilebilir ve ülkedeki döviz dalgalanmalarının önüne geçilebilir.
- Dünya dış ticaretinde talep gören, yenilikçi ve katma değeri yüksek mal ve hizmetleri üretmek Türkiye ekonomisine gerekli döviz miktarını sağlayabilir ve ülke parasının değerini artırabilir.
- Son olarak Hükümet ve Merkez Bankası tarafından dolarizasyon ile eşanlı mücadele edilmelidir. Kurlardaki artışlar dolarizasyonun yüksek olduğu ülkelerde üretim faktörlerinin maliyetini artırmaktadır. Bu nedenle dövizle ücret ve dövizle kira gibi sözleşmelere sınırlamalar ve yaptırımlar getirerek, bunların en azından maliyetler üzerindeki etkisi azaltılabilir.

Bundan sonra yapılacak çalışmalarda enflasyonun belirleyicisi olan döviz kuru yanı sıra dış ticaret, faiz, para arzı vb. değişkenlerinde eklenerek inceleme yapılması akademik literatüre katkı sağlayacaktır.

KAYNAKÇA

- Abuşoğlu, Ö. (1990). *Döviz Kuru Politikası ve İhracat Üzerine Etkisi: 1980-1988 Dönemi*, Ankara: TOBB.
- Achsani, N. A., Fauzi, A. J. F. A. & Abdullah, P. (2010). The Relationship Between Inflation and Real Exchange Rate: Comparative Study Between ASEAN+3, the EU and North America. *European Journal of Economics, Finance And Administrative Sciences*, 18, 69-76.
- Ağcakaya, S. (2015). Krizlerin Ortaya Çıkış Nedenleri, Ortak Özellikleri ve Yayılma Yolları. İçinde: N. Eroğlu, İ. Eroğlu & H. İ. Aydın (Ed.), *İktisadi Krizler ve Türkiye Ekonomisi: Prof. Dr. İlker Parasız'a armağan* (s.83-108). Ankara: Orion Kitabevi.
- Alacahan, N. D. (2011). *Enflasyon Hedeflemesi Uygulayan Ülkelerde Enflasyon Döviz Kuru İlişkisi ve Türkiye Uygulaması*. Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı.
- Alparslan, M. ve Erdönmez, P. A. (2000). *Enflasyon Hedeflemesi*. Türkiye Bankalar Birliği, (Erişim: 17/09/2019), https://www.tbb.org.tr/Dosyalar/Dosyalar/Enflasyon_Hedeflemesi.doc.
- Altıntaş, H. (2014). Türkiye’de Döviz Kurunun Enflasyon Üzerine Geçiş Etkisinin Ekonometrik Analizi: 1987–2011. *Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 33(1), 163-201.
- Arat, K. (2003). *Türkiye’de Optimum Döviz Kuru Rejimi Seçimi ve Döviz Kurlarından Fiyatlara Geçiş Etkisinin İncelenmesi*. Uzmanlık Yeterlilik Tezi, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Dış İlişkiler Genel Müdürlüğü. Ankara.
- Arı, A. (2010). Dalgalanma Korkusu ve Döviz Kuru Geçiş Etkisi. *Journal of Yaşar University*, 17(5), 2832-2841.
- Ayvaz Güven, E. T. & Uysal, D. (2013). Türkiye’de Döviz Kurlarındaki Değişme İle Enflasyon Arasındaki İlişki (1983-2012). *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 5(9), 141-156.
- Bağış, B. (2016). Döviz Kuru Sistemleri. İçinde: N. Eroğlu, H. Dinçer & Ü. Hacıoğlu (Ed.) *Uluslararası Finans Teori ve Politika*. (s.359-406) Ankara: Orion Kitabevi.
- Bal, O. (2012). Döviz Kuru, Mevduat Faiz Oranı, Enflasyon ve Devlet İç Borçlanma Senetleri İlişkisi (1994–2008). *Akademik Bakış Dergisi*, 31, 1-20.
- Bozdağlıoğlu, E. Y. & Yılmaz, M. (2017). Türkiye’de Enflasyon ve Döviz Kuru İlişkisi: 1994-2014 Yılları Arası Bir İnceleme. *BEU Akademik İzdüşüm*, 2(3), 1-20.
- Capistrán, C. & Ramos-Francia, M. (2009). Inflation Dynamics in Latin America. *Contemporary Economic Policy*, 27(3), 349-362.
- Chen, J. H. & Huang, Y. F. (2013). The Study of the Relationship Between Carbon Dioxide (CO2) Emission and Economic Growth. *Journal of International and Global Economic Studies*, 6(2), 45-61.
- Çinko, L. (2019). Para Politikası Stratejileri ve Uygulamaları. İçinde: B. Tanınmış Yücememiş & L. Çinko (Ed.), *Finansal Piyasalar Para ve Bankacılık*. (s.213-251) Ankara: Nobel.
- Damar, A. O. (2010). *Türkiye’de Döviz Kurundan Fiyatlara Geçiş Etkisinin İncelenmesi*. TCMB Uzmanlık Yeterlilik Tezi, Ankara.
- Darvas, Z. (2001). *Exchange rate pass-through and real exchange rate in EU candidate countries* (No. 2001, 10). Discussion paper Series 1/Volkswirtschaftliches Forschungszentrum der Deutschen Bundesbank (Erişim:20.09.2019). <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/19548/1/200110dkp.pdf>.
- Dededoğlu, D. & Kaya, H. (2015). Model Belirsizliği Altında Döviz Kurunun Enflasyona Etkisi. *Central Bank Review*, 15, 79-93.
- Dereli, D. D. (2018). Türkiye’de Döviz Kuru İle Enflasyon Arasındaki İlişkinin Analizi (2005-2017). *Turkish Studies*, 13(30), 137-150.
- Duman, Y. K. & Sağdıç, A. (2019). Türkiye’de Döviz Kuru ve Enflasyon İlişkisi: Ekonometrik Bir Analiz (2003:1–2017:3). *Sakarya İktisat Dergisi*, 8(1), 1-16.
- Durmuş, H. (2018). Türkiye’de Enflasyon Hedeflemesi: Örtük Enflasyon ve Açık Enflasyon Dönemleri Üzerine Bir Değerlendirme. *Siirt Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 11, 181-201.
- Frankel, J. A. (1999). *No Single Currency Regime is Right For All Countries Or at All Times* (No. w7338). National Bureau of Economic Research. (Erişim: 6/09/2019), <https://www.nber.org/papers/w7338.pdf>.

- Gregory, A. W. & Hansen, B. E. (1996). Residual-Based Tests for Cointegration in Models with Regime Shifts. *Journal of Econometrics*, 70(1), 99-126.
- Hatemi-J, A. (2008). Tests For Cointegration with Two Unknown Regime Shifts with an Application to Financial Market Integration. *Empirical Economics*, 35(3), 497-505.
- Kahyaoğlu, H. (2016). Para Politikas Stratejileri. İçinde: N. Eroğlu, H. İ. Aydın & C. Y. Kesbiç (Ed.), *Para-Banka ve Finans*. (s.191-205) Ankara: Orion Kitabevi.
- Kapetanios, G. (2005). Unit-Root Testing Against the Alternative Hypothesis of Up to m Structural Breaks. *Journal of Time Series Analysis*, 26(1), 123-133.
- Kara, H. & Öğünç, F. (2011). Döviz Kuru ve İthalat Fiyatlarının Enflasyona Etkisi. *TCMB Ekonomi Notları*, 2011-14, 1-11.
- Karlık, S. R. (2009). *Cumhuriyet'in İlanından Günümüze Türkiye Ekonomisi'nde Yapısal Dönüşüm*. İstanbul: Beta Yayınları.
- Krugman, P. R. & Obstfeld, M. (2006). *International Economics*. Elm Street Publishing Services, Inc., 7th ed.
- Lado, E. P. Z. (2015). Test of Relationship Between Exchange Rate and Inflation in South Sudan: Granger-Causality Approach. *Economics 2015*, 4(2), 34-40.
- Lee, J. & Strazicich, M. C. (2003). Minimum Lagrange Multiplier Unit Root Test With Two Structural Breaks. *The Review of Economics and Statistics*, 85(4), 1082-1089.
- Lumsdaine, R. L. & Papell, D. H. (1997). Multiple Trend Breaks and The Unit Root Hypothesis. *The Review of Economics and Statistics*, 79(2), 212-218.
- Maki, D. (2012). Tests For Cointegration Allowing For an Unknown Number of Breaks. *Economic Modelling*, 29(5), 2011-2015.
- Mishkin, F. (2006). *Para, Bankacılık ve Finansal Piyasalar*. Nazım Engin (Çev. Ed.), İstanbul: Akademi Yayıncılık.
- Oriavwote, V. E. & Eshenake, S. J. (2012). Real Exchange Rate and Inflation: An Empirical Assessment of the Nigerian Experience. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 3(3), 145-153.
- Osabuohien, E., Obiekwe, E., Urhie, E. & Osabohien, R. (2018). Inflation Rate, Exchange Rate Volatility and Exchange Rate Pass-Through Nexus: The Nigerian Experience. *Journal of Applied Economic Sciences*, 13(2), 574-585.
- Özatay, F. (2011). *Parasal İktisat: Kuram ve Politika*. Ankara: Efil Yayınevi.
- Özçam, M. (2004). *Döviz Kuru Politikaları ve Türkiye'de Döviz Kuru Oynaklığının Etkileşimleri*. Sermaye Piyasası Kurulu Araştırma Raporu, Ankara.
- Parasız, İ. (2000). *Modern Makro Ekonominin Temelleri*. Bursa: Ezgi Kitabevi Yayınları.
- Parasız, İ. (2002). *Para Banka ve Finansal Piyasalar*. Bursa: Ezgi Kitabevi.
- Peker, H. S. (2011). Türkiye'de Enflasyon Ve Enflasyon Hedeflemesi Uygulamasının Değerlendirilmesi. *SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 11(22), 487-506.
- Perron, P. (1989). The Great Crash, The Oil Price Shock, and The Unit Root Hypothesis. *Econometrica*, 57(6), 1361-1401.
- Philips, P. C.B. & Hansen, B. E. (1990). Statistical Inference in Instrumental Variables Regression with I(1) Processes. *Review of Economic Studies*, 57(1), 99-125.
- Przystupa, J. & Wróbel, E. (2011). Asymmetry of the Exchange Rate Pass-Through An Exercise on Polish Data. *Eastern European Economics*, 49(1), 30-51.
- Romdhane, Y. B. & Amar, M. B. (2019). Relationship Between the Exchange Rate and Macroeconomic Instability Before and After the Tunisian Revolution. *International Journal of Social Science and Economics Invention*, 05(04), 28-39.
- Selim, S. & Ayvaz Güven, E. T. (2014). Türkiye'de Enflasyon, Döviz Kuru ve İşsizlik Arasındaki İlişkinin Ekonometrik Analizi. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 10(1), 127-145.
- Seyidoğlu, H. (1994). *Uluslararası İktisat-Teori Politika ve Uygulama*. 10. Baskı, İstanbul: Güzem Yayınları.

- Seyidoğlu, H. (2009). *Uluslararası İktisat Teori Politika ve Uygulama*. İstanbul: Güzem Can Yayınları.
- Seyidoğlu, H. (2013). *Uluslararası Finans*. İstanbul: Güzem Can Yayınları.
- Sheefeni, J. ve Ocran, M. (2014). Exchange Rate Pass-Through to Domestic Prices in NAMIBIA: Svar Evidence. *Journal of Economic and Financial Sciences*, 7(1), 89-102.
- Steel, D. & King, A. (2004). Exchange Rate Pass-through: The Role of RegimeChanges. *International Review of Applied Economics*, 18(3), 301-322.
- Svensson, L.E.O. (2000). Open-Economy Inflation Targeting. *Journal of International Economics*, 50,155–183.
- Sweidan, O. D. (2013). The Effect of Exchange Rate on Exports and Imports: The Case of Jordan. *The International Trade Journal*, 27(2), 156-172.
- TCMB (2019). *Döviz Kuru Politikası*, (Erişim: 18/09/2019), <https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Temel+Faaliyetler/Doviz+Efektif>.
- Timothy, O. T., Ada, M. S. & Chigozie, A. O. (2016). Exchange Rate Volatility and Inflation: The Nigerian Experience. *Journal of Economics and Sustainable Development*, 7(10), 6-15.
- Tunca, Z. (2005). *Makro İktisat*. 4. Baskı, İstanbul: Filiz Kitabevi.
- Türk, E. (2016). Döviz Kuru Enflasyon İlişkisi “Türkiye Örneği”. *Ufuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 5(9), 81-102.
- Yien, L. C., Abdullah, H. & Azam, M. (2017). Granger Causality Analysis Between Inflation, Debt and Exchange Rate: Evidence from Malaysia. *International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences*, 7(1), 189–196.
- Zivot, E. & Andrews, D. W. K. (1992). Further Evidence on the Great Crash, the Oil-Price Shock and the Unit-Root Hypothesis. *Journal of Business & Economic Statistics*, 10(3), 251- 270.

İHRACATTA TEDARİKÇİ KREDİ RİSKİNİN GARANTİ ALTINA ALINMASINDA FAKTORİNG, İHRACAT ARTIŞINA VE EKONOMİK BÜYÜMEYE DESTEĞİ

FACTORING AS THE GUARANTEE FOR THE SUPPLIER'S CREDIT RISK IN EXPORTS, ITS SUPPORT FOR EXPORT INCREASE AND ECONOMIC GROWTH

Selda Eke*
Emine Müge Çetiner**

Özet

Ticari faaliyetlerin kesintisiz bir şekilde sürdürülmesinde, şirketler arası kredili işlemler tüm dünyada son derece önemli bir rol oynamaktadır. Alıcı, faaliyetlerinin finansmanında tedarikçi kredisinden yararlanmakta ve banka finansmanına alternatif bir kaynak yaratmaktadır. Tedarikçi ise kredili satış yaparak mal ve hizmet satışlarında artış sağlamaktadır. Özellikle 2008-2009 finansal kriz dönemine bağlı olarak tüm dünyada finansal piyasalarda giderek artan risk algısı, banka kredilerine ulaşmakta zorluk çeken şirketleri tedarikçi kredisinden daha fazla yararlanmaya sevk etmiştir. Tedarikçiler ise satışlarını açık hesap bazında sürdürmeye mecbur kalmışlardır. Ancak şirketler kredi riskini güvence altına almak için risk yönetim araçlarına ve ortaya çıkan işletme sermayesi finansman ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla diğer finansal araçlara ihtiyaç duymaktadırlar. Faktoring alternatif finansman tekniklerinden biri olarak açık hesap ödeme şekli ile ticaret yapmak isteyen şirketlere garanti ve finansman desteği sağlamaktadır. Bu makalede, faktoringin kısa bir tarihçesine değinilerek genel işleyişi üzerinde durulmuş, ihracatın ve ekonominin büyümesine yönelik katkısı garanti sağlama yönüyle ele incelenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Ticari Alacak Riski, Faktoring, Ters Faktoring, Tedarik Zinciri Finansmanı, Tedarikçi Kredisi, Açık Hesap

Jel Kod: A10, B26, G20

Abstract

Intercompany lending has a substantial role in the sustainability of world trade activities. While the buyer benefits from the supplier credit to finance its operations by creating an alternative source to bank finance, the supplier would increase its sales of goods and services by selling on credit. Especially in the period of 2008-2009 financial crisis , the companies who had difficulties in having access to bank finance due to rising risk perception in the financial markets turned to trade credit more and the suppliers are obliged to sell more on open account basis. Nevertheless, the companies need risk management tools to provide security against credit risk and other financial tools to finance their working capital needs. Factoring as being one of the alternative finance techniques provides guarantee and financing to the companies who want to continue their trade on open account basis. In this article, the factoring has been examined with a brief glance to its historical development in order to understand its role as a guarantee instrument to support the growth of exports and economy.

Keywords: Credit Risk, Factoring, Reverse Factoring, Supply Chain Finance, Supplier Credit , Open Account

Jel Code: A10, B26, G20

* T.C. Bahçeşehir Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, seldaeke@yahoo.com, Orcid No: 0000-0003-4162-3549

** T.C. İstanbul Kültür Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, m.cetiner@iku.edu.tr, Orcid No: 0000-0003-1248-5335

1. Giriş

Küresel olarak işletmelerin % 90'ının, toplam istihdamın da yarısından fazlasının küçük ve orta boy işletmelerden (KOBİ) oluştuğu göz önüne alındığında dünya genelinde ekonomik büyüme ve refah artışının sağlanmasında KOBİ'ler son derece önemli bir rol oynamaktadır. KOBİ'lerin iş yapma potansiyellerinin artması ve büyümeleri finansman imkânlarına erişimleri ile doğrudan bağlantılıdır. Dünya Bankası tarafından her yıl yayınlanan ve ülkeler için de bir karşılaştırma imkânı sağlayan İş Yapma Anketi şirketlerin iş yapma potansiyelini arttıran veya engelleyen faktörleri belirlemektedir. Şirketlerin finansman kaynaklarına erişim imkânlarının bulunup bulunmadığı da bu faktörler arasında yer almaktadır. (World Bank, 2020) Uluslararası kuruluşlar tarafından yapılan çeşitli araştırmalara göre, finansal kriz dönemi sonrası görülen iyileşme ortamına rağmen KOBİ'ler hala finansman imkânlarına ulaşmak konusunda sıkıntı çekmektedirler. Bu durumun çeşitli sebepleri olmakla birlikte, bankaların kredi verme konusundaki isteksizlikleri bu sebeplerden biri olarak görülmektedir. Özellikle finansal kriz döneminden sonra makroekonomik koşullarda nispeten bir iyileşme gözükse de ekonomik konjonktürdeki belirsizlikler bankaların risk almak konusunda çekimser bir tutum içerisine girmelerine sebep olmuştur. Risklerle bağlantılı olarak getirilen sermaye yeterliliği kısıtlamaları da bankaların kredi verme potansiyellerini olumsuz yönde etkilemiştir. Kredi hacminin daralması ve kredi maliyetlerinin artması KOBİ'lerin finansman bulma konusunda karşılaştığı sorunları arttırmıştır. Makroekonomik belirsizliklerin KOBİ'ler üzerindeki bir diğer olumsuz etkisi, yatırım hacimlerinin daralmasıdır. Bu durum banka kredilerine olan talebi de daraltmaktadır. Buna rağmen, Avrupa Merkez Bankasının yayınladığı rapora göre talep edilen kredi ile verilen krediler arasındaki fark olarak hesaplanan dış finansman açığı halen eksi seviyelerdedir. (European Central Bank, 2020)

KOBİ'lerin finansman imkânlarına erişimleri konusunda OECD tarafından yapılan bir diğer çalışma benzer şekilde aynı soruna işaret etmektedir. KOBİ'lerin banka kredilerine ulaşımında nispi iyileşmeler gözlemlense de ülkeler arasındaki farklılıklar dikkate alındığında durum hala aleyhte bir görünüm sergilemektedir. Özellikle yüksek gelirli ülkelerde finansal krizin etkisi daha yüksek olduğu için, bu olumlu gelişme sınırlı bir seviyede kalmıştır. Keza, yeni gelişen ülkelerde bu sorun ciddi boyutlara varabilmekte, özellikle yeni kurulan şirketler ve mikro işletmeler finansman sıkıntısı çekmektedirler. OECD tarafından yapılan çalışmada bu sorun farklı boyutlarda incelenmiştir. Teminatlandırma konusundaki sıkıntılar, başvuru yapılan kredilerin reddedilme oranları gibi çeşitli kriterler de raporda inceleme konusu olarak yer almaktadır. KOBİ'lere verilen kredilerdeki artışın ve azalışın o ülkenin gayrisafi yurtiçi hasılasının büyümesi veya azalması ile paralellik arz ettiğine de dikkat çekilmektedir. KOBİ'lerin kredi bulma konusundaki sıkıntılarını kısmen de olsa bankaların talep ettiği teminat şartlarını yerine getirememeleri nedeniyle de olmaktadır. KOBİ'lerin verebileceği teminatlar genellikle patent hakları, satış kontratları gibi maddi olmayan teminatlardır. Çalışmada banka kredilerine ulaşım imkânlarının zorluklarından bahsedilirken alternatif finansman imkânlarından faktoring ayrı bir başlık halinde ele alınmıştır. Faktoringin, alacağı dayalı finansman yöntemlerinden biri olduğundan bahsedilerek finansman hizmeti dışında aynı zamanda garanti sağlama, alacak takibi ve tahsilat konularında da KOBİ'lere ciddi bir hizmet sağladığından bahsedilmektedir. Özellikle dış piyasalarda aktif olan KOBİ'ler için faktoringin önemini altı çizilmektedir. Raporda, Dünya Ticaret Örgütü' nün (DTÖ) yaptığı bir açıklamaya değinilerek tüm dünyada KOBİ'lerin kredi başvurularının yarısının reddedildiğinden bahsedilmektedir. Çokuluslu şirketlerde ise kabul edilmeyen kredi başvuru oranı % 7'ler seviyesindedir. Raporda, ticaret finansmanındaki güncel gelişmelere değinilerek ticaretin yapılmasını kolaylaştıran dijital çözümlerin önemine değinilmektedir. Faktoring ve leasing dışındaki diğer alternatif finansman tekniklerinden bahsedilmekte, örneğin tüketicilerden sağlanan finansmanın, şirketten şirkete finansmanın (P2P) ya da projelerin yatırımcılardan toplanan fonlarla birlikte finanse edilmesine yönelik çözümlerin alternatif finansman kaynakları olduğu söylenmektedir. Raporda özellikle altı çizilen konulardan bir diğeri de, şirketler arası ödemelerdeki gecikmeler ve şirket iflaslarıdır. KOBİ'ler nakit akışındaki problemlere bağlı olarak bankalara olan borçlarını geri ödeyememektedirler. Buna bağlı olarak bankalar tahsil edilemeyen alacaklar dolayısıyla zarar etmektedirler. Bankacılık sisteminin zayıflaması ekonomilerde tahribat olmaktadır. Bu nedenle hükümetlerin ajandalarında, KOBİ'lerin çeşitli finansal araçlarla desteklenmesi konusu birincil öneme sahip olmaktadır. Hükümetler ülkelere göre farklılık gösteren çeşitli destek programları ile KOBİ'leri desteklemeye çalışmaktadırlar. Doğrudan kredi verme, kredilere garanti desteği sunma, KOBİ bankacılığının yaygınlaştırılması için yapılan faaliyetler, mikro kredilerin artırılması ve alacak garanti programlarının yürürlüğe konması gibi teşvik amaçlı çeşitli uygulamalarla KOBİ'leri desteklemeye çalışmaktadırlar. (OECD, 2019, s. 25-75)

Bu bilgiler ışığında, KOBİ'lerin garanti ve finansman ihtiyaçlarının sağlanmasında faktoringin rolü iki bağlamda ele alınabilir. Birincisi ticaretin sürdürülebilirliğinde tedarikçinin ihtiyaç duyacağı kısa vadeli işletme sermayesi finansmanı ihtiyacının sağlanması, bir diğeri de tedarikçinin ticarete karşılaştığı kredi riskinin (ticari alacak riskinin) garanti altına alınmasıdır. Faktoring, garanti, finansman, alacak yönetimi ve tahsilat hizmetlerinin bir arada sunulduğu geniş kapsamlı bir finansal çözümdür. Bu makalenin ilk iki bölümünde, faktoringin kısa bir tarihçesinde değinilerek, faktoringin tanımı ve işleyişi anlatılmaktadır. Makalenin üçüncü bölümünde, uluslararası

ticaret finansmanının dünya ticareti üzerindeki etkisi göz önünde bulundurularak faktoringin bir ticaret finansmanı aracı olarak ticaretin sürdürülebilirliğine olan katkısı değerlendirilmektedir. Kredili ticaretin şirketlerin büyümesine sağladığı katkı analiz edilerek, faktoringin bir risk yönetim aracı olarak oynadığı rol incelenmektedir.

2. Faktoringin Tarihsel Gelişimi

M.Ö. 4000'li yıllarda Mezopotamyalı tüccarlarla başlayan faktoring uygulamaları sonraları Babililer, Fenikeliler, Romalılar tarafından gerçekleştirilmiştir. Günümüzde bilinen tanımıyla İngiltere'de ortaya çıkmıştır. 19. Yüzyıldan itibaren önemi artmaya başlamış olup 1950'li yıllardan sonra ticaretteki yeri üst düzeye çıkmıştır. Faktoring tarihi aşağıda belirtilen üç ana döneme ayrılarak incelenebilir. (Ekmekçioğlu vd., 2002)

I. Dönem (Koloni Türü Faktoring): Bu zaman dilimindeki faktoring işlemi M.S.17. yüzyıla kadar faktör denen ticari komisyoncuların satış ve tahsilat faaliyetlerini kapsar.

II. Dönem (Eski Tür Faktoring): 1890-1930 yıllarında özellikle Amerika'daki hızlı gelişmeye paralel olarak faktoring şekil değiştirerek tüccarlık ve bankacılık şekline dönüşmüştür.

III. Dönem (Modern Faktoring): 1930'lu yıllardan itibaren faktoring Amerika 'da resmiyet kazanmış ve büyük ekonomik kriz ertesinde kısa vadeli alacak hesaplarının teminat gösterilmesi kredilendirme işlemlerinde olağan hale gelmiştir. 1960'lı yılların başından itibaren FCI'nin da (Factors Chain International) kurulmasıyla günümüzdeki şekli ile kullanılmaya başlanmıştır. FCI, 1968 yılında kurulmuştur. Kuruluşun misyonu, faktoring işlemlerinin yapılmadığı ülkelerde faktoring faaliyetlerinin bilinirliğini sağlamak ve çalışmalara işlerlik kazandırmak uluslararası faktoring işlemlerinde ihracatçı ve ithalatçının bulunduğu ülkedeki faktoring kuruluşları arasındaki ilişkinin sağlanmasına destek olmaktır (Factors Chain International) Günümüzde dünyanın en büyük faktörler zinciri olan ve dünya uluslararası faktoring hacminin büyük bir çoğunluğunu kontrol eden FCI'a üye yüze yakın ülkeden (90 ülke), pek çok faktoring şirketi (400 üye) bulunmaktadır. (Factors Chain International)

Faktoring ile ilgili gelişmeler ABD'de görülüp sonrasında Avrupa kıtasına yayıldığından dolayı günümüzde Avrupa ve Amerika kıtalarında yaygın bir uygulama alanı bulmuştur. Uluslararası boyutlardaki ticaretin gitgide ağırlığını arttırması sonucunda, açık hesap satış işlemleri artmasıyla faktoring talebi devamlı büyümektedir.

Ülkemizde faktoring ilk kez 1988'de İktisat Bankası Faktoring Grubu adı ile faaliyete geçmiştir, hızla artan işlem hacimleri ile pek çok yeni faktoring şirketi kurularak önce uluslararası sonra da yurtiçi işlemler yapılmaya başlanmıştır. Kuruluşu önceleri kolay olan faktoring şirketlerinin hızla artan sayıları,1992'de yürürlüğe giren Faktoring Şirketlerinin Kuruluş ve Çalışma Esasları Hakkındaki Yönetmelik ile kontrol altına alınmıştır. 1994'de ülkemizde yaşanan ekonomik kriz nedeniyle faktoring işlemleri gerek işlem sayısı gerekse işlem tutarı açısından sınırlanmıştır. 1994 yılı sonunda ülkemizde izinli şekilde faaliyet gösteren 110 civarında faktoring şirketinin varlığına karşılık sadece mevcut olmasına karşılık, ancak 20 dolayında şirket faal durumdaydı. Aynı yıl çıkarılan 545 sayılı Kanun Hükmünde Kararname ve Faktoring Şirketlerinin Kuruluş ve Çalışma Esasları Hakkındaki Yönetmelikle yasal altyapı şekillenmiştir. (Çarıkçioğlu, 1995, s.17-23) 1995'de ise sektörün sağlıklı bir şekilde gelişmesi amaçlı Faktoring Derneği faaliyete başlamıştır. 2005'de faktoring düzenlemeleri Bankacılık Düzenleme Denetleme Kurumu (BDDK) üzerine geçirilmiş olup, yayımlanan çeşitli genelgelerden sonra ülkemizde faktoring ile ilgili ilk kapsamlı kanun 2012'de yasalaşan Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunudur. (Uyanık, 2015, s.23-40) Kasım 2012 tarihinde onaylanan 'Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu' adıyla yürürlüğe giren kanun bazı yenilikler getirmiş ve sektörde en belirgin etkisini faktoring imajının düzeltilmesinde sağlamıştır. Bu tarihten itibaren faktoring algısı olumlu yönde değişmiş ve 2012 yılı Türk Faktoring sektörünün performansı ve görünümü ile ilgili olarak milat kabul edilmiştir. (İslamoğlu & Ayhan, 2013, s.171-187)Yasal altyapının sağladığı kurumsallaşma ile etik kurallara uymayan şirketlere uygulanan cezalarda artış sağlanmıştır. Kanunla getirilen bir diğer yenilik ise; faktoring işlemlerinde, merkezi fatura kayıt sisteminin aktive edilip, mal veya hizmet satışına dayanan alacakların şirketlerce mükerrer şekilde alacak devri ve finansmanının engellenmesidir. Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Birliği 21.11.2012 tarih, 6361 no'lu Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu'nun ilgili maddelerine göre kurulmuştur. Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman sektörlerinin sürdürülebilir büyümesine ve sağlıklı gelişimine katkıda bulunmak, söz konusu sektörlerin uluslararası rekabet gücünü arttırmalarına destek olmak ve kendi alanlarındaki meslek standartlarının oluşturulmasını, yerleştirilmesini ve gözetilmesini sağlamak misyonu ile faaliyet göstermektedir. (Finansal Kurumlar Birliği) Ülkemiz ihracatının en yüksek olduğu Avrupa kıtasındaki ülkelerle yurtdışı işlemler ağırlıklı olarak faktoring ile yürütülmekte ve yapılan ihracatın yarısından fazlasının KOBİ'ler tarafından gerçekleştirilmesi gibi nedenlerle FCI bünyesinde yer alan en iyi ihracat faktoring şirketleri sıralamasında 400 üye arasında ilk sıralarda Türk faktoring şirketleri bulunmaktadır. (Kavcıoğlu, 2019, s. 67-90)

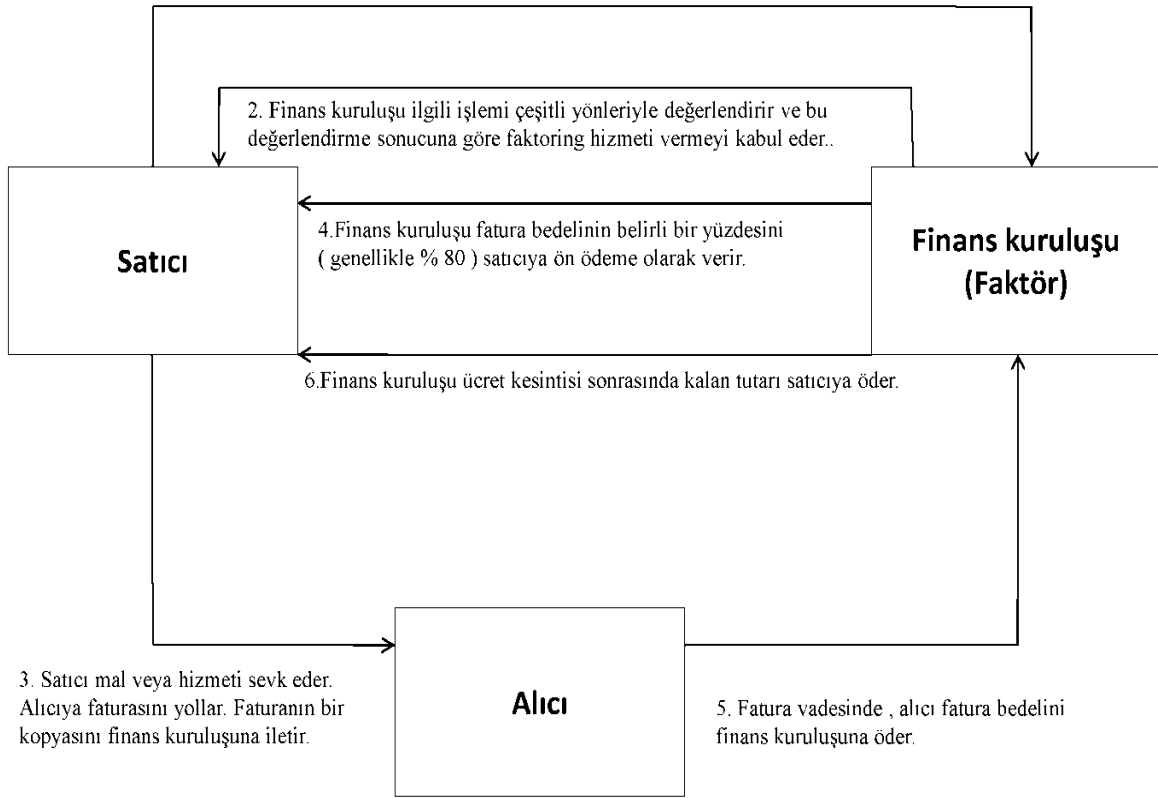
3. Faktoringin Tanımı ve İşleyişi

Faktoring, özellikle küçük ve orta ölçekli şirketlerin finansman ihtiyaçlarının karşılanmasında kullanılan varlığa dayalı finansman (asset based lending) çeşitlerinden biridir. Varlığa dayalı finansmanda kredi kuruluşu, borçlunun kredi değerliliğinden ziyade borçlunun sahip olduğu varlıkları dikkate alarak, kredi tesis eder. Bu varlıklar ticari alacaklar veya stoklar olabilir. Faktoringe konu olan varlıklar, borçlunun bilançosunun aktifinde yer alan kısa vadeli ticari alacaklardır. (Baresa & Sinisa, 2011, s. 189-206) Faktoringe konu olan alacaklar açık hesap ödeme şekli ile yapılan satışlardan doğan alacaklardır. Faktoringde, tedarikçinin düzenlediği faturalara bağlı olarak oluşan bir veya birden fazla alacak belirli bir iskonto oranı ile finansman kuruluşuna (faktoring şirketi, banka veya bu işi yapmak üzere kurulan finans kuruluşu) devredilir. Alacak temlikli olarak da adlandırılan bu işlemde, ticari alacaklar faktoring şirketi tarafından belirli bir iskonto oranıyla satın alınır. Faktoring şirketi alacağın sahibi olur. Bu satın alma karşılığında tedarikçiye ödeme yapılır. Alacağın vadede alıcı tarafından doğrudan faktoring şirketine ödenmesiyle işlem sonuçlanır. Uygulamada faktoring şirketi fatura bedelini genellikle % 80'i kadar bir ön ödeme tutarı belirler. Bu tutarın hesaplanmasında faiz, garanti komisyonu ve varsa diğer komisyonları dikkate alarak, toplam fatura bedelinin altında bir marj ile ön ödemeyi gerçekleştirir. Vadede ödeme gerçekleştiğinde yapılan ön ödeme tutarı dışında, faiz ve komisyon tutarları elde edilen tahsilattan düşülür ve geri kalan bakiye müşteriye ödenir. (Bkz Şekil 1) Faktoring işlemi ile amaçlanan alacağın vadeden evvel nakde çevrilmesi yoluyla, tedarikçinin işletme sermayesi finansman ihtiyacının karşılanmasıdır. Faktoring, geleneksel banka kredilerinden şu şekilde ayrılır. Ticari bankalar kredi verirken tedarikçinin kredisini geri ödeyebilme kapasitesini değerlendirirler. Bu değerlendirmede şirketin sahip oldukları varlıklar (assets) ikincil teminat olarak görülür. Birincil geri ödeme kaynağı ise tedarikçinin faaliyetleri sonucu elde ettiği nakit akışıdır. Banka teminat olarak alacak temlikli talep etse bile, banka faktoringde olduğu gibi alacağı satın almaz. Kredi borçlusu hala tedarikçi olmaya devam eder. Faktoringde ise öncelikle alıcının borcunu geri ödeyebilme kapasitesi değerlendirilir. Değerleme sonucuna göre faktoring şirketi bu riski üstlenebilir veya üstlenmez. (Klapper, 2005, s.1-38)

Faktoring şirketinin ticari alacak riskini üstlenmesi durumunda tedarikçi faktoring şirketinden gayrikabili rücu faktoring hizmeti almaktadır. Gayrikabili rücu faktoringde tedarikçi garanti ve tahsilat hizmetlerinden yararlanır. Tedarikçi talep ederse finansman hizmeti de alır. Kabili rücu faktoringde ise faktoring şirketi kredi riskini üstlenmez ve bu risk tedarikçinin üstünde kalmaya devam eder. Alıcının vadede ödeme yapmaması durumunda, faktoring şirketi tedarikçiye rücu hakkını saklı tutar. Tedarikçi bu durumda faktoring şirketine devrettiği alacakları geri almak ve borcunu faktoring şirketine ödemek durumundadır. (Factors Chain International) Faktoring kuruluşları, garanti ve finansman hizmetlerine ek olarak tahsilat hizmeti de sunmaktadırlar. Tahsilat hizmeti ile faktoring şirketinin satın aldığı alacakların ödemeleri takip edilmekte, idari ve hukuki yollardan ticari alacaklar tahsil edilmeye çalışılmaktadır. (Klapper, 2005, s.1-38) Aşağıdaki şekil anlatılmak istenenlerin kısaca bir özeti vermektedir. (Global Supply Chain Finance Forum, 2016, s. 1-96)

Şekil 1. Faktoring

1.Satıcı faktoring hizmeti almak üzere finans kuruluşuna (Faktör) ulaşır.



*Şekilde yer alan finans kuruluşu ifadesi, faktoring işlemi yapan bankaları veya faktoring şirketlerini kapsayan genel bir ifadedir.

** Bu faktoring işleminde, faktoring şirketi arada bir başka muhabir faktoring şirketi olmadan işlemi gerçekleştirmektedir.

***Bu örnekte, fatura tutarının % 80'i ön finansman şeklinde tedarikçiye kullanılmaktadır.

Faktoring bildirimli veya bildirimsiz olmak üzere iki türlü yapılabilir. Bildirimli olarak yapılan faktoring işleminde, tedarikçinin alıcıya düzenlediği ve ticari alacağı temsil eden faturanın üzerinde alacağın faktoring şirketine temlik edildiğine ilişkin bir ibare yer alır. Genellikle bildirimli yapılan faktoringde alıcı alacağın faktoring şirketine devredildiğini ve borcunu doğrudan faktoring şirketine ödeyeceğini bilir. Bildirimsiz faktoringde ise alıcı, devrin faktoring şirketine yapıldığına ilişkin bir bilgiye haiz değildir. (Klapper, 2005, s. 1-38)

Tedarikçinin ve alıcının aynı ülkede veya farklı ülkelerde faaliyet göstermesi durumuna göre yurtiçi faktoring ya da uluslararası faktoring işlemlerinden bahsedilebilir. Şayet faktoring şirketi ile tedarikçi ve alıcılar aynı ülkede faaliyet gösteriyorlarsa yurtiçi faktoring söz konusudur. Uluslararası faktoringde ise ya alıcı yurtdışındadır ya da tedarikçi yurtdışındadır. Tedarikçinin ülkede, alıcıların yurtdışında olması durumunda ihracat faktoringi, tedarikçinin yurtdışında alıcıların ülkede olması durumunda ise ithalat faktoringi söz konusu olmaktadır. İhracat faktoringinde, çeşitli ülkelerde çeşitli alıcılara sevk edilen mallara ilişkin olarak ortaya çıkan kredi riski genellikle alıcının bulunduğu ülkede yerleşik bir muhabir faktoring (ihracat faktörü) kuruluşu tarafından garanti altına alınmaktadır. İhracatçının bulunduğu ülkedeki faktoring şirketi (ihracat faktörü) bu garantiye istinaden ihracatçıya garanti vermektedir. Bu durumda ticari alacak, ithalat faktörüne temlik edilir. Alacağın sahibi, bu durumda ithalat faktörüdür. Bu işlemlerde iki faktoring şirketi yer aldığı için faktoring iki faktörlü faktoring olarak adlandırılmaktadır. İki faktörlü sistemin tedarikçi açısından avantajı alıcı riskinin, ithalat faktörü tarafından üstlenilmesi ve bu nedenle ihracat faktoringinin gayrikabili rücu faktoring şeklinde gerçekleştirilebilmesidir. (Baresa,2011, s.189-206) İthalat faktoringinde ise, yurtdışında yerleşik tedarikçi, ihracat faktörü üzerinden, ithalat faktörüne başvuru yapar. İthalat faktörünün, alıcının ödeme riskini üstlenmesi durumunda, ihracat faktörü bu garantiye istinaden tedarikçiye garanti hizmeti sağlamış olur. İhracatçı bu garantiye istinaden güvenli bir şekilde mallarını sevk eder. Ticari alacak ithalat faktörüne temlik edilir ve alacağın sahibi ithalat faktörüdür. İki faktörlü işlemin gerçekleştirilmesi için, faktoring şirketleri muhabir ağına ihtiyaç duyarlar. FCI bu konuda tüm dünyada

önemli bir rol üstlenmektedir. Yurtiçi faktoring işlemlerinde ise, faktoring hizmetinden yararlanmak isteyen tedarikçi mal ve hizmet satışından doğan alacaklarını faktoring şirketine yazılı olarak bildirmekte, fatura kopyalarını göndermekte ve çeşitli ödeme vasıtalarını da (çek, senet ve benzeri ödeme araçları ile) faktoring şirketine devretmektedir. Faktoring şirketi, tedarikçi ile yapılan faktoring sözleşmesinin şartlarına uygun olarak garanti, finansman veya her iki hizmetini müşterisine sağlamaktadır. Alacak vadede borçlu tarafından faktoring şirketine nakden veya diğer ödeme araçlarının tahsili ile (çek, senet, poliçe) ödenmektedir. (Finansal Kurumlar Birliği) Bununla birlikte yurtiçi faktoring vadeli satış yapan ve alacaklarını nakde çevirmek isteyen şirketlerin finansal ihtiyaçlarını karşılamaya yöneliktir. Bu faktoringde tedarikçinin de kredi değerliliği analiz edilir. Alacak tahsil edilemediğinde faktoring şirketi borcun ödenmesi tedarikçiye rücu etmektedir. Tedarikçini borcunu geri ödeyebilecek finansal kapasiteye sahip olması beklenir.

4. İhracatta Faktoringin Rol ve Öneminin Değerlendirilmesi

Bu değerlendirmede iki aşamalı bir çalışma yapılmıştır. İlk aşamada, kredili satışların (trade credit) ticaret hacminin gelişimine olan katkısı ele alınmaktadır. Faktoringin bu ticaretin sürdürülmesindeki rolü sorgulanmaktadır. İkinci aşamada, uluslararası ticaret finansmanının uluslararası ticaretin gelişimine yaptığı katkı değerlendirilerek faktoringin bir ticaret finansmanı aracı olarak ticaretin geliştirilmesindeki rolü incelenmektedir.

4.1. Tedarikçi Kredi Riskinin Garanti Altına Alınması ve Ticarete Sürdürülebilirlik

Tedarikçinin alıcıyı kredilendirmesi, tedarikçinin fatura üzerinde bir ödeme vadesi belirlemesi ve alıcıya bu vadede ödeme yapma hakkını vermesi ile gerçekleşir. Alıcı peşin ödeme yapmak yerine belirli bir vade sonunda ödeme imkânı elde etmektedir. Tedarikçi kredisi (supplier credit) olarak da ifade edilen bu kısa vadeli kredilendirme işleminde tedarikçi krediyi veren, alıcı ise bu imkândan yararlanan taraf konumundadır. Tedarikçi kredisi, genellikle açık hesap ödeme şekli ile yapılan satışlarda veya bazı durumlarda alıcıya keşide edilen poliçe ile alıcının kabulüne bağlı olarak ortaya çıkan kredi riskini belirtmek için kullanılan bir ticaret finansmanı terimidir. Alıcının fatura vadesinde ödemesini yapmaması veya iflas etmesi neticesinde tedarikçi bu riskle karşılaşır. Kabulü yapılan poliçenin vadesinde alıcı tarafından ödenmemesi durumunda da tedarikçi aynı riske maruz kalır. (Grath, 2008, s.131-140) Şirketlerin bu riske rağmen neden açık hesap ticaret yapmaya devam ettiğini araştıran birçok çalışma mevcuttur. Bu araştırmalarda hem tedarikçi hem de alıcı açısından kredili satışların tedarikçi ve alıcı konumunda olan şirketlere getirdiği faydalar incelenmiştir. Bu çalışmaların bazılarına aşağıda değinilmektedir:

-Şirketin kredili satış yapması, tedarikçi için rekabet avantajı yaratır, şirket satışlarını artırır ve müşterisi ile olan ilişkilerini geliştirir. (Li, 2014, s. 1-20)

-Müşteriler ile kurulan uzun vadeli ilişkiler, alıcının ödeme performansı hakkında tedarikçinin bir kanaat oluşturabilmesini mümkün kılar. Bu şekilde tedarikçi satışlarını artırır, alıcı ise mal alımında kolaylık elde eder. Tedarikçi, iş yapma potansiyeline göre, ürünün stratejik önemine göre bir değerlendirme yapıp, bu riski bir bankaya kıyasla daha kolay alabilmektedir. Henüz nakit akışı oluşmamış ve fakat özellikli bir ürün üretmek bir değer yaratması muhtemel, yeni kurulmuş küçük ölçekli bir şirket bile tedarikçi kredisinden yararlanabilir. Bu şirketlerin genellikle bankalardan kredi alması kolay değildir. Ticarete süreklilik, tedarikçi ile alıcı arasında bir cari hesap ilişkisinin kurulmasına olanak sağlar. Her bir sevkiyatta ödeme almak yerine, karşılıklı hesap ilişkisi ile borç ve alacak takibi karşılıklı yapılır. İşlem maliyetleri düşer. Ödemenin alıcı tarafından zamanında yapılmaması durumunda, tedarikçi mal teslimini durdurur veya mallara el koyabilir. Bu durumda tedarikçi ve alıcı arasındaki ihtilafın çözümü daha hızlı olur. Geleneksel banka kredilerine ulaşmakta zorluk çeken şirketler, tedarikçi kredisinden yararlanarak finansal sıkışıklıkların olumsuz etkisinden kurtulurlar. (Brennan, Maksimovic, & Zehner, 1988, s. 1127-1141)

- KOBİ'ler için yapılan bu çalışmanın sonucuna göre şirketler kredili satış imkânlarından yararlanarak bir büyüme elde edebilmektedirler. Özellikle finansal sıkışıklıkların olduğu dönemlerde tedarikçi kredisi alıcının ihtiyaç duyduğu banka kredisinin yerine geçer. (Ferrando & Mulier, 2013, s. 3035-3046)

- Finansal piyasaların göreceli olarak daha az gelişmiş olduğu ülkelerde tedarikçi kredisinden daha fazla yararlanan sektörler daha hızlı büyüme göstermektedirler. (Fisman & Love, 2003, s. 353-374)

-Çin 'de şirketlerin finansman yapısı ile büyümeleri arasındaki ilişkiyi incelemek amaçlı yapılan bu çalışmanın sonucuna göre özellikle küçük ve orta ölçekli şirketler tedarikçi kredisinden daha fazla yararlanmaktadır. (Xia, 2017) (Xia, 2017, s.1-81)

-Özellikle küçük ölçekli firmalar için, tedarikçi kredisi alternatif bir kredi kanalı olarak öne çıkmaktadır. (Nilsen, 1999, s. 1-47) Bu konuyla ilgili başka bir kaynak da şu şekildedir. (Petersan & Raghuran, 1997, s.661-691)

-Özellikle finansal kriz döneminde tedarikçiler ürün talebindeki azalmaya bağlı olarak daha fazla satış yapabilmek için kredili ürün satışına yönelmektedirler. Özellikle KOBİ statüsündeki alıcılar, banka kredilerine ulaşmakta sıkıntı çektiği için finansman ihtiyaçlarının karşılanmasında tedarikçi kredisinden daha fazla yararlanmaktadırlar. (Ekiyor & Tosyalı, 2016, s. 45-47)

Buradaki sonuçlardan da anlaşılacağı üzere, kredili mal satışı ile tedarikçi satışlarını arttırırken, alıcı faaliyetleri için gerekli fon kaynağını tedarikçisinden sağlamakta ve ticaretini sürdürebilmektedir. Tedarikçi kredisi, banka kredisinin yerine geçmektedir. Tedarikçinin kredili ticarete yönelmesi kredi riskini de beraberinde getirmektedir. Ticaretin sürdürülebilmesi için ödeme konusundaki belirsizliğin ortadan kalkması gereklidir. Tahsilatın yapılamaması tüm tedarik zincirinde kesinti yaratır. Bu nedenle kredi riski yönetimi tedarik zincirindeki tüm tedarikçiler için zorunlu olarak kredi yapılması gereken bir faaliyettir. Kredilendirme kararının verilmesi öncesinde şirketin potansiyel müşterisinin kredi değerliliği analiz edilmelidir. Risk transfer araçları ve teminatlar göz önünde bulundurularak her bir alıcı için kredi değerliliğine göre bir kredi limiti tesis edilmelidir. Alacak takibinin yapılması ve alacağın hukuki yollardan tahsil edilebilmesi için bir tahsilat sisteminin de kurulması gerekecektir. Tedarikçinin eş zamanlı olarak finansman ihtiyacını hangi finansal ürünlerle hangi finansal kuruluşlardan karşılayacağına dair bir planlama yapması gerekecektir. Faktoring şirketi garanti altına alabileceği veya alamayacağı şirketler hakkında şirketi bilgilendirir. Şirket bu bilgi ile kendi riski değerlendirme sürecini gözden geçirme imkânı elde eder. Garanti hizmeti alamadığı müşterileri ile açık hesap çalışmaktan kaçınabilir, teminat alma yoluna gidebilir. Banka garantisiyle, akreditif karşılığı satış yapma kararı verebilir. Faktoring, şirketin likidite ihtiyacının karşılanmasında da şirkete destek olur. (Shehzad & Clifford, 1992, s. 169-200) Şirket ile müşterileri arasındaki bilgi asimetrisi problemi şirketleri faktoring hizmetinden daha fazla yararlanmaya sevk etmektedir. Faktoring şirketleri çok sayıda tedarikçi ve alıcının olduğu herhangi bir endüstride uzmanlaşarak kredi riskini tayin etme konusunda sahip oldukları bilgi havuzundan yararlanarak tedarikçilerin alıcılar üzerinde taşıdığı riski kolaylıkla değerlendirebilmektedirler. Kredi değerliliğinin tespiti için bilgi alma konusunda yüksek maliyetlerle karşılaşan şirketler genellikle alacaklarını faktoring şirketinden iskonto ettirme yoluna gitmektedirler. Bu hipoteze göre, bilgi asimetrisinin daha fazla olduğu ülkelerde faktoring daha fazla tercih edilmektedir. Birçok şirket için faktoringin faydalarından biri faktoringin verdiği garanti ile daha evvel alacak riski dolayısıyla satış yapamadıkları bir pazara girebilmeleridir. (Klapper, 2005, s.1-38) Faktoring ile ticari alacağın nakde dönüştürülmesi, kredili satış olmasına rağmen, peşin satış yapıyormuşçasına nakdin elde edilebilmesi, tedarikçilerin herhangi bir nakit akışı problemi yaşamadan ticaretlerini sürdürmesine olanak sağlar. (Soufani, 2002, s.239-252) Tedarik zincirinde en üst halkadaki tedarikçi şirketten başlayarak en alt halkadaki alıcıya kadar yapılan kredili satışların tedarikçiler açısından kredi riski içerdiği düşünüldüğünde, tüm tedarik zincirinin güvence altına alınması tedarik zinciri boyunca fon akışının sağlanmasına ve ticaretin büyümesine yardımcı olur. Aksi durumda, zincirin bir halkasında yaşanacak tahsilat problemi zincirleme iflaslara sebep olabilir.

4.2. Uluslararası Ticaretin Finansmanı ve Ticaretin Sürdürülebilirliği

Uluslararası ticaret finansmanı pazarındaki kapasitenin büyüklüğü ve finansal araçlara ulaşılabilirlik dünya ticaretinin gelişiminde son derece önemli bir rol oynar. Dünya ticaretinin yaklaşık % 80'lik kısmı kısa vadeli ticaret finansmanı araçları ile güvence altına alınmakta ve/veya finanse edilmektedir. 2008-2009 finansal kriz döneminde artan riskler finans kuruluşlarının risk alma kapasitelerini olumsuz etkilemiş ve ticaret finansmanı pazarında arz daralması görülmüştür. Aynı dönemde dünya ticareti de ciddi bir düşüş göstermiştir. Ticaret finansmandaki bu daralma dünya ticaretindeki daralmanın baş sebeplerinden biri olarak görülmektedir. Uluslararası ticaretin finansmanı, geleneksel anlamda banka aracılığıyla yapılan ticaret finansmanını faaliyetlerinden oluşur. Banka aracılığıyla yapılan ticaret finansmanı akreditif ve benzeri banka garantileri ve buna bağlı oluşturulan finansman yöntemlerini içerir. Akreditif hala çok önemli bir ticaret finansmanı aracı olmakla birlikte şirketler arası finansmanın (inter-firm financing) ve özellikle açık hesap ticaretin (open account trade) uluslararası ticaret finansmanındaki payı (% 70-90) gün geçtikçe artmaktadır. Açık hesap ihracatta, tedarikçi akreditif ve benzeri herhangi bir banka güvencesi olmadan, kredi riskini kendisi üstlenerek alıcıya kredili mal satışı yapar. Uluslararası ticarete kullanılan ödeme şekillerinden mal mukabili olarak bilinen açık hesap ihracatta, alıcı (borçlu) malı çektikten belirli bir süre sonra mal bedelini tedarikçiye ödeme hakkına sahip olur. Tedarikçi ise malları teslim etmiş ve henüz mal bedelini alıcıdan tahsil etmemiştir. Bu nedenle kredi riskine maruz kalır. Alıcı iflas edebilir, fatura vadesinde borcunu ödemeyebilir. İhracatta alıcının ödemesini engelleyen politik riskler de söz konusu olabilir. (Lotte & Keza, 2019, s.1-35)

Şirketlerin açık hesap ticarete yönelmesinin farklı sebepleri olmakla birlikte, bu sebeplerin en önemlilerinden biri 2008-2009 finansal krizine bağlı olarak ortaya çıkan risklerdir. Artan iflaslar ve geri ödeme sorunları, bankaların

risk almak konusunda çekimser bir tutum içerisinde girmesine sebep olmuştur. Bankaların taşıdıkları risk için dikkate almak zorunda oldukları sermaye yeterliliği konusundaki kısıtlamalar da kredi imkânlarını daraltmış, ürün maliyetlerini artırmıştır. Şirketler tedarikçilerine akreditif açabilmek için kredi limiti almakta zorlanmışlar ve akreditif maliyetlerinin artması ile açık hesap bazında mal alım talebinde bulunmuşlardır. Tedarikçiler de ticaretten daha fazla pay alabilmek için rekabetin getirdiği şartlara uyum göstermek zorunda kalmışlar ve açık hesap satış şekline yönelmişlerdir. Bu ticarete, genellikle tedarikçi ve alıcı arasında bir satış kontratı vardır. Alıcı talebini yazılı veya sözlü bir şekilde tedarikçiye iletir. Tedarikçi de bu anlaşmaya uygun bir şekilde malını sevk eder, faturasını düzenler. Tedarikçinin elinde ticari alacağın kendisi dışında, makine, teçhizat veya bina gibi bankaya ipotek edilecek veya rehin verilecek herhangi bir maddi teminat yoktur. Bankaların kredi verirken bakış açısının satıcının iş yapma potansiyelinin araştırılmasına dönük olması ve temlik alınsa bile ticari alacağın ikincil teminat olarak görülmesi, buna mukabil şirketlerin elinde satış kontratına bağlı doğmuş veya doğacak ticari alacaklar dışında herhangi bir maddi teminatın bulunmayışı şirketleri bankalardan kredi almak konusunda sıkıntıya sokmaktadır. Bu nedenle, özellikle KOBİ statüsündeki şirketler, ticaretlerini sürdürebilmek için ticari alacağın kendisinin tahsil edilebilir kapasitesinin finansmanda temel dayanak oluşturduğu finansman çözümlerine ihtiyaç duymaktadırlar. (Soufani, 2002, s.239-252) Faktoring, açık hesap ihracatta, tedarikçinin maruz kalabileceği kredi riskini güvence altına alan finansal araçlarından biridir. Gayrikabili rücu ihracat faktoringinde, kredi riski faktoring şirketi tarafından üstlenilmekte ve tedarikçi bu riski faktoring şirketine transfer etmektedir. Bu şekilde güvenli bir şekilde satış yaparak büyüme imkânı elde etmektedir. Kredi riskinin garanti altına alınması yeni pazarlara ve yeni müşterilere ulaşma konusunda tedarikçilere potansiyel yaratır. Bilanço yönetimi açısından ticari alacak şirket bilançosundan çıkartılır ve faktoring şirketinden elde edilen fonlarla şirket borçlarını öder. Bu şekilde, tedarikçinin nakde dönüş süresi kısalmış olur. Ticari riskin güvence altına alınması ve buna bağlı finansman imkânının yaratılması ile tedarikçi yeni satış olanaklarına kavuşur. Özellikle sınır ötesi ticarete faktoring şirketinin uluslararası deneyimi ticaretin sürdürülebilmesinde ihracatçılara kolaylık sağlamaktadır. (Janekova, 2012, s. 303-306)

Açık hesap ödeme şekli ile yapılan ihracatın güvence altına alınmasında kullanılan enstrümanlarından bir diğeri kredi sigortasıdır. Tedarikçi şirketin açık hesap yaptığı satışlar neticesinde karşılaşılabileceği ticari riskler (iflas ve temerrüt) ve politik riskler kredi sigortası poliçesi ile güvence altına alınmaktadır. Bu poliçeleri düzenleyen kuruluşlar özel sektör pazarında faaliyet gösteren şirketler ile resmi destekli ihracat kredi sigortası kuruluşlarıdır (E.C.A'ler). Kredi sigortası bir sigorta ürünüdür ve bu nedenle sunduğu hizmetler arasında finansman hizmeti yoktur. Ancak, şirketler kredi sigortası poliçesi ile bankalardan ve diğer finansal kuruluşlardan fon temin etme yoluna gitmektedirler. Bankalar işletme sermayesi finansmanı amacıyla verdikleri kredilerde alacak temlikine ilave olarak kredi sigortası poliçesini teminat koşullarını iyileştiren (credit enhancement) bir araç olarak kabul etmektedirler. Kredi sigortası poliçe şartlarına göre sigorta şirketi sigortalı ihracatçıya veya alacağın temlik durumunda banka ya da finansman kuruluşuna alıcının iflas etmesi veya temerrüde düşmesi durumunda tazminat ödemektedir. (Çetiner & Eke, 2018, s.497-507) Faktoring şirketleri de kredi sigortası kuruluşlarıyla işbirliği içerisinde çalışmaktadırlar. Kredi sigortası şirketi alacak riskini üstlenir ve alacak tahsil edilmediğinde faktoring şirketine tazminat öder. (Barbuta, 2013) Aşağıda Tablo 1 'de uluslararası ticarete kullanılan ödeme şekillerinden akreditif ile açık hesap ödeme şekli ile yapılan ihracatın garanti altına alınmasında kullanılan ihracat kredi sigortası ve ihracat faktoringinin bir karşılaştırması yapılmaktadır. (Jones, 2010, s.1-27)

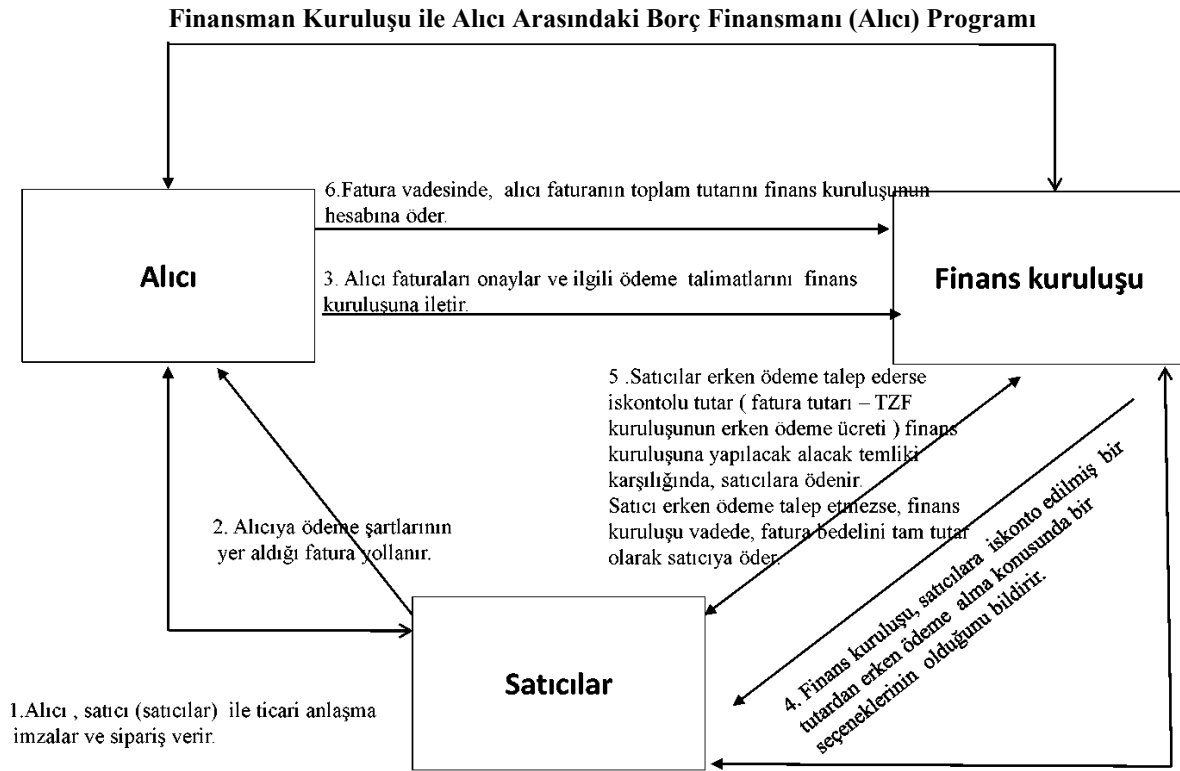
Tablo 1. Akreditif, İhracat Kredi Sigortası ve İhracat Faktoringinin Karşılaştırılması

	İhracat Kredi Sigortası	Akreditif	Rücusun Faktoring
Teminat altına alınan risk	İflas, temerrüt ve politik riskler	Alıcının temerrüde düşmesi	İflas ve temerrüt
Ek hizmetler	Kredi istihbaratı, risk değerlendirme	Yok	Tahsilat ve alıcı risk bilgisi
Finansman	Yok, bir başka finansal kuruluşuna garanti sağlar	Yok, teyitli akreditif	Ticari alacaklar bir iskonto oranı ile nakde çevrilir
Müşteri ilişkisi yönetimi	Alıcı kredi sigortası poliçesinin varlığından haberdar değildir. Hasar oluşana kadar alıcı bilgisi dahilinde değildir.	Akreditifi alıcı açar	Alıcı genellikle fatura üzerine yazılan temlik notu ile bilgi sahibi olur.

KOBİ'lerin finansman ihtiyaçlarının gün geçtikçe artması, ticari alacağın finansmanında geleneksel faktoringin yanı sıra diğer farklı finansman çözümlerinin gündeme gelmesini sağlamıştır. Tedarik zinciri finansmanı, açık hesap mal alım ve satımının dijital bir platform üzerinden izlendiği ve bu platformda alıcının verdiği siparişler ile tedarikçinin düzenlediği fatura ve diğer yüklemeye ilişkin evrakların dijital olarak eşleştirildiği, bu ticarete karşılanan kredi riskini minimize etmeye ve tedarikçi ve alıcının ihtiyaç duyduğu likiditeyi sağlamaya yönelik

finansal araçların kullanıldığı bir ekosistem yaratmaktadır. Tedarik zinciri finansmanı tedarikçi-satıcı odaklı (supplier led) ve alıcı odaklı (buyer led) olacak finansmanı çözümlerini içerir. Geleneksel faktoringte, süreç tedarikçiden alıcıya doğru işler. Bu nedenle tedarikçi odaklı bir süreç söz konusudur. Tedarikçi faktoring şirketine başvurarak alıcının ödeme riskinin karşılanmasına yönelik faktoring şirketinden garanti talep eder ve finansman imkânından yararlanır. Alıcı kabulüne dayalı satıcı finansmanı - borç finansmanı (approved payables finance, payables finance) ya da ters faktoring (reverse factoring) olarak adlandırılan diğer alternatifte, süreç alıcının bu konuda inisiyatif alması ile başlar. Öncelikle alıcı herhangi bir şarta bağlı olmadan ve geri dönüşü olmaksızın fatura vadesinde ödemeyi yapacağına dair kabul verir. Tedarikçinin bu ticaretten doğan alacağını finansman kuruluşuna satarak vadeden evvel finansman sağlama konusunda bir opsiyonu vardır. Tedarikçinin tercihini bu yönde kullanması durumunda, alacak finansman kuruluşu tarafından belirli bir ıskonto oranıyla satın alınır. Bu işlemde genellikle alıcı, kredi değerliliği yüksek büyük ölçekli şirkettir. Tedarikçi veya tedarikçiler ise, alıcıya göre daha küçük ölçekli ve genellikle KOBİ statüsünde olan şirketlerdir. Alıcının kredi riskinin düşük olması, bu işlemin finansman kuruluşu tarafından üstlenilerek işlemin başlatılmasına dayanak oluşturur. Tüm tedarikçilerden yapılan alımlar göz önünde bulundurularak alıcıya kümülatif bir kredi limiti oluşturulur. Daha sonra, bu alıcıya mal satan tedarikçi veya tedarikçiler her bir yükleme sonrasında alacaklarını ödeme vadesinden evvel nakde çevirmiş olurlar. Fatura vadesinde, alıcı veya alıcılar ödemelerini doğrudan faktoring şirketine yaparlar. (Global Supply Chain Forum, s. 1-96) Hem tedarikçi açısından hem de alıcı açısından çeşitli faydaları olan bu işlemde tedarikçi için sağlanan fayda kredi değerliliği kendisine kıyasla daha yüksek olan alıcının kredi kullanma koşulları ile tedarikçinin gayrikabili rücu finansman imkânına kavuşabilmesidir. (Bkz Şekil 2) Uluslararası ticarete, alıcının ve tedarikçinin farklı ülkelerde olması durumunda da şirketler bu finansal çözümden yararlanabilmektedirler. Faktoring kuruluşları ters faktoring konusunda tedarik zinciri finansmanı ekosisteminde yer alan kuruluşlardır. FCI aracılığıyla yapılan ters faktoring işlemlerinde, ithalat faktörü kredi riskini üstlenerek tedarikçinin bulunduğu ülkedeki ihracat faktörüne riski üstlendiğine dair teyit verir. İhracat faktörü bu garantiye istinaden tedarikçinin talep etmesi durumunda tedarikçiye finansman desteği sunar. (Factors Chain International, FCIRreverse) Geleneksel faktoringte tedarikçinin talebi ile başlayan süreçte, şirket ödemenin yapılacağına dair bir garantiye ihtiyaç duyar ve ilave olarak fonlama imkânı elde eder. Ters faktoringte ise, tedarikçinin finansman ihtiyacı alıcının inisiyatifi ile başlayan bir finansman programı aracılığıyla karşılanmış olur. KOBİ statüsündeki bir tedarikçi şirket, daha iyi koşullarla finansman imkânına kavuşmuş olur. Bu şekilde tedarik zincirinin sürekliliği hedeflenir. (Global Supply Chain Forum, s. 1-96)

Şekil 2. Borç Finansmanı



Finansman kuruluşu ile satıcı arasında borç Finansmanı (satıcı) programı

Gerek faktoring gerekse kredi sigortası, açık hesap ihracatta tedarikçinin maruz kaldığı kredi riskini teminat altına alan finansal araçlar olması bakımından uluslararası ticaret finansmanında önemli rol oynarlar. Bu iki ticaret finansmanı aracının dünya ticaretinin sürdürülmesindeki rolünü anlamak açısından aşağıdaki tablo oluşturulmuştur. Aşağıda Tablo 2’de, faktoring ve ihracat kredi sigortasının son beş yıllık gelişimi yer almaktadır. 2018 yılı itibarıyla 19,4 trilyon ABD Doları olan dünya ticaretinin (ihracat yönüyle) % 12.5’luk kısmının kredi sigortası ile garanti altına alındığını söylemek mümkündür. Bu ticaretin % 16,2’lik kısmı global faktoring faaliyetleri ile garanti altına alınmakta ve/veya finanse edilmektedir. (Bkz. Tablo 2)

Tablo 2. Global Faktöring Faaliyetleri

	2014	% pay	2015	%pay	2016	%pay	2017	%pay	2018	%pay
Uluslararası faktoring (milyon \$)	590.080	3,11	579.562	3,50	560.582	3,50	623.344	3,52	599.267	3,08
Global faktoring (milyon \$)	2.847.837	15,00	2.594.729	15,69	2.626.490	16,40	3.117.437	17,58	3.168.997	16,29
Kredi sigortası (milyon \$)	1.709.579	9,01	1.586.000	9,59	1.634.000	10,20	2.069.000	11,67	19.450.625	12,49
Dünya ihracatı (milyon \$)	18.984.510		16.536.987		16.019.730		17.728.520		19.450.625	

Tablo 2’de yer alan değerler aşağıda belirtilen kaynaklardan elde edilmiştir:

*Faktoring verileri faktoring hacmini göstermektedir. Global faktoring verileri tüm dünyadaki uluslararası ve yurtiçi faktoring hacmini içermektedir. (Finansal Kurumlar Birliği)

**Kredi sigortası verileri Berne Union’dan elde edilen verilerdir. (Berne Union)

***Dünya ticaretinin büyüklüğüne ilişkin veriler WTO’dan elde edilen verilerdir Toplam dünya ticareti verileri, ihracata ilişkin verilerdir. (World trade Organization)

Ülkemizde ihracat kredi sigortası ve ihracat faktoringinin son beş yıllık gelişimi ABD Doları (\$) bazında aşağıda tablo 3’de yer almaktadır. Tabloda görüleceği üzere, açık hesap ihracatın (mal mukabili ihracat) % 18.6’sı bu

ticaret finansmanı ürünleri ile garanti altına alınmaktadır. Bu tabloya göre 118 milyar \$ olan mal mukabili ihracatın yaklaşık 22 milyar \$'lık kısmı garanti altına alınmıştır.

Tablo 3. İhracat Kredi Sigortası ve İhracat Faktoringinin Son Beş Yıllık Gelişimi

Yıllar	İhracat faktoringi (milyar \$)	İhracat kredi sigortası (milyar \$)	Toplam ihracat garantisi (milyar \$)	Açık hesap ihracat (milyar \$)	İhracat faktoringi pay %	İhracat kredi sigortası pay %	Toplam pay %
2014	4,3	12,5	16,8	107,2	4,0	11,7	15,7
2015	4,5	12	16,5	98,5	4,6	12,2	16,8
2016	3,6	12,8	16,4	98,1	3,7	13,0	16,7
2017	4,1	16,7	20,8	103,7	4,0	16,1	20,1
2018	3,4	18,6	22	118,1	2,9	15,7	18,6

Tablo 3'deki veriler aşağıda belirtilen kaynaklardan elde edilmiştir :

*İhracat faktoring hacmi, Finansal Kurumlar Birliği web sitesinden alınmıştır. Muhabirli işlemlerin garantili işlemler olduğu varsayılmıştır. Muhabirli işlemler ihracat faktoring hacminin % 65-70'i oranındadır. (Finansal Kurumlar Birliği)

** İhracat kredi sigortası ile teminat altına ihracatın hesaplanmasında, özel sektör şirketlerinin verileri ile T. Eximbank'ın verileri toplanmıştır. Özel sektör primleri Türk Sigorta Birliği web sayfasından alınmıştır. Sigortalanan ihracatın hesaplanmasında yıllık prim oranı bir varsayım olarak yıllık % 0.5 olarak hesaplamada kullanılmıştır. (Yıllık prim tutarı x 100) / 0,5) TCMB kurları ile ABD Dolarına çevrilmiştir. (Türk Sigorta Birliği)T. Eximbank verileri, T.Eximbank web sitesinde yer alan faaliyet raporlarından elde edilmiştir. (Türk Eximbank)

*** Açık hesap ihracat (mal mukabili ödeme şekli) verileri Türkiye İstatistik Kurumu web sayfasından elde edilmiştir. (Türkiye İstatistik Kurumu)

5. Sonuç

İhracata dayalı büyüme varsayımında, ihracatla ekonomik büyüme arasındaki nedensel ilişkinin yönü ihracattan büyümeye doğrudur. Dış ticaret, kaynakların en verimli alanlarda kullanılmasını sağlayarak ülkenin yeni pazarlara ulaşmasına yardımcı olur. Üretim fazlası ihracatta değerlendirilir, elde edilen dövizle ihtiyaç olan mal el değiştirir. İhracata yönelik üretimin sağlanmasında yeni teknolojilerden yararlanılır ve vasıflı işgücü istihdamı artar. İhracata dayalı üretim artışı ile genel istihdam seviyesinde artış sağlanır. Elde edilen döviz girdisi ile üretim için gerekli hammaddelerin elde edilmesine yönelik kaynak sağlanmış olur. Çeşitli ülkelerde yapılan araştırmalarda elde edilen sonuç büyük oranda bu yöndedir. Bu nedenle makalede, ihracatla ekonomik büyüme arasındaki ilişki veri olarak kabul edilmiştir. Faktoringin ülke ihracatına katkısı ise makalede iki ayrı bağlamda ele alınmıştır. Birincisi, uluslararası ticaret finansmanın dünya ticareti üzerindeki kapsayıcı etkisi göz önünde bulundurulduğunda faktoringe olan talep ne şekilde oluşmaktadır. Bu aşamada dünya ticaretindeki yeni trendler doğrultusunda faktoringin bir ticaret finansmanı aracı olarak rol ve önemi incelenmektedir. İkincisi, kredili ticaretin tedarikçi ve alıcı şirkete getirdiği faydalar ile şirketlerin büyümelerine ve ticaretin gelişimine olan katkısı değerlendirildiğinde faktoringin bu ticaretin sürdürülebilmesindeki rolü ne şekilde ortaya çıkmaktadır. Bu aşamada faktoringin faydaları üzerinde durulmuş ve bir risk yönetim aracı olarak ticaretin sürdürülebilirliğine olan katkısı değerlendirilmiştir. Makalede öncelikle faktoringin kısa bir tarihçesine değinilerek genel işleyişi incelenmiştir. Daha sonra, makalenin amacına uygun olarak, ihracata olan katkısı bu açılardan ele alınmıştır.

Tüm dünyada ticaretin % 80 oranında kısa vadeli ticaret finansmanı araçları ile garanti altına alındığı ve/veya finanse edildiği düşünüldüğünde ticaret finansmanında kapasite büyüklüğünün önemi ortaya çıkmaktadır. Uluslararası ticaretin finansmanında bankacılık sektörü önemli bir paya sahiptir. Bununla birlikte gün geçtikçe şirketler arası kredili faaliyetlerin, açık hesap ticaretin payının da arttığı gözlemlenmektedir. Şirketler herhangi bir banka garantisi olmaksızın ticaret yapmaya yönelmişlerdir. Açık hesap ticarete, tedarikçi risk almaktadır. Alıcı fatura vadesinde borcunu ödemeyebilir. Açık hesap satışların garanti altına alınmasında iki enstrüman önemli rol oynar. Bunlardan biri kredi sigortası ve diğeri de faktoringtir. Kredi sigortası bir sigorta ürünüdür. Bir risk yönetim aracıdır. Tek başına kullanıldığında finansman sağlayan bir ürün değildir. İhracat işlemlerinde alacağın vadesinde ödenmemesi durumunda tedarikçiye tazminat öder. Faktoring ise garanti sağlamanın yanı sıra finansman imkânlarından da şirketleri yararlandırır. Özellikle ihracatta, faktoring şirketleri muhabir ağlarını kullanarak garanti hizmeti sunmaktadır. KOBİ'lerin finansman imkânlarına erişimleri konusundaki gelişmelerin mercek altına alındığı tüm uluslararası raporlarda faktoring ayrı bir başlık altında ele alınmıştır. Bunun nedeni faktoringin

özellikle KOBİ'lerin garanti ve finansman ihtiyaçlarının karşılanmasında önemli role sahip bir ticaret finansmanı aracı olarak kabul edilmesidir. Ticaret finansmanının özellikle açık hesap ticaretin gelişimiyle tedarik zinciri finansmanına evrilmesi bu ticaretin sürdürülebilirliğinde geleneksel faktoringin yanı sıra farklı faktoring çözümlerinin ortaya çıkmasına sebep olmuştur. Ters faktoring, tedarikçi konumunda olan KOBİ'lerin finansman elde edebilmelerine yönelik geliştirilen yeni bir finansal çözümdür.

Şirketler arası kredili ticaretin sürdürülebilmesini sağlayan en önemli faktör, alacağın fatura vadesinde tahsil edilebilmesidir. Tedarikçi bu belirsizliği gidermek ister. Ticaretin sürdürülmesinde alıcıya belirli bir vadede ödeme imkânı tanıyan tedarikçinin aynı nedenle oluşan finansman ihtiyacının karşılanması gerekir. Bu nedenle kredili satış öncesi, şirketler risk yönetimi ve finansman konularında planlama yaparlar. Risk transferinde kullanılacak ürünlerin neler olabileceği, finansmanın hangi finansal araç ile hangi finansal kuruluşlardan sağlanacağı, bu ürünlere ilişkin finansal piyasalardaki kapasite, müşteri ile olan ilişkiler gibi birçok unsur bu planlama sürecinde ele alınmak durumundadır. Şirket satış sonrası takip sürecini de içerecek şekilde etkin bir tahsilat sistemi kurmak zorundadır. Bu konuda kendi örgüt yapısından yararlanabileceği gibi dış kuruluşların çalışmalarından faydalanabilir. Faktoring şirketi, garanti altına aldığı ya da almadığı alıcılar hakkında şirkete bilgi verir. Şirket bu bilgiyle, hangi ödeme şekliyle veya hangi teminatla satış yapacağına karar verir veya daha evvel vermiş olduğu kararını gözden geçirme şansı elde eder. Faktoring şirketinin garanti verdiği müşterilerine açık hesap satış yapabilir. Faktoring şirketinin garanti altına almadığı müşteriler için ise riski üstlenebilir veya alternatif teminat veya ödeme araçlarına yönlenebilir. Kredi riskinin faktoring şirketi tarafından üstlenilmesi, tedarikçinin kredi riskini faktoring şirketine transfer etmesi anlamına gelir. Borcun faktoring şirketi tarafından üstlenilmesi ile finansal kayıplar nakitle ikame edilmiş olacak, şirketin nakit akışında süreklilik sağlanmış olacaktır. Şirket elde edeceği garanti imkânıyla potansiyel müşterilere ulaşmak konusunda daha gayretli olacak, enerjisini müşteri bulma faaliyetlerine kanalize edecektir. Faktoring şirketinin tahsilatı üstlenmesi, şirkete tahsilatın etkin bir şekilde yapılması konusunda bir destek sağlayacaktır. Özellikle sınır ötesi ticarete tahsilatın uzman ve deneyimli kuruluşlar tarafından yapılması şirket için son derece önemlidir.

İhracata dayalı büyüme planları olan ekonomilerde ihracatta büyüme hedeflenir. İhracatçının risk yönetim araçlarından yararlanarak güvenli bir şekilde ihracat yapabilmesi ile ihracatta artış mümkün olur. Ülkemiz ihracat faktoringinde dünyada 2. büyük ülke konumundadır. İhracat faktoringinde ihracatçı garanti hizmeti almaktadır. İhracatçının garanti hizmetinin yanı sıra finansman ve tahsilat hizmetlerinden de faydalandığını kabul edebiliriz. Bununla birlikte ülkemizde ihracat faktoringinin açık hesap ihracatı karşılama oranı halen çok düşüktür. Açık hesap ihracatı garanti altına alan ihracat kredi sigortası ile birlikte bakıldığında da açık hesap ihracatı karşılama oranı son derece düşüktür. Bu oranının büyümesi için tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de faktoring bir risk yönetim aracı olarak kabul edilmelidir. Faktoring ile şirketler güvenli bir şekilde ihracat yaparak ihracatlarını arttırabilirler.

Kaynakça

- BARBUTA Nicoleta - MİŞU , “ Factoring -Alternative of Short term Financing for Companies “International Conference “Risk in Contemporary Economy” ISSN online 2344-5386 ISSN print 2067-0532 XIVth Edition, 2013, Galati, Romania)
- BRENNAN , M. , MAKSİMOVIÇ V. & ZEHNNEN J. , 1988. Vendor Financing, Journal of Finance, 43,5, 1127-1141.
- BARESA ,Suzana, I. S. & Sinisa, B., 2011. Factoring: Alternative Model of Financing. *UTMS Journal of Economics*, 2(2), 189-206.
- BERNE Union, <https://www.berneunion.org/DataReports> [Mart 2020].
- ÇARIKÇIOĞLU, P. S., 1995 , Faktoring, Türkiye uygulamasındaki Son Yasal Düzenlemeler ve Sorunları. *Yönetim*, Issue 20, 17-23.
- ÇETİNER, M. & Eke, S., 2018, Güncel Gelişmeler Işığında Kredi Sigortası Pazarı ve Makro Açıdan İrdelenmesi. *Social Science Development Journal*, 3(12), s. 497-507.
- EKİYOR, S. C. & Tosyalı A., 2016 , As a Supply Chain Financing Source, Trade Credit and Bank Credit Relationship During Financial Crises from Clustering Point of View. *International Business Research*, 9(4), 45-57.
- EKMEKÇİOĞLU, R. ve diğerleri, 2002, *Factoring Eğitim Programı El Kitabı*. İstanbul: Faktoring Derneği.
- European Central Bank , 2019. *Survey on the Access of Enterprises in the Euro Area, April to September*, https://www.ecb.europa.eu/stats/ecb_surveys/safe/html/ecb.safe201911~57720ae65f.en.html#toc2

- Factors Chain International, FCIRreverse, <https://fci.nl/en/about-fci-new/about-fci>[Mart 2020].
- Factors Chain International, https://fci.nl/en/solutions/factoring/factoring_products [Mart 2020].
- FERRANDO, A. & MULIER, K., 2013. Do Firms Use the Trade Credit Channel to Manage Growth? *Journal of Banking & Finance*, Cilt 37, 3035-3046.
- Finansal Kurumlar Birliği, <https://www.fkb.org.tr/sectorler/factoring/>[Mart 2020].
- FİSMAN, R. & Love, I., 2003 , *Trade Credit, Financial Intermediary Development And Industry Growth*.<http://www.jstor.org/stable/3094490>) 353-374
- Global Supply Chain Finance Forum, 2016 , *Standard Definitions for Techniques of Supply Chain Finance, Global Supply Chain Finance Forum*. <https://iccwbo.org/content/uploads/sites/3/2017/01/ICC-Standard-Definitions-for-Techniques-of-Supply-Chain-Finance-Global-SCF-Forum-2016.pdf>, 1-96
- GRATH, Anders, The Handbook of International Trade and Finance, *Kogan Page, 2008*, İngiltere, 131-140.
- İSLAMOĞLU, M. & AYHAN, F., 2013, Türk Faktoring Sektöründe Finansman ve Nakit Yönetiminin Yapısı: Kümülatif Nakit Akış Modeli Önerisi. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 9(2), 171-187.
- JANEKOVA, J., 2012. Factoring – Alternative Source of a Company Financing , *Annals of Faculty Engineering Hunedoara. International Journal of Engineering*, 10 (3) ,303-306.
- JONES, Peter M., Trade Credit Insurance , Primer series on insurance issue 15, February 2010, http://siteresources.worldbank.org/FINANCIALSECTOR/Resources/Primer15_TradeCreditInsurance_Final.pdf, 1-27. [Mart 2020].
- KAVCIOĞLU, Ş., 2019. Dünyada ve Ülkemizde “Factoring” Uygulamaları-Tedarik Zinciri Finansmanında "Factoring" in Rolü. *Sosyal Bilimler Araştırma Dergisi!*, 8(3), s. 67-90.
- KLAPPER, L., 2005. *The Role of Factoring for Financing Small and Medium Enterprises*, USA: World Bank Policy Research Working Paper , World Bank , 1-37 http://siteresources.worldbank.org/INTEXPCOMNET/Resources/Klapper_The_Role_of_Factoring_for_Financing_Small_and_Medium_Enterprises.pdf
- Lİ Y., ZHEN X, CAİ X, 2014. *Trade Credit Insurance, Capital Constraint and the Behaviour of Manufacturers and Banks*. USA: Springer Science and Business Media. s.1-20
- LOTTE Cornelia van Wersch Keza, Statistical Coverage of Trade Finance – Fintechs and Supply Chain Financing, IMF Working Paper, WP/19/165, <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2019/07/31/Statistical-Coverage-of-Trade-Finance-Fintechs-and-Supply-Chain-Financing-46941>) s. 1-35 [Mart 2020].
- MIAN Shehzad L., SMITH Clifford W., Jr , Accounts Receivable Management Policy: Theory and Evidence, *The Journal of Finance*, Vol XLVII, No. 1, March 1992.
- NİLSEN J. H. (1999). Trade Credit and the Bank Lending Channel Working Paper. *Swiss National Bank*.99(04),1-32.
- OECD (2019): Financing SMEs and Entrepreneurs: Recent Trends in SME and Entrepreneurship Finance, DOI:<https://doi.org/10.1787/a411d4ba-en>, s. 25-75. [Mart 2020].
- PETERSEN Mitchell & RAJAN Raghuram, 1997. *Trade Credit: Theories And Evidence The Review Of Financial Studies*.<http://www.jstore.org/stable/2962200>[Mart 2020].
- SHEHZAD L. M. & Clifford, W. S., 1992. Accounts Receivable Management Policy : Theory and Evidence. *The Journal of Finance*, Vol XLVII,(1).
- SOUFANİ, K., 2002. On the Determinants of Factoring as a Financing Choice: Evidence from UK. *Journal of Economics and Business*, Cilt 54, s. 239-252.
- Türk Eximbank, <https://www.eximbank.gov.tr/tr/finansal-bilgiler/faaliyet-raporlari>[Mart 2020].
- Türk Sigorta Birliği, <https://www.tsb.org.tr/resmi-istatistikler.aspx?pageID=909>[Mart 2020].
- Türkiye İstatistik Kurumu http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046 [Mart 2020].
- UYANIK, Y., 2015. Dünyada ve Türkiye'de Faktoring Tanımı. *Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(3), 23-40.

World Bank, *Doing Business*.

[Rhttps://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/32436/9781464814402.pdf](https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/32436/9781464814402.pdf) 2020].

World Trade Organization, [https:// data.wto.org](https://data.wto.org) [Mart 2020].

XIA, J. (2017). Trade Credit, Financing Structure and Growth.,1-81.

MİLLİYETÇİLİK, MİLLİ KİMLİK VE SEMBOLLER: 10 KASIM 2019 GAZETE MANŞETLERİNİN İNCELENMESİ

NATIONALISM, NATIONAL IDENTITY AND SYMBOLS: NEWSPAPER HEADLINES' ANALYSIS OF NOVEMBER 10, 2019

*İsmet Mert ÇELİK**
*Didem DOĞANYILMAZ DUMAN***

ÖZ

Kimlik temelli tartışmalar çerçevesinde milli kimlik en temel kolektif kimliklerden bir tanesi olarak değerlendirilmekte; millet olma bilinci ve beraberinde ortaya çıkan milliyetçilik, toplumlar arası birer çatışma unsuruna evrilme riski taşısa da ilgili toplumların kendisi için birlik, beraberlik, ortak bir amaç ve ortak bir kültür temelinde ortaya çıkan doktrinler olmaktadır. Bu birlikteliğin ve devamlılığın sağlanması konusunda semboller ve tüm bu süreci temsil edebilecek birleştirici isimler ön plana çıkabilmektedir. Türkiye için, Cumhuriyet'in kurucusu Mustafa Kemal Atatürk gerek milli kimlik gerek milliyetçilik algısı için sözü edilen temsilci olma özelliğini taşımaktadır.

10 Kasım Atatürk'ü Anma Günü'nde her yıl törenlerle anmalar gerçekleştirilmektedir. Millet olma bilinci açısından da büyük bir önem taşıyan bu tarihte, gazeteler günün anlam ve önemine ithafen içerikler üreterek anma merasimlerine katkı sunmaktadırlar. Bu çalışmada 10 Kasım 2019 tarihinde gelişigüzel yöntem aracılığıyla altı gazete ile oluşturulan örneklem çerçevesinde içeriklere ne kadar yer verildiği üzerinden, M.K. Atatürk'ün şahıs bazında birleştirici yönü incelemeye alınmıştır.

Anahtar Kelimeler: Milliyetçilik, Milli Kimlik, M.K. Atatürk, 10 Kasım, Gazete Manşetleri

JEL Kodu: D72, D83, Y80

ABSTRACT

National identity is considered as one of the most basic collective identities within the framework of identity-based discussions and awareness of being a nation and consequent nationalism, which carry the risk of evolving into an element of conflict between societies, are doctrines that emerge on the basis of unity, togetherness, a common purpose and a common culture for the related societies. Symbols and unifying names that can represent this whole process may come to the fore in ensuring this unity and its continuity. For Turkey, the founder of the Republic, Mustafa Kemal Atatürk, has the distinction of being the said representative for both national identity and nationalism.

Commemorations are held every year on November 10, Atatürk Memorial Day. On this date, which is also of great importance in terms of awareness of being a nation, the newspapers contribute to the commemoration ceremonies by producing content in accordance with the meaning and importance of the day. In this study, six newspapers of 10 November 2019 selected by random sampling method were grouped and the unifying aspect of M.K. Atatürk on a personal basis was examined based on the ratio of content.

Keywords: Nationalism, National Identity, M.K. Atatürk, November 10th, Newspaper Headlines

JEL CODE: D72, D83, Y80

* İzmir Demokrasi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü - Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Programı Yüksek Lisans Öğrencisi, ORCID ID: 0000-0002-6967-1297 e-posta: ismertcelik@gmail.com

** Dr. Öğr. Üyesi, İzmir Demokrasi Üniversitesi, İİBF, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü ORCID ID: 0000-0001-7785-4416 e-posta: didem.duman@idu.edu.tr

1.Giriş

İnsanlık, var oluşundan itibaren sosyal, siyasal ve ekonomik alanda birçok değişim geçirmiştir. Bu değişimler insan yaşamında farklı alanlara farklı şekillerde etkilerini göstermişlerdir. Bu etkiler çerçevesinde değerlendirilebilecek olan milli bilinç ve buna bağlı olarak milli kimlik ve milliyetçilik kavramları, dönemin yaygın siyasi örgütleniş biçimini ve doğrudan bireyleri etkilemiştir. Bu değişimin sınırları oldukça geniş bir alana yayılmakta birlikte, beraberinde yepyeni bir siyasi örgütleniş biçimini de siyasi sisteme taşımıştır. Ulus devletlerin oluşum süreçlerinin, bu bağlamda milli kimlik ile birlikte milliyetçilik doktrininin ve kendi içinde yaşadığı farklılıkların akademik bir çerçevede incelemeye alınması 20. yüzyılın ilk çeyreğine denk gelmektedir (Özkırmı, 2016, s. 29).

Kavramlar, uluslararası sistem içerisinde farklı milletler arasındaki ilişkilerde birer çatışma unsuru haline dönüşebilme özelliğine sahiptir. Aynı şekilde ülke içi sosyo-politik yapılanması içinde de çeşitli sebepler çerçevesinde benzer çatışmalar gözlemlenebilmektedir. Diğer taraftan genel itibarıyla belirli ortaklıklar çerçevesinde kurulan bu sistemli toplumlaşma içerisinde birleştirici unsurların varlığı da dikkat çekmektedir. Bu çerçevede belirli isimler, semboller, törenler, ölmüş olana gösterilen saygı ve kolektif itibarın varlığı; milli kimlik ve milliyetçiliğin temel bileşenlerini oluştururlar (Smith, 2017). Kimliklerin aynılık siyaseti çerçevesinde değerlendirilmesi, grup içi dinamiklerin tahsisi ve kimliğe aidiyetin sürekliliği konusunda ilgili unsurlar, kimliklerin oluşum sürecinde olduğu kadar, varlığını devam ettirmesi sürecinde de büyük rol oynarlar.

Bu çalışma, milli benlik algısının oluşumunun beraberinde getirdiği milli kimlik ve milliyetçilik doktrinlerine ait temel teorik bir çerçeve sunduktan sonra, Türkiye Cumhuriyeti Devleti özelinde birleştirici unsurların etkisi üzerine bir incelemeye odaklanmaktadır. Cumhuriyet'in kurucusu Mustafa Kemal Atatürk, milli duygular için en temel birleştirici unsur olma özelliğini taşımakta ve 10 Kasım 1938 tarihindeki ölümünden sonra ulusal yas günü olan 10 Kasım'da (Atatürk'ü Anma Günü) her yıl anma törenleri ile anılmaktadır. Bu çerçevede yazılı ve görsel basında gün ve hatta Atatürk Haftası olarak anılan 10-16 Kasım tarihleri boyunca, günün anlam ve önemine ithafen hazırlanan içerikler sunulmaktadır. Çalışmanın temel inceleme vakası 10 Kasım 2019 tarihinde yazılı ulusal basın organlarında Atatürk'ü Anma Günü'ne ait içeriklere yer verilip verilmediği ve yer verildiyse gazete genelinde ne kadarlık bir alan ayrıldığına dair yapılan analizdir. Çalışmanın temel amacı, şahsı ve devrimleri nezdinde birleştirici unsur olan M.K. Atatürk'ün farklı ideolojik eğilimler çerçevesinde dahi olsa millet olma bilincini ne şekilde dinç tuttuğunun gözlemlenebilmesidir.

2.Milliyetçilik ve Milli Kimlik: Nedir ve Tarihsel Süreçte Nasıl Gelişmişlerdir?

Milliyetçiliğin tanımlanması oldukça zorlu bir süreçtir. En basit tanımıyla bir birlik bütünlük hali olarak ifade edilebilecek olan kavram farklı biçimlerde anılmakta ve her siyasi doktrin gibi farklı dinamikler çerçevesinde farklı yapılarla eklenilebilmektedir. Genel anlamda örneklendirmek gerekirse millet, etnik yapı, kültür, ırkçılık, halk, yurtseverlik gibi kavramlar listelenebilir (Ertan & Örs, 2018, s. 41).

Milliyetçilik ile ilgili zaman zaman birbirinden oldukça farklılaşan tanımlamalar yapılmıştır. Bu farklı tanımlamaların gerekliliği, Özkırmı'nın (2016, s. 272) belirttiği tek bir milliyetçilik tanımının tüm milliyetçilikleri açıklamaya yetmeyeceği durumu ile açıklanabilir. Bu tanımlamalar, literatürde farklı dinamiklerle ilişkilendirilerek farklı betimlemelerle yer almaktadır. Örneğin Tunç ve Bilir (1999, s. 89) milliyetçiliği daha duygusal bir bağ çerçevesinde açıklamış ve bireylerin kendilerini bir bütüne bağlı hissetmelerine referans vererek, varlıklarıyla sergilenen bir sadakat unsuruna dikkat çekmişlerdir. Farklı dinamiklerle kimi zaman farklı milliyetçilik pratiklerini açıklayabilmek adına sınıflandırmalara da başvurulmuştur. Bazı toplumlarda ortaya çıkan milliyetçilik iyi, liberal ve insani olarak açıklanırken, bazı toplumlarda ortaya çıkan milliyetçilik kötü, anti-demokratik olarak sunulmuştur. Ancak bu tür yaklaşımlar kendi içinde çeşitli çelişkiler barındırmaktadır. Barışçıl görünen milliyetçilik belirli şartlar altında saldırgan bir hal alabileceği gibi, aynı şekilde saldırgan görünen milliyetçilikler de belirli insani yanlar taşıyabilirler (Akıncı, 2014, s. 132).

Milliyetçiliğin kavramsal olarak tanımlanması, bir toplumun geçmişi ile bir bağ kurmayı zorunlu kılarken, millet ve buna bağlı olarak milli kimlik kavramlarına da değinilmesi gerekliliğini beraberinde getirmektedir. Belirli ortaklıklar çerçevesinde bir grubun üyelerini tek bir siyasi topluluk çerçevesinde bir araya getiren kültürel ve siyasi bir bağ işaret eden millet kavramı, Smith'in (2017, ss. 31-33) belirttiği üzere tarihi önem taşıyan bir toprak, ortak mitlerle zenginleştirilmiş bir tarihi bellek, kitlesel anlamda oluşturulan/ortaya çıkan kamu kültürü, ortak bir ekonomik ideal ve ortak yasal görev ve sorumluluklar çerçevesinde bir araya gelmiş insan toplulukları şeklinde tanımlanabilir. Her ne kadar bir ortaklık duygusundan ve ortak idealler çerçevesinde birbirine tutunan grup üyelerinden bahsedilse de milletlerin varlığı milli bir bilinç ile eşdeğer tutulmamalıdır. Zira milli bilinç unsuru çok

daha farklı temellere ihtiyaç duyacak ve bir kimlik haline gelebilmek için farklı dinamikler etrafında şekillenecektir.

Millet olgusunun ve buna bağlı olarak milli kimlik kavramının temelleri değerlendirilecek olursa farklı yaklaşımlar dikkat çekecektir. Kimi kaynaklarda iki ana başlık altında değerlendirilen bu sınıflandırma, kimi kaynaklarda üçe ayrılmaktadır. Buna göre, ilköç-özcü (*primordialist*), modernist (bazı kaynaklarda araşsalıcı veya yapılanmacı-inşacı olarak görülebilmektedir) ve bu temel ikili sınıflandırmaya karşı bir uzlaşmacı yaklaşım olarak sunulan etno-sembolcü yaklaşım (Özkırmılı, 2016, ss. 74-75).

İlköç yaklaşım incelendiğinde, milletlerin doğal bir yapı olarak sunulduğu görünmektedir. Bu yaklaşıma göre milletler sabit, değişmez çok eski çağlara dayanan, var olan, doğal yapılardır. İlköç yaklaşım için kullanılan İngilizce karşılığı olan, *primordialist* kavramının kelime anlamına bakıldığında, iki farklı tanımlama dikkat çekecektir. Bunlardan ilki başlangıçtan bu yana var olan, diğeri ise ilk yaratılan veya geliştirilen şeklindedir. İlköçler, milliyetçiliğin farklı çağlarda, farklı şekillerde ortaya çıkması anlayışına karşıdır. Çünkü eski çağlarda da milletlerin kahramanlarının ve yükselen dönemlerinin olduğu savunulmaktadır. Herder'in görüşleri bu yaklaşımı oldukça derin bir biçimde etkilemiştir. Milletlerin oluşumunda temelde yer alan şeylerin dil ve kültür olduğu savunulmaktadır. Bu nedenle geçmişten gelen geleneklerin, mitlerin, inançların, efsanelerin ve söylemlerin üzerinde yoğunlaşmaktadır. Herder her milletin kendine has bir "*Volksgeist*"ı olduğunu belirtmekte ve milleti oluşturmada olan ruhun temelini yukarıda da bahsedilen mitlerden, efsanelerden geldiğinin ve günümüze kadar farklı şekillerle ulaştığının altını çizmektedir. Bu nedenle ilköç görüşüne bakarken, bu konuda inceleme yaparken etnik kimlik unsurunun göz ardı edilmesi söz konusu olamayacaktır. İlköç bakış açısını günümüzde temsil eden düşünür bulunmamaktadır; ancak bu durum, görüşlerin milliyetçiler tarafından benimsenmediği, kullanılmadığı anlamına da gelmemektedir (Akıncı, 2014, ss. 139-141).

İlköç yaklaşımın akademik çevrelerde etkisini yitirmesindeki en belirgin unsurlardan birinin modernist yaklaşımı savunan teorisyenler olduğu söylenebilir. Modernist yaklaşımı belirleyen teorilerin ortak paydası, milliyetçiliğin son birkaç yüzyıla ait olduğu görüşüdür. Teoriye göre millet olgusu eski çağlara dayanmamakta, modern toplumun beraberinde getirdiği koşullar sonucu ortaya çıkmaktadır. Bu koşullar genel bir çerçevede incelenecek olursa, insanlık tarihi açısından da dönüm noktası olmuş bazı olaylardan bahsetmek gerekecektir. Örneğin sanayileşme, kapitalizmin egemen görüş haline gelmesi, merkezi ulus devletlerinin kurulması, büyük kentlerin kurulması, laikleşme gibi süreçlerle birlikte ortaya çıktığı savunulmaktadır. Milletlere milliyetçilik çağının bir ürünü olarak bakılmaktadır; diğeri bir deyişle, milletler milliyetçiliği yaratmamış, milliyetçiliğin getirdikleriyle birlikte milletlerin yaratıldığı öne sürülmüştür. Yani devletleri milletlerin kurmadığı, devletlerin milletleri inşa ettiği üzerinde durulmakta (Özkırmılı, 2016, ss. 102-104), devletlerin bu konuda harekete geçmesi sürecinde de belirli kırılma noktalarının varlığı gerekmektedir. Milletlerin inşa edilme süreci ile ilgili Smith'in (2017, s. 123) belirttiği üzere, Rousseau "izlememiz gereken ilk kural milli karaktere aittir; her halkın bir kişiliği vardır ya da olması gerekir; eğer bundan yoksunsa, ona bunu kazandırmak için işe koyulmamız gerekir" diyerek bu inşa sürecini net bir şekilde ortaya koymaktadır. Bir diğeri örnek olarak ise İtalya'nın kuruluşunda etkili olan Massimo d'Azeglio'nun yaptığı açıklamadır: "İtalya'yı yarattık. Şimdi de İtalyanları yaratmalıyız." (Akıncı, 2014, s. 142).

Etno-sembolcü yaklaşım ise, genel olarak milliyetçilik çözümlemelerinde etnik geçmişe ve kültüre ağırlık veren kuramcılarının fikirlerini tanımlamak için kullanılmaktadır. İlköçler ile modernistler arasında bir yere konumlandığı söylenebilir. Modernistlerin yaklaşık 25 yıl süren hegemonyalarına karşı bir tepki biçiminde doğduğu iddia edilebilir. Zaten yaklaşımın temel savlarının da modernizm eleştirisinden ortaya çıktığı söylenebilir. İlköçlüğü reddeden ve modernist yaklaşımı da eksik bulan etno-sembolcü yaklaşımın en önemli temsilcilerinden olan Smith (2017), Avrupa ve Orta Doğu'da tamamı modern milletlere dönüşmemiş de olsa yüzyıllar öncesine dayanan etnik grupların varlığını kabul etmekte ve günümüz modern milletler ile aralarında doğrudan olmasa da bir bağ bulunduğunu belirtmektedir.

Milliyetçilik doktrininin ortaya çıkması durumu kendi içerisinde bir tartışma konusu iken, akademik ilginin ortaya çıkışı çerçevesinde tarihsel bir sıralama oluşturulabilmektedir. 20. yüzyıl öncesinde kavramı sistematik kuramsal bir çerçeve dahilinde açıklamaya çalışan çalışmalara pek sık rastlanmamaktadır. Çalışmaların sınıflandırılması konusunda da iki ana farklılık temelinde dört dönemden söz edilmektedir (Özkırmılı, 2016, s. 32): İlk etapta milliyetçiliğin yalnızca fikrîsel anlamda ortaya çıktığı 18. ve 19. yüzyıllar dikkat çekmekte; sonrasında ise kavrama dair akademik çalışmaların yapıldığı dönemler sıralanarak, ilk akademik ilginin olduğu birinci dönem (1918-1945), tartışmaların geliştiği ikinci dönem (1945-1990) ve tartışmaların güncel/yakın dönem dinamikleri çerçevesinde yeni boyutlara taşındığı üçüncü dönem (1990'dan günümüze) sınıflandırması yapılmaktadır. 1789 Fransız Devrimi ile birlikte ortaya çıkan milliyetçilik düşüncesi, oldukça kısa bir zaman diliminde tüm Avrupa'yı etkisi altına almıştır. 20. yüzyıldaki siyasi yapılanmalara ait incelemelerde, milliyetçilik

fikrinin dünya savaşlarının çıkışında oldukça etkili olduğuna dair çalışmalar yapılmıştır (Turan, 2011; Mann, 2013). Akademik ilginin ortaya çıktığı birinci dönem incelendiğinde, 1. Dünya Savaşı'ndan itibaren milliyetçilik daha tarafsız bir tutum ile ele alınmaya başlandığı dikkat çekmektedir. Bu dönemdeki pek çok düşünürü göre ilkçi yaklaşım çerçevesinde millet hazır, verili, bir toplumsal kategori olarak algılanmakta ve varlığıyla birlikte kökenleri pek sorgulanmamaktaydı (Özkırımlı, 2017, s. 57). Bu dönemde, milliyetçiliğin Fransız İhtilali'nden bu yana ilerici bir öğreti olarak evrensel değerlere bağlı olduğu ve özgürleşme hareketlerine katkı sağladığı üzerinde durulurken, ortaya çıkan faşist uygulamalar ile doktrin kötü olan tarafını göstermiştir (Karakaş, 2006, ss. 59-60). 1945 sonrası, insanlık tarihi açısından yine birçok önemli olayın yaşandığı bir dönemdir. Bu dönemde bir tarafta askeri, ekonomik ve ideolojik dikotomilere dayanan iki kutuplu bir dünya düzeninin oluşması, diğer tarafta Avrupalı devletlerin egemenliğindeki coğrafyalarda yeni devletlerin kurulması söz konusudur. İlgili dönemde, Avrupa merkezli çalışmaların yoğunluğu konusunda bir kırılma yaşanmış ve Afrika ve Asya kıtalarına dair çalışmalar dikkat çekmeye başlamıştır. Bu çalışmalarda bir önceki dönemde kuramsal temeli oluşturan ilkçi yaklaşım karşıt bir şekilde, modernist yaklaşım dikkat çekmektedir. "Millet kurma" sürecinin bir parçası olarak milliyetçiliğin ele alınması söz konusudur (Özkırımlı, 2016, s. 60). Burada çalışmaların batı ve batı olmayan ekseninde gösterdiği farklılığı dikkat çekmek gerekmektedir. Örneğin Tilly (1975), milletlerin Batı'da zaten var olduklarını, ancak dünyanın diğer bölgelerinde, Özkırımlı'nın belirttiği üzere "kurma" veya Smith'in (2017, s. 159) dikkat çektiği üzere "icat" ve "inşa" kapsamında tasarlanarak yaratıldıklarını iddia etmektedir. Son dönem incelenecek olursa, Soğuk Savaş sonrasında devletlerin önceliklerinin değişmesi gözlemlenmiş ve ulusal değerlerin kitlelere sunulması ve savunulması durumu ortaya çıkmıştır (Duman, 2020, s. 282). Bununla birlikte klasik milliyetçilik tartışmalarına yeni bakış açılarının sunulması dikkat çekecektir. Önceki dönem tartışmalarının ilkçi-modernist kalıplar çerçevesinde sıkışması söz konusu iken, güncel dönemin yan disiplinlerle yakınlaşması durumu da ortaya çıkmakta ve daha verimli olacağına dair olumlu görüşler bulunmaktadır (Özkırımlı, 2016, ss. 66-67).

Günümüzde milliyetçilik literatürü incelendiğinde, çok fazla sayıda sınıflandırma yapıldığı gözlemlenebilir. Farklı kültürlerde ve farklı toplumlarda oldukça farklı şekillerde ortaya çıkmaktadır. Gelenekselci muhafazakar milliyetçilik, liberal milliyetçilik, romantik milliyetçilik, son yıllarda ortaya atılan banal milliyetçilik gibi birçok örnek verilebilir. Bu aslında kavramın esnekliğinden, değişebilirliğinden kaynaklanmaktadır. Farklı çağlara, farklı siyasal süreçlere, ekonomik ve toplumsal yapıya uyum sağladığı söylenebilir. Milliyetçiliğin sınıflar arası çatışmaları ve sınıf ayrımlarını göz ardı edebilmesinin temel nedeni milleti aynı toprak üzerinde yaşayan bütünleşmiş bir "hayali topluluk" olarak görmesidir. Toplumsal konular, yapılar ve diğer unsurlardan pek söz etmeyerek ulusal bir çatı altında bakmaktadır. Bu tür bütünsel bir yaklaşımda elde edilmek istenilen amaçların aslında toplumun amaçları olduğu iddiasında bulunabilmelerini sağlamaktadır (Turan, 2011, s. 137). Bu kapsamda, modern toplumlarda ulus devletin inşası konusunda bu değerlerle birlikte harmanlanmış bir kültürün oluşturulması, bu oluşturulan kültürün diğer etnik kimlikler veya farklı inançlar üzerinde etkili ve baskın olması gibi süreçleri kapsamaktadır. İmparatorlukların çökmesi, ulusal bağımsızlık mücadeleleri ve bu süreçlerin sonrasında belirli bir etnik kimliğin ön planda tutularak ulus devletlerin inşa edilmesi, milliyetçilik düşüncesinin bir yansıması olarak kabul görmektedir (Yanık, 2013, s. 230). Düşüncenin, aslında bir noktada ulus devletlerin yaşadıkları sorunlarda, kriz dönemlerinde, savaş zamanlarında ve devlet yapılanmasının sorgulandığı zamanlarda hem toplumun kendisinde hem de siyasalar yoluyla devlet aracılığı ile toplumun parçalara ayrılması karşısında durarak bir tutkal görevi gördüğü söylenebilir. Bu aslında milliyetçilik kavramını iyi veya kötü olarak yorumlarken dikkat edilmesi gereken bir husustur. Bireyin oldukça fazla önemsizleştirildiği, toplumun işleyen çarklarından sadece biri olduğu konumunda bir yaklaşım ile oluşan aidiyet duygusunun sömürülmesi ve milliyetçiliğin ana vurgusunun etnik, dini gibi konular olması radikal düşüncelerin artmasına yol açarak diğerlerini ötekileştirmeyi ve itibarsızlaştırmayı beraberinde getirebilme riski taşımakta olan kavram hem uluslararası boyutta hem de ülke içinde birtakım çatışmalara yol açabilme yetisine sahiptir. Yukarıda da bahsedildiği gibi faşist uygulamalara dönüşmesi muhtemel bir doktrindir. Diğer yönden bakılacak olursa ise milli bir birlik beraberlik olarak ırkçı söylemlerden uzak bir şekilde toplumlar üzerinde birleştirici bir etki yarattığı da söylenebilir.

Birleştirici bir unsur olarak milliyetçilik genel olarak o toplumdaki insanların bireysel kabulüne dayalı bir yol izlemektedir. Sosyal bir bütünleşmeyi beraberinde getiren bu kabulleri, millet olmanın temel gerekliliklerinden biri olarak değerlendirmek yanlış olmayacaktır. Ulus devletler kendi yurttaşlarını vatandaşlık üzerinden tanımlarken, bu aynı zamanda hukuki bir tanımdır. Ancak bu devletler, hukuki bir tanımlamanın ötesinde belirli bir kültür ve kimlikle de vatandaşlarını tanımlayarak yönetsel bir sürecin dışında, değerlere bağlı bir birlikliği kazanmayı da hedeflemektedirler (Karadağ & Yaman, 2018, s. 91).

3.M.K. Atatürk ve Milliyetçilik

Günümüzde genel siyasi çerçeve incelendiğinde devlet yapılanmalarının çoğunlukla ulus devlet şeklinde var olduğunu söyleyebiliriz. Osmanlı İmparatorluğu'ndan Türkiye Cumhuriyeti'ne geçiş süreci üzerine

odaklanıldığında, ulus devletin kurulması sürecinde milliyetçiliğin temel bir dayanak noktası halini almış olduğunu belirtmek yanlış olmayacaktır. Bu yeni sosyo-politik yapının kurulması ve onun ideolojik temellerinin oluşturması açısından oldukça önemli bir etken olmuştur.

Osmanlı İmparatorluğu içinde diğer milliyetçilik akımlarına göre oldukça gecikmiş bir milliyetçilik olan Türk milliyetçiliği, temelde entelektüel düzeyde İttihat ve Terakki döneminde ortaya çıkmıştır. Fakat bu düşünce geniş halk kitlelerini içine alacak şekilde milliyetçi bir harekete dönüşmemiştir. Smith'in (2017, ss. 41-42) de dikkat çektiği üzere, öz-bilinç konusunda belirsizlik yaşanması durumu Anadolu'da yaşayan Türkler için gözlemlenmiş bir durumdur; zira, yerel ve akrabalık temelli kimliklerin daha büyük bir önem taşıdığı 1900'lü yıllardan öncesine denk gelen ve ilgili grubu hakim Osmanlı ve İslamcı kimliklerden ayıran bir kimliğin varlığından haberdar olunması gibi bir durum söz konusu değildir. Buna bağlı olarak, Türk milliyetçiliği söyleminin toplum nezdinde bir karşılığı bulunmamaktaydı. Vatan ve vatana bağlılık gibi kavramlar halkta herhangi bir duygusal bağ oluşturmuyordu. Daha çok imparatorluğun yapısı gereği padişahın şahsına karşı bir bağlılık söz konusuydu. Toplumsal anlamda herhangi bir kolektif bilinç oluşturmaya ve Osmanlı İmparatorluğu'nu kurtarmaya yönelik "Osmanlılık", "İslamcılık" gibi eğilimler siyasi yapıyı yaşatmakta yetersiz kalmış ve "Türkçülük" siyasi düşüncesi temeli üzerine yeni bir devlet kurulmuştur (Dağdelen, 2012, s. 25).

Yönetim sisteminin değişmesi, halkın buna uyum sağlaması, demokrasi ve yurttaşlık kültürlerinin oluşturulması ve politik kültür bağlamında tebaa kültüründen sıyrılarak katılımcı bir kültüre doğru yol alınması için toplumda köklü değişikliklere ihtiyaç duyulmuştur. Etno-sembolcü yaklaşım çerçevesinde incelenebilecek olan erken cumhuriyet dönemi Cumhuriyet tarihi, yeni bir millet inşa sürecinde M.K. Atatürk'ün odaklandığı, Anadolu Türklerinden oluşan etnik bir milleti teritoryal bir siyasi topluluk ile eklemlendirmek ve gerek toplumsal gerek kültürel anlamda bir dizi modernleştirici reform hareketini hayata geçirmek suretiyle oluşmuştur (Smith, 2017, ss. 163-164). İmparatorluğun dağılma sürecinin ardından, sınırların yeniden çizilmesi ve emperyal geçmişten uzaklaşılması kapsamında devam eden süreçte (Smith, 2017, s. 161), birçok farklı etnik ve dini yapının kopması, yeni birçok devletin ortaya çıkmasından sonra, kurulacak yeni Türk devleti için bir milli kimlik inşa etme çabasına girildiği söylenebilir.

Halkın ortak bir kültürü ve milli bilinci paylaşabilmesinin, ya da yeni bir bilincin oluşturulmasının en temel gereksinimlerinden biri dildir. Karışık bir yapıda bulunan dil yapısının sadeleştirilmesi; tek tip, tüm halkın konuşabileceği yapıya büründürülmesi bu noktada önem taşımaktadır. Bununla birlikte yine M.K. Atatürk döneminde Türk tarihi ile ilgili olarak çalışmalara çok fazla ağırlık verilmiş, Türk kimliğinin inşa edilmesi konusunda tarihi köklerin temellendirilmesi amaçlanmıştır. Sadeleştirilmiş dil çalışmalarıyla beraber tarihi bilincin de oluşturulmaya çalışılması ve milli kimlik yaratma çabası kapsamında Türk Tarih Kurumu ve Türk Dil Kurumu gibi yapılar hayata geçirilmiştir. Bunun yanı sıra M.K. Atatürk'ün iktisadi, toplumsal, siyasi olarak modern bir toplum oluşturulması amacıyla birçok hamle yaptığı ortadadır. Dinin kamusal alandan uzaklaştırılması, hilafetin kaldırılmasıyla birlikte laik bir devlet sisteminin oluşturulması ve egemenlik kaynağının ulus olduğuna ve halkın yönetiminin halkın elinde olduğuna dair sürekli olarak vurgu yapılması cumhuriyetin siyasi olarak temellerinin oturulması konusunda önemli gelişmelerdir. İktisadi açıdan değerlendirildiğinde ise özellikle İzmir İktisat Kongresi kararları kapsamında kalkınmacı hamlelerin yapılması, Osmanlı İmparatorluğu'ndan devralınan kötü ekonomik mirasın üzerine yeni bir ekonomik yapı oluşturulması planlanmıştır; kamu yatırımlarıyla paralel olacak şekilde özel sektör de desteklenmiş (Arslan, 2008, s. 35) ve bunlarla birlikte sanayiye özel bir önem verilmiştir.

M.K. Atatürk'ün milliyetçilik anlayışının din ve ırk gibi belli olgular üzerine kurulu bir milliyetçilik anlayışı olmadığını iddia etmek yanlış olmayacaktır. Aynı şekilde yukarıda bahsedildiği üzere faşist uygulamalara dönüşebilecek bir yapısı da bulunmamaktadır. Çünkü temelinde saldırganlık ve yayılcılık yoktur. Temelinde yatan şey barışçıl bir yaklaşımdır. Genel itibarıyla aidiyet hissiyatı üzerine odaklanılan bir temele sahip olan milliyetçilik unsuru, Türkiye Cumhuriyeti vatandaşlığı üzerine kurulmak istenmiştir (Akşin, 2007, s. 225) Fikri açıdan değerlendirildiğinde, M.K. Atatürk'ün düşüncesinde Türklük, Türk ırkını tanımlamaktan ziyade Türkiye Cumhuriyeti'ne mensup olma, ait hissetme noktasında temellendirilmiştir denilebilir. Bununla birlikte M.K. Atatürk, bu aidiyet hissiyatını ve milletin oluşumunu bazı esaslara bağlamıştır: siyasal bütünlük, dil bütünlüğü, yurt bütünlüğü, tarik-kök birliği, ahlak kaidelerinin ortak paydasında buluşulması (Kantar, 2019, s. 2145).

1. Dünya ve Kurtuluş savaşları dönemlerinin, bağımsızlığı tehlike altında olan bir milletin tepkisi sonucunda ortaya çıkarak Anadolu toplumunun batılı güçlere karşı bir bütün halinde mücadele ettiği bir süreç olduğu söylenebilir. Osmanlı İmparatorluğu'ndaki ümmet anlayışından uzaklaşılmasının altında, imparatorluğun dağılması ve yeni birçok ulus devletinin kurulması sonucunda bu anlayışın artık genel olarak kabul görmemesi olduğunu da iddia etmek yanlış olmayacaktır. Bu dönemde sadece Osmanlı İmparatorluğu değil pek çok imparatorluk dağılmıştır. Bu kurulan yeni devletlerin ulus devlet yapısında olmasının, milliyetçiliğin dünya genelinde kabul gören bir hale bürünmesi sonucu oluştuğu belirtilebilir. M.K. Atatürk'ün milliyetçilik anlayışı da

bağımsız bir devlet yapılanmasının oluşturulması için bu dönemde oldukça önemli bir değer olarak ortaya çıkmıştır. Cumhuriyetin temellerini oluşturan ulusal egemenlik ve beraberindeki diğer ilkeler bu milliyetçilik anlayışının bir sonucudur (Kayıran & Metintaş, 2013, s. 593). M.K. Atatürk hareketin kaynağını şu şekilde açıklamıştır (Kayıran & Metintaş, 2013, s. 587):

“Temel ilke, Türk ulusunun onurlu bir ulus olarak yaşamasıdır. Bu ancak tam bağımsız olmakla sağlanabilir... Yabancı bir devletin koruyuculuğunu ve kollayıcılığını istemek insanlık niteliklerinden yoksunluğu, güçsüzlüğü ve beceriksizliği açığa vurmaktan başka bir şey değildir... Oysa Türkün onuru, kendine güveni ve yetenekleri çok yüksek ve büyüktür. Böyle bir ulus tutsak yaşamaktansa yok olsun, daha iyidir.”

Cumhuriyet dönemi incelendiğinde, milliyetçiliğin ulus öncesi yapıları yok ederek, yerine daha güncel ve gereksinimleri karşılayabilen kurumların, daha ileri düzeyde üretim, yaşam ve yönetim biçimlerini hedef alarak doğduğu söylenebilir. Bu dönemde, M.K. Atatürk'ün milliyetçilik anlayışının çağdaşlaşma ve ilerleme misyonu, batılılaşmanın düşünce dizgesi olmuştur. Ancak, batılılaşmanın yönü bağımsızlığı sağlamak ve korumak doğrultusundadır. M.K. Atatürk'ün milliyetçilik anlayışının bu anlamdaki en temel ilkeleri de devletçilik ve laikliktir (Dağdelen, 2012, s. 26). Devletçilik politikasının güdülmesinin bir rastlantı olamayacağını belirtmek gerekmektedir. Bağımsız bir devlet kurulmasının ve bunun sürekliliğinin sağlanmasının en temel etmenlerinden biri ekonomik alanda bağımsız olmaktadır.

Smith'in (2017, s. 157) belirttiği üzere, milliyetçilik modern ve laik bir yapılanmadır. Ulus devletin inşa edilmesi aşamasında cumhuriyetçilik ilkesini güçlendirmek ve desteklemek için de önemli bir role sahiptir. Ulus devletin inşası, eski düzenin dayandığı kurum ve kuruluşların ortadan kaldırılması ve yerine modern kurumların getirilmesi ile tamamlanacaktır. Bu çerçevede ümmet yapılanmasının yerini millet algısının oluşturması ancak laikliğin tahsisi ile mümkün olabilecektir. Bu bağlamda laiklik, yeni siyasal düzeni yani ulus devleti sahiplenecek ulusu ve ulusal kültürü oluşturma politikasıdır (Dağdelen, 2012, s. 28).

Laiklik ilkesi, ulus devletin inşası sırasında Türkiye Cumhuriyeti için de önemli bir yere sahip olmuştur. İmparatorunun aynı zamanda halifelik unvanına da sahip olduğu Osmanlı İmparatorluğu, kuruluşundan bu yana örf ve adetlere ve dini kurallara yer veren bir devlet olmuştur (Uca, 1996, s. 132). Osmanlı İmparatorluğu sosyo-politik düzeni içerisinde Arapça kökenli olan ve aslen din temelli toplulaşma sergileyen bir grubu işaret eden “Millet” kavramı, kimi zaman geniş bir cemaati, kimi zaman dilsel birliktelik sergileyen bir grubu, kimi zaman ise aynı inançtaki insanları ifade etmekteydi. Farklı milletlerin sosyal, siyasal ve yasal konuları dinsel ve mezhepsel bağlılıklara göre şekillenmiş bir durumdaydı. Millet Sistemi olarak adlandırılan bu yapıya göre Osmanlı İmparatorluğu'nun hakimiyeti altında bulunan topluluklar din ya da mezhep esasına göre örgütlenip yönetilmekteydi idi (Kurtaran, 2011, s. 59). Gayrimüslim milletler için farklı vergilendirme sistemleri kurulacak şekilde bir düzenleme getirilerek siyasi sisteme bağlılık olgusu tahsis edilmiş; Müslüman Millet ise padişaha yani halifeye olan bağlılıkları çerçevesinde bir bilince sahip olarak ümmet yapılanması sergilemişlerdir. Laikleşme sürecinin, devrimlerin tamamında gözlemlenebileceğini iddia etmek yanlış olmayacaktır; ancak 5 Şubat 1937 yılında laikliğin anayasaya girişi kadar, Cumhuriyet'in ilanından kısa bir süre sonra 3 Mart 1924 tarihinde hilafetin kaldırılması da süreçteki önemli aşamalardan birisini oluşturmaktadır. M.K. Atatürk, laikliği şu şekilde tanımlamıştır (Kayıran & Metintaş, 2013, s. 602):

“Laiklik din ile dünya, din ile devlet işlerinin ayrılması manasını anlatan bir tabirdir. Bunu dinsizlik manasına almak çok yanlıştır. İnkılâbımızın laiklik esaslarını hâkim kılan safhası başlı başına ehemmiyeti haiz bir bahis teşkil eder... Saltanatla hilafetin ayrılmasından başlayarak tedrisatın tevhide, şer'îye mahkemelerinin kaldırılması, medeni kanun tesisi gibi sahalarda millî hayatımıza nasıl tatbik edildiği... Devlet idaresinde bütün kanunların, nizamların ve usullerin ilim ve fenlerin muasır medeniyete temin ettiği esas ve şekillere ve dünya ihtiyaçlarına göre yapılmasını ve tatbik edilmesini prensip kabul etmiştir...”

Daha önce belirtildiği üzere, tüm toplumlarda var olan milliyetçilik pratiklerinin tamamını kapsayabilecek tek bir milliyetçilik tanımı bulunmamaktadır. Bu durum kimi zaman tek bir topluluk için de geçerli olabilmektedir. Özkırımlı (2016, s. 274), Türkiye için de tek bir milli kimlik algısının ve milliyetçiliğin tanımlamada yeterli olmayacağını belirtmiştir. Toplumun farklı kesimlerinin milliyetçilik algılarının farklılaşabileceğine dikkat çeken Özkırımlı, Kemalistlerin, Türkçülerin, İslamcılarının ve liberallerin milliyetçilik yaklaşımlarının farklı olacağına dikkat çekmiştir. Ancak genel olarak değerlendirilecek olursa M.K. Atatürk'ün milliyetçilik anlayışının ayrıştırıcı değil birleştirici bir yapıya sahip olması kapsayıcı bir yapıyı işaret etmektedir. Bu çerçevede, farklı ideolojik eğilimler söz konusu da olsa milli birlik algısı için önem arz eden isimler, semboller ve günler önemini korumakta ve Cumhuriyet'in kurucusu olan M.K. Atatürk, şahsı ve düşünceleri bağlamında bu sembolün kendisi olmakta, 10

Kasım da anma törenleriyle bu bilinci pekiştirmektedir. Bu çalışmanın analiz bölümünde, tüm bu açıklamalar üzerinden sembollere verilen öneme dair bir inceleme gerçekleştirilecektir.

4.Gazete İçeriklerinin İncelenmesi

4.1.Araştırmanın Amacı

Bu çalışmanın analiz kısmında, Türkiye Cumhuriyeti Devleti'nin kurucusu M.K. Atatürk'ün 81. ölüm yıldönümü olan 10 Kasım 2019 günü yayımlanan ulusal gazetelerde ilgili güne ithafen yapılan haberlerin ne şekilde öyküleştirildiği, hangi kavramların ön plana çıkarıldığı ve araştırmanın yapıldığı gazetelerde ne kadar yer verildiğinin tespit edilmesi amaçlanmaktadır. Türkiye'deki ulusal yazılı basın kuruluşlarına dair bir çerçevenin sunulması hedeflenmiş ve araştırma bu hedefe sadık kalınarak gerçekleştirilmiştir.

4.2.Örneklemin Belirlenmesi ve Sınırlılık

Ulusal ölçekte yayın yapan gazeteler araştırma kapsamına dahil edilmiş ve 10 Kasım 2019 tarihinde yayımlanan; Cumhuriyet, Posta, Sabah, Sözcü, Milliyet ve Akşam gazeteleri incelemeye alınmıştır. Gelişigüzel örnekleme yöntemiyle seçilen gazetelerle oluşturulan örnekleme en fazla dikkate alınan husus, ilgili gazetelerin farklı basın yayın kuruluşlarına ait olmalarıdır. Böylelikle olası bir yanlılık durumunda örneklem içerisinde belirli bir ideolojiye yığılma durumunun önüne geçilmesi ve çoğulcu yapının korunması planlanmıştır.

Araştırma kapsamında değerlendirilmek istenilen M.K. Atatürk'ün milli kimlik ve milliyetçilik çerçevesinde sahip olduğu birleştirici etkidir. Bu etkinin gerek Türkiye gerek Dünya ölçeğinde tarihsel ve niceliksel arka planın varlığı oldukça net ve derindir. Ancak bu araştırma kapsamında, bu birleştirici etkinin ulusal yas günü olarak kabul edilen tek bir günde ortaya çıkan yansıması incelemeye alınacak ve yalnızca belirli gazeteler üzerinden bu analiz gerçekleştirilecektir. Bir diğer taraftan, örneklemin yapısı ve analiz yöntemleri çerçevesinde ilgili gazetelerin ideolojik eğilimleri, çalışmanın bir çıktısı olarak sunulmasına yetecek derecede bilgi sunmamaktadır. Bu sebeple, gazetelerin sergiledikleri siyasi eğilimler daha önce ilgili gazeteleri konu alan ve ideolojik eğilim üzerine odaklanılan çalışmaların çıktıları çerçevesinde referanslar aracılığıyla kullanılmıştır.

4.3.Veri Toplama Teknikleri ve Yöntem

Örnekleme oluşturan gazetelerin 10 Kasım 2019 tarihli fiziki kopyalarına gazete bayilikleri aracılığıyla erişilmiştir. İçerik temelinde incelemenin yapılacak olması sebebiyle, ilgili günde yayınlanan çeşitli eklerin araştırma sürecinde karışıklığa sebep olmaması, manşetlerin ve gazetenin bütününde günün anlam ve önemine dair hazırlanan haberlere ne kadar yer verildiğinin incelenmesi için fiziki kopyalara ulaşılması büyük kolaylık sağlamıştır.

Çalışmada içeriğin incelenmesi adına üç farklı aşamada toplamda iki farklı yöntem başvurulmuştur. Bu kapsamda hem nitelik açısından bir inceleme yapılarak basitleştirilmiş haliyle söylem analizine başvurulmuş hem de araştırmanın nicel bir yaklaşım sunmasından dolayı sütun/santimetre incelemesi yöntemleri benimsenmiştir.

Söylem, tüm yazma ve konuşma eylemleri çerçevesinde bir bütünlük şeklinde değerlendirilebilirken, terminolojik ve sistematik dilsel düzenleri betimlemek üzere de kullanılabilir bir sınıflandırma biçimi şeklinde de değerlendirilebilir (Tonkiss, 2004). Söylem analizi ise, söylem üzerine düşünce, söylemin incelenmesi ve dataleştirilmesi şeklinde tanımlanabilir (Çelik & Ekşi, 2008, s. 104). Söylem analizinin, yazılı materyallerin çözümlenebilmesine ve sistematik bir şekilde incelenmesine ve bu inceleme çerçevesinde ne anlatılmak istendiğine dair bir çıkarım yapılmasına olanak sağlayan bir yöntem olması açısından çalışmanın amacına oldukça uygun düşmektedir. Ancak belirtmek gerekir ki, araştırma çerçevesinde nitel etkinlik durumuna nazaran, nicel etkinlik durumu daha geniş bir perspektifte incelemeye alınmıştır. Sütun/santimetre hesabı bu nicel etkinlik durumunun incelenmesi için sıklıkla başvuru bir yöntem olduğundan, analizin ilgili kısmı için yöntem olarak belirlenmiştir.

Genel itibarıyla ilgili günün anlam ve önemine ithafen hazırlanan içeriklerde yapılan çerçevelemenin benzerliği dikkat çekici nitelikte olduğundan, araştırma kapsamı aşağıdaki şekilde belirlenmiştir:

- Gazete manşetlerinde ve ilk sayfalarında günün anlam ve önemine ithafen hazırlanan içeriklere ne kadar yer verildiğinin incelenmesi (Analizin bu kısmında sütun/santimetre hesaplaması yapılacaktır. Tam sayfa olan gazetelerde tam sayfa şeklinde belirtilecektir.)
- Manşetteki mesajın niteliği ve vurgusuyla birlikte kullanılan görsellerin incelenmesi
- Gazetenin toplam içeriğinde günün anlam ve önemine ithafen hazırlanan içeriklere ne kadar yer verildiğinin incelenmesi

4.5. Analiz Sonuçları

Analizin ilk kısmında gazete manşetleri ve ilk sayfaları incelenmiş ve aşağıdaki sonuçlara ulaşılmıştır:

Akşam Gazetesi incelendiğinde, 10 Kasım Atatürk'ü Anma Günü ile ilgili herhangi bir manşete rastlanılmamaktadır. Manşetin sağ tarafındaki bölümde “Cumhuriyetimizin kurucusu Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ü ölümünün 81'inci yıldönümünde saygı ve minnetle anıyoruz” şeklinde bir bölüm bulunmaktadır. Kullanılan görselde M.K. Atatürk'ün ve Anıtkabir'in yer aldığı ve günün anlam ve önemini anlatan içeriğe gazetede oldukça küçük bir bölümde yer verildiği görülmektedir. Diğer gazetelerde olduğu gibi bir mesaj verme gayesi taşımadığı söylenebilir. Verilen önemin diğer gazetelere göre daha sembolik bir seviyede kaldığını belirtmek yanlış olmayacaktır.

Cumhuriyet Gazetesi için yapılan incelemede “Unutturamazlar” şeklinde bir manşet görülmektedir. Burada siyasal bir sitem olduğu söylenebilir. Bunun yanı sıra bir sahip çıkma durumunun da varlığından bahsetmek yanlış olmayacaktır. Kullanılan görselde M.K. Atatürk fotoğrafının yanı sıra gazetenin eski sayı 10 Kasım manşetlerinin de bulunduğu görülmektedir. Genel ve gazetenin ideolojik eğilimi çerçevesinde değerlendirilecek olursa, özlemin yanı sıra, daha sıkı bir sahip çıkma ve daha belirgin bir önem atfetme olduğu sonucuna ulaşılabilir.

Milliyet Gazetesi incelendiğinde, “81 yıldır saygı ve özlemle” şeklinde bir manşet olduğu görülmektedir. Siyah bir temada M.K. Atatürk görseli ile tutulan yas ve duyulan özlem betimlenmiştir. İlk sayfanın tamamının bugünü anmaya ayrıldığı görülmektedir. Bu da gazetenin bugüne verdiği önemin oldukça fazla olduğunu belirtmektedir. Manşetin altında devam eden kısımda “Varlığı bugün bizlerle olmasa da görüşleri geleceği aydınlatmaya devam ediyor” yazısı dikkat çekmektedir. Burada da M.K. Atatürk'ün ileri görüşlü olmasına ve görüşlerinin günümüzde hala değerli olduğuna değinildiği söylenebilir.

Posta Gazetesi analiz edildiğinde “Bir ölüm bu kadar ölümsüz olabilir” şeklinde bir manşet dikkat çekmektedir. Burada M.K. Atatürk'ün manevi varlığının hala devam ettiğine vurgu yapılmaktadır. Atatürk'ün ölümünden sonra onu seven-sayan büyük bir insan topluluğunun resmedildiği bir görsel ile birlikte halkın tuttuğu yas, duyduğu üzüntü betimlenmiştir.

Sabah Gazetesi değerlendirmeye alındığında, 10 Kasım Atatürk'ü Anma Günü ile ilgili bir manşetin bulunmadığı dikkat çekmektedir. Manşetin sağ tarafındaki bölümde “Sevgiyle saygıyla şükranla anıyoruz” şeklinde bir başlık yer almaktadır. Kullanılan görselde Anıtkabir ve M.K. Atatürk fotoğrafına yer verilmiştir. Makale kapsamında incelenen gazetelerden kimilerine göre ayrılan kısmın daha kısa, kimilerine göre ise benzer olduğu belirtilebilir. İçerik açısından değerlendirilecek olursa yine Akşam Gazetesi ile benzer bir şekilde sembolik bir seviyede kaldığı söylenebilir.

Sözcü Gazetesi incelendiğinde ise “Hepimiz Mustafa Kemal'iz” şeklinde bir manşet görülmektedir. Buradaki temel vurgunun birlik ve beraberlik üzerine olduğu söylenebilir. M.K. Atatürk'ün fiziki varlığından çok Türk Milleti'nin onunla özdeşleştiği, fikri olarak temelde toplumun onun düşüncelerine değer verdiğini ve bunun temsilcisi olduğu vurgusu yapıldığı söylenebilir. Siyah bir temada M.K. Atatürk görseli kullanılmıştır. Manşetin hemen üstünde yer alan “Bugün '10 Kasım' bayrağını alan Anıtkabir'e koşsun” yazısı ile bir bilinç uyandırılmak istenmiştir.

Analizin ikinci kısmını oluşturan yüzdeler dilimler incelendiğinde, örneklemleri oluşturan gazetelerin ilk sayfalarında günün anlam ve önemine ithafen hazırlanmış içeriklere ayrılan yer, yüzdeler bazda aşağıda belirtildiği gibidir:

Tablo-1'de görüldüğü üzere, bazı ulusal gazeteler 10 Kasım Atatürk'ü Anma Günü ile ilgili içeriklere ilk sayfalarında daha fazla yer ayırırken diğerleri daha az yer ayırmayı tercih etmiştir. Bir önceki analize ait bulgularda belirtildiği üzere, Sabah ve Akşam gazetelerinde gündem maddelerini konu alan manşetler kullanılarak, 10 Kasım Atatürk'ü Anma Günü ile ilgili daha az içeriğe yer verilmiştir. Bu iki gazete ile birlikte Posta gazetesi de kapsam dahilinde alınarak belirtmek gerekir ki, gazetelerin ilk sayfalarında günün anlam ve önemine ithafen hazırlanan

çerikler, haberi tam sayfa veren Cumhuriyet, Milliyet ve Sözcü gazetelerine nazaran daha küçük boyutlarla okuyucuya sunulmuştur.

Tablo-1: 10 Kasım Atatürk'ü Anma Günü ile İlgili Haberlerin Gazetelerin İlk Sayfalarında Yer Alma Oranları

GAZETE	YER ALMA	YÜZDE
Akşam	10x9cm	~%9
Cumhuriyet	Tam sayfa	%100
Milliyet	Tam sayfa	%100
Posta	32x45cm	~%78
Sabah	15x17cm	~%15
Sözcü	Tam sayfa	%100

Analizin üçüncü ve son aşamasına gelindiğinde ise, 10 Kasım Atatürk'ü Anma Günü ile ilgili olarak üretilen içeriğe örnekleme oluşturan gazetelerin genelinde, toplamda kaç sayfada yer verildiği incelenmiştir. Bu aşamada yapılan belirli filtrelemelerin belirtilmesi gerekmektedir. Gazetelerde günün anlam ve önemine ithafen kuruluşların ve/veya şahısların verdiği reklam ve/veya ilanlar değerlendirme dışında tutulmuştur. Burada gösterilen hassasiyet, gazetelerin kendilerinin ürettikleri içeriklerin analizi kapsamında bir değerlendirmeye olanak sağlanmasıdır; zira ancak bu şekilde ticari kaygılardan bağımsız ve daha adil bir çerçeve sunulmasının mümkün olacağı düşünülmüştür. Ayrıca gazetelerin konu ile ilgili olarak – varsa – sunduğu ekler de değerlendirme dışında tutulmuştur. Tüm bu filtrelemeler sonrasında yapılan incelemeye göre, aşağıdaki tabloda da belirtildiği üzere, 10 Kasım Atatürk'ü Anma Günü ile ilgili en çok içeriğe yer veren gazete Cumhuriyet olmuştur. Diğer dört gazetede de belirli oranlarda içerikler sunulmuşken; Akşam gazetesinin doğrudan herhangi bir içeriğe yer vermediği görülmektedir.

Tablo-2: 10 Kasım Atatürk'ü Anma Günü ile İlgili Haberlerin Gazetelerin Tamamında Yer Alma Oranları

GAZETE	İÇERİK YER ALAN SAYFA SAYISI	TOPLAM SAYFA	ORAN
Akşam	0	20	%0
Cumhuriyet	6	23	%26
Milliyet	4	30	%13.3
Posta	2	24	%8
Sabah	3	22	%13.6
Sözcü	5	32	%15.6

5. Tartışma

Dünya genelinde de olduğu gibi Türkiye'de de gazeteler belirli ideolojiler çevresinde toplanmışlardır. Bu çalışma ile sunulan bulgular, bu durumun bir sonucu olarak değerlendirilebilir. Analizde izlenen aşamalar manşetteki mesajın niteliği ve vurgusuyla birlikte kullanılan görsellerin incelenmesi, gazete manşet sayfasında ne kadar yer verildiği, gazetenin toplam içeriğinde ne kadar yer verildiğinin incelenmesi olarak yapılmıştır. Yapılan incelemeler sonucunda manşetteki mesajın niteliği ve vurgusuyla birlikte kullanılan görsellerin incelenmesi konusunda Sabah ve Akşam gazetelerinin daha sembolik olarak yer verdiğini; Cumhuriyet, Milliyet, Posta ve Sözcü gazetelerinde ise daha dikkat çekici ve çarpıcı manşetlere yer verildiği görülmektedir. Tablo 1'de incelenen gazetelerin ilk sayfasında içeriklere ne kadar yer verildiği konusunda ise Cumhuriyet, Milliyet ve Sözcü gazetelerinin tam sayfa olarak yer verdiğini görüyoruz. Geriye kalan gazetelerde yer verme oranları ise sırası ile Posta, Sabah ve Akşam gazeteleri şeklindedir. Tablo 2'de yer alan, gazetelerin toplam içeriğinde ne kadar yer verdiğinin incelenmesine bakıldığında, en çok içeriğe yer veren gazetenin Cumhuriyet olduğu görülmektedir. Geri kalanlar sırası ile Sözcü, Sabah, Milliyet, Posta ve Akşam gazeteleridir. Yukarıda da belirtildiği üzere, dikkat çeken konu Akşam gazetesinde doğrudan günün anlam ve önemine ithafen hazırlanmış herhangi bir içeriğe yer verilmemiş olmasıdır.

Çalışmanın sınırlılıkları kapsamında da belirtildiği üzere, bu inceleme gazetelerin ideolojik eğilimi konusunda bir çıkarım yapılmasını amaçlamamakta ve böyle bir çıkarım yapılmasını sağlayabilecek şekilde bir içerik incelemesi yapmamaktadır. Bu sebeple literatür taraması ile, ilgili sonuçlara ulaşmak amacıyla daha önce yapılmış çalışmalar incelenerek gazetelerin ideolojik eğilimleri konusunda referanslar sunulmaktadır. Ulaşılan sonuçlara göre (İmrik Tanyıldızı, 2012; Dudu, 2015; Altıntaş, 2019; Arık, 2014), Cumhuriyet ve Sözcü gazetelerinin sol eğilimli liberal gazeteler, Akşam ve Sabah gazetelerinin ise daha sağ eğilimli muhafazakâr gazeteler olduğu, Milliyet gazetesinin ise liberal bir çizgi seyrettiği söylenebilir. Bu bağlamda değerlendirilecek olursa, sol eğilimli liberal ve liberal gazetelerin sağ eğilimli muhafazakâr gazetelere göre günün önemi ile ilgili daha fazla içeriğe yer verdiği söylenebilir. Posta gazetesi diğerlerine göre nispeten ideolojik eğilim konusunda daha yorumlanması zor, daha merkez olarak değerlendirilebilir ve içerik değerlerine göre sağ eğilimli muhafazakar gazetelere daha yakın bir profil sergilemektedir. Örnekleme oluşturan gazetelerin, farklı ideolojiler çevresinde toplandığı göz önünde bulundurulduğunda; farklı oranlarda farklı içerikler oluşturulmuş olsa da M.K Atatürk'ün bu ideolojik ve siyasi kaygıların dışında kalarak milli bir değer olarak görüldüğü söylenebilir.

Sonuç olarak incelenen gazetelerin hepsinde belirli oranlarda 10 Kasım Atatürk'ü Anma Günü kendisine yer bulmuştur. Türk Milleti için birleştirici bir simge olan M.K. Atatürk, ölüm yıldönümünde ulusal basında incelenen gazetelerin hepsinde yer almış ve çoğunda bu oran olması gerektiği gibi günün anlam ve önemine yakışır şekilde gözlenmiştir. Birlik ve beraberlik vurgusu, cumhuriyet değerlerinin göstergesi ve demokrasiye sahip çıkılması açısından M.K. Atatürk tüm bu değerleri temsil eder niteliktedir. Bunun yanı sıra bir millet olma bilincini, ortak kültürü ve tarihi paylaşma çerçevesinde ve millet algısını bir arada tutma ve birleştirme konusunda büyük rol oynamıştır ve maneviyatıyla rol oynamaya devam etmektedir.

6.Sonuç

Milliyetçilik açıklaması ve anlamlandırması zor bir kavramdır. Tarihsel olarak değişim göstermiş ve içinde bulunduğu çağa ayak uydurmaya çalışmıştır. Milliyetçiliği açıklamaya yönelik çeşitli kuramlar geliştirilmiş ve bu kuramlarda milliyetçilik birçok farklı, hatta bazı yönleriyle zıt diyebileceğimiz şekilde yaklaşımlarla açıklanmıştır.

Bu çalışmada gelişigüzel örnekleme yöntemi ile seçilen altı gazete 10 Kasım Atatürk'ü Anma Günü ile ilgili içerikleri açısından incelemeye alınmıştır. İncelemede izlenen aşamalar manşetteki mesajın niteliği ve vurgusuyla birlikte kullanılan görsellerin incelenmesi, gazete manşetlerinin güne özel olup olmadığıyla birlikte ilk sayfasında ve gazetenin toplam içeriğinde ne kadar yer verildiğinin incelenmesi olarak belirlenmiştir. Gerekli incelemelerin yapılabilmesi adına nitel bazlı değerlendirme için söylem analizi, nicel bazlı değerlendirme için ise sütun/santimetre yöntemi kullanılmıştır. İnceleme sonucunda Milliyet, Sözcü ve Cumhuriyet gazetesinin 10 Kasım Atatürk'ü Anma Günü ile ilgili daha çok içeriğe yer verdiği tespit edilmiş; Posta ve Akşam gazetelerinde genel olarak daha az içeriğe yer verildiği görülmüş; Sabah gazetesinde ise ilk sayfada diğer gazetelere oranlara daha az yer verilmişken, gazetenin toplam içeriğindeki yerine göre Cumhuriyet ve Sözcü gazetelerinin ardından üçüncü sırada yer aldığı gözlemlenmiştir.

Türkiye Cumhuriyeti Devleti'nin kuruluşu sırasında millet algısı, milli kimlik inşası ve milliyetçilik doktrini önemli rol oynamıştır. Bu süreçte kültürel aidiyet ve ortak tarih bilinçlerinin oluşturulması konusunda M.K. Atatürk gerek şahsı gerekse de devrimleri ile birleştirici bir etki yaratarak, cumhuriyetin simgesi haline gelmiştir. 10 Kasım 2019'da yayınlanan ve yukarıda listelenen gazetelerde Atatürk'ü Anma Günü ile ilgili farklı oranlarda içerikler yer aldığı görülmektedir. Oranların farklı olmasına ve bu farklılığın dikkate değer boyutlara ulaşmasına karşın, günün anlam ve önemine ithafen hazırlanan içerik incelenen tüm gazetelerde bir şekilde kendisine yer bulmuştur. Bu durum da M.K. Atatürk'ün günümüzde de devam eden bir şekilde ulusal bir simge olarak kabul gördüğünün göstergesidir.

Kaynakça

AKŞİN, S. (2007). *Kısa Türkiye Tarihi*. İstanbul: İş Bankası Kültür Yayınları.

AKINCI, A. (2014). Milliyetçilik Kuramları. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 15(1), 131-150.

ALTINTAŞ, M. (2019). 16 Nisan 2017 Referandumunun Gazete Manşetlerindeki Sunumu: Hürriyet, Sabah, Sözcü ve Posta Örneğiyle. *Erciyes İletişim Dergisi*, 6(1), 17-34.

- ARIK, E. (2014). Demokrasi Paketi Bağlamında Medya ve İdeoloji İlişkinin Haber Metinlerine Yansıması. *ODÜ Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi*, 4(8), 27 -35.
- ARSLAN, R. (2008). Laik Türkiye Cumhuriyeti, Ordu ve Burjuva Sınıfı. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 10(3), 33-44.
- BALIBAR, E. ". (2013). *Irkcılık ve Milliyetçilik" Irk Ulus Sınıf*. (N. Ökten, Trans.) İstanbul: Metis Yayınları.
- ÇELİK, H., & EKŞİ, H. (2008). Söylem Analizi. *Marmara Üniversitesi Atatürk Eğitim Fakültesi Eğitim Bilimleri Dergisi*, 27(27), 99-117.
- DAĞDELEN, A. (2012). Atatürk Milliyetçiliği ve Temel Kırılma Noktası: 12 Eylül Milliyetçiliği. *Çağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(2), 23-34.
- DUDU, E. (2015). 30 Mart Yerel Seçimlerinde Siyasi Parti Liderlerine Ait Fotoğraf Kullanımının Gazetelerin İdeolojilerine Göre Farklılaşma Biçimleri. *Gümüşhane Üniversitesi İletişim Fakültesi Elektronik Dergisi*, 3(1), 180-207.
- DUMAN, G. (2020). İnternet Çağında Diplomasi. In E. Ünür, & D. Palalar Alkan (Eds.), *Disiplinlerarası Boyutlarıyla İletişim* (pp. 277-291). Bursa: Ekin Yayınevi.
- ERTAN, T. F., & ÖRS, O. (2018). Milliyetçiliğin Müphemliği: Milliyetçilik Nedir? *Ankara Üniversitesi Türk İnkılap Tarihi Enstitüsü Atatürk Yolu Dergisi*, 62(1), 39-84.
- İMİK Tanyıldızı, N. (2012). Türkiye’de 2011 Genel Seçimleri Öncesi Manşet Haberlerinin Siyasi Olayları Yansıtma Düzeyi Üzerine Karşılaştırmalı Bir İnceleme. *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(18), 379-396.
- KANTAR, G. (2019). Milliyetçilik Anlayışının; Atatürk Dönemi Türk Yönetim Sistemine Yansımaları. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırma Dergisi*, 8(3), 2141-2146.
- KARADAĞ, A., & YAMAN, H. (2018). Üç Farklı Milliyetçilik. *Akademik Yaklaşımlar Dergisi*, 9(2), 84-108.
- KARAKAŞ, M. (2006). Türkçülük ve Türk Milliyetçiliği. *Doğu Batı Düşünce Dergisi*, 9(38), 57-76.
- KAYIRAN, M., & METİNTAŞ, M. Y. (2013). Atatürkçü Düşünce Sistemi: Atatürkçülük (Kemalizm). *Atatürk Yolu Dergisi*, 13(51), 579-615.
- KURTARAN, U. (2011). Osmanlı İmparatorluğu’nda Millet Sistemi. *Kafkas Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 8, 55-71.
- MANN, M. (2013). The Role of Nationalism in the Two World Wars. In J. A. Hall, & S. Malešević (Eds.), *Nationalism and War* (pp. 172-196). Cambridge: Cambridge University Press.
- ÖZGEN, M. V. (2019). Yayın Kritiği: Milliyetçilik Kuramları. *Milliyetçilik Araştırma Dergisi*, 1(1), 42-59.
- ÖZKIRIMLI, U. (2016). *Milliyetçilik Kuramları "Eleştirel Bir Bakış"*. Ankara: Doğu Batı Yayınları.
- SMITH, A. D. (2017). *Milli Kimlik*. (B. S. Şener, Trans.) İstanbul: İletişim Yayınları.
- TILLY, C. (1975). *The Formation of National States in Western Europe*. Princeton: Princeton University Press.
- TONKISS, F. (2004). Analysis Text and Speech: Content and Discourse Analysis. In C. Seale (Ed.), *Researching Society and Culture* (pp. 367-382). Londra: Sage.
- TUNÇ, H., & BİLİR, F. (1999). Cumhuriyet Dönemi Anayasalarımızda Milliyetçilik Anlayışı ve Atatürk Milliyetçiliği. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2, 88-99.
- TURAN, E. (2011). Milliyetçilik Teorisinin Gelişimi ve Türk Milliyetçiliği. *Selçuk Üniversitesi Kadınhanı Faik İdil Meslek Yüksekokulu Sosyal ve Teknik Araştırmalar Dergisi*, 1(1), 135-147.
- UCA, A. (1996). Türk Toplumunda Milliyet ve Milliyetçilik Fikrinin Tarihi Gelişimi. *Atatürk Üniversitesi Türkiyat Araştırmaları Enstitüsü Dergisi*(6), 125-144.
- YANIK, C. (2013). Etnisite, Kimlik ve Milliyetçilik Kavramlarının Sosyolojik Analizi. *Kaygı: Bursa Uludağ Üniversitesi Fen-Edebiyat Fakültesi Felsefe Dergisi*, 20, 225-237.

KARBON EMİSYON İŞLEMLERİNİN MUHASEBELEŞTİRİLMESİ

ACCOUNTING OF CARBON EMISSION PROCESSES

*Begüm Öktem **

ÖZ

Bu çalışmada öncelikle karbon muhasebesi kavramı tanımlanmış, Türkiye'nin imzaladığı sözleşme ve protokoller, yayınlanan kanun, yönetmelik, tebliğler makro ve mikro ölçekte açıklanarak, ülkemizin karbon muhasebesi ile ilgili Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından yayınlanan karbon emisyonunun izlenmesi ve raporlanmasına ilişkin “Doğrulama Ve Yetkilendirme Tebliği Doğrulama Kılavuzu” nda uygulama aşamaları incelenmiştir. Ardından karbon muhasebesi kavramı; Uluslararası Muhasebe Standartları (IAS) kapsamında, “TMS 38 Maddi Olmayan Duran Varlıklar” Standardı, “TMS 20 Devlet Teşviklerinin Muhasebeleştirilmesi ve Devlet Yardımlarının Açıklanması” Standardı, “TMS 37 Karşılıklar, Koşullu Borçlar ve Koşullu Varlıklar Standardı” ve Tekdüzen Hesap Planı çerçevesinde ilgili düzenlemelere yer verilmiştir. Karbon muhasebesine ilişkin muhasebe kaydı yapılarak çalışma sonlandırılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Karbon Muhasebesi, Karbon Piyasası, Türkiye Muhasebe ve Finansal Raporlama Standartları

JEL Sınıflandırması: M41, M49, E01.

ABSTRACT

In this paper primarily defined the concept of carbon accounting, Turkey's signed contracts and protocols, published laws, regulations, communiqués explained in macro and micro scale, the implementation steps in the “Verification and Authorization Communique Verification Guide” on the monitoring and reporting of carbon emissions published by the Ministry of Environment and Urbanization related to our country's carbon accounting have been examined. Then the concept of carbon accounting; under International Accounting Standards (IAS), “IAS 38 Intangible Assets” Standard, “IAS 20 Accounting for Government Grants and Disclosure of Government Assistance”, “IAS 37 Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets” and within the framework of the Uniform Chart of Account, the related regulations are included. The accounting record related to carbon accounting was made and the study was concluded.

Key Words: Carbon Accounting, Carbon Market, Turkish Accounting and Financial Reporting Standards

JEL Classification: M41, M49, E01.

* Ar. Gör. Dr. , Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu, Anadoluhisarı Yerleşkesi Cuma Yolu Cad. Anadoluhisarı - Beykoz - İstanbul, begumoktem@marmara.edu.tr, ORCHID ID : 0000-0001-6175-0452

1.Giriş

Ekosistemin içinde bulunduğu tüm canlıların birbiriyle etkileşimi mevcuttur. Bu etkileşim sonucu doğa, insan ve toplum çeşitli etkilere maruz kalmaktadır. Bu etkilerden biri, karbon kullanımı sonucu ortaya çıkan sera gazlarının ölçümü ve kayıtlara alınması ile gündeme gelen karbon muhasebesi kavramıdır. Karbon muhasebesi ile ilgili çeşitli tanımlar mevcut olup, çalışmada bu tanımlara kavramsal çerçevede yer verilmektedir. Ardından ülkemizin karbon salınımına ilişkin olarak uluslararası ve ulusal düzeyde imzaladığı yasal düzenlemeler incelenmektedir. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın yayınladığı sera gazı emisyonlarının takip sürecine ilişkin tebliğin uygulanma kılavuzu incelenerek, bu kılavuz rehberliğinde Tekdüzen Hesap Planı'na uygun şekilde önerilen muhasebe kayıtlarına yer verilmektedir. Ayrıca, Uluslararası Muhasebe Standartları (IAS) kapsamında ilgili standartlar incelenmekte ve standartlara uygun şekilde önerilen muhasebe kayıtlarına yer verilmektedir.

2.Kavramsal Çerçeve

Karbon muhasebesi; sera gazı emisyonlarının bilimsel olarak sağlam ve doğrulanabilir ölçümlerinin uygulanması şeklinde ifade edilmektedir. (Watson, 2009: 39)

Karbon muhasebesi iki farklı anlama gelebilir. İlk olarak karbon muhasebesi, karbon emisyon ölçümü ve emisyonların sürekli envanterini tutmak yoluyla bölgesel ölçekte ele alınmıştır. İşletmeler gönüllü veya zorunlu olarak, sera gazı emisyonlarını ölçme, izleme ve raporlamaktadır. Diğer anlamda karbon muhasebesi ise, işletmenin karbon düzenleyici ortamından ve stratejilerinden kaynaklanan finansal durum etkisini içermektedir. Bu finansal durumlardan bazıları; işletme olarak yaratılan izinlerin teslim edilme yükümlülüğünün muhasebeleştirilmesi, işletmenin gelecekteki izin transferini içeren işlemlerin muhasebeleştirilmesi gibidir. (Hespenheide vd., 2010: 57) Dolayısıyla karbon muhasebesinin bölgesel ölçekte ve kurumsal ölçekte etkilerinin incelenmesi mümkündür. Bu etkileri incelemek için öncelikle ülkemizin karbon salınımına ilişkin olarak uluslararası ve ulusal düzeyde imzaladığı çeşitli sözleşme ve protokoller, yayınladığı kanun, yönetmelik, tebliğlere aşağıda yer verilmektedir.

2.1.Uluslararası Düzeyde

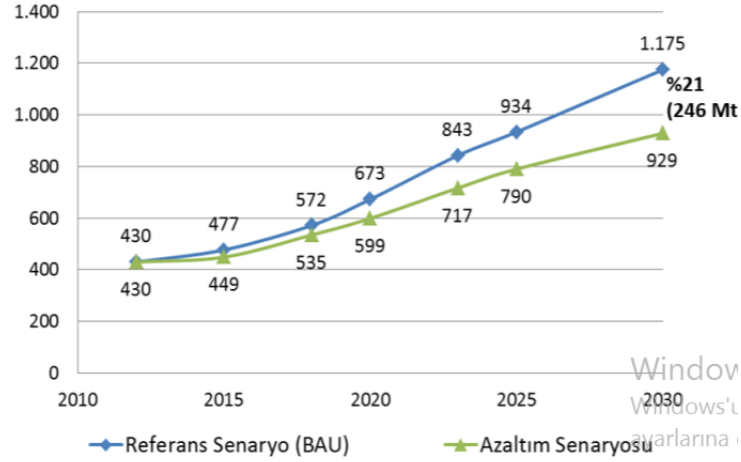
Karbon muhasebesi (Sera gazı emisyonları), Birleşmiş Milletler (BM) “İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi” ve sonraki BM “Kyoto Protokolü” tarafından yönetilmektedir. (GRI 305: 4) Kyoto Protokolü, Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi'ndeki ilgili taraflara emisyon sınırlarını belirleyen uluslararası bir sözleşmedir. Protokol, sera gazı emisyonlarını azaltılması için “ortak ama farklılaştırılmış sorumluluklar” ilkesi uyarınca sorumluluk yüklemektedir. (UNFC, 1998) Japonya'nın Kyoto kentinde 1997 yılında düzenlenen 3. Taraflar Konferansı'nda Kyoto Protokolü kabul edilmiştir. Kyoto Protokolü şemsiyesi altında Avrupa Birliği Seragazı Emisyon Ticaret Sistemi (EU ETS) kurulmuştur. (Kyoto Protocol, 2008:12-16) Kyoto Protokolü, düzenleyicinin belirli sayıda takas edilebilir hak veya emisyon sertifikasını piyasaya çıkararak toplam emisyon miktarını (sınır) belirlemesini amaçlar. (WernerSinn, 2016: 95)

Türkiye, Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi'ne (BMİDÇS) 2004 yılında taraf olmuş ve Kyoto Protokolü'nü 2009 yılında onaylamıştır. Ancak Türkiye'nin Kyoto Protokolü'nün 3. Maddesi 14. Fıkrası uyarınca, olumsuz etkilerin en aza indirileceğine dair raporlama yükümlülüğü bulunmamaktadır. (UNDP, Türkiye'nin Yedinci Ulusal Bildirimi)

2015 yılında Paris'te 21. Taraflar Konferansı (COP 21) ile ilk kez bütün ülkeler iklim değişikliğine karşı bir araya gelmiş ve sürdürülebilir düşük karbonlu bir gelecek amacıyla ilgili eylemleri ve yatırımları hızlandırmak ve yoğunlaştırmak için bir dönüm noktası anlaşmasına varmıştır. (INDC, 2015) Ancak, Türkiye, Paris Anlaşması'nı imzalamış olmasına karşın henüz onaylamamış ve uzun vadeli bir strateji açıklamamıştır. (OECD: 2019, 141)

Türkiye, 2015 yılında sera gazı emisyonlarını 2030 yılına kadar referans senaryo düzeyinden minimum %21 azaltmasına ilişkin ulusal katkısını bildirmiştir. Bu amaçla, Türkiye emisyonlarını 2015 yılındaki 411 MtCO_{2e} düzeyinden (AKAKDO dahil) referans bir senaryoda geçen 1175 MtCO_{2e} yerine, 2030 yılında 928 MtCO_{2e} düzeyine yükselterek, 15 yılda iki kattan fazla yükselmesine olanak sağlamaktadır. (OECD: 2019, 141)

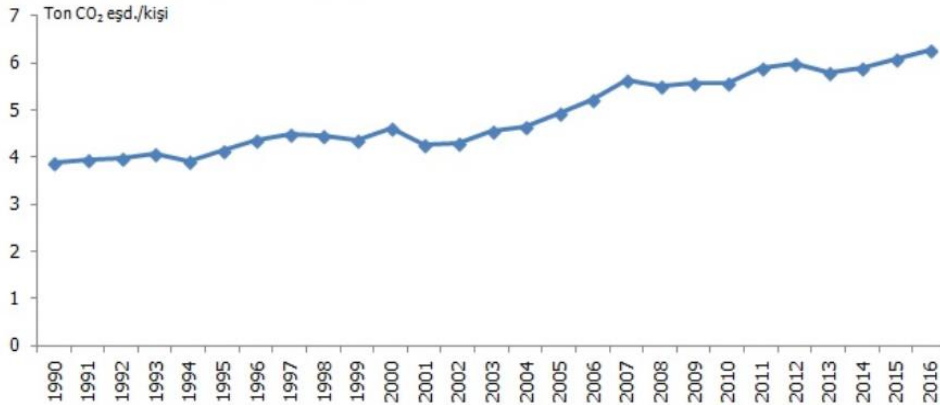
Şekil 1: Toplam Sera Gazı Emisyonları (Referans Senaryo Ve Azaltım Senaryosu)
Milyon Ton CO₂e



Kaynak: Tuba Seyyah, Karbon Piyasalarına Hazırlık Ortaklığı (PMR) Türkiye Projesi, Piyasa Temelli Mekanizmalar ve Politika Seçenekleri, Nisan 2019.

Aşağıdaki tabloda sera gazının yıllar itibariyle dağılımı yer almaktadır. CO₂ eşdeğeri olarak 2016 yılı toplam sera gazı emisyonu 1990 yılına kıyasla %135,4 artmıştır. 1990 yılında kişi başı CO₂ eşdeğer emisyonu 3,8 ton/kişi olarak ölçülürken, 2016 yılında 6,3 ton/kişi olarak ölçülmüştür. (www.tuik.gov.tr)

Şekil 2: Kişi Başı Sera Gazı Emisyonunun Yıllar İtibariyle Dağılımı



Kaynak: TÜİK, Sera Gazı Emisyon İstatistikleri, <http://tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?jsessionid=HGhmbZvLCLyL276sl4hT11Lgx CST0dFFz7gK4LqYL2Rsd F1Frqv21495476017?id=27675>

2.2.Ulusal Düzeyde

Ülkemizde sera gazları ile ilgili olarak; Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından yayınlanan yasal düzenlemeler şu şekildedir;

* “Sera Gazı Emisyonlarının Takibi Hakkında Yönetmelik”, 25.04.2012 tarihli ve 28274 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girmiş, ardından 17.05.2014 tarihli ve 29003 sayılı Resmi Gazete’de revize edilerek yayımlanmıştır. (T.C. Resmi Gazete, 17.05.2014, 29003 Sayı) Bu yönetmeliğin amacı, “sera gazlarının izlenmesi ve raporlanması ve doğrulanmasına ilişkin usul ve esasları düzenlemektir.” Yönetmeliğe göre, 2015 yılından itibaren, kapsamda yer alan tesisler olan; elektrik ve buhar üretimi, petrol rafinerileri, petrokimya, çimento, demir-çelik, alüminyum, tuğla, seramik, kireç, kağıt ve cam üretimi gibi enerji yoğun sektörlerin imalat

sektörü temsilcileri yıllık sera gazı emisyonlarını düzenli olarak izlemek, raporlaması ve doğrulamakla yükümlüdür. (UNDP, Türkiye'nin Yedinci Ulusal Bildirimi)

*Ayrıca "Sera Gazı Emisyonlarının Takibi Hakkında Yönetmelik" kapsamında sera gazı emisyonlarının ve ilgili faaliyet verilerinin izlenmesi ve raporlanmasına ilişkin usul ve esasları düzenlemek amacıyla 22.07.2014 tarih ve 29068 sayılı "Sera Gazı Emisyonlarının İzlenmesi ve Raporlanması Hakkında Tebliğ" yayımlanmıştır. (T.C. Resmi Gazete, 22.07. 2014, 29068 Sayı)

*Bu mevzuatın yürürlüğe girmesinin ardından, "Sera Gazı Emisyonlarının Doğrulanması ve Doğrulamayı Kuruluşların Yetkilendirilmesi Tebliği" 02.04.2015 tarihli ve 29314 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. (T.C. Resmi Gazete, 02.04.2015, 29314 Sayı) Bu Tebliğin amacı; "17/5/2014 tarihli ve 29003 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan Sera Gazı Emisyonlarının Takibi Hakkında Yönetmelik kapsamında sera gazı emisyon raporlarının doğrulanması ve bu işlemleri yapacak doğrulamayı kuruluşların özelliklerine ilişkin usul ve esasları belirlemektir."

İlgili yönetmelik ve yönetmelik çerçevesi kapsamındaki iki bildiri, sera gazı emisyonlarını izlemek ve Kyoto Protokolünü uygulamak için geliştirilmiştir. (UNDP, Türkiye'nin Yedinci Ulusal Bildirimi)

*Bunu takiben 29.06.2016 tarih ve 29757 sayılı "Sera Gazı Emisyonlarının Takibi Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına dair yönetmelik" ve 31.05.2017 tarihli ve 30082 sayılı "Sera Gazı Emisyonlarının Takibi Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik" Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. (T.C. Resmi Gazete, 31.05.2017, 30082 Sayılı) 02.12.2017 tarih ve 30258 sayılı "Sera Gazı Emisyonlarının Doğrulanması ve Doğrulamayı Kuruluşların Akreditasyonu isimli Tebliğ" yayımlanmıştır. Bu Tebliğin amacı; "17/5/2014 tarihli ve 29003 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan Sera Gazı Emisyonlarının Takibi Hakkında Yönetmelik kapsamında sera gazı emisyon raporlarının doğrulanması ve bu işlemleri yapacak doğrulamayı kuruluşların niteliklerine ve akreditasyon işlemlerine ilişkin usul ve esasların belirlenmesidir." (T.C. Resmi Gazete, 02.12.2017, 30258 Sayı)

Yukarıda sayılan kanun, yönetmelik ve tebliğlerin haricinde, Türkiye'nin "Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi" uyarınca talep edilen 7. Ulusal Bildirimi olan "Ulusal İklim Değişikliği Eylem Planı" (2011-2023) (ÜİDEP) mevcuttur. ÜİDEP, 2011-2023 dönemi için sera gazı emisyonlarının azaltımı ve iklim değişikliğine uyuma ilişkin stratejik ilke ve hedefleri kapsar. (UNDP, Türkiye'nin Yedinci Ulusal Bildirimi)

Ülkemizde Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından sera gazı emisyonlarının takibinde uygulanmakta olan "Doğrulama Ve Yetkilendirme Tebliği Doğrulama Kılavuzu" bulunmaktadır. İlgili kılavuza göre Sera Gazı Emisyonlarının Takip Süreci aşamaları şunlardır; (T.C.Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, Doğrulama Ve Yetkilendirme Tebliği Doğrulama Kılavuzu)

1-İşletmeler tarafından izleme planı hazırlanır ve Bakanlık tarafından onaylanır. 2015 yılından sonra işletmeye giren tesisler, sera gazı emisyonlarını izleme planlarını hazırlayarak Bakanlığa göndermek zorundadır.

2-İşletme emisyonlarını izler. İzlemenin yapılacağı hesaplama veya ölçüm yöntemlerini kullanarak emisyonlarını 1 Ocak-31 Aralık tarih aralıklarında raporlar.

3-İşletmeler, 1 Ocak-31 Aralık dönemine ait sera gazı emisyonlarını Çevrim İçi Sistem ile raporlar. İşletmeler hazırlanmış olduğu emisyon raporlarını Bakanlığa göndermeden önce Bakanlık tarafından yetkilendirilmiş doğrulamayı kuruluşlara doğrular.

4-Doğrulamayı kuruluşlar tarafından stratejik analiz yapılması gerekir. Doğrulamayı kuruluş, stratejik analiz sırasında tesisi en az bir kere yerinde görmek üzere saha ziyaretinde bulunur. Stratejik analizin tamamlanmasının ardından doğrulamayı kuruluş risk analizine başlar. Doğrulamayı kuruluş, işletmenin temin ettiği belgeleri inceler ve işletmeye bulgularını iletir. İşletme kendisine bildirilen bulguları düzeltmekle yükümlüdür.

5-Doğrulamayı kuruluş Çevrim İçi Sistem üzerinden doğrulama raporu hazırlar. Doğrulamayı kuruluş, doğrulama raporunu Çevrim İçi Sistem üzerinden Bakanlığa değil işletmeye sunar. Ancak doğrulamayı kuruluş doğrulama raporunu işletmeye sunmadan önce raporu ve doğrulama kayıtlarını bağımsız ve yetkin bir denetçiye sunar. Bağımsız gözden geçirmeden sonra doğrulamayı kuruluş nihai doğrulama raporunu işletmeye sunar. Böylelikle yıllık emisyon raporu ve doğrulama raporu birleşerek, doğrulanmış yıllık emisyon raporu haline gelir.

6- İşletmeler "Sera Gazı Emisyonlarının İzlenmesi ve Raporlanması Hakkında Tebliğ"de yer alan şartlarda ve belirlenen sıklıkta iyileştirme raporlarını hazırlar. İyileştirme raporu, uygulanan izleme yönteminin ve performansın geliştirilebilmesi için hazırlanır.

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından gönüllü karbon piyasalarına ilişkin hazırlanan projeler şu şekildedir: "Karbon Piyasalarına Hazırlık Ortaklığı (PMR)", "Sera Gazı Emisyonlarının İzlenmesi, Raporlanması, Doğrulanması Konusunda Kapasite Geliştirme", "Türkiye'nin Sera Gazı Emisyonlarının İzlenmesi Mekanizmasına Destek için Teknik Yardım (TASK-GHG)", "İklim Değişikliği Alanında Ortak Çabaların Desteklenmesi", "Düşük Karbonlu Kalkınma için Çözümsel Tabanlı Strateji ve Eylem Geliştirilmesi Teknik Destek Projesi" 'dir. (UNDP, Türkiye'nin Yedinci Ulusal Bildirimi)

İlgili projelerden biri olan, Karbon Piyasalarına Hazırlık Ortaklığı Programı (PMR) kapsamında; 19 Uygulamalı Ülke; 9 Teknik Ortak mevcuttur. Türkiye uygulamalı ülkelerden biridir. Bu programın amaçları; geliştirmekte olan ülkelerde karbon fiyatlandırmaya ilişkin kapasiteyi arttırmak, karbon fiyatlandırma pilot ve

uygulama programlarına geçişte güçlükleri ortadan kaldırmak ve teknik ve kurumsal altyapılara imkan sağlamaktır. (T.C. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı PMR Türkiye Projesi, 2018)

Türkiye Projesi kapsamında proje künyesi incelendiğinde; Uygulama dönemi: 2013-2018 yıllarını kapsar. Hazırlık ve 1. Uygulama Fazı olarak nitelendirilir. Amaçları şu şekildedir;

- Ülkemizin emisyon azaltımına ilişkin alternatif politikaları arttırmak
- Karbon fiyatlandırma politikalarının tutarlılığına ilişkin analitik çalışmalar yapmak
- Kamu ve özel sektör kapsamında kapasiteyi arttırmak

Emisyon ticaret sistemi, karbon vergisi ve yenilenebilir enerji desteği kıyaslandığında; Model sonuçlarına göre karbon fiyatlandırma politikaları en düşük maliyetle emisyon azaltımı sağlamaktadır. Karbon vergilendirme kısa vadede uygulaması kolay, alt yapı gereksinimi ihtiyacı düşük, kapsam yönetimi esnek ve etkin bir karbon fiyatlandırma yöntemidir.

ETS ise Türkiye'nin uzun vadede uluslararası tedbirlerle uyumlanmasını sağlayacaktır:

-Uluslararası ETS'lere bağlanması görece kolay olacak; ticaret için daha büyük bir tahsisat havuzu, piyasa istikrarı, azalan İRD (izleme, raporlama, doğrulama) maliyetleri gibi çeşitli faydalar sağlayacaktır.

-Şili, Kolombiya, Japonya, Meksika ve Ukrayna gibi karbon vergisi uygulayan ülkelerin bazıları da ETS'ye geçmeyi düşünmektedir.

Türkiye 2. Uygulama Fazı Faaliyetleri ise proje uygulama dönemi: Ocak 2019- Haziran 2020 olarak belirlenmiştir. Proje Faaliyetleri:

1. Pilot ETS uygulaması için gerekli yasal ve kurumsal alt yapının hazırlanması
2. Emisyon üst sınırı belirlenmesi ve tahsisat planının yapılması
3. ETS Simulasyon çalışması ile kapasite gelişiminin sağlanması
4. Pilot ETS için kayıt ve ticaret sisteminin hazırlanması

Amacı, Sentez Raporu ışığında, 2020 sonrasında uygulanabilecek pilot ETS (Emisyon Ticaret Sistemi) için ülkemizin ve Bakanlığımızın hazırlık seviyesini arttırmak; teknik altyapıyı oluşturmak ve kapasite arttırımı sağlamaktır. (Seyyah, 2019) Yoğun paydaş katılım süreci devam edecektir.

3. Karbon Muhasebeleştirme Yöntemleri

Sera gazı emisyonları ile ilgili olarak Uluslararası Muhasebe Standartları (IAS) kapsamında “IFRIC 3 Emisyon Hakları” standardı 2005 yılında geri çekilmiştir. IFRIC (Uluslararası Finansal Raporlama ve Yorumlama Komitesi) Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu (IASB) tarafından oluşturulan standartlara ilişkin yorumlar yayımlayan bir komitedir. (www.iasplus.com/en/standards/ifric) Bu standart “IAS 20 Devlet Teşviklerinin Muhasebeleştirilmesi ve Devlet Yardımlarının Açıklanması”, “IAS 37 Karşılıklar, Koşullu Borçlar ve Koşullu Varlıklar” ile “IAS 38 Maddi Olmayan Duran Varlıklar” standardını referans göstermektedir. (www.iasplus.com) IFRIC 3'ün geri çekilmesinden sonra UFRS kapsamında yetkili rehber bulunmamaktadır. (Haupt & Ismer, 2011: 5)

IAS/TMS standartları incelendiğinde, emisyon izinlerinin “TMS 38 Maddi Olmayan Duran Varlıklar Standardı” uyarınca finansal tablolara alınması uygun olabilecektir. (www.iasplus.com) Bir maddi olmayan duran varlık, bazı durumlarda, devlet teşviği yoluyla ücretsiz olarak veya çok düşük bir bedelle elde edilebilir. (TMS 38)

Devlet teşvikleri ise, “TMS 20 Devlet Teşviklerinin Muhasebeleştirilmesi ve Devlet Yardımlarının Açıklanması Standardı” uyarınca gerçeğe uygun değerleri ile izlenmektedir. (TMS 20) Gerçeğe uygun değeri ile izlenen, varlıklara ilişkin teşvikler finansal durum tablosunda (bilançoda) ertelenmiş gelir olarak veya varlığın defter değerinden indirilerek gösterilir. (TMS 20, Md.24)

Varlıklara ilişkin devlet teşviklerinin (veya teşviklerin varlıklarla ilgili uygun bölümlerinin) finansal tablolarda sunumunda iki alternatif yöntem kabul edilir: Yöntemlerden birisinde teşvik, varlığın faydalı ömrü boyunca sistematik bir biçimde ertelenmiş gelir olarak kâr veya zararda muhasebeleştirilir. (TMS 20, md 25-26) Diğer yöntemde ise teşvik, varlığın defter değerinin hesaplanması sırasında indirilir. Amortisman tabi varlığın faydalı ömrü boyunca amortisman giderinin azaltılması yoluyla teşvik, kâr ya da zararda muhasebeleştirilmiş olur. (TMS 20, md.27) Devlet teşviğinin elde edilme şekli, teşviğin muhasebeleştirilme yöntemini etkilemez. Buna göre, devlet teşvikleri nakden veya devlete olan bir yükümlülüğün azaltılması şeklinde elde edilmiş olsa dahi aynı şekilde muhasebeleştirilir. (TMS 20, md.9)

Bir katılımcı / işletme emisyon ürettiği için, “TMS 37 Karşılıklar, Koşullu Borçlar ve Koşullu Varlıklar” uyarınca karşılık ayrılmalıdır. (www.iasplus.com) Bu çoğu kez bilanço tarihine kadar oluşan emisyonları karşılamak için gereken izinlerin piyasa değeri olacaktır. (Romic, 2010: 49)

Devlet teşvikleri finansal tablolara yansıtıldıktan sonra, bunlara ilişkin koşullu borç ve koşullu varlıklar, karşılıklar, “TMS 37 Karşılıklar, Koşullu Borçlar ve Koşullu Varlıklar” Standardı uyarınca muhasebeleştirilir. (TMS 20, Md.11) Devlet teşvikleri, bu teşviklerle karşılanması amaçlanan maliyetlerin gider olarak muhasebeleştirildiği dönemler boyunca sistematik şekilde kâr veya zarara yansıtılır.(TMS 20, Md.12)

Karbon sertifikalarının spekülâtif amaçlarla elde edilmesi durumunda “TFRS 9 Finansal Araçlar Standardı” na göre muhasebeleştirilmesi gerekir. İlgili standarda göre; (TFRS 9, Bölüm 5) İşletme, ticari alacaklar dışındaki bir finansal varlığı veya finansal yükümlülüğü ilk defa finansal tablolara alırken gerçeğe uygun değerinden ölçer.

Varlıkların satın alımı ve ilgili teşviklerin elde edilmesi işletmenin nakit akımında önemli hareketlere neden olabilir. Bu sebeple ve varlıklara yapılan yatırım tutarının göstermek için, bu tür hareketler çoğunlukla, finansal durum tablosu (bilanço) sunumu sırasında teşvikin ilgili varlıktan indirilip indirilmediğine bakılmaksızın, nakit akım tablosunda ayrı kalemler olarak gösterilir. (TMS 20, Md.28)

IFRIC-3’ün atıfta bulunduğu standartlar “TMS 38 Maddi Olmayan Duran Varlıklar” Standardı, “TMS 20 Devlet Teşviklerinin Muhasebeleştirilmesi ve Devlet Yardımlarının Açıklanması” Standardı”, “TMS 37 Karşılıklar, Koşullu Borçlar ve Koşullu Varlıklar Standardı”ndaki çerçeveye tabidir. Ancak Karbon emisyon sertifikalarının devlet tarafından sağlanan bir destek / teşvik edilmesi durumu Tekdüzen Hesap Planı’nda tam karşılığını bulmak zorluk içerir. Çünkü muhasebe prensipleri ve IFRIC tarafından yapılan önermeler Tekdüzen Hesap Planı ile uyumlu değildir. Bu farklılığı göstermek amacıyla aşağıda örnek uygulamalar üzerinden muhasebe kayıtlarına yer verilecektir.

4. Karbon Muhasebesi Kayıtları

Karbon işlemlerine ilişkin muhasebe kayıtlarında “TMS 38 Maddi Olmayan Duran Varlıklar Standardı” çerçevesinde ilgili dönemin başında yapılması gereken muhasebe kaydında “260 Haklar” hesabı borçlandırılırken, alt hesabında “Karbon Emisyon Hesabı” olarak göstermek şartıyla kayıt yapılabilir. İlgili pasif hesapta ise “TMS 20 Devlet Teşviklerinin Muhasebeleştirilmesi ve Devlet Yardımlarının Açıklanması Standardı”na göre, bilançoda ertelenmiş gelir olarak veya varlığın defter değerinden indirilerek gösterilmelidir ve dönem sonuna geldiğinde kar ya da zararda muhasebeleştirilmesi gerekir.

Ancak Çevre ve Şehircilik Bakanlığı’nın yayınladığı sera gazı emisyonlarının takip sürecine ilişkin tebliğin uygulanma kılavuzu incelendiğinde, sera gazı emisyonlarını izleme ve raporlamanın 1 Ocak - 31 Aralık dönemini kapsadığı görülmektedir. Dolayısıyla sera gazı emisyonlarının raporlanması süreci bir yıllık dönemi kapsadığından bilançoda “Dönen Varlıklar” hesabında izlenmesi uygun olacaktır. İlgili hesabın oluşmasında “Finansal Raporlama Standartlarına Uygun Hesap Planı Taslağı” esas alınmış olup, “195 Diğer Çeşitli Dönen Varlıklar” hesabında bir alt hesap açılarak Karbon Emisyon Hesabı’nda izlenmesi mümkündür. İlk muhasebe kaydında bu hesap borçlandırılarak, alacak kaydının ise kısa vadeli yabancı kaynaklar sınıfına ait yeni bir hesap açılarak “382 Alınan Devlet Teşvikleri” hesabında izlenmesi uygun olacaktır. Karbon emisyonunun devlet tarafından tahsil edilen miktar ile işletmeler tarafından kullanımı her zaman aynı miktarda gerçekleşmez. Bu nedenle çalışmada, işletmenin, devlet tarafından tahsil edilen karbon emisyonunun kullanımını aşması durumu veya işletmenin elinde fazla miktarda karbon emisyonu bulunması durumu dikkate alınarak muhasebe kayıtlarına yer verilmiştir. Muhasebe kayıtlarında miktar olarak verilen karbon emisyonunun tutar olarak da izlenmesi gerekmektedir.

Örnek: B İşletmesine devlet tarafından 15.000 ton karbondioksit eşdeğer emisyon tahsis edilmiştir. 1 Ocak 2018 tarihinde karbon emisyonu 10 TL/birimdir. İşletme ilgili dönemde devlet tarafından sağlanan emisyonun 12.000 ton karbondioksit eşdeğer emisyonu kullanmıştır. Karbon emisyonunun 3.000 ton’luk kısmının C İşletmesine satışı gerçekleşmiştir.

*Tekdüzen Hesap Planı’na göre ilgili muhasebe kayıtları şu şekildedir;

_____ / _____	
195 DİĞER ÇEŞİTLİ DÖNEN VARLIKLAR	150.000
- Karbon Emisyon Hesabı	
382 ALINAN DEVLET TEŞVİKLERİ HESABI	150.000

15.000 x 10 TL / birim = 150.000 TL

Tahsis edilen emisyon kaydı

_____ / _____

*İşletme devlet tarafından sağlanan 12.000 ton CO2 emisyonu kullanımı durumunda,

_____ / _____

730 GENEL ÜRETİM GİDERLERİ	120.000	
195 DİĞER ÇEŞİTLİ DÖNEN VARLIKLAR		120.000

- Karbon Emisyon Hesabı

12.000 x 10 TL/birim = 120.000 TL

_____ / _____

*Devlet tarafından sağlanan emisyonun 3.000 ton CO2 eşdeğerlik kısmı C işletmesine satışı durumunda;

_____ / _____

102 BANKALAR HESABI ²	30.000
649 DİĞER OLAĞAN GELİR VE KARLAR	30.000
-Karbon satışı	

3.000 x 10 TL/ birim = 30.000 TL

_____ / _____

2.Durumda; İşletmede devlet tarafından sağlanan emisyonlardan fazla emisyon kullandığı takdirde, emisyon kullanımını gider hesabında izlenmelidir.

*İşletmenin yıl sonunda 20.000 ton karbondioksit eşdeğer emisyon kullandığı tespit edilmiştir. Devlet tarafından sağlanan teşvik tutarını aştığı için, 5.000 ton karbondioksit eşdeğer emisyonu 10 TL/birimden başka işletmeden satın alması durumunda ilgili muhasebe kaydı;

_____ / _____

195 DİĞER ÇEŞİTLİ DÖNEN VARLIKLAR	50.000	
- Karbon Emisyon Hesabı		
102 BANKALAR HESABI		50.000

5.000 x10 TL/birim = 50.000 TL

_____ / _____

_____ / _____

730 GENEL ÜRETİM GİDERLERİ HESABI	50.000	
-Karbon emisyon gideri		
195 DİĞER ÇEŞİTLİ DÖNEN VARLIKLAR		50.000

_____ / _____

*Emisyon satın alan işletmenin kaydı;

C işletmesinin B işletmesinden 3.000 ton karbondioksit eşdeğer emisyon alışı durumunda ilgili muhasebe kaydı;

_____ / _____

195 DİĞER ÇEŞİTLİ DÖNEN VARLIKLAR	30.000	
- Karbon Emisyon Hesabı		
102 BANKALAR HESABI		30.000

3000 ton x 10 TL/birim = 30.000 TL

_____ / _____

*C işletmesinin dönem sonu kaydı;

_____ / _____

730 GENEL ÜRETİM GİDERLERİ HESABI	30.000	
195 DİĞER ÇEŞİTLİ DÖNEN VARLIKLAR		30.000
- Karbon Emisyon Hesabı		

² VUK Tahsilat Tebliği belli tutardaki işlemlere ait tahsilat ve ödemeleri finansal kurum aracılığıyla yapmalarına zorunluluk getirmiştir.

_____ / _____

Örnek: Y işletmesi 01.01.2018 tarihinde 40.000 ton CO2 eşdeğer emisyon tahsis etmiştir. İlgili tarihte 1 ton CO2 başına karbon sertifikası 15 TL'dir. İşletme 2018 yılı sonunda 10.000 ton emisyon salınımı yapmıştır ve kalan 30.000 ton emisyonu ton CO2 başına 16 TL'den satmıştır.

* TMS 20 Devlet Teşviklerinin Muhasebeleştirilmesi ve Devlet Yardımlarının Açıklanması Standardı'na göre, varlıklara ilişkin devlet teşviklerinin muhasebeleştirilmesinde iki yöntem kullanılabilir. Birinci yöntemde, varlığın faydalı ömrü boyunca sistematik bir biçimde ertelenmiş gelir olarak kâr veya zararda muhasebeleştirilir. İlgili muhasebe kayıtları şu şekildedir;³

_____ 01.01.2018 _____

260 HAKLAR HESABI
-Karbon emisyonu 600.000
380 ERTELENMİŞ GELİR HESABI 600.000

40.000 x 15 = 600.000

_____ / _____

-Emisyon sertifikalarının satışı durumunda;

_____ / _____

102 BANKALAR HESABI 640.000
260 HAKLAR HESABI 600.000
649 DİĞER OLAĞAN GELİR VE KARLAR HESABI 40.000
40.000 x 16 = 640.000

_____ / _____

380 ERTELENMİŞ GELİR HESABI 600.000
649 DİĞER OLAĞAN GELİR VE KARLAR 600.000
-Vergilendirme dışı bırakılan gelir

_____ / _____

* Diğer yöntemde ise teşvik, varlığın defter değerinin hesaplanması sırasında indirilir. Amortisman tabii varlığın faydalı ömrü boyunca amortisman giderinin azaltılması yoluyla teşvik, kâr ya da zararda muhasebeleştirilir. İlgili muhasebe kayıtları şu şekildedir;

-Y işletmesinin 40.000 ton CO2 eşdeğer emisyon devletten tahsil edilmesi durumunda;

_____ / _____

260 HAKLAR HESABI 600.000
- Karbon Emisyon Hesabı
382 ALINAN DEVLET TEŞVİKLERİ HESABI 600.000
40.000 x 15 = 600.000

_____ / _____

-İşletme 2018 yılı sonunda 10.000 ton emisyon salınımı yapmıştır ve kalan 30.000 ton emisyonu ton CO2 başına 18 TL'den satmıştır.

_____ / _____

730 GENEL ÜRETİM GİDERLERİ 150.000

³ İşletme tahsis ettiği emisyonları "TMS 38 Maddi Olmayan Duran Varlıklar Standardı"na göre ilk muhasebeleştirme sonrası "maliyet yöntemi"ni kullanarak ölçtüğü varsayılmıştır.

268 BİRİKMİŞ AMORTİSMANLAR HESABI 150.000
10.000 x15 = 150.000

-Satış kaydı;

102 BANKALAR HESABI 480.000
268 BİRİKMİŞ AMORTİSMANLAR HESABI 150.000
260 HAKLAR HESABI 600.000
649 DİĞER OLAĞAN GELİR VE KARLAR HESABI 30.000
30.000 x16 = 480.000

5.SONUÇ

İşletmelerin çeşitli faaliyetleri sonucu ortaya çıkan sera gazlarının ölçümü ve kayıt altına alınması karbon muhasebesi konusunun temelini oluşturmaktadır. Karbon emisyonlarının muhasebeleştirilmesinde; Tekdüzen Hesap Planı ile IFRIC-3'ün önermelerinin uyumlu olmadığı gözlenmektedir. Karbon emisyonlarının "TMS 38 Maddi Olmayan Duran Varlıklar" Standardı, "TMS 20 Devlet Teşviklerinin Muhasebeleştirilmesi ve Devlet Yardımlarının Açıklanması" Standardı, "TMS 37 Karşılıklar, Koşullu Borçlar ve Koşullu Varlıklar Standardı"na göre; bir yılı aşması durumunda "Duran Varlıklar" hesabında izlenebilecektir. İlgili pasif hesapta ise TMS 20 Devlet Teşviklerinin Muhasebeleştirilmesi ve Devlet Yardımlarının Açıklanması" Standardı'na göre, bilançoda ertelenmiş gelir olarak veya varlığın defter değerinden indirilerek gösterilmelidir ve dönem sonuna gelindiğinde kar ya da zararda muhasebeleştirilmelidir.

Ülkemizde ise Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın yayınladığı sera gazı emisyonlarının takip süreci incelendiğinde, sera gazı emisyonlarını izleme ve raporlama dönemi bir yıllık dönemi kapsadığından, Tekdüzen Hesap Planı'nda emisyon hesabının "Dönen Varlıklar" hesabında izlenmesi uygun olacaktır. İlgili hesabın oluşmasında "Finansal Raporlama Standartlarına Uygun Hesap Planı Taslağı" esas alınmış olup, "195 Diğer Çeşitli Dönen Varlıklar" hesabında bir alt hesap açılarak Karbon Emisyon Hesabı'nda izlenmesi mümkündür. Dönem sonunda ise "Diğer Olağan Gelir ve Karlar Hesabı" nda izlenebilecektir.

KAYNAKÇA

Haupt, M. ve Ismer, R. (2011).Emissions Trading Schemes under IFRS - Towards a "true and fair view, *Carbon Pricing for Low-Carbon Investment Project*, Ocak.

Hespenheide, E., Pavlovsky, K., McElroy,M. (2010), Accounting for sustainability performance: Organizations that manage and measure sustainability effectively could see benefits to their brand and shareholder engagement and retention as well as to their financial bottom line, *Financial Executive* , 26 (2), 52-58.

Korkusuz, M. ÇOB İklim Değişikliği Dairesi Başkanlığı Proje Ekibi, Türk Vergi Kanunları ve Diğer İlgili Mevzuat Hükümleri Kapsamında Karbon Ticaretinin Vergilendirilmesi, <http://iklim.cob.gov.tr/iklim/Files/karbon%20ticaretinin%20vergilendirilmesi.pdf>

Romic, V. (2010). Development of Emission Rights and Their Accounting. *Yüksek Lisans Tezi*, University of Ljubljana Faculty of Economics, Eylül.

Seyyah, T. (2019). Karbon Piyasalarına Hazırlık Ortaklığı (PMR) Türkiye Projesi, Piyasa Temelli Mekanizmalar ve Politika Seçenekleri, Nisan.

Watson, C. (2009). Forest carbon accounting: overview & principles. UNDP: CDM Capacity Development in Eastern and Southern Africa. http://content-ext.undp.org/aplaws_publications/2108672/Forest_Carbon_Accounting_Overview_Principles.pdf

Werner Sinn, H. (2016). *Yeşil Paradoks: Küresel Isınmaya Arz Yanlı Yaklaşım*, Koç Üniversitesi Yayınları: İstanbul, 2016.

İnternet Kaynakları

GRI Standards, GRI 305: Emissions 2016. <https://www.globalreporting.org/standards/media/1012/gri-305-emissions-2016.pdf> (Erişim Tarihi: 10.02.2019)

IFRIC, <https://www.iasplus.com/en/standards/ifric> (Erişim tarihi: 10.03.2019)

IFRIC 3: Emission Rights. (2004). <https://www.iasplus.com/en/standards/ifric/ifric3> (Erişim tarihi: 02.02.2019)

INDC. (2015). Republic of Turkey Intended Nationally Determined Contribution <https://www4.unfccc.int/sites/submissions/indc/Submission%20Pages/submissions.aspx> (Erişim Tarihi: 08.12.2019)

KGK. (2005). TMS 20 Devlet Teşviklerinin Muhasebeleştirilmesi ve Devlet Yardımlarının Açıklanması Standardı, https://www.kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/DynamicContentFiles/T%C3%BCrkiye%20Muhasebe%20Standartlar%C4%B1/TMSTFRS2018Seti/TMS/TMS_20_2018.pdf (Erişim tarihi: 10.02.2019)

KGK. (2006). TMS 38 Maddi Olmayan Duran varlıklar Standardı <https://www.kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/DynamicContentFiles/T%C3%BCrkiye%20Muhasebe%20Standartlar%C4%B1/TMSTFRS2011Seti/TMS38.pdf> (Erişim Tarihi: 10.02.2019)

KGK Finansal Raporlama Standartlarına Uygun Hesap Planı Taslağı https://www.kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/Duyurular/v2/TFRS/EK2_Finansal%20Raporlama%20Standartlar%C4%B1na%20Uygun%20Hesap%20Plan%C4%B1%20Tasla%C4%9F%C4%B1.pdf

Kyoto Protocol Reference Manual. (2008). https://unfccc.int/resource/docs/publications/08_unfccc_kp_ref_manual.pdf (Erişim tarihi: 08.10.2019)

OECD Çevresel Performans İncelemeleri: Türkiye (2019). <http://www.oecd.org/environment/country-reviews/Highlights-Turkiye-2019-TURKISH-WEB.pdf> (Erişim tarihi: 10.02.2019)

T.C.Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, Doğrulama Ve Yetkilendirme Tebliği Doğrulama Kılavuzu,(2020). https://webdosya.csb.gov.tr/db/iklim/editordosya/dogrulama_kilavuzu_web_Final.pdf (Erişim Tarihi: 04.04.2020)

T.C. Resmi Gazete. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, (02.04.2015) Sera Gazı Emisyon Raporlarının Doğrulanması ve Doğrulamayı Kuruluşların Yetkilendirilmesi Tebliği. (29314 Sayılı).

T.C. Resmi Gazete. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, (02.12.2017) Sera Gazı Emisyon Raporlarının Doğrulanması Ve Doğrulamayı Kuruluşların Akreditasyonu Tebliği. (30258 Sayılı).

T.C. Resmi Gazete. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, (2018). Türkiye’de Karbon Fiyatlandırma Politikalarının Uygulanması Karbon Piyasalarına Hazırlık Ortaklığı (PMR) Türkiye Projesi, Aralık.

T.C. Resmi Gazete. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, Sera Gazı Emisyonlarının Takibi Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik, (31.05.2017). (30082 Sayılı).

T.C. Resmi Gazete . Çevre ve Şehircilik Bakanlığı. (22.07. 2014) Sera Gazı Emisyonlarının İzlenmesi Ve Raporlanması Hakkında Tebliğ. (29068 Sayılı).

T.C. Resmi Gazete. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı , (17.05.2014) Sera Gazı Emisyonlarının Takibi Hakkında Yönetmelik. (29003 Sayılı)

T.C. Dışışleri Bakanlığı, Kyoto Protokolü <http://www.mfa.gov.tr/kyoto-protokolu.tr.mfa> (Erişim Tarihi: 08.10.2019)

TÜİK, Sera Gazı Emisyon İstatistikleri, <http://tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do;jsessionid=HGhmbZvLCLyL276sl4hT11LgxCST0d%20Fz7gK4LqYL2RsdF1Frqy2!495476017?id=27675> (Erişim Tarihi: 12.11.2019)

UNDP, Türkiye'nin Yedinci Ulusal Bildirimi, <https://www.undp.org/content/dam/turkey/UNDP-TR-7NC-TUR-2019.pdf> (Erişim Tarihi: 08.12.2019)

UNFCC. (1998). <http://enb.iisd.org/climate/ba/> (Erişim Tarihi: 12.11.2019)

KORONAVİRÜSÜN BORSA İSTANBUL'A ETKİSİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA ve STRATEJİK PANDEMİ YÖNETİMİ

A RESEARCH ON THE EFFECT OF CORONAVIRUS ON BORSA İSTANBUL AND STRATEGIC MANAGEMENT OF PANDEMICS

*Muhammed Ali YETGİN**

Özet

Çin Halk Cumhuriyeti'nin Wuhan kentinde ilk kez ortaya çıkmış olan koronavirüs (Covid-19), dünya üzerinde hızla yayılarak ülkelerde hayatın durağanlaşmasına neden olmuştur. Sosyal, kültürel birçok faaliyetler askıya alınmıştır. Virüsün en önemli etkilerinin başında ekonomi ve finansal sistemlere etkisi olmuştur. Bu çalışmada, Türkiye'de koronavirüs vakasının ağımlandığı günden itibaren, ülkemizin önemli şletmelerinin içinde yer aldığı Borsa İstanbul 100 endeksine etkisi araştırılmıştır. Sağlık Bakanlığı ve Borsa İstanbul'dan veriler toplanarak SPSS paket programı kullanılarak hipotezler test edilmiştir. Araştırmada Kolmogorov-Smirnov normallik analizi, Pearson korelasyon katsayısı analizi, ANOVA ve lineer regresyon analizi kullanılmıştır. Araştırmanın sonucuna göre koronavirüs (Covid-19) vaka sayısının, Türkiye'nin önemli şletmelerinin içinde yer aldığı Borsa İstanbul'u (BIST 100) anlamlı bir şekilde etki ettiği görülmüştür. Ayrıca bu çalışmada hem insan sağlığı hem de ekonomik yönleri ile pandemi afetlerinin stratejik yönetimi üzerine değinilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Wuhan, koronavirüs, covid-19, stratejik pandemi yönetimi.

Jel Kodları: M10, F40, G20

Abstract

The coronavirus (Covid-19), which emerged for the first time in Wuhan city of the People's Republic of China, spread rapidly around the world, causing the rewording of life in most of the countries. Many social and cultural activities have been suspended during this time. The most important effects of the virus are the effects both on the economy and financial systems. In this study, from the day of announcement of the coronavirus cases in Turkey, the impact on the Istanbul Stock Exchange 100 index was investigated. In the research, data were collected from the Ministry of Health and Borsa İstanbul web sites and hypotheses were tested using the SPSS package program. In the research, Kolmogorov-Smirnov normality analysis, Pearson correlation coefficient analysis, ANOVA and linear regression analysis were used. According to the results of the research, coronavirus (Covid-19) had a significant effect on Borsa İstanbul (BIST 100). In addition, pandemic disaster's strategic management was researched both in human health and economic aspects.

Keywords: Wuhan, coronavirus, covid-19, strategic pandemic management.

Jel Codes: M10, F40, G20

* Dr. Öğretim Üyesi, Karabük Üniversitesi, Sosyal Bilimler MYO, m.ali.yetgin@karabuk.edu.tr, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-8120-4704>

1.Giriş

Tarih boyunca birçok salgın hastalıklar ile insanlık yüzleşmiştir. Günümüz yüzyılında da İspanyol gribi, SARS, MERS, Kırım Kongo kanamalı ateş, domuz gribi, kuş gribi gibi birçok salgın ortaya çıkmıştır. 2019 yılı aralık ayında Çin Halk Cumhuriyeti'nin Vuhan kentinde ortaya çıkmış olan koronavirüs (Covid-19) yakın zaman önce ortaya çıkarak tüm dünyaya kısa bir süre içinde yayılmış olan bir salgın olarak görülmüştür. Dünya Sağlık Örgütü'nün, 11 Mayıs 2020 tarihli açıkladığı 215 ülke ve bölgelere ait verilere göre, dünya genelinde tespit edilen vaka sayısı 3,976,043 olarak, toplam ölüm sayısı ise 277,708 olarak açıklanmıştır ("Dünya Sağlık Örgütü."2020). Koronavirüs nedeni ile Amerika Birleşik Devletleri, İngiltere, Japonya, Fransa, İtalya, Almanya, İspanya, Rusya gibi birçok ülkede sosyal, kültürel yaşam durma noktasına gelmiş, birçok sektörde faaliyet gösteren işletmeler kapatılmış, uçuşlar durdurulmuş, yatırımlar azalmış, banka ve finansal hareketlenmeler yavaşlama göstermiş ve ülke içi seyahatlere kısıtlamalar getirilmiştir. Bu çalışmada en son yaşanan koronavirüs vaka sayısının, Borsa İstanbul endeksine etkisinin araştırılması amaçlanmıştır. Virüsün borsayı, doğrudan etkileyen bir etken olup olmadığı araştırmanın temel konusunu oluşturmuştur.

2.Literatür Araştırması

2.1.Koronavirüs Ekonomik Etkileri

1918'de H1N1 İspanya gribi, 1957'de H2N2 Asya gribi, 1968'de H3N2 Hong Kong gribi, 2009'da H1N1 domuz gribi (Altındış ve Şimşek, 2018: 157), 1992'de MERS gribi (Oysul ve Bakır, 2015: 46), 2005'te SARS gribi (Çetin ve Ünlüönen, 2019: 123) gibi birçok salgın hastalıklar ortaya çıkmış ve bu salgınların ülke ekonomilerine çok ciddi etkileri olmuştur (Çetin, 2009: 197). Salgın hastalıklar, birçok ülkenin sağlık sisteminin çöküp yeniden yapılandırılmasına neden olmuş (Özer, 2020: 201), turizm sektörü açısından rezervasyon taleplerinin azalmasını gerektirmiş (Çetin ve Ünlüönen, 2019: 122), ülkelerin GSYİH büyümesi düzeyinde düşüşü ortaya çıkarmış (Jodipnot değil apa nung ve Roeger, 2006:4) ve iş gücündeki azalma ve kamusal eylemlerin durması nedeni ile global ekonomiyi doğrudan etkilemiştir (Smith ve Diğ., 2009:1). Örneğin, kuş gribi virüsünün kanatlı hayvanlardan doğru hızla yayılması hem kanatlı hayvanların ticareti hem de insanların turizm faaliyetleri gibi birçok Avrupa Birliği ülkesinde ciddi bir ekonomik kayba neden olduğu (Jonung ve Roeger, 2006:4), SARS virüsünün de Çin Halk Cumhuriyeti'nin ekonomisinde gerilemeye neden olduğu belirtilmiştir (Rawski, 2005:9).

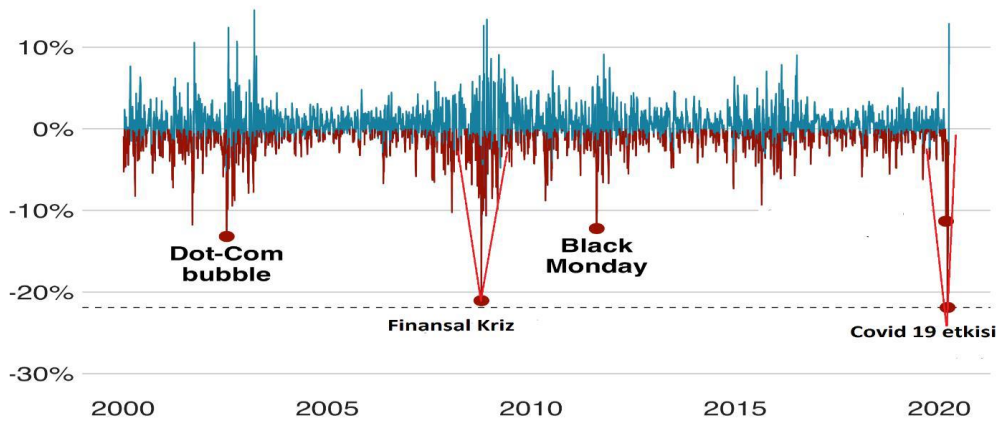
Dünya Sağlık Örgütü'ne göre Şiddetli Akut Solunum Sendromu (SARS) ve Orta Doğu Solunum Sendromu (MERS) ile aynı virüs ailesinden olan (Abodunrin ve Diğ. 2020:14) koronavirüsün de benzer şekilde küresel ekonomiye çok ciddi bir etki ettiği ve sektörel, finansal faaliyetleri birkaç haftalığına duraklamasına neden olduğu ifade edilmiştir (Kohlscheen, 2020:1). Koronavirüs ile tüm dünyada insanlar evlerine çekilmiş, okulların faaliyetleri durdurulmuş, tüm sosyo-kültürel faaliyetler askıya alınmış, kamu ve özel kuruluşlarda hizmet ve üretim faaliyetleri yavaşlamıştır (Aslan, 2020: 39). Koronavirüs tüm dünya ekonomilerini etkilemesinin yanında özellikle Çin Halk Cumhuriyeti'ndeki ekonomik ve sosyal hayatı durma noktasına getirmiş, bundan sonrası içinde Çin'den gelecek turist, ticari mallar ve hizmetlere karşı bir şüphenin oluşacağı ihtimalinin ülke ekonomisini daha da olumsuz yönde etkileyebileceği tahmin edilmiştir (Alpago ve Oduncu Alpago, 2020: 106). Apple, IKEA gibi ABD ve Avrupa'ya ait ünlü markaların birçoğu Çin'de üretim tesisleri ya da mağazalarını kapatmıştır (Aslan, 2020:40). 1929 yılındaki Büyük Buhran ile karşılaştırılan koronavirüs etkisi, ABD ve Avrupa'da çok ciddi durgunluğa neden olmuştur (Abodunrin ve Diğ. 2020:14).

Bir ekonomide $Q = f(L, K, N, E)$ olarak tanımlanan üretim fonksiyonunda Q (Quantity)'nin üretim miktarını, L (Labor)'ın emeği, N (Nature)'ın toprak veya doğayı, E (Entrepreneurship)'in ise girişimciliği temsil etmekte, bu dört temel bileşenin ekonomideki üretim ve hizmet sektörünün sağlıklı bir şekilde yürütmesine etki ettiği bilinmektedir (Alpago ve Oduncu Alpago, 2020: 106). Bu formüle göre emeğe ait bedel (W) olarak ödenir, toprağın bedeli rant (R) veya kira, sermaye ve girişimciliğe ait bedel ise kâr veya faiz (İ) olarak ödendiği belirtilmiştir (Alpago ve Oduncu Alpago, 2020: 106). Alpago (2018)'e göre koronavirüsün ülkelerin ekonomik ve finansal yapılarını derinden etkilemesi ile bu tür sistemler doğrudan etkilenecektir. Literatürde yapılan araştırmalarda, işgücü kaybı, girişimcilerin yatırım tedirginliği, sermaye hareketliliği gibi temel bileşenlerin koronavirüsten etkilenmesi nedeni ile üretim fonksiyonunda ülkeleri etkileyeceği değerlendirilmektedir.

2.2.Koronavirüs Dünya Borsalarına Etkileri

Ülkelerin çok uluslu işletmeleri, finansal sektörleri ve borsa endekslerinde bulunan işletmeleri koronavirüs nedeni ile doğrudan etkilenmiştir. Koronavirüsün, birçok çok uluslu işletmenin içinde bulunduğu dünya borsalarına etkisi aşağıdaki şekilde gösterilmiştir.

Şekil 1. Koronavirüsün Dünya Borsalarına Etkisi



Kaynak: (Alpago ve Oduncu Alpago, 2020: 108)

Yukarıdaki şekile bakıldığında, koronavirüsün, 1995 ile 2000 yılları arasında görülen Dot-Com Balonu ve 2008 yılında ortaya çıkan Kara Pazartesi'ye göre dünya borsaları üzerinde çok daha sert bir etkisinin olduğu görülmüştür (Alpago ve Oduncu Alpago, 2020: 106). Koronavirüsün nedeni ile dünya borsalarında %35 oranında bir dalgalanmaya neden olduğu, borsalar ile birlikte havacılık, turizm gibi birçok sektöre etki ederek ekonomideki büyümeleri olumsuz etkilediği görülmüştür (Alpago ve Oduncu Alpago, 2020: 106). The Economist (2020)'e göre, Avrupa Birliği 12,28 milyar EURO, Amerika Birleşik Devletleri yaklaşık 2 trilyon dolar, Türkiye ise 100 milyar dolar yardım paketi ilan etmiştir (Alpago ve Oduncu Alpago, 2020: 106). ABD borsasının zirveden yüzde %20'lik düşüşü dünya borsalarının ise %35'lik bir oynaması ne derece ciddi bir finansal kayıplar olduğunu göstermiştir (Abodunrin ve Diğ. 2020:19).

Koronavirüsün başladığı 31 Aralık 2019'dan beri Londra Menkul Kıymetler Borsası Endeksi (FTSE 100 Endeksi), Amerika Birleşik Devletleri'ndeki Dow Jones Endeksi ve Japonya'daki Nikkei Endekslerinde çok ciddi düşüşler ortaya çıkmış, İngiltere gibi birçok ülkede merkez bankalarının faiz oranlarında bir düşürmeye gitmiş, Amerikan Senatosu çalışan ve sektörel işletmelerine 2 trilyon dolarlık bir yardım paketi açıklamıştır (Abodunrin ve Diğ. 2020:20). Koronavirüsün ortaya çıkışı ile 9 Mart 2020'de verilere göre dünya borsalarında %15 civarı kayıplar görülmüş, ülkelerin merkez bankaları ve hükümetleri bu kaybı önlemede zorlanmıştır (Bloomberg HT, 9 Mart 2020). Salgın nedeni ile riskli varlıklara talep azalmış, yatırımcıların tahvil ve altına yönelmesi ile altın fiyatları yükselmiş, tahvil faizleri gerilemiş, küresel piyasalarda artan endişeler pay piyasalarında ki oynamanın yükselmesine neden olmuş, salgın nedeni ile son bir yılda Şangay Bileşik Endeksi 2.685 seviyesine gerilemiş, Japonya Nikkei 225 Endeksi yüzde 12,29 oranında, Hong Kong Endeksi yüzde 7,25 oranında, Hindistan Sensex Endeksi yüzde 8,91 oranında değer kaybına uğramıştır (Bloomberg HT, 9 Mart 2020). Ayrıca İngiltere'de FTSE 100 Endeksi yüzde 14,32, Almanya'da DAX 30 Endeksi yüzde 12,89, Fransa'da CAC 40 Endeksi de yüzde 14,03, Amerika Birleşik Devletleri'nde de Dow Jones Endeksi yüzde 8,47, S&P 500 Endeksi yüzde 8 ve NASDAQ Endeksi yüzde 4,42 oranında değer kaybetmiştir (Bloomberg HT, 9 Mart 2020). Amerikan borsalarındaki dalgalanmalar nedeni ile uzun vadeli devlet tahvillerine talep artmış, ABD'nin 10 ve 30 yıl vadeli olan tahvil faizleri en düşük seviyelerine düşmüştür (Bloomberg HT, 9 Mart 2020). Tüm bu gelişmeler dünya borsalarında yaşanırken, 9 Mart 2020 tarihi itibarı ile, koronavirüs vakası henüz Türkiye'de resmi bir açıklama ile görülmemiş iken, küresel piyasalardaki olumsuz hava dalgası ve jeopolitik riskler Borsa İstanbul'da (BIST 100) satışların artmasına neden olmuş, yıla başladığı 114.425 seviyesinden ocak ayı sonuna doğru en yüksek seviye olan 124.536 seviyesini görmüştür (Bloomberg HT, 9 Mart 2020). Ancak sonrasında, koronavirüsün Türkiye'ye etkilerinin duyulması hissedildikçe 6 Mart 2020 tarihinde 109,400 puan ve yüzde 4,22'lik düşüş ile borsa haftayı kapatmıştır (Bloomberg HT, 9 Mart 2020).

Koronavirüs nedeni ile temel yaşanabilecek sorunlar arasında; dünyadaki birçok yönetimlerin, dış borç ve para basma yoluna tevessül edebileceği, bankaların faiz oranlarının düşürülmesi ile birey ve sektörlerin kredi yükü olarak borçlanmaya neden olabileceği, işsizlikteki artışın bireysel kredilerin kullanımını artırabileceği ve geri ödemelerin zorlukla karşılanabileceği öngörülmüştür (Alpago ve Oduncu Alpago, 2020: 106).

2.3. Stratejik Pandemi Yönetimi

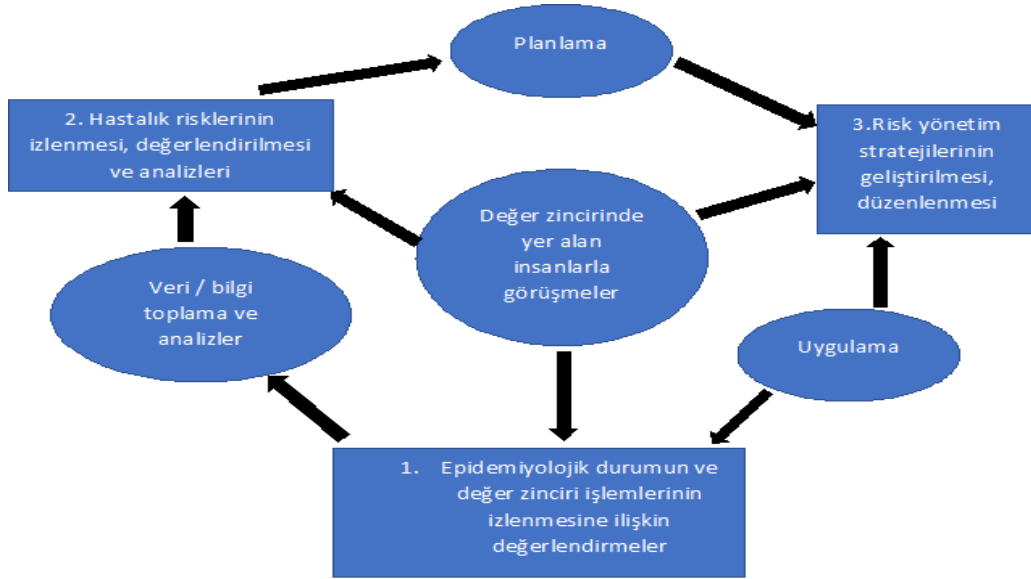
Tehlikeli ve salgın hastalıklarda afet yönetimini gerektiren durumlar arasında gösterilmiştir (Erkal ve Değerliuyurt, 2009: 150). Koronavirüs (Covid-19) virüsü Dünya Sağlık Örgütü tarafından kamuoyuna bir pandemi

olarak tanımlanmasından dolayı toplum ve toplumlar için bir afet durumunu belirtmektedir. Stratejik pandemi yönetimi, sağlık açısından ve insanların hayatını etkileyen ekonomik açılardan değerlendirilecektir.

2.3.1. Sağlıkta Stratejik Pandemi Yönetimi

Afetler için bir afet yönetiminin uygulamaya konulması literatürdeki çalışmalarda belirtilmiştir. Afet yönetimi ile ilgili izlenmesi gereken yöntemler bulunmaktadır. Etkin bir afet yönetiminde hayat kurtarıcı önlemlere dair planlamaların afet gelmeden önce alınması gerektiği belirtilmiştir (Erkal ve Değerliyurt, 2009: 150). SARS, MERS, Kırım Kongo kanamalı ateş, kuş gribi, domuz gribi pandemi salgınlarında da elde edilen tecrübe ve çalışmalardan da yararlanarak pandemi afet yönetimine yönelik stratejik analiz çalışmaları güncellenebilmeli ve geliştirilebilmelidir. Afetlerde yetki karmaşası olmaması için çok başlı bir kriz yönetimi olmamalı, her ilde gönüllüler grubu oluşturulup konuya göre uzman bir şekilde eğitilmeli, afet yönetimi ile ilgili çok ciddi gelişmeler göstermiş ülkelerin yaptığı uygulamalar araştırılmalı, her bölge ve ilin afetlere yönelik geçmiş tarihi ve bunun ile ilgili veriler üzerinde çalışılmalı, coğrafi bilgi sistemleri gibi teknolojik unsurlardan yararlanılmalı ve böylelikle toplumda bir afet bilinci oluşturulması gerektiği belirtilmiştir (Erkal ve Değerliyurt, 2009: 162-163). Halk sağlığı açısından olağanüstü bir durumun etkisini en aza indirilebilmesi için, olağanüstü durumdan önce ve sonra elde edilen verilerin epidemiyolojik değerlendirmeleri yapmanın çok önemli olduğu ifade edilmiştir (Işık ve Diğ., 2012: 103). Olağan üstü durum öncesi çalışmalarda yapılacak işler, planlama, örgütlenme, işe adam alma, iş dağılımı, yönetme, yönlendirme, eşgüdüm, rapor verme, bütçeleme olarak sıralanmıştır (Işık ve Diğ., 2012: 103). Karantina ile ilgili hazırlıklar, sahra hastanelerinin kurulması ile ilgili tedbir ve hazırlıkların da planda yer alması ve gerekli alternatif lojistik de desteklenmesi gerektiği acil önlemler kapsamında belirtilmiştir (Işık ve Diğ., 2012: 121). Literatürde yapılan çalışmalarda salgın virüslerinin çoğunlukla hayvanlardan geçtiği bilinmektedir. Rushton (2011)'e göre değer zinciri analizi ile hayvan hastalılarında üç aşamalı risk yönetimin uygulanması önemli belirtilmiş ve aşağıdaki şekilde gösterilmiştir (Şentürk, 2015:44).

Şekil 2. Hayvan hastalıklarının Periyodik Risk Yönetimi



Kaynak: (Şentürk, 2015:44)

Şekil 2'ye göre ilk aşamada, salgın hastalık riskine katkıda bulunan hayvansal değerler zincirlerinin tanıtılması gerektiği, ön risk analizleri ile insanların davranışlarını etkileyen veya belirleyen olayları yöneten kültürel ve sosyoekonomik etkili faktörleri ve mevsimsel risklerle ilgili epidemiyolojik verilerin dikkate alınması gerektiği önerilmiştir (Şentürk, 2015: 44). İkinci aşamada, üretim, pazarlama, işleme gibi değer zinciri risk alanlarının detaylı çalışmalarının gerektiği, özellikle değer zincirinde yer alan insanların, motivasyonları ve davranışları üzerine odaklanıldığı belirtilmiştir (Şentürk, 2015: 45). Nitel risk değerlendirmeleri potansiyel risklerin azaltılma stratejilerinin belirlenmesi için yapıldığı, yoğun risk noktaları ile ilişkili risk faktörleri potansiyel risk kontrol noktalarını araştırmak ve bu noktalarda riski azaltma önlemlerini almak için kullanıldığı, böylelikle değer zincirindeki belirli noktalarda alınan önlemlerle riskin azaltılması mümkün olabileceği belirtilmiştir (Şentürk, 2015: 45). Üçüncü ve son aşama, risk yönetim stratejilerinin belirlenmesi, bu kapsamda stratejinin kim tarafından, nerede, nasıl uygulanacağını bilmesi şeklinde ifade edilmiştir (Şentürk, 2015: 45).

Sonuç itibari ile hayvan hastalıklarının, hayvan ve hayvansal ürünlerin hareketleri, girdi ve çıktıları, canlı olmayan materyaller, insanlar, çeşitli ekipmanlar, yabani hayat ve çevre gibi faktörlerin etkisiyle yayıldığı görülmüştür (Şentürk 2015: 46). Hayvansal değer zincirinde, hayvan ve hayvansal ürünler, üretim sürecinde yer alan girdilerin, üretim sonucu ortaya çıkan çıktıların, hastalıkların koruma ve kontrolü faaliyetlerinin insanlar tarafından yönetilip, kontrol edildiği, bütün bu çok yönlü süreçlerin değerlendirmesini içine alan değer zinciri analizlerinin, risk tabanlı insan merkezli yaklaşımlarla salgın hastalıkların kontrolünde önemli bir rol üstlendiği, salgın hastalıkların ekonomik faktörlerden bağımsız, insan unsurunu dikkate almayan ve sistem yaklaşımı içermeyen bütüncül yöntemlerden uzak yöntemlerle çözümlenmesi mümkün gözükmediği, değer zinciri analizi yaklaşımının uygulamaya aktarılması ile hayvancılıkta salgın hastalık yönetimine yeni bir bakış açısı getireceği ifade edilmiştir (Şentürk, 2015 :46).

2.3.2. Ekonomide Stratejik Pandemi Yönetimi

Ekonomide ve finansal sistemde güven çok önemli bir unsur olarak bilinmektedir. Bir ülkede pandemi vuku bulunduğu burada medya ya çok önemli roller düşmektedir. Salgın durumlarında medyanın rolünün ne kadar önemli olduğu görülmüştür (Çetin ve Ünlüöner, 2019: 123). Ekonomik ve finansal kayıplar ile yüzleşmemek, ülkenin imaj ve saygınlığının zarar görmemesi adına medyanın halkı doğru bilgilendirmesi gerektiği, haberlerin herhangi bir çarpıtılmaya uğratılmadan verilmesi gerektiğinin önemi belirtilmiştir (Çetin ve Ünlüöner, 2019: 123). Özellikle, borsalarda yatırımların devam etmesi için yatırımcılar açısından güvenin çok önemli olduğu bilinmektedir. Yatırımcı piyasaya güven duyar ise piyasaya kaynak sağlar, güven duymaz ise kaynaklarını çekebilir. Pandemi afet yönetiminde ekonomik yönlü yapılacak stratejik ilk eylem bu güven ortamının herhangi bir zarar görmeden sürdürülebilmesi olarak değerlendirilmiştir.

Pandemilerde ekonomik yönetimi sağlamada yapılacak önemli eylemlerin başında banka ve şirketleri iflastan kurtarmak için alınacak mali önlemler olarak gösterilmiştir, böylelikle pandemi sona erdiğinde finansal ve sektörel yapılar iyileşme sürecine geçebileceği belirtilmiştir (Abodunrin ve Diğ. 2020:22). İşletmelerin gerektiğinde borç almasına yardımcı olmak için çeşitli vergi indirimleri ve kamu garantilerini dikkate alınması gerektiği ifade edilmiştir (Abodunrin ve Diğ. 2020:22). En son Almanya’da denenmiş olan kısa süreli çalışma ödeneği olmasının umut verici bir uygulama olacağı belirtilmiştir (Abodunrin ve Diğ. 2020:22).

3. Yöntem

3.1.Araştırmanın Modeli ve Hipotezleri

Bu çalışmada koronavirüs vaka sayısının (Covid-19)’un Borsa İstanbul’a anlamlı bir etkisi olup olmadığı araştırılmıştır. Araştırmanın modeli Şekil 3’te gösterilmiştir.

Şekil 3. Araştırmanın Modeli



Araştırmanın modeline göre koronavirüs, Borsa İstanbul’a etkisi incelenmiştir. Buna göre aşağıdaki hipotezler oluşturulmuştur.

H₀: Koronavirüs vaka sayısının Borsa İstanbul üzerinde anlamlı bir etkisi yoktur.

H₁: Koronavirüs vaka sayısının Borsa İstanbul üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

3.2.Araştırmanın Sınırlılıkları ve Evreni

Araştırmanın sınırlılığı, Sağlık Bakanlığının yayınladığı, Türkiye’de görülen günlük koronavirüs vaka sayılarıdır. Bir diğer sınırlılık Borsa İstanbul (BIST) tarafından yayınlanan günlük indeks verileridir. Araştırmanın bir diğer kısıtlılığı ilgili veri setinin 10 Mart 2020– 21 Nisan 2020 tarihleri arasında ait olmasıdır.

3.3. Veri Toplama Araçları

Veriler Sağlık Bakanlığı ve Borsa İstanbul'un kamuoyuna açıkladığı resmi web sitelerinden elde edilmiştir.

3.4. Verilerin Analizi

Araştırmada elde edilen veriler, IBM SPSS Statistics Version paket programı kullanılarak analiz edilmiştir. Araştırmada bağımlı değişken olan Borsa İstanbul (BIST)'un Kolmogorov-Smith Normallik analizi ile veri dağılımının normal olup olmadığı incelenmiştir. Ardından SPSS ile Pearson korelasyon katsayısı hesaplanmıştır. Son olarak Lineer Regresyon Analizi gerçekleştirilmiş ve bunun ile birlikte ortaya çıkan ANOVA tablosu da analiz edilmiştir.

3.5. Bulgular

3.5.1. Normallik Testi

Kolmogorov-Smirnov testi ile, X_1, X_2, \dots, X_n sürekli rastlantısal değişkenlerden oluşan ve her birinin aynı dağılıma sahip olduğu örnek verilerinin ampirik dağılım fonksiyonu $S(x)$ ile sürekli olan bir $F(x)$ teorik dağılımı arasındaki uyumun sınındığı belirtilmiştir (Genceli,2007: 307). $F(x)$ 'in hesabında Kolmogorov-Smirnov testi için parametre değerlerinin bilinmesi bir koşul olarak belirtilmiştir (Genceli,2007: 307). Normallik analizinde, ϵ_i terimlerinin dağılımının normal dağılıma uygunluk gösterdiği varsayıldığı, hata terimlerinin ortalamasının sıfır ve varyansının sabit bir σ^2 değeri olması sıfır ortalama ve sabit varyans varsayımını oluşturduğu ifade edilmiştir (Durucasu, 1997: 122). Doğrusal regresyon analizi uygulamasında en önemli varsayım Y değişkeninin normal dağılım göstermesi gerektiği belirtilmiştir (Özdamar, 2018: 191). Böylelikle araştırmamızda bağımlı değişken Borsa İstanbul (BIST) verilerinin normallik testi yapılmıştır. Kullanılan veri sayısı ($N=43$) Tablo 1'de gösterilmiştir.

Tablo 1. Durum Özeti (Case Processing Summary)

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
BIST100	43	100,0%	0	0,0%	43	100,0%

Normallik incelemesinde betimsel hesaplar tablosuna ilişkin bilgilerde Tablo 2'de görülmektedir.

Tablo 2. Betimsel Hesaplar (Descriptives)

		Statistic	Std. Error	
BIST100	Mean	92322,0184	739,62402	
	95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	90829,3967	
		Upper Bound	93814,6401	
	5% Trimmed Mean	92266,1002		
	Median	92071,1300		
	Variance	23522879,027		

Std. Deviation	4850,03907	
Minimum	84246,17	
Maximum	101062,51	
Range	16816,34	
Interquartile Range	8345,93	
Skewness	,076	,361
Kurtosis	-1,302	,709

Tablo 2’de ki verilere bakıldığında, mean, mod, median değerlerinin birbirlerine yakın olması, Skewness olarak adlandırılan çarpıklık değeri ile ve kurtosis olarak adlandırılan basıklık değerinin ± 1 sınırları içinde 0’a yakın olması normal bir veri dağılımı olduğunu kanıtlamıştır.

10 Mart 2020 -21 Nisan 2020 tarihleri arasındaki BIST 100 Endeksi verilerinin normallik analizi aşağıdaki Tablo 3’te ortaya konulmuştur.

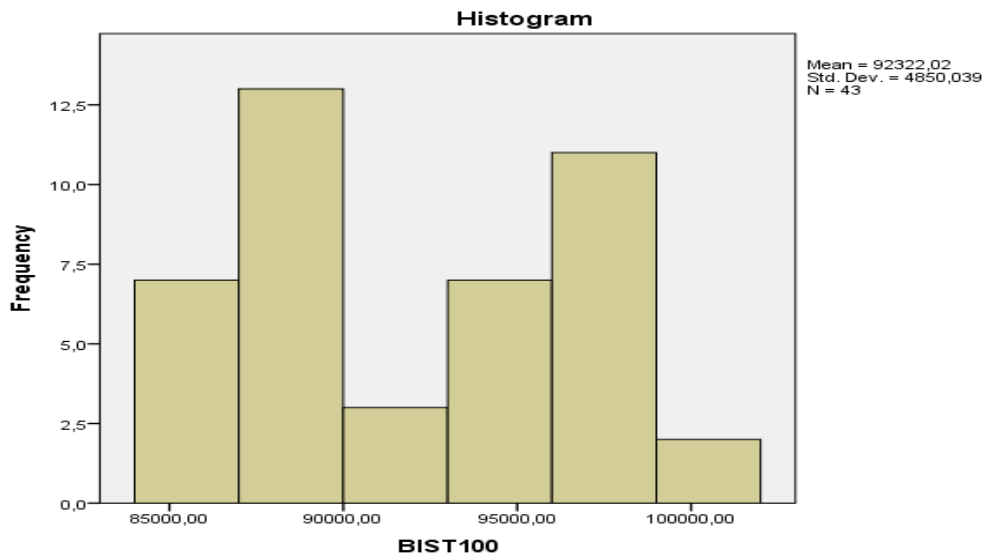
Tablo 3. Normallik Testi (Tests of Normality)

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
BIST100	,175	43	,002	,934	43	,017

a. Lilliefors Significance Correction

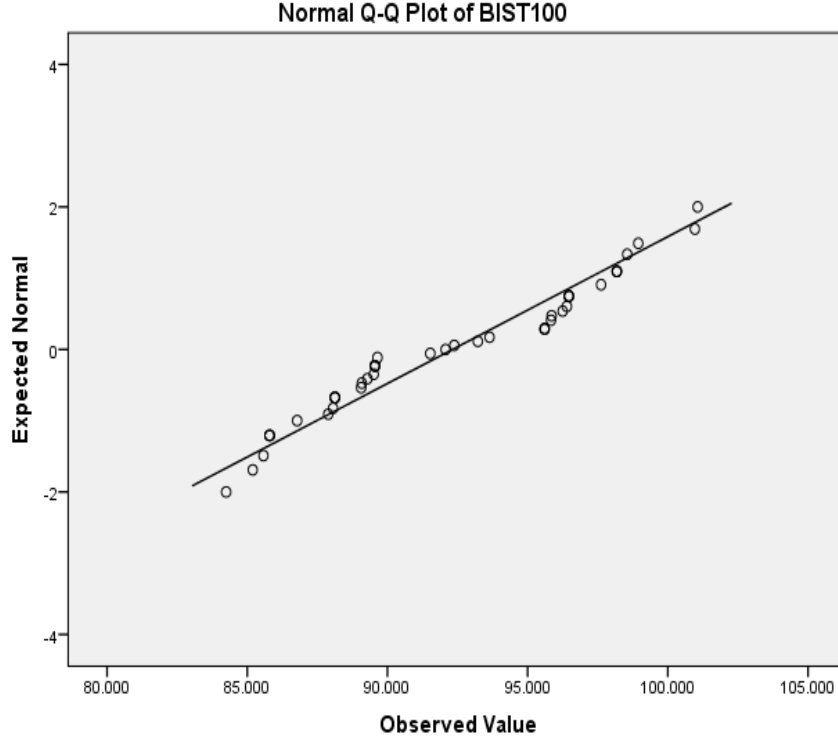
Kolmogorov-Smirov normallik testine göre BIST 100 endeksi için $p \leq 0,05$ olduğundan veri dağılımının normal olduğu tespit edilmiştir. BIST 100 veri dağılımı ile ilgili frekans histogram grafiği Şekil 4’te görülmektedir.

Şekil 4. Histogram



Normal Q-Q Plot grafiğinde Şekil 5’te gösterilmiştir.

Şekil 5. Normal Q-Q Plot Grafiği



Şekil 5’te ki Normal Q-Q grafiğinde amaç, elde edilmiş olan doğrusal çizgi etrafındaki noktasal değerlerin ne düzeyde bir sapma gösterdiğini açıklamaktır. Yukarıdaki şekilde görüldüğü gibi veriler doğrusal çizgi üzerinde, çizgiye paralel bir şekillenme içerisinde normal bir dağılım göstermiştir.

3.5.2. Pearson Korelasyon Analizi

İstatiksel analizlerde, değişkenler arasındaki ilişkileri incelemek için korelasyon analizi ve değişkenlerin birbirini yordama düzeylerini araştırmak için regresyon analizi yapılmaktadır (Bursal, 2019:129). Araştırmanın Pearson korelasyon katsayısı sonuçları Tablo 4’te görülmektedir.

Tablo 4. Pearson Korelasyon (Correlations)

		BIST100	COVID19VAKA
BIST100	Pearson Correlation	1	,639**
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	43	43
COVID19VAKA	Pearson Correlation	,639**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	43	43

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Tablo 4'te görüldüğü üzere, BIST 100 ve Covid-19 arasında Pearson korelasyon katsayısı $r=,639$ $n=43$ ve $p=0,00$ olarak hesaplanmış, $p \leq 0,05$ olduğundan bu ilişki için H_0 hipotezi reddedilmiş, BIST 100 ile Covid-19 arasında anlamlı bir ilişki olduğu anlaşılmıştır.

3.5.3. Lineer Regresyon Analizi

Regresyon yöntemleri, en basit tabiri ile “bağımlı değişken ile bağımsız değişken arasındaki bağıntı modelini ifade eden matematiksel eşitliklerin belirlenmesi, parametre tahminleri ve neden-sonuç bağıntısında değişkenlerin rollerinin ortaya konması için başvurulan yöntemlere denir” şeklinde ifade edilmiştir (Özdamar, 2018: 184). Lineer regresyon terimi tek bir bağımlı değişkenin, diğer bağımsız değişken ile açıklanması olup, modelinin $Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \varepsilon$ biçiminde olduğu, β_0 ve β_1 sırasıyla regresyon sabiti ve basit regresyon katsayısı olup sabit parametrelere olduğu belirtilmiştir (Durucasu, 1997: 122). ε sembolünün hata terimi olarak bilinen değer, ortalaması sıfır ve varyansı α^2 olan bir rassal değişkene ilişkin bir terim olduğu ifade edilmiştir (Durucasu, 1997: 122). Buna göre, regresyon modelinin teorik ve uygulamaya yönelik ifadeleri arasında bazı farklar bulunduğu, yukarıda ifade edilen modele ilişkin basit doğrusal regresyon denkleminin $b_0 + b_1 X_{i1} + \varepsilon_i$ ($i=1, \dots, n$) olarak yazıldığı, bu denklemde geçen b_0 ve b_1 terimleri sırasıyla β_0 ve β_1 sabit parametrelerinin kestirim değerleri olduğu ve her biri normal dağılıma sahip rassal değişkenler olduğu, X_1 ve Y_1 ise, n gözlem sayısı olmak üzere sırasıyla X ve Y değişkenlerinin değerleri olduğu, ε_i ise hata teriminin kestirim değeri olduğu belirtilmiştir (Durucasu, 1997: 122). Basit lineer regresyonda bağımlı değişken olan Y normal bir dağılım göstermeli, Y değişkeni sürekli sayısal değerler içermeli, bağımsız değişken olarak belirtilen X ölçme hatası taşımamalıdır (Özdamar, 2018: 186). Ayrıca n biriminden elde edilen X ve Y değişkenlerinin ilişki grafiği çizildiğinde ilişki grafiğinde yer alan $Q(X_i, Y_i)$ ($i=1,2,\dots,n$) noktaları bir elips içinde gösterilebilmeli, bu elipsin büyük eksen, küçük ekseninden en az iki kat büyük olmalı, toplumda X ve Y arasında doğrusal bağıntı $Y = \alpha + \beta X$ biçiminde regresyon modeli olarak gösterilebilmeli şeklinde belirtilmiştir (Özdamar, 2018: 186). Modeldeki hata terimi ε_i normal dağılım göstermeli, $\varepsilon \sim N(0, \alpha^2)$ ve hata terimleri arasında birlikte değişim (kovaryans) sıfır olması gerektiği ($Cov(\varepsilon_i, \varepsilon_j) = 0$ $i \neq j$) şeklinde tanımlanmıştır (Özdamar, 2018: 186).

Araştırmamızda Y bağımlı değişken BIST 100, X bağımsız değişken ise koronavirüs vaka sayısı olarak alınmıştır. Araştırmamızda tüm verilerin istatistiksel analize aynı anda konulduğu enter metodu uygulanmıştır ve Tablo 5'te gösterilmiştir.

Tablo 5.(Enter Metodu)
(Variables Entered/Removed)^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	COVID19VAKA ^b	.	Enter

a. Dependent Variable: BIST100

b. All requested variables entered.

Araştırma modelinin sonuçları Tablo 6'da ortaya çıkarılmıştır.

Tablo 6. Araştırma Modelinin Özeti (Model Summary)

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,639 ^a	,408	,393	3777,26179

a. Predictors: (Constant), COVID19VAKA

Araştırmadan elde ettiğimiz model özetine göre, koronavirüs vaka sayısı Borsa İstanbul üzerinden anlamlı bir etkisi vardır. Buradan çıkan bulguya göre, koronavirüs vaka artışı, Borsa İstanbul indeksindeki değişimin %40,8'ini açıklamaktadır. Araştırmanın ANOVA analizi sonuçları Tablo 7'de görülmektedir.

Tablo 7. ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	402984947,275	1	402984947,275	28,245	,000 ^b
	Residual	584975971,871	41	14267706,631		
	Total	987960919,146	42			

a. Dependent Variable: BIST100

b. Predictors: (Constant), COVID19VAKA

ANOVA testinde, F değerinden doğru hesaplanarak ortaya çıkan p değerine bakıldığında $p \leq 0,05$ olduğundan modelimiz istatistiksel olarak Borsa İstanbul 100 verilerini açıklayabilmektedir.

Tablo 8’de katsayılar ile ilgili tablo görülmektedir.

Tablo 8. Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	89610,919	769,439		116,463	,000
	COVID19VAKA	,100	,019	,639	5,315	,000

a. Dependent Variable: BIST100

Tablo 8’e bakıldığında, koronavirüs vakası sıfır değerinde olsaydı, BIST 100 indeks değerinin 89,610.919 seviyesinde olacağı anlatılmaktadır. 1 koronavirüs vakası, 89,610.919 seviyesi üzerinden devam edecekti. Biz modelimizin % 40’ını açıklayabiliyoruz, geriye kalan açıklanamayan %60’lık neden ve unsurlar BIST 100 değerinin 89,610.919’den başlamasını sağlamaktadır. P değerinde $p \leq 0,05$ olduğundan koronavirüs vaka sayısının BIST 100 Endeks değerini anlamlı bir şekilde açıkladığını görmekteyiz.

4.Sonuç ve Tartışma

Literatürde yapılan araştırmalarda, koronavirüsün henüz çok yeni bir salgın hastalık olarak ortaya çıkmasından dolayı sosyal bilimler alanında henüz yeterli çalışmaların olmadığı görülmektedir. Bu çalışmanın, güncel bir konu olan korona salgını ile ilgili sosyal bilimlerde bilime katkı sağlayacak çalışmalardan birisi olacağı düşünülmektedir. Araştırmamızda koronavirüs vaka sayısının Borsa İstanbul’a etkisi incelenmiştir. Araştırma sonucuna göre hipotezlerin sonuçları aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

Tablo 9. Hipotez Sonuçları

H₀	<i>Koronavirüs vaka sayısının Borsa İstanbul üzerinde anlamlı bir etkisi yoktur</i> RET
H₁	Koronavirüs vaka sayısının Borsa İstanbul üzerinde anlamlı bir etkisi vardır KABUL

Araştırmanın sonucuna göre H_1 hipotezi kabul edilmiştir. Buna göre koronavirüs vaka sayısının Borsa İstanbul üzerinde anlamlı bir etkisi vardır sonucuna ulaşılmıştır. Araştırmadan elde edilen bir diğer bulguya göre koronavirüs vaka sayısı, Borsa İstanbul indeksinin %40,8'ini açıklamaktadır.

Yapılan araştırmalar ve finansal kurumların Borsa verileri incelendiğinde, dünya borsalarında % 35'lik bir oynama dilimi geçirdiği ve birçok borsa indeksinin %10 seviyelerinden veya üzerinde düşüşler ile karşılaştığı görülmüştür. Koronavirüs dünyaya ilk ilan edildiği zaman dilimlerinde, Türkiye'deki Borsa İstanbul'a etkisinin olumlu yönde olduğu görülmüştür. Ocak ayı boyunca Borsa verilerinin yükseliş göstermesi bunu doğrulamıştır. Ancak ocak ve şubat aylarında Avrupa kıtasında ve İran'da çok ciddi bir yayılım gösteren koronavirüsün Türkiye'ye yayılma endişesi öngörüsü yatırımcıları etkilemiş ve henüz resmi vaka sayısı açıklanmadan önce mart ayı ilk haftasında 4,22'lik bir düşüş yaşanmıştır. Borsa İstanbul İndeksinde işlem değerinin 101.062,51 olduğu 10 Mart 2020 tarihinde ülkemiz için 1 koronavirüs vakası açıklanmıştır. 15 Mart 2020 tarihinde vaka sayısının 18 olarak ilan edilmesi ile Borsa İstanbul İndeksinin 95.605,22 seviyelerine düştüğü görülmüştür. 23 Mart 2020 tarihinde 1529 vaka sayısı, Borsa İndeksi ise 84.246,17 seviyelerine düşmüştür. Vaka sayısındaki artış Borsa indeksinde düşüşe neden olmuştur. Ancak sonrasında Borsa yeniden bir toparlanma sürecine geçmiş, araştırmanın konu olduğu son tarih olan 21 Nisan 2020'de 95.591 vaka sayısında, Borsa endeksi 97.619,00 değerine ulaşmıştır.

Koronavirüsün sanayi endekslerine, diğer borsa endekslerine, altın piyasasına, döviz endekslerine gibi birçok farklı faktörlere etkilerinin araştırılması ile bu salgının ekonomi üzerindeki etkilerinin daha iyi anlaşılacağı öngörülmektedir.

Sonuç olarak, koronavirüs dünyaya yayılmış olan bir pandemi olarak ilan edilmiştir. Pandemi afetler kapsamında değerlendirilmektedir. Pandemi yönetimleri ile ilgili literatürde araştırmalar yapıldığında, yeni bir pandemi afet yönetimi stratejisi modelinin oluşturulmasının ciddi bir gereksinim olduğu değerlendirilmektedir. Bu model çalışmaları, pandemi gelmeden önce gelmiş gibi insan sağlığının güvenliğine, pandemi esnasında ekonomik tedbir eylemlerine hazırlıklı tutabilmeyi göstermelidir. Bu konuda literatüre kazandırılacak modellerin, insanlığa çok fayda sağlayacağı kaçınılmaz olduğu değerlendirilmektedir.

KAYNAKÇA

- ABODUNRİN, O., OLOYE, G., ADESOLA, B. (2020). "Coronavirus Pandemic And Its Implication On Global Economy". *International Journal of Arts, Languages and Business Studies (IJALBS)*, Vol.4, 13-23.
- ALPAGO, H., ODUNCU ALPAGO, D. (2020). "Koronavirüs Salgınının Sosyoekonomik Sonuçları", *IBAD Sosyal Bilimler Dergisi*, 8, 99-114.
- ALPAGO, H. (2018). İktisadi düşünce tarihi, güncel ve eleştirel bir bakış açısıyla. Konya: Çizgi Yayınları.
- ALTINDİŞ, S., ŞİMŞEK, G. (2018). "Grip Ekonomisinde Aşının Maliyet Etkinliği". *Journal of Contemporary Medicine*, 8(2):174-182.
- ASLAN, R. (2020). "Tarihten Günümüze Epidemiler, Pandemiler ve Covid-19". *Göller Bölgesi Aylık Ekonomi ve Kültür Dergisi*, 8 (85), 36-41.
- BLOOMBERG HT, (2020, 10 Mayıs). Erişim adresi <https://www.bloomberght.com>
- BORSA İSTANBUL, (2020, 10 Mayıs). Erişim adresi <https://www.borsaistanbul.com/>
- BURSAL, M. (2019). SPSS ile Temel Veri Analizleri. Anı Yayıncılık, Ankara.
- ÇETİN, B. ve ÜNLÜÖNEN, K. (2019). "Salgın hastalıklar sebebiyle oluşan krizlerin turizm sektörü üzerindeki etkisinin değerlendirilmesi". *AHBVÜ Turizm Fakültesi Dergisi*, 22(2), 109-128.
- ÇETİN, E. (2009). "Matematiksel Epidemiyoloji: Pandemik A/H1N1 Gribi Vakası". *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 38 (2), 197-209.
- DURUCASU, H. (1997). "Ekonomik Göstergelerin İMKB'ye Etkisinin Analizi". *Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 13 (1), 121-150.
- DÜNYA SAĞLIK ÖRGÜTÜ, (2020, 11 Mayıs). Erişim adresi <https://www.who.int/emergencies/diseases/novel-coronavirus-2019>
- ERKAL, T., DEĞERLİYURT, M. (2009). "Türkiye'de Afet Yönetimi", *Doğu Coğrafya Dergisi*, 14 (22), 147-164.
- GENCELİ, M. (2007). "Kolmogorov-Smirnov, Lilliefors And Shaphiro-Wilk Tests For Normality". *Journal of Engineering and Natural Sciences Mühendislik ve Fen Bilimleri Dergisi*, 25 (4), 306-328.

- IŞIK, Ö., AYDINOĞLU, H.M., KOÇ, S., GÜNDOĞDU, O., KORKMAZ, G., AY, A. (2012). “Afet Yönetimi ve Afet Odaklı Sağlık Hizmetleri”. Okmeydanı Tıp Dergisi, 28(Ek sayı 2), 82-123.
- JONUNG, L., ROEGER, W. (2006). “The Macroeconomic Effects of A Pandemic in Europe- A Model-Based Assessment”. European Economy European Commission Directorate-General For Economic And Financial Affairs Economic Papers, ISSN 1725-3187, 1-21.
- KOHLSCHEEN, E., MOJON, B., REES, D. (2020). “The Macroeconomic Spillover Effects Of The Pandemic On The Global Economy”. BIS Bulletin, No 4, 1-11.
- OYSUL, F., BAKIR, B. (2015). “Orta Doğu Solunum Sendromu-MERS”. Türkiye Klinikleri J Public Health-Special Topics, 1(3):46-52.
- ÖZDAMAR, K. (2018). SPSS Uygulamalı Temel İstatistik, Nisan Kitabevi, Eskişehir.
- ÖZER, İ. (2020). “Türkiye Cumhuriyeti Sınırlarını Tehdit Eden Kolera Salgınları ve Alınan Korunma Tedbirleri”. ODTÜ Sosyal Bilimler Dergisi; 10 (1), 201-216.
- RAWSKİ, T.G. (2005). Prepublication version of chapter for SARS in China: Prelude to Pandemic? Ed. Arthur Kleinman and James L. Watson. Stanford: Stanford University Press,1-16.
- SMİTH, R. D., Keogh Brown M. R., Barnett T., Tait J. (2009). “The Economy-Wide İmpact Of Pandemic İnfluenza On The UK: A Computable General Equilibrium Modelling Experiment”. BMJ, 339, 1-7.
- SAĞLIK BAKANLIĞI, (2020, 10 Mayıs). Erişim adresi <https://saglik.gov.tr/>
- ŞENTÜRK, B. (2015). “Hayvan Hastalıkları Yönetiminde Yeni Bir Yaklaşım: Değer Zinciri Analizi”. Erciyes Üniversitesi Veteriner Fakültesi Dergisi, 12 (1), 43-47.

COVID-19 PANDEMİSİ DÖNEMİNDE ÜLKELERİN COVID-19, SAĞLIK VE FİNANSAL GÖSTERGELER BAĞLAMINDA SINIFLANDIRILMASI: HİYERARŞİK KÜMELEME ANALİZİ

CLASSIFICATION OF COUNTRIES IN THE CONTEXT OF COVID-19, HEALTH AND FINANCIAL INDICATORS IN THE PERIOD OF COVID-19 PANDEMIC: HIERARCHICAL CLUSTER ANALYSIS

*Bilgehan TEKİN**

Özet

Yeni tip Koronavirüs (SARS-CoV-2) nedeniyle ortaya çıkan pandemi düzeyindeki COVID-19 salgını, dünyada hemen hemen her ülkede; hastalar, sağlık çalışanları, sağlık sistemleri ve ekonomiler üzerinde yıkıcı sonuçlar yaratarak yayılma sürecine devam etmektedir. Salgının etkisi çoğu ülkede benzer sonuçlara neden olsa da farklılıklar da söz konusudur. Bu çalışmada, COVID-19 salgınının ülkelere etkileri, kümeleme analizi ile karşılaştırmalı olarak incelenmiştir. Çalışmada kullanılan değişkenler, bir milyon nüfus başına vaka, test ve ölüm sayıları, bazı finansal göstergelerin değişim oranı ve salgın öncesi ülkelerin sağlık göstergelerinin düzeyidir. Çalışmada finansal göstergeler, Ocak 2020 ile Nisan 2020 tarihleri arasındaki değişimleri yansıtmaktadır. COVID-19 göstergeleri ise güncel verileri yansıtmaktadır. Çalışmada kullanılan değişkenler, Dünya Sağlık Örgütü, Dünya Bankası ve OECD'den elde edilmiştir. Çalışmada kümeleme analizi yöntemlerinden hiyerarşik kümeleme ve Ward's yöntemi kullanılmıştır. Çalışmada ülkelerin söz konusu göstergeler bağlamında benzerlikleri ve farklılıkları ortaya konulmaya çalışılmış ve hiyerarşik kümeleme yöntemi ile dört farklı veri setinden oluşan veriler kullanılarak dört farklı kümeleme analizi gerçekleştirilmiştir. Çalışma sonucunda ortaya çıkan yedili, beşli, dördü ve üçlü küme yapıları karşılaştırılmış ve yorumlanmıştır.

Anahtar Kelimeler: COVID-19, SARS-CoV-2, Sağlık Göstergeleri, Kümeleme Analizi, Finansal Göstergeler

JEL Sınıflandırması: C38, F62, I19, O57

Abstract

New type of coronavirus (SARS-CoV-2) disease; continues to spread across the world, creating devastating consequences for patients, healthcare professionals, health systems and economies. The effect of the outbreak causes similar results in most countries, but also there are differences. In this study, cluster analysis was carried out in the context of the effects of COVID-19 outbreak on countries. The variables used in the study are the number of cases, tests and deaths per million population, the rate of change of some financial indicators, and the level of health indicators of pre-epidemic countries. The financial indicators in the study reflect the changes between January 2020 and April 2020. COVID-19 indicators are taken from current data. The data used in the study were obtained from the World Health Organization, World Bank and OECD. Hierarchical clustering and Ward's method, one of the cluster analysis methods, was used in the study. In the study, it has been tried to reveal the similarities and differences of the countries in the context of these indicators. In the study, four different clustering analyzes were carried out by using data consisting of four different data sets with the hierarchical clustering method. The seven, five, four and triple cluster structures emerging as a result of the study were compared and interpreted.

Keywords: COVID-19, SARS-CoV-2, Health Indicators, Cluster Analysis, Financial Indicators

JEL Codes: C38, F62, I19, O57

* Dr. Öğr. Üyesi, Çankırı Karatekin Üniversitesi, btekin@karatekin.edu.tr, ORCID:0000-0002-4926-3317

1.Giriş

Dünya, kimi kaynaklara göre 2019 Kasım aylarında kimi kaynaklara göre ise 2019 Aralık ayının sonlarında ortaya çıktığı öne sürülen ve daha önce görülmemiş türden bir büyük salgınla mücadele etmektedir. Yeni tip koronavirüs, “Ciddi Akut Solunum Sendromu Koronavirüs 2 (SARS-CoV-2)” olarak tanımlanmış sonrasında ise SARS-CoV-2'nin neden olduğu hastalık spektrumuna “Coronavirus Hastalığı 2019 (Coronavirus Disease 2019 (COVID-19))” adı verilmiştir. COVID-19, yüksek bulaşıcılık etkisi nedeniyle tüm dünyada hızla yayılmaktadır. COVID-19 salgını, kimi kaynaklara göre Kasım, kimi kaynaklara göre ise Aralık 2019'da Çin'in yedinci en büyük şehri olan Wuhan şehrinde ortaya çıkmış, buradan tüm Dünyaya yayılmış ve yayılmaya devam etmektedir. Dünya Sağlık Örgütü (WHO), COVID-19 salgınının patlak vermesinden bir süre sonra 11 Mart 2020'de bu salgını pandemi olarak ilan etmiştir. COVID-19 salgınının çok hızlı bir şekilde yayılması, dünyanın alışık olmadığı bir durumdur. COVID-19'un, koronavirüs ailesi arasından, dünyanın daha önce karşılaştığı diğer koronavirüsler, Ortadoğu Solunum Sendromu (MERS) ve Şiddetli Akut Solunum Sendromu (SARS)'ndan daha bulaşıcı olduğu görülmüştür (Barua, 2020). Araştırmalar, salgının başlangıcının ve görülen ilk vakaların Wuhan'daki bir toptan hayvan pazarında domuz, köpek, sıçan, misk kedisi, yarası ve yılan gibi hayvanları kesen işçilerden ve müşterilerden kaynaklandığını göstermiştir (Chen ve Hong, 2020). Dünya Sağlık Örgütü ve OECD verilerine göre, şu an itibarıyla tüm dünyada toplam vaka sayısı yaklaşık 4 milyon 500 bin, ölüm sayısı ise yaklaşık 300 bin olmuştur. İyileşen hastaların sayısı ise yaklaşık 2 milyondur. Türkiye'de ise 15 Mayıs 2020 tarihi itibarıyla toplam vaka 146.457, vefat sayısı 4055, toplam iyileşen vaka sayısı ise 106.133 olmuştur.

COVID-19 salgınının hızla yayılması, dünyadaki birçok ülkeyi vatandaşlarının serbest dolaşımını kısıtlamaya yönelik katı önlemler almaya itmiştir. Alınan önlemlerden toplumun tüm kesimleri etkilenmiş ekonomik ve sosyal hayat zor duruma girmiştir. Bu dönemde temel ekonomik ve finansal göstergelerde aşağı yönlü hareketler dikkat çekmiştir. Öte yandan, çeşitli alanlardan birçok bilim insanı bu pandemi düzeyindeki hastalık hakkında veri toplamaya ve bu veriler ışığında yararlı bulgular ortaya çıkarmaya çalışmaktadırlar. Aynı zamanda Dünya Sağlık Örgütü ve OECD gibi uluslararası resmi organizasyonların yanı sıra üniversiteler ve çeşitli sivil toplum örgütleri tarafından salgın ile ilgili olarak hızlı bir veri akışı sağlanmakta, toplumlar ve araştırmacılar etkin bir şekilde bilgilendirilmektedir.

Bu çalışmada dört farklı veri seti üzerinden ülkelerin benzerlikleri ve farklılıkları üzerinde durulmuştur. Bu amaçla COVID-19 vaka, iyileşen, ölüm ve test sayısı göstergeleri, pandemi sürecinde hisse senedi endeksleri, tüketici fiyat endeksi ve tüketici güven endeksi değişimleri ve pandemi sürecinden önceki dönemlere ilişkin ülkelerin doktor, hemşire sayıları ile sağlık harcaması göstergeleri dikkate alınarak hiyerarşik kümeleme analizi ve Ward's yöntemi ile dört farklı kümeleme analizi gerçekleştirilmiştir. Böylelikle ülkelerin pandemi sürecindeki finansal ve ekonomik göstergelerinin birbirlerinden farklılaşıp farklılaşmadığı ve hangi ülke gruplarının söz konusu göstergelerinin bu süreçteki değişimlerinin birbirine daha çok benzediği tespit edilmiştir. Ayrıca salgından en az ve en fazla etkilenen ülkeler küme içi homojen ve kümeler arası heterojen bir yapıda sınıflandırılmıştır. Bu sayede salgının etkileri bakımından ülkeler daha anlaşılır bir şekilde karşılaştırılmıştır. Bunun yanında, ülkelerin söz konusu salgına hazırlıklı yakalanma durumlarını ifade eden sağlık göstergeleri ile ülkelerin kümelenmesi daha sağlıklı değerlendirilme yapılmasına imkan vermektedir.

Çalışmanın sonraki aşamalarında öncelikle COVID-19 salgını ve ekonomik ve finansal etkilerini konu alan temel çalışmaların kısa bir özeti verilecek olup sonrasında analiz bölümüne geçilecektir.

2.Kısa Literatür

COVID-19 salgınının ortaya çıktığı ilk zamanlardan bu yana hızla büyüme bir literatür oluşmuştur. Hopman ve Allegranzi (2020) Çin'de COVID-19 salgınına halk sağlığı tepkisinin, hükümetlerin denemiş ve test edilmiş halk sağlığı salgın tepkilerine odaklanmaları durumunda COVID-19'u kontrol etmenin mümkün olduğunu gösterdiğini bildirmektedirler. İzolasyon, karantina, sosyal uzaklaşma ve toplumu sınırlama önlemleri hızla uygulanması Çin'de faydalı sonuçlar doğurmuştur. Çin'de, COVID-19'lu hastalar belirlenen mevcut hastanelerde hızlı bir şekilde izole edilmiş ve en çok etkilenen bölgelerde artan vaka sayısını yönetmek için hızla yeni hastaneler inşa edilmiştir.

Khafaie ve Rahim (2020), COVID-19 ile ilişkili vaka ölüm ve iyileşme oranlarını dikkate alarak uluslararası bir analiz yapmışlardır. 12-23 Mart tarihleri arasında toplam vaka sayısı $\geq 1,000$ olan ülkelerin dikkate alındığı çalışmalarının sonuçlarına göre İtalya'nın vaka ölüm oranı her iki zaman noktası için de incelenen tüm ülkelerin en yükseği çıkmıştır. Veriler aynı zamanda, İtalya'nın 12 Mart'ta vaka bildiren tek Avrupa ülkesi

olmasına rağmen, İspanya ve Fransa'nın 23 Mart'ta sırasıyla % 6,16 ve % 4,21 ile en yüksek vaka ölüm oranına sahip olduğunu göstermiştir.

Verelst, Kuylen ve Beutels (2020) yaptıkları çalışmada Avrupa sağlık sistemlerinin koronavirüs hastalığından dolayı aşırı baskı altında olduğunu belirterek, ülkeye özgü kümülatif COVID-19 ölümleri (yoğunluk yaklaşımı) ve aktif COVID-19 vakalarını (büyüklük yaklaşımı) sağlık sistemi kapasitesi ölçümleriyle (hastane yatakları, sağlık çalışanları ve sağlık harcamaları) ilişkilendirmişlerdir. 25 Mart 2020'de 11 Mart'ta İtalya'ya göre en yüksek baskıyı yaşayan ülkeler İtalya, İspanya, Hollanda ve Fransa olduğu görülmüştür. Yaptıkları analizler birçok Avrupa ülkesinin yakında mevcut sağlık kapasitesini aşabilecek sağlık baskısı ile karşı karşıya kalabileceğini göstermektedir. İspanya'daki sağlık baskısının zaten çok yüksek seviyelerde olduğunu belirttikleri çalışmalarında, Hollanda ve Fransa için, temel sağlık kapasitesi üzerindeki baskı 11 Mart'ta İtalya'nın yaşadığı baskıyı aştığını vurgulamışlardır.

Fernandes (2020) yaptığı çalışmada COVID-19 krizinin tüm dünyaya yayılmasının yanı sıra Suudi Arabistan ile Rusya arasında yaşanan petrol fiyatları savaşı ve seyahat yasaklarıyla birlikte ortaya çıkan olumsuz tablonun borsaları 1987'den bu yana en kötü günlerine götürdüğünü vurgulamıştır. Ancak, böyle bir ortamda sağlık riskinin (fiili mortalite ve enfeksiyon oranları) tamamen küresel ekonomik riskle ilişkili olduğunun söylenemeyeceğini belirtmektedir. Bununla birlikte, küresel bir durgunluk kaçınılmaz görünmekle beraber, düşüşün ne kadar derin ve uzun süreceği, COVID-19'un yayılmasını önlemek için alınan önlemlerin başarısına, KOBİ'lerin yaşadıkları likidite sorunlarının hafifletilmesine, mali sıkıntı altındaki ailelerin desteklenmesine ve çalışanların korunmasına yönelik hükümet politikalarının etkilerine bağlıdır. Fernandes (2020)'e göre bu aynı zamanda, şirketlerin nasıl tepki verdiklerine ve mevcut kilitlenmelerin ne kadar süreceğine de bağlıdır. Bu noktada, tedarik zincirleri de önemli bir başka noktadır. Ülkelerin Merkez bankalarının panik havasını sakinleştirmeye yönelik çeşitli eylemleri söz konusu olsa da Fernandes (2020), bu önlemlerin piyasaları sakinleştirmek veya panik satışlarının önünü kesmek için yeterli olmadığını belirtmektedir. Fernandes (2020)'e göre, aynı zamanda, salgın durgunluğunun ekonomik maliyetleri toplumda eşit olarak dağılmamıştır. Bu noktada, bu durgunluk döneminden en çok etkilenen sektörler bilinmekle beraber, önceki krizlere dayanarak, daha genç ve daha az eğitilmiş işçilerin işlerini kaybetme olasılıklarının maalesef daha yüksek olduğunu vurgulamaktadır.

Türkiye'de yapılmış çalışmalara bakıldığında, COVID-19 salgınının çok farklı alanlardaki etkisinin incelenmeye başlandığı görülmektedir. Yapılan çalışmalarda, örneğin Demir, Günaydın ve Demir (2020), Bahar ve Çelik (2020) turizm sektörünü, Macit ve Macit (2020), Akça (2020) havacılık sektörünü, Kayış (2020) konut ve çatılı işyeri kiralalarını, İbiş (2020) seyahat acenteleri üzerindeki etkilerini, Türkmen ve Özseri (2020) spor sektörünü dikkate almışlardır.

Türkiye'de yapılmış ve COVID-19 salgınının finansal etkilerini konu alan çalışmalara bakıldığında ise Zeren ve Hızarcı (2020)'nin koronavirüs salgınının borsalar üzerindeki olası etkilerini amaçladıkları çalışmalarında, yatırımcıların, pandemi döneminde borsa yatırımlarından kaçınmalarını ve kriz dönemlerinin güvenli limanı olan altın piyasalarına veya sanal para birimlerine yönelmelerini tavsiye ettikleri görülmektedir. Aynı zamanda riskten kaçınmak için yatırımcıların türev piyasalara ve Covid-19'un nispeten nadir görüldüğü ülkelerin hisse senedi piyasalarına yönelebileceklerini vurgulamaktadırlar.

Bir başka çalışmada Şenol ve Zeren (2020), COVID-19 salgınının küresel piyasalar üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Çalışmalarında MSCI, gelişmekte olan piyasalar, Avrupa ve G7 endeksleri küresel piyasaları temsil etmek için kullanılmıştır. COVID-19 göstergesi ise vaka ve ölüm sayısını içermektedir. Çalışmalarının sonuçları, kullanılan endekslerin tümünün COVID-19 salgını ile uzun vadeli bir ilişki içerisinde olduğunu göstermiştir.

Literatür genel olarak ele alındığında, pandemi süreci ile birlikte pandeminin hayatın çeşitli alanlarına etkisini konu alan çok sayıda çalışmanın yapılmaya başlandığı görülmektedir. Çalışmalar, özellikle tıp ve ekonomi alanlarında yoğunlaşmaktadır. Türkiye'de yapılan çalışmalarda da aynı durum göze çarpmaktadır. Ekonomi ve finansal açıdan değerlendirildiğinde pandemi sürecinin etkilerinin kısa ve uzun vadede olumsuz sonuçlanacağı bununla birlikte alınan yerinde ve zamanında önlemlerin bu olumsuz tablonun ne kadar süreceğini ve seyrini belirleyeceği görülmektedir.

3. Veri ve Yöntem

Çalışmada finansal veriler Ocak 2020-Nisan 2020 tarihleri arasında kapsamaktadır. COVID-19 verileri 10 Mayıs 2020 tarihi itibarıyla olup sağlık göstergeleri ise 2016-2018 yılları arası dönemi kapsamaktadır. Çalışmada, verilerine eksiksiz ulaşılabilen OECD ülkeleri ile Brezilya, Çin, Rusya, Endonezya ve Güney Afrika dikkate alınmıştır. Çalışmada kümeleme analizi yöntemlerinden hiyerarşik kümeleme analizi yöntemi kullanılmakla beraber K-Ortalamlar ve iki adımlı kümeleme analizi yöntemlerinden de çalışmanın çeşitli aşamalarında yararlanılmıştır. Küme sayısının belirlenmesinde Silhouette indeksi ve Akaike Bilgi Kriteri değerleri kullanılmıştır. Çalışmada, en uygun küme sayısının belirlenmesi aşamasında K-Ortalamlar ve iki adımlı kümeleme analizi yöntemlerinden yararlanılmıştır. Ayrıca oluşan kümelerin oluşmasında etkili değişkenlerin belirlenmesi amacıyla ANOVA analizi yapılmış ve tüm değişkenlerin ülkelerin kümelere ayrılmasında anlamlı olduğu görülmüştür. Tüm veriler, OECD, Dünya Sağlık Örgütü ve Dünya Bankası internet sitelerinden elde edilmiştir. Elde edilen veriler analizlerin daha etkin ve doğru sonuçlar verebilmesi amacıyla z skorlarına dönüştürülmüştür. Çalışmada kullanılan değişkenler; 1 milyon nüfus başına vaka, test ve ölüm sayıları, ülkelerin hisse senedi piyasası endeksi, tüketici fiyat endeksi, ekonomik beklenti indeksi ile tüketici güven indeksi değişimleri, bin kişi başına doktor ve hemşire sayıları ile ülkelerin kişi başına ABD Doları cinsinden sağlık harcamalarıdır.

3.1. Kümeleme Analizi ve Hiyerarşik Kümeleme Analizi

Veri madenciliği, tarihsel verilerden bilgi alınarak geleceğe ilişkin muhtemel sonuçların tahmin edilmesini sağlamaktadır. Kümeleme analizi ise önemli bir veri madenciliği yöntemidir. Kümeleme, üyeleri bir şekilde benzer olan grupları kümeler halinde düzenleme süreci olarak tanımlanabilir. Kümeleme analizi, genellikle insan müdahalesinin en az olduğu bir analiz sürecini ifade eder (Gan vd., 2007; Liu vd., 2010:124). Bu süreç, bir dizi dağınık ve düzensiz halde bulunan verinin çeşitli benzerlik ölçütlerine göre sınıflandırılması sürecidir. Kümeleme analizinde amaç, bir veri setinin farklı sınıflar veya gruplar içerip içermediğinin ve içeriyorsa bu grupların tespit edilmesinin sağlanmasıdır. Bu yapılırken; kümeyi oluşturan birimler, aralarındaki benzerliklere ve diğer kümelerdeki nesnelere olan farklı özelliklerine göre sınıflandırılır. Bu sınıflandırmanın diğer yöntemlerden farkı, kümelenemenin önceden tanımlanmış sınıflara dayanmasıdır (Hajizadeh ve Shahrabi, 2010:112). Kümeleme, verileri sınıflar veya kümeler halinde gruplandırırken, bu kümelemeyi, bir kümedeki nesnelere birbirleriyle karşılaştırıldığında yüksek benzerliğe sahip olacak şekilde fakat diğer kümelerdeki nesnelere aralarında daha büyük farklar olacak şekilde gerçekleştirir. Temel olarak kümeleme analizleri Hiyerarşik ve Bölümleme olmak üzere iki yöntemle gerçekleşir.

Veri madenciliğinde, hiyerarşik kümeleme, veri nesnelere küme ağacı içerisinde gruplanması şeklinde çalışır. Hiyerarşik bir kümeleme algoritmasının sonucu grafiksel olarak dendrogram adı verilen bir ağaç şeklinde görüntülenir. Bu ağaç, birleştirme işlemi ve ara kümeleri grafiksel olarak görüntüler. Bu grafik yapı, noktaların tek bir kümede nasıl birleştirilebileceğini gösterir. Hiyerarşik kümelemenin kalitesini artırmaya yardımcı olabilecek iki yaklaşım söz konusudur (Rani ve Rohil, 2013:1226):

- (1) Her bir hiyerarşik bölümeleme nesne bağlantılarının dikkatli bir analizinin yapılması veya
- (2) Hiyerarşik aglomerasyon algoritmasını kullanarak nesnelere mikro kümeler halinde gruplama ve daha sonra yinelemeli yer değiştirme gibi başka bir kümeleme yöntemi kullanarak mikro kümeler üzerinde makro kümeleme gerçekleştirmek.

Hiyerarşik kümeleme yöntemleri yığılmacı ve bölücü hiyerarşik kümeleme olarak sınıflandırılabilir. Bu sınıflandırma, hiyerarşik ayrışmanın aşağıdan yukarıya veya yukarıdan aşağıya doğru oluşturulmasına göre ortaya çıkmaktadır. Bu durum, her bir ara seviye, bir sonraki alt seviyeden iki kümeyi birleştirmek veya bir kümeyi bir sonraki daha yüksek seviyeden ayırmak şeklinde ifade edilebilir. Bu ikisi arasından en fazla tercih edilen, okunmasının ve yorumunun kolay olması nedeniyle, yığılmacı hiyerarşik yöntemdir (Kalaycı, 2009). Bu yöntemde, ilk etapta elde edilen gözlemler bir kümede toplanır ve daha sonra bu küme en fazla aykırı olan gözlemler kümeden uzaklaştırılarak diğer kümelerin oluşması sağlanır. Bölücü hiyerarşik yöntemde ise öncelikle araştırmacının ön bilgisine ve tecrübesine dayanılarak küme sayısı belirlenir. Sonra her kümenin belirli bir gözlemi çevresinde benzer gözlemler oluşturularak kümeler meydana getirilir (Kalaycı, 2009). Hiyerarşik kümeleme yöntemleri içerisinde genellikle Ward yöntemi en iyi sonuç veren yöntem olarak kabul görmektedir (Hands ve Everitt, 1987; Ferreira ve Hitchcock, 2009). Ward yöntemi, aglomeratif kümeleme yöntemleri arasında, klasik kareler toplamı kriterine dayalı olarak her ikili füzyonda grup içi dağılımı minimize ederek kümelerin oluşmasını sağlayan bir yöntemdir (Murtagh ve Legendre, 2014). Bu nedenle Ward yöntemi diğer hiyerarşik yöntemlerden daha karmaşık bir yapıya sahiptir. Bu yöntemde amaç nesnelere küme içerisine, nesnelere arasındaki varyans

minimum olacak şekilde yerleştirmektedir. Özetle bir kümenin ortasına düşen gözlemin, aynı kümenin içinde bulunan gözlemlerden ortalama uzaklığını esas alır (Aktaran: Tekin, 2018:405).

3.2.Bulgular

Çalışmada dünya ülkeleri öncelikle COVID-19 salgını göstergeleri bağlamında kümelendirilmiştir. Çizilen grafiklerde kırılma noktalarına denk gelen küme sayıları en uygun küme sayısı olarak belirlenmiştir. Buna göre 7 kümeli yapının en uygun küme sayısını verdiği karar verilmiştir. Bununla birlikte karşılaştırma yapılabilmesi amacıyla beşli ve üçlü küme kombinasyonlarına da yer verilmiştir. Sonuçlar Tablo 1’de görüldüğü gibidir. Kümeler incelendiğinde, kümeleri oluşturan ülkelerin kıtalararasında farklılaştıkları görülmektedir. Bununla birlikte salgınla erken aşamalarında karşı karşıya kalan ülkelerin çok daha sonra karşılaşan ülkelerle aynı kümelerde yer aldıkları dikkati çekmektedir (Küme 1). Salgının hızlı bir şekilde yayılım gösterdiği ancak son dönemde düşüş eğiliminin sürdüğü ve normalleşme adımlarının atılmaya başlandığı ülkelerden İtalya, İspanya, Fransa, İngiltere ve Belçika’nın ayrı kümelerde kümelendikleri görülmektedir. Bununla birlikte Avrupa’da en yoğun olarak görüldüğü İngiltere, İtalya, İrlanda ve Fransa ile Amerika kıtasında salgını en yoğun olarak yaşayan ABD aynı kümede yer almışlardır (Küme 5). İspanya ve Belçika 7 kümeli yapıda ayrı tek bir küme oluşturmuşlar ancak 3 kümeli yapıda salgının yoğun olarak hissedildiği diğer ülkelerle birleşerek tek bir küme oluşturmuşlardır. Dolayısıyla Avrupa ve Amerika kıtalarında en yüksek vaka sayılarına sahip ülkeler aynı kümeler altında yer almışlardır. Türkiye ise bir milyon kişi başına vaka ve ölüm oranlarının en düşük olduğu ülkelerle birlikte kümelendirilmiştir (Küme 4).

Tablo 1: COVID-19 Verileri Temelinde Kümeleme Analizi

ÜLKE	7 Kümeli Durum	5 Kümeli Durum	3 Kümeli Durum
Avusturalya	Küme 1	Küme 1	Küme 1
Yunanistan			
Macaristan			
Polonya			
Brezilya			
Çin			
Hindistan			
Endonezya			
G. Afrika			
Avusturya	Küme 2	Küme 2	Küme 2
Danimarka			
Estonya			
Almanya			
Portekiz			
Rusya	Küme 3	Küme 3	Küme 3
Belçika			
İspanya			
Çekya	Küme 4	Küme 2	Küme 2
Finlandiya			
Letonya			
Slovakya			
Slovenya			
Türkiye	Küme 5	Küme 4	Küme 3
Fransa			
İrlanda			
İtalya			
Birleşik Krallık (UK)			
Birleşik Devletler (US)			
Lüksemburg			
Hollanda	Küme 6	Küme 5	
İsveç	Küme 7	Küme 4	

Tablo 2’de ise analiz sonucu oluşan yedi kümeli yapıdaki kümelerin değişkenler bağlamında ortalamaları görülmektedir. Buna göre, 1 milyon kişi başına en yüksek vaka, test ve ölüm ortalamasına sahip küme beklenildiği gibi Küme 5’tir. Lüksemburg’un tek başına küme oluşturmasına neden olan değişken ortalamalarına bakıldığında bir milyon kişi başına vaka sayısının 6194 olduğu ve yine test sayısının oldukça yüksek olduğu dikkati

çekmektedir. Tablo 2’de, 7 kümeli durumda oluşan ve Türkiye’nin yer aldığı Küme 4 ortalamalarına bakıldığında, vaka sayısının Küme 1’den sonra en düşük olduğu ve yine bir milyon nüfus başına ölüm sayısının Küme 1’den sonra en az olduğu ülkelerin yer aldığı görülmektedir. Küme 4, test sayısı açısından ise en az testin yapıldığı ve içerisinde birden fazla ülkenin yer aldığı ikinci kümedir. Test ortalamasının en az olduğu ülkeler ise Küme 7’de yer almaktadır. Bir milyon kişi başına ölüm ortalamasının en az olduğu küme, Küme 1 iken en fazla olduğu küme, küme 3’tür.

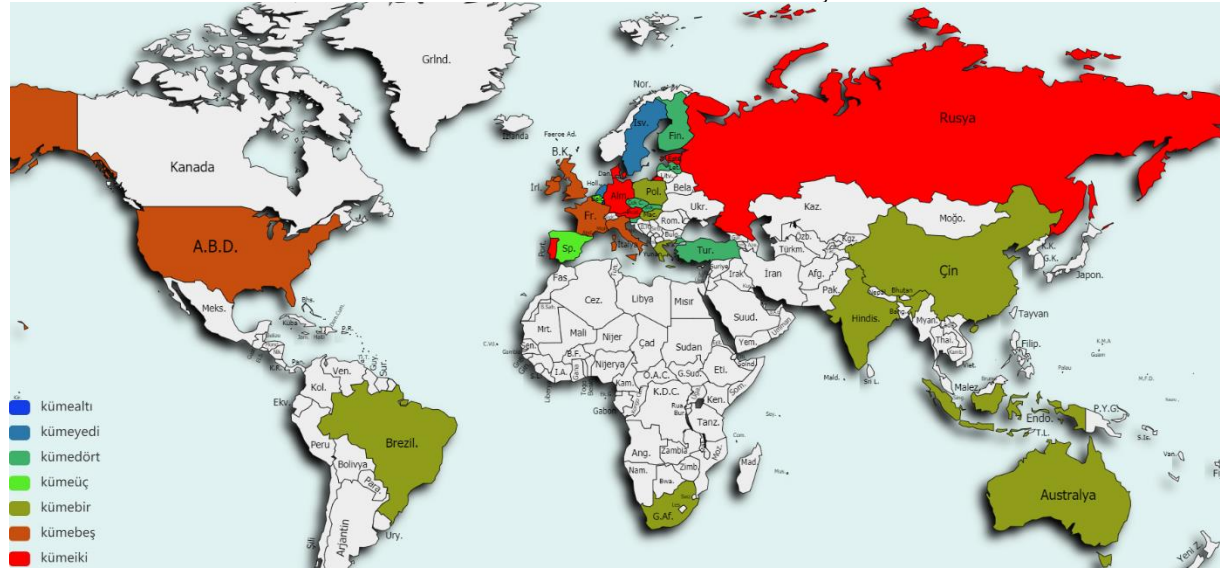
Tablo 2’de ayrıca Küme 3’ü oluşturan Belçika ve İspanya’nın bir milyon kişi başına en yüksek ölüm oranına sahip oldukları görülmektedir.

Tablo 2: Küme Ortalamaları 7 Kümeli Durum

<i>Küme</i>	<i>Vaka</i>	<i>Ölüm</i>	<i>Test</i>
Küme 1	285,625	17,5	5550,625
Küme 2	1837,5	69,667	42875,667
Küme 3	5100	656,5	50813,5
Küme 4	820,333	30,333	26413,333
Küme 5	2604,143	272,286	22670,571
Küme 6	6194	161	87005
Küme 7	2520	317,5	8080,5

Grafik 1’de ise 7 kümeli durumda oluşan kümelerin dünya haritası üzerindeki dağılımı görülmektedir. Burada amaç, oluşan kümelerin ülkelerin konumları açısından daha anlaşılır olmasını sağlamaktır. Grafikte kümeleri oluşturan ülkeler aynı renkte, kümeler arası ise farklı renklerde temsil edilmiştir.

Grafik 1: COVID-19 Verileri Temelinde Küme Oluşturan Ülkeler



Çalışmada ayrıca iyileşen hastaların sayılarının toplam vaka sayısına oranının da dikkate alındığı bir kümeleme analizi daha gerçekleştirilmiştir. Hollanda ve İngiltere’nin iyileşen hasta sayısı verilerine ulaşamadığından diğer analizlerden farklı olarak bu analizde bu iki ülke dışarıda bırakılmıştır. Tablo 3’te vaka, ölüm, test ve iyileşen hasta oranına (vaka sayısına oranı) göre yapılan analizin sonuçları görülmektedir. Tabloya göre Lüksemburg tek başına küme oluşturmuştur. Bunun sebebi bir milyon kişi başına vaka test sayılarının Lüksemburg’un nüfusu dikkate alındığında oldukça yüksek çıkmasıdır.

Küme 3 salgının en hızlı yayıldığı Avrupa ülkelerini kapsamaktadır. Türkiye ise Küme 2’de Baltık ülkeleri ile Orta Avrupa ülkeleri ile birlikte yer almaktadır. Salgının yayılımının hızlı olduğu bir diğer ülke olan ABD ise Küme 5’te Fransa ve İsveç ile birlikte yer almıştır. Genel olarak değerlendirildiğinde, iyileşen vaka sayılarının dikkate alındığı durumunda küme yapıları farklılaşmıştır.

Tablo 3: İyileşen Hasta Sayısının Dikkate Alınması Durumunda Oluşan Kümeler

Ülkeler	7 Kümeli Durum	5 Kümeli Durum	3 Kümeli Durum
Avusturalya	Küme 1	Küme 1	Küme 1
Çin			
Avusturya	Küme 2		
Çekya			
Danimarka			
Estonya			
Finlandiya			
Almanya			
Letonya			
Slovakya			
Türkiye			
Belçika	Küme 3	Küme 2	Küme 2
İrlanda			
İtalya			
İspanya			
Brezilya	Küme 4	Küme 3	Küme 3
Yunanistan			
Macaristan			
Hindistan			
Polonya			
G. Afrika			
Fransa	Küme 5	Küme 4	
İsveç			
US			
Lüksemburg	Küme 6	Küme 5	Küme 2
Portekiz	Küme 7	Küme 4	Küme 3
Rusya			
Slovenya			

Türkiye Tablo 4'te verilen vaka sayısına göre iyileşen hasta oranının en yüksek olduğu ülkelerden biridir (Küme 2 ortalamalarına göre). Küme 2'de yer alan ülkelerde ortalama iyileşen vaka oranı yaklaşık %72,5'tir. En yüksek oran ise %92,96 ile Lüksemburg'dan sonra (Küme 6), % 92,22 ile Çin ve Avustralya'dadır (Küme 1). Sonuçlar, Avrupa'da ve Amerika'da salgının en hızlı yayıldığı ülkeler bazında ele alındığında, Küme 5 ve Küme 3'ün karşılaştırılması gerekmektedir. Bu bağlamda Tablo 4'e göre vaka sayısına oranla iyileşen hasta sayısı ortalaması Küme 5'te yer alan ülkelerde oldukça düşükken Küme 3'te nispeten yüksektir.

Tablo 4: İyileşen Hasta Sayısının Dikkate Alınması Durumunda Oluşan Kümeler

Kümeler	Vaka	Ölüm	Test	İyileşen
Küme 1	165	3,5	1728,5	0,92225
Küme 2	1235,889	47,55556	33079	0,725078
Küme 3	4620,5	527,25	46676	0,63055
Küme 4	325,8333	22,16667	6824,667	0,275583
Küme 5	3114,333	321,3333	20953,33	0,239967
Küme 6	6194	161	87005	,9296
Küme 7	1608	57,33333	39341	0,169167

Sonuçlar Türkiye'nin de yer aldığı Küme 2 açısından değerlendirildiğinde ise Tablo 5'te yer alan detaylı sonuçların incelenmesi gerekmektedir. Tabloya göre vaka sayısının en yüksek olduğu ülke olan Almanya aynı zamanda iyileşen hasta sayısı oranında da ilk sıralardadır. En yüksek iyileşen vaka sayısı oranı ise Avusturya'dadır. Türkiye ise %71,07 gibi yine yüksek bir orana sahiptir.

Tablo 5: Küme 2 Ülkeleri ve Göstergeler

<i>Ülkeler</i>	<i>Vaka</i>	<i>Ölüm</i>	<i>Test</i>	<i>İyileşen</i>
Avusturya	1762	69	35143	0,8971
Çekya	756	26	28247	0,6112
Danimarka	1782	91	53345	0,8219
Estonya	1311	45	47773	0,5171
Finlandiya	1076	48	21929	0,6997
Almanya	2045	90	32891	0,8633
Letonya	498	10	40607	0,6518
Slovakya	267	5	21954	0,7529
Türkiye	1626	44	15822	0,7107
Ortalama	1235,889	47,55556	33079	0,725078

Çalışmanın sonraki aşamasında aynı ülkeler finansal göstergeleri bağlamında kümeleme analizine tabi tutulmuşlardır. Finansal göstergeler; Ocak 2020 ile Nisan 2020 tarihleri arasında ülkelerin hisse senedi piyasası endeksi, tüketici fiyat endeksi, ekonomik beklenti endeksi ile tüketici güven endeksi değişimlerinden oluşmaktadır. Yapılan analizin sonuçları Tablo 6'da görüldüğü gibidir. Tabloya göre ülkeler; coğrafi dağılımları açısından küme içi heterojenlik sergiledikleri görülmektedir. Bununla birlikte Letonya, Portekiz, Çin, Güney Afrika ve Brezilya'nın tek başlarına küme oluşturdukları görülmektedir. Türkiye Küme 1'de diğer Avrupa ülkeleri ve Hindistan ile birlikte yer almaktadır. Beş kümeli duruma bakıldığında ise yedi kümeli durumdaki Küme 1 ve Küme 3'ün birleşerek Küme 1'i oluşturdukları görülmektedir. Buradan Çin, Danimarka ve Slovakya'nın en benzer oldukları ülkelerin yedi kümeli durumda küme 1'de yer alan ülkeler olduğunu belirtebiliriz. Ayrıca Brezilya ve Güney Afrika yedili küme yapısında tek başlarına küme oluştururken 3'lü ve 5'li küme yapılarında birleşerek tek bir küme oluşturmuşlardır. Buradan bu iki ülkenin birbirlerine en benzer ve diğer ülkelerden oldukça farklı finansal göstergelere sahip olduklarını çıkartabiliriz. Letonya ise yedi ve beşli küme yapılarında tek başına küme oluşturmasına karşın üçlü küme yapısında genel olarak diğer Baltık ülkelerini barındıran Küme 3'e dahil olmuştur.

Finansal göstergeler temelinde oluşan kümeler genel olarak değerlendirildiğinde, COVID-19 salgınının ülkelerin temel finansal göstergelerini genel olarak benzer şekilde etkilediğini söyleyebiliriz. Biraz daha detaylı değerlendirme yapılabilmesi için küme ortalamalarına bakılması gerekmektedir.

Tablo 6: Finansal Göstergeler Temelinde Kümeleme Analizi

ÜLKE	7 Kümeli Durum	5 Kümeli Durum	3 Kümeli Durum
Avusturalya	Küme 1	Küme 1	Küme 1
Avusturya			
Belçika			
Çekya			
Fransa			
Almanya			
Yunanistan			
Macaristan			
Hindistan			
İtalya			
Hollanda			
Polonya			
İspanya			
İsveç			
Türkiye			

UK			
Brezilya	Küme 2	Küme 2	Küme 2
Çin	Küme 3	Küme 1	Küme 1
Danimarka			
Slovakya			
Estonya	Küme 4	Küme 3	Küme 3
Finlandiya			
İrlanda			
Lüksemburg			
Slovenya			
US			
Letonya	Küme 5	Küme 4	
Portekiz	Küme 6	Küme 5	
G. Afrika	Küme 7	Küme 2	Küme 2

Tablo 7’de yedi kümeli yapının küme ortalamaları yer almaktadır. Tabloda negatif değerler ilgili finansal oranda analiz pandemi döneminde gerçekleşen düşüşü pozitif değerler ise yükselişi ifade etmektedir. Oluşan kümeler küme ortalamaları bağlamında değerlendirildiğinde en az düşüşün yaşandığı hisse senedi piyasasının Letonya’da olduğu görülmektedir. Diğer küme ortalamaları ile karşılaştırıldığında Letonya’yı tek başına küme olmaya yönlendiren göstergenin borsa endeksindeki cüzi azalış olduğunu görmekteyiz. Aynı dönemde hisse senedi piyasası endeksinde en yüksek düşüşün yaşandığı ülke ise tek başına küme 6’yı oluşturan Portekiz’dir. Portekiz’de PSI 20 endeksi Şubat 2020 sonlarında 5500 seviyelerinden 19 Mart tarihinde 3500 seviyelerine gerilemiş daha sonra toparlanarak Mayıs ayında 4200 seviyelerine kadar yükselmiştir. Tüketici fiyat endeksi değişiminin en yüksek olduğu ülke ise Brezilya’dır. 2010 yılının baz yıl olarak alındığı “OECD göreceli tüketici fiyat endeksi” verilerine göre Brezilya’da Ocak-Nisan 2020 döneminde tüketici fiyat endeksi değerinde %19’luk bir düşüş gerçekleşmiştir. Brezilya’yı %18’lik düşüş ile tek başına Küme 7’yi oluşturan Güney Afrika izlemektedir. Tüketici güven endeksi bağlamında bir değerlendirme yapıldığında ise en yüksek düşük %7 ile Letonya’da gerçekleşmiştir. Tüketici güvenindeki düşüşün en az olduğu ülke ise G. Afrika’dır. Türkiye’nin yer aldığı küme 1’de ise tüketici güveni %1,53 oranında azalmış görünmektedir.

Tablo 7: Finansal Göstergeler Temelinde Oluşan Kümelerin Ortalamaları

<i>Küme</i>	<i>Borsa Endeksi</i>	<i>Tüketici Fiyat Endeksi</i>	<i>Tüketici Güven Endeksi</i>
Küme 1	-0,2426	-0,0113	-0,0153
Küme 2	-0,33	-0,19	-0,04
Küme 3	-0,0733	0,0233	-0,02
Küme 4	-0,2333	0,03	-0,0366
Küme 5	-0,05	0,06	-0,07
Küme 6	-0,65	0,02	-0,03
Küme 7	-0,16	-0,18	-0,0018

Tablo 8’de ise Türkiye’nin yer aldığı Küme 1’in finansal göstergelerine ilişkin daha detaylı gösterimi yer almaktadır. Tabloya göre Küme 1 içerisinde borsa endeksinin en fazla düştüğü ülke Yunanistan olmuştur. Aynı dönemde Yunanistan’da tüketici fiyat endeksi ise %3 artmış ve tüketici güven endeksi %2 düşmüştür. Borsa endeksleri Avusturya’da %30, Fransa ve İtalya’da %26, İspanya’da ise %17 oranında düşmüştür. Türkiye’ye bakıldığında ise borsa endeksinde Ocak 2020- Nisan 2020 döneminde %24’lük bir düşüş yaşandığı görülmektedir. Aynı dönemde OECD verilerine göre tüketici fiyat endeksi ve güven endeksi yaklaşık %2 azalmıştır.

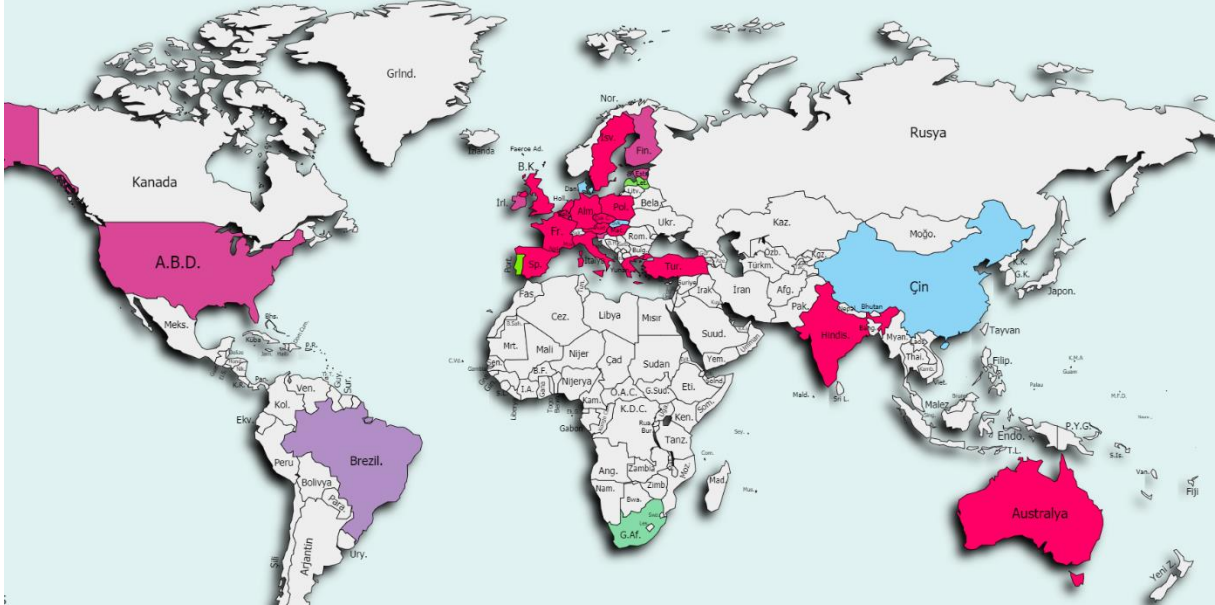
Tablo 8: Küme 1 Ülkeleri Ortalama Değerleri

<i>Ülkeler</i>	<i>Borsa Endeksi</i>	<i>Tüketici Fiyat Endeksi</i>	<i>Tüketici Güven Endeksi</i>
Avusturalya	-0,23	-0,06	-0,02
Avusturya	-0,3	0,01	-0,02
Belçika	-0,21	0,01	-0,01

Çekya	-0,26	-0,06	-0,02
Fransa	-0,26	0,01	-0,01
Almanya	-0,22	0,02	-0,02
Yunanistan	-0,35	0,03	-0,02
Macaristan	-0,26	-0,04	-0,02
Hindistan	-0,26	-0,03	0
İtalya	-0,26	0,01	-0,01
Hollanda	-0,19	0,03	-0,01
Polonya	-0,24	-0,04	-0,03
İspanya	-0,17	-0,02	-0,01
İsveç	-0,19	-0,02	-0,01
Türkiye	-0,24	-0,02	-0,02
ORT	-0,24267	-0,01133	-0,01533

Grafik 2’de ise kümeleri oluşturan ülkelerin harita üzerindeki dağılımları görülmektedir. Buna göre kırmızı renk olan ülkeler Küme 1’i temsil etmekte, bordo renk küme 4’ü, mavi renk ise Küme 3’ü oluşturan ülkeleri temsil etmektedir.

Grafik 2: Finansal Göstergeler Temelinde Oluşan Kümeleri Oluşturan Ülkeler



Çalışmada sonraki aşamasında ülkeler 3 temel sağlık sektörü göstergesine dayalı olarak kümelendi. OECD’den elde edilen analizde kullanılan veriler; ülkelerin kişi başına ABD doları cinsinden sağlık harcamaları, 1000 kişi başına doktor ve hemşire sayılarıdır. Tablo 9’da analiz sonuçları yer almaktadır. Analiz sonuçları en uygun küme sayısının 4 olduğunu göstermiştir. Oluşan kümelere bakıldığında farklı kıtalardan ülkelerin aynı kümelere yer aldıkları görülmektedir. Aynı zamanda Küme 3 ve Küme 1’in ülkelerin insani gelişim endekslerine göre en gelişmiş ülkeleri barındırdıkları görülmektedir. Oluşan kümelere bakıldığında genel olarak ülkelerin sosyo-ekonomik gelişmişlik düzeylerine göre kümelendikleri görülmektedir. Küme 3’te yer alan ülkeler aynı zamanda Birleşmiş Milletler’in 2019 yılı Gelişmişlik Raporu’nda en gelişmiş ülkeler sıralamasında genel olarak ilk 10’da yer alan ülkelerdir (BM, 2019:316). Küme 1 ve Küme 2 ise Küme 3’de yer alan ülkelere göre en gelişmiş ülkeleri kapsamaktadır. Türkiye ise Küme 4’te gelişmekte olan ülkeler ile birlikte kümelendi. Bu sonuçların detaylı değerlendirilmesi için küme ortalamalarına da bakmak gerekmektedir.

Tablo 9: Sağlık Göstergeleri Açısından Oluşan Kümeler

Ülke	Kümeler
Avustralya	Küme 1
Belçika	
Kanada	

Fransa	
İrlanda	
Japonya	
Lüksemburg	
Yeni Zelanda	
UK	
Slovenya	
Avusturya	Küme 2
Macaristan	
İtalya	
Güney Kore	
Polonya	
Slovakya	
İspanya	
Estonya	
İsrail	
Rusya	
Letonya	
Litvanya	Küme 3
Danimarka	
Almanya	
İzlanda	
Norveç	
İsviçre	
İsveç	
USA	Küme 4
Meksika	
Türkiye	
Çin	
Hindistan	
Kolombiya	

Tablo 10’da, oluşan dört kümeli duruma ilişkin küme ortalamaları yer almaktadır. Tabloya göre en yüksek ortalamalara sahip ülkelerin belirtildiği gibi Küme 3’te yer aldıkları görülmektedir. Küme 3’ü küme 1 ve küme 2 izlemektedir. Ortalamalara daha detaylı bakıldığında Küme 2’de bin kişi başına düşen doktor sayısı ortalamasının Küme 1’den daha yüksek olduğu görülmektedir. Buna karşın Küme 3 her değişken için en yüksek ortalamalara sahiptir. Türkiye’nin de yer aldığı Küme 4’te ise sağlık sistemi göstergeleri ortalamaları diğer kümelere nazaran daha düşüktür.

Tablo 10: Sağlık Göstergeleri Açısından Oluşan Küme Ortalamaları

<i>Küme</i>	<i>Hemşire</i>	<i>Doktor</i>	<i>Sağlık Harcaması</i>
Küme 1	10,622	3,076	4549,129
Küme 2	6,2408	3,5775	2701,6383
Küme 3	13,56	4,0057	6453,0086
Küme 4	1,7383	1,545	703,5816

Türkiye’nin yer aldığı küme 4 ortalamalarına daha detaylı bakıldığında ise Tablo 11’de görülen sonuçlar ortaya çıkmaktadır. Tabloya göre Türkiye kişi başına sağlık harcaması açısından ilk sırada gelmektedir. Buna karşın bin kişi başına hekim sayısı açısından dördüncü hemşire sayısı bakımından ise üçüncü sıradadır.

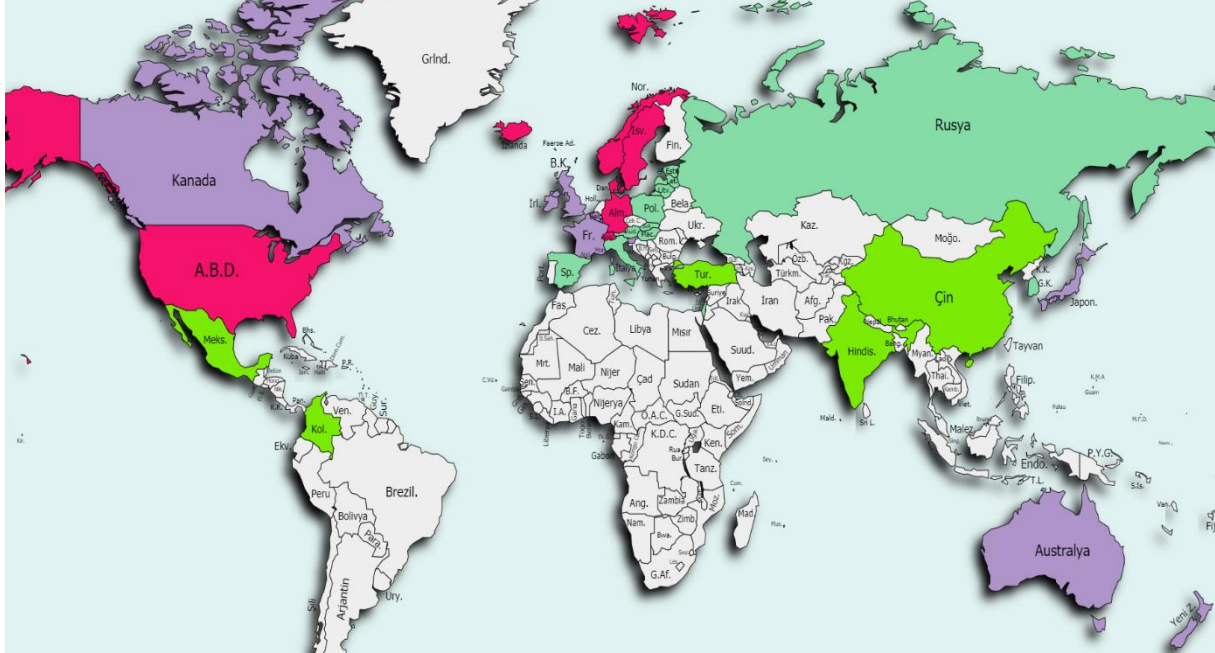
Tablo 11: Sağlık Göstergeleri Açısından Oluşan Kümelerin Ortalamaları

<i>Ülkeler</i>	<i>Hemşire</i>	<i>Doktor</i>	<i>Sağlık Harcaması</i>
Meksika	2,9	2,43	1137,96
Türkiye	2,07	1,87	1226,59
Çin	2,7	2,01	688
Hindistan	1,5	0,78	208,77

Kolombiya	1,26	2,18	960,17
ORT	1,7383	1,545	703,5816

Grafik 3'te ise kümeleri oluşturan ülkelerin harita üzerindeki dağılımları görülmektedir. Buna göre kırmızı renk olan ülkeler Küme 3'ü, mor renk Küme 1'i, mat yeşil Küme 2'yi ve parlak yeşil Küme 4'ü oluşturan ülkeleri göstermektedir.

Grafik 3: Sağlık Göstergeleri Temelinde Oluşan Kümeleri Oluşturan Ülkeler



Sağlık göstergeleri temelinde oluşan kümeler COVID-19 göstergeleri temelinde oluşan kümelerle karşılaştırıldığında ise genel olarak sağlık göstergeleri ortalamaları yüksek olan kümelere yer alan ülkelerde ölüm oranının düşük olduğu ve test sayısının yüksek olduğu görülmüştür. Ayrıca iyileşen hasta sayısı da yine sağlık göstergeleri ortalamaları yüksek olan ülkelerde daha yüksektir. Kısacası salgına nispeten daha hazırlıklı olan ülkeler daha etkin mücadele edebilmektedirler.

4.Sonuç ve Değerlendirme

Bu çalışmada güncel ve ilgi çeken bir konu olması bağlamında COVID-19 salgınının gündemde en fazla yer alan konular bağlamında ülkeler arasındaki etkilerinin benzerlikleri ve farklılıkları üzerinde durulmuştur. Çalışmada üç farklı veri seti üzerinden verilerine eksiksiz ulaşılabilen ülkeler bağlamında dört ayrı kümeleme analizi gerçekleştirilmiştir. Çalışmanın sonuçları ülkelerin COVID-19 salgını ile mücadelede sahip oldukları dinamiklere göre farklı konumlandıkları görülmüştür. Özellikle belirli ülkelerde yakalanan başarı ve bazı ülkelerin daha derinden hissetmesi oluşan kümelere de kendini göstermiştir. Ayrıca finansal ve ekonomik göstergeler temelinde de salgınla daha etkin mücadele edilen ülkelerde nispeten daha sınırlı bir olumsuz etkilenmenin sözü konusu olduğu görülmüştür. Dahası sağlık göstergeleri ülkelerin salgında mücadeleye hazırlıklı olmaları bakımından önemlidir. Bu bağlamda yapılan analizlerde ülkelerin çeşitli sağlık göstergelerine göre kümelenebilirliği sağlanmış ve oluşan kümeler genel olarak ülkelerin insani gelişmişlik sıralamalarına uygun olarak şekillenmiştir.

Çalışmanın sonuçlarına göre, COVID-19 salgını göstergeleri bağlamında en az vaka ve ölüm sayısının görüldüğü ülkelerin Avustralya, Yunanistan, Macaristan, Polonya, Brezilya, Çin, Hindistan, Endonezya ve G. Afrika olduğu görülmektedir. Bununla birlikte bir milyon kişi başına en yüksek test ortalamasına sahip ülkeler Avusturya, Danimarka, Estonya, Almanya, Portekiz, Rusya, Belçika ve İspanya'dır. Türkiye, bir milyon kişi başına ölüm oranının en az olduğu ülkelere biridir. Türkiye'de aynı zamanda iyileşen hasta sayısı oranının em yüksek olduğu ülkelere biridir. İyileşen hasta sayısı oranının en yüksek olduğu ülkelere ise Avusturya, Çin, Lüksemburg, Almanya ve Avusturya'dır. Finansal göstergeler bakımından ise Borsa endeksinin en fazla düştüğü ülkelere Portekiz (-%65) Brezilya (-%24) olmuştur. Türkiye'nin yer aldığı Küme 1 içerisinde borsa endeksinin en fazla düştüğü ülke %35 ile Yunanistan olmuştur. Aynı dönemde Yunanistan'da tüketici fiyat endeksi ise %3 artmış ve tüketici güven endeksi %2 düşmüştür. Borsa endeksleri, Yunanistan'dan sonra en fazla düşüşün yaşandığı ülke

olan Avusturya'da %30, Fransa ve İtalya'da %26, İspanya'da ise %17 oranında düşmüştür. Türkiye'ye bakıldığında ise borsa endeksinde Ocak 2020- Nisan 2020 döneminde %24'lük bir düşüş yaşandığı görülmektedir. Aynı dönemde OECD verilerine göre tüketici fiyat endeksi ve güven endeksi yaklaşık %2 azalmıştır. Çalışmada ayrıca ülkeler temel sağlık göstergeleri bağlamında da kümelemeye tabi tutulmuştur. Buna göre bin kişi başına doktor ve hemşire sayıları ve kişi başı sağlık harcamaları dikkate alındığında birlikte kümelenen Danimarka, Almanya, İzlanda, Norveç, İsviçre, İsveç ve ABD'nin aynı zamanda gelişmişlik sıralamalarında üst sıralarda yer aldıkları görülmüştür. Bu ülkelerin çoğunda, aynı zamanda, COVID-19 salgınının yayılmasının önlenmesinin ve tedavisinin etkin bir şekilde gerçekleştiği görülmektedir. Türkiye ise Meksika, Çin, Hindistan ve Kolombiya gibi gelişmekte olan ülkeler arasında sağlık harcamasında ilk sırada yer alırken hemşire sayısında üçüncü, doktor sayısında ise dördüncü sırada yer almıştır.

Özetle bu çalışmada OECD ve diğer bazı ülkelerin, COVID-19 salgınının insan sağlığına etkilerinin yanı sıra finansal ve ekonomik göstergelere etkileri ve ülkelerin sağlık sistemlerinin gücünü gösteren temel değişkenler bağlamında birbirleriyle benzer ve farklı yönleri ortaya konulmaya çalışılmıştır. Çalışma sonucunda, salgının her kıtadan her ülkeyi önemli derecede etkisi altına aldığı, buna karşın bazı ülkelerin gösterdikleri refleksin etkisinin salgının yayılımını ve aynı zamanda etkin tedavi yöntemleri ve sağlık sistemlerinin güçlü yapısı ile ölüm sayılarının artmasını engelleyerek daha başarılı bir süreç izledikleri görülmektedir. Bunun bir sonucu olarak özellikle bu ülkelerde, salgının, ülkenin bazı ekonomik ve finansal göstergelerine etkisinin de sınırlı olduğunu söyleyebiliriz. Özellikle Çin, Danimarka ve Slovakya'nın finansal göstergeler temelinde oluşturdukları Küme 3'ün borsa endeksi ortalamasına bakıldığında %7 düştüğü ve en az düşüşün yaşandığı ve birden fazla ülkenin yer aldığı küme olduğu dikkati çekmektedir. Çin, Danimarka ve Slovakya aynı zamanda en yüksek iyileşen vaka oranına ve en düşük ölüm oranına sahip ülkeler arasında olmaları nedeniyle dikkati çekmektedirler.

Bu çalışma ile Türkiye ve çeşitli kriterlere göre sınıflandırılan diğer ülkelerin karşılaştırması yapılarak karar almaya ve politika üretmeye yardımcı sonuçlar üretilmesi ve genel tablonun dünya ile karşılaştırmalı olarak daha net görülmesi amaçlanmıştır. Bu çalışmanın sonuçları, karar alıcı ve politika yapıcı mercilerde görev alan yetkililer için pandemi süreci ile ilgili özet niteliğinde sonuçlar ortaya koymaktadır.

Çalışmada, OECD ülkeleri dikkate alınmakla birlikte verilerine ulaşılamayan ülkeler çalışma kapsamı dışında bırakılmıştır. Çalışma, pandemi süreci devam ederken yapılmış olduğundan sonraki çalışmalarda söz konusu eksik veriler nedeniyle dikkate alınamayan ülkelerin de dahil edildiği daha kapsamlı çalışmalar yapılabilir. Ayrıca ülke sayısı artırılıp, ekonomik ve finansal göstergeler çeşitlendirilerek birbirlerine en benzer ve farklı ülkeler ve kümeler daha detaylı incelenebilir.

Kaynakça

BAHAR, O., & İLAL, N. Ç. (2020), Coronavirüsün (Covid-19) turizm sektörü üzerindeki ekonomik etkileri. *International Journal of Social Sciences and Education Research*, 6(1), 108-122.

BARUA, S. (2020). Understanding Coronanomics: The economic implications of the coronavirus (COVID-19) pandemic. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10/ggq92n>.

BİRLEŞMİŞ MİLLETLER (2019), Human Development Report 2019 <http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr2019.pdf>, Erişim Tarihi: 11.05.2020

CHEN, L., & Hong, J. (2020). Coronavirus hits Çin's workers as businesses say they can't pay wages now. *Fortune*. Accessed 31 March 2020, from <https://fortune.com/2020/02/19/coronavirus-Çin-workers-businesses-pay-wages/>

DEMİR, M., Günaydın, Y., & Demir, Ş. Ş. (2015). Koronavirüs (Covid-19) salgınının Türkiye'de turizm üzerindeki öncülleri, etkileri ve sonuçlarının değerlendirilmesi. *International Journal of Social Sciences and Education Research*, 6(1), 80-107.

FERNANDES, N. (2020). Economic effects of coronavirus outbreak (COVID-19) on the world economy. *Available at SSRN 3557504*.

FERREIRA, L. & Hitchcock, D. B. (2009). A Comparison Of Hierarchical Methods For Cluster Functional Data. *Communications In Statistics-Simulation And Computation*, 38(9), Pp.1925-1949.

GAN, G., Ma, C. ve Wu, J. (2007). *Data Cluster Theory, Algorithms And Applications* (Asa-Siam Series On Statistics And Applied Probability), Canada:SIAM Society for Industrial and Applied Mathematics Publishing

- HAIJZADEH, E., Ardakani, H. D., ve Shahrabi, J. (2010). Application of data mining techniques in stock markets: A survey. *Journal of Economics and International Finance*, 2(7), 109.
- HANDS, S, Everitt, B (1987). A Monte Carlo Study Of The Recovery Of Cluster Structure İn Binary Data By Hierarchical Cluster Techniques. *Multivar. Behav. Res.* 22, Pp. 235-243.
- HOPMAN, J., Allegranzi, B., & Mehtar, S. (2020). Managing COVID-19 in low-and middle-income countries. *Jama*.
- İBİŞ, S. (2020), Covid-19 Salgınının Seyahat Acentaları Üzerine Etkisi, *Safran Kültür ve Turizm Araştırmaları Dergisi*, 3(1): 85-98
- KALAYCI, Ş. (2009), SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri, 4. Baskı, Ankara: Asil Yayın Dağıtım.
- KAYIŞ, F. (2020), Koronavirüs (Covid-19) Salgınının Konut Ve Çatılı İşyerleri Kiralarına Etkileri Üzerine Düşünceler. *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 7(4), 65-84.
- KHAFAIE, M. A., & Rahim, F. (2020). Cross-country comparison of case fatality rates of COVID-19/SARS-COV-2. *Osong Public Health and Research Perspectives*, 11(2), 74.
- LIU, R., Cai, H. ve Luo, C. (2012). Cluster Analysis of Stocks of CSI 300 Index Based on Manifold Learning. *Journal of Intelligent Learning Systems and Applications*, 4, 120-126.
- MACİT, A., & Macit, D. Türk Sivil Havacılık Sektöründe Covid-19 Pandemisinin Yönetimi. *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 7(4), 100-116.
- AKCA, M. (2020), Covid-19'un Havacılık Sektörüne Etkisi. *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 7(4), 45-64.
- MURTAGH, F. & Legendre, P. (2014). Ward's Hierarchical Agglomerative Cluster Method: Which Algorithms Implement Ward's Criterion?. *Journal Of Classification*, 31(3), Pp. 274-295.
- RANI, Y., & Rohil, H. (2013). A study of hierarchical clustering algorithm. *ter S & on Te SIT-2*, 113.
- ŞENOL, A. P. D. Z., & Zeren, F. (2020), Coronavirus (Covid-19) And Stock Markets: The Effects Of The Pandemic On The Global Economy. *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 7(4), 1-16.
- TEKİN, B. (2018). Ward, K-Ortalamalar Ve İki Adımlı Kümeleme Analizi Yöntemleri İle Finansal Göstergeler Temelinde Hisse Senedi Tercihi. *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 21(40), 401-436.
- TÜRKMEN, M., & Özseri (2020), A. Covid-19 Salgını ve Spor Sektörüne Etkileri. *International Journal of Sport Culture and Science*, 8(2).
- VERELST, F., Kuylen, E., & Beutels, P. (2020). Indications for healthcare surge capacity in European countries facing an exponential increase in coronavirus disease (COVID-19) cases, March 2020. *Eurosurveillance*, 25(13), 2000323.
- ZEREN, F., & Hızarcı, A. (2020). The Impact of COVID-19 Coronavirus on Stock Markets: Evidence from Selected Countries. *Muhasebe ve Finans İncelemeleri Dergisi*, 3(1), 78-84.

FİNANSAL RAPORLAMA STANDARTLARINA UYGUN HESAP PLANI TASLAĞI'NDAKİ HİZMET ÜRETİM MALİYETİ HESAPLARININ İNCELENMESİ VE TEKDÜZEN HESAP PLANI İLE KARŞILAŞTIRILMASI

INVESTIGATION OF SERVICE PRODUCTION COST ACCOUNTS IN THE DRAFT ACCOUNT PLAN IN ACCORDANCE WITH THE FINANCIAL REPORTING STANDARDS AND COMPARISON WITH THE UNIFORM CHART OF ACCOUNTS

Gürbüz GÖKÇEN¹
Başak ATAMAN²

Öz

Kamu Gözetimi Muhasebe ve Denetim Standartları Kurulu, 25 Aralık 2018 tarihindeki duyurusu ile bilanço usulüne göre defter tutan teşebbüs ve işletmelerin finansal durumu ve faaliyet sonuçlarını sağlıklı ve güvenilir bir biçimde geçerli finansal raporlama çerçevesine göre izlemesini ve finansal tablolarını geçerli finansal raporlama çerçevesine uygun olarak hazırlamasını sağlayan bir muhasebe sistemi kurmasında esas alabilecekleri Finansal Raporlama Standartlarına Uygun Hesap Planı oluşturmayı amaçlayan taslak hesap planı yayınlamıştır. Bu hesap planı taslağı ile Hizmet Üretim İşletmelerinin maliyetlerinin izlenmesinde Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliğı Tekdüzen Hesap Planı'ndaki hizmet üretim hesaplarında önemli değişikler yapılmıştır. Çalışmamızda, KGK tarafından oluşturulan Finansal Raporlama Standartlarına Uygun Hesap Planı Taslağı'ndaki Hizmet Üretim Maliyeti hesapları incelenmiş, Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliğı'ndeki Tekdüzen Hesap Planı'ndaki Hizmet Üretim Maliyeti hesapları ile karşılaştırılmış ve uygulamalara yer verilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Finansal Raporlama Standartları (FRS), Hizmet, Üretim, Maliyet.

Jel Kodları: M40, M41, M42

Abstract

The Public Oversight Accounting and Auditing Standards Authority (Board), with its announcement on December 25, 2018, enables the enterprises and businesses that keep books in accordance with the balance sheet method to monitor their financial status and operating results in a right and reliable manner and prepare their financial statements in accordance with the financial reporting framework, has published a draft accounting plan, which aims to create an Accounting Plan that complies with the Financial Reporting Standards that they can base on establishing an accounting system. Significant changes have been made in accounts of services production in the draft account plan in accordance with the Financial Reporting Standards. In our study, the Service Production Cost Accounts in the Draft Account Plan in accordance with the Financial Reporting Standards created by KGK, were examined, compared with the Service Production Cost Accounts in the Uniform Chart Of Accounts and applications were included.

Keywords: Financial Reporting Standards (FRS), Services, Production, Costs.

Jel Codes: M40, M41, M42

¹ Prof. Dr. Marmara Üniversitesi, İşletme Fakültesi, gokcen@marmara.edu.tr, orcid: 0000-0001-9854-8522

² Prof. Dr. Marmara Üniversitesi, İşletme Fakültesi, bataman@marmara.edu.tr, orcid: 0000-0003-2065-6800

1. Giriş

Kamu Gözetimi Muhasebe ve Denetim Standartları Kurulu, 25 Aralık 2018 tarihindeki duyurusu ile bilanço usulüne göre defter tutan teşebbüs ve işletmelerin finansal durumu ve faaliyet sonuçlarını sağlıklı ve güvenilir bir biçimde geçerli finansal raporlama çerçevesine göre izlemesini ve finansal tablolarını geçerli finansal raporlama çerçevesine uygun olarak hazırlamasını sağlayan bir muhasebe sistemi kurmasında esas alabilecekleri Finansal Raporlama Standartlarına Uygun Hesap Planı oluşturmayı amaçlayan taslak hesap planı yayınlamıştır (www.kgk.gov.tr: 09.05.2020).

Finansal Raporlama Standartlarına (TFRS, BOBİ FRS) Uygun Hesap Planı'nın ayrıca finansal raporlar aracılığıyla sunulan bilgilerin gerçeğe ve ihtiyaca uygun, anlaşılabilir, doğrulanabilir ve karşılaştırılabilir olma niteliklerinin arttırılmasına, işletmeler tarafından kullanılan hesaplarda ve muhasebeleştirme esaslarında uygulamada tekdüzenin sağlanmasına ve işletmelerde denetimin kolaylaştırılmasına katkı sağlayacağı değerlendirilmektedir.

Bilindiği üzere ülkemizde, 26 Aralık 1992 tarihinde 21447 (M) sayılı Resmi Gazete'de 213 sayılı Vergi Usul Kanununun 175 ve mükerrer 257. maddelerinin Maliye Bakanlığına verdiği yetkiye dayanılarak 1 Sıra No.lu Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği ile Tekdüzen Hesap Çerçevesi ve Hesap Planı yayınlanmış ve 01 Ocak 1994 tarihinde uygulanmaya başlanmıştır.

Bağımsız denetime tabi işletmeler finansal tablolarını TFRS ya da BOBİ FRS'ye göre hazırlamakla birlikte, bu finansal bilgilerin üretildiği defter kayıtlarını Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği'nde yer alan tekdüzen hesap çerçevesi ve hesap planına uygun olarak tutmakta ve bu çerçevede muhasebe sistemlerini oluşturmaktadır. İşletmeler yasal zorunluluk gereği MSUGT'a göre tuttukları ticari defterlerinden hareketle vergi idaresine sunmaları gereken finansal tablolarına ulaşmaktadır. Ancak MSUGT Tekdüzen Hesap Planı, TFRS ya da BOBİ FRS'ye uygun finansal tablolara doğrudan muhasebe sisteminden ulaşılabilmesi için yeterli olmamaktadır. TFRS ve BOBİ FRS'ye göre finansal tabloların düzenlenebilmesi için MSUGT'a göre hazırlanmış olan finansal tablolar üzerinde düzeltmeler, çalışmalar yapılması gerekmektedir.

Bu ihtiyacı giderebilmek amacıyla tasarlanan Finansal Raporlama Standartlarına Uygun Hesap Planı, işletmelerin esas olarak finansal raporlama standartlarına göre finansal tablolarını hazırlamalarını sağlayacak şekilde muhasebe sistemlerini kurmalarına olanak sağlayacaktır.

KGK tarafından hazırlanan hesap planı taslağında özellikle TFRS ya da BOBİ FRS'ye göre raporlama yapan işletmelerin doğrudan finansal tablo verilerine ulaşması için gereklilik arz eden hesap gruplarına ve hesaplara yer verilmiş, aynı zamanda mevcut hesap planında yer almayan ancak MSUGT'u uygulayan işletmeler dahil tüm işletmelerin ihtiyaç duyabilecekleri diğer hesaplar da eklenmiştir.

Kurul tarafından hazırlanan hesap planı taslağı ile Hizmet Üretim İşletmelerinin maliyetlerinin izlenmesinde MSUGT Tekdüzen Hesap Planı'ndaki hizmet üretim maliyeti hesaplarında önemli değişiklik yapılmış, hizmet stoklarına ilişkin bilanço hesapları eklenmiştir. Çalışmamızda, KGK tarafından oluşturulan Finansal Raporlama Standartlarına Uygun Hesap Planı Taslağı'ndaki Hizmet Üretim Maliyeti hesapları incelenmiş, Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği'ndeki Tekdüzen Hesap Planı'ndaki Hizmet Üretim Maliyeti hesapları ile karşılaştırılmış ve uygulamalara yer verilmiştir.

2. Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği Tekdüzen Hesap Planı'ndaki Hizmet Üretim Maliyeti Hesapları

Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği'ndeki Tekdüzen Hesap Planı'nda hizmet işletmelerinin hizmet üretim maliyetlerine ilişkin aşağıdaki hesaplar yer almaktadır. Bu hesaplardan; 17 Yıllara Yaygın İnşaat ve Onarım Maliyetleri grubundaki hesaplar yalnızca yıllara yaygın inşaat ve onarım işleri yapan işletmelerin bu hizmetin üretiminde katlandığı maliyet giderlerinden oluşan hizmet üretim maliyetlerinin kayıtlara alınması için kullanılır. Diğer hizmet işletmelerinde (eğitim, sağlık, konaklama vb.) bu hesaplar kullanılmaz.

170 – 178 Yıllara Yaygın İnşaat ve Onarım Maliyetleri

İşletmenin üstlendiği yıllara yaygın inşaat ve onarım işlerinin maliyetlerinin oluşturulduğu hesaplardır. Bu hesaplar projeler bazında izlenir (www.gib.gov.tr: 18.05.2020).

İşleyişi:

İşletmenin üstlendiği inşaat ve onarım işleri ile ilgili giderleri, "741 Hizmet Üretim Maliyeti Yansıtma Hesabı" ve faaliyet giderleri ile finansman giderlerinden bu inşaat ve onarıma düşen ortak gider payları ise 751, 761, 771 ve 781 kod numaralı yansıtma hesaplarının alacağı karşılığında bu hesaplara borç kaydedilir. Bu

hesaplarda oluşan maliyet, geçici kabul yapıldığında "622 Satılan Hizmet Maliyeti" hesabına devredilir (Gökçen, 2018.s.331).

74 Hizmet Üretim Maliyeti Hesap Grubu, yıllara yaygın inşaat ve onarım işleri yapan hizmet işletmelerin dışındaki hizmet işletmeleri tarafından kullanılır. Hizmet işletmelerinde 71, 72 ve 73 gruplarda yer alan fonksiyonel maliyet (gider) hesapları kullanılmaz. Bu hesaplar yerine bu gruptaki 740 Hizmet Üretim Maliyeti, 741 Hizmet Üretim Maliyeti Yansıtma ve 742 Hizmet Üretim Maliyeti Fark Hesapları kullanılır.

740 Hizmet Üretim Maliyeti Hesabı

Hizmet işletmelerinde üretilen hizmetler için yapılan giderlerin fiili tutarları bu hesabın borcuna kaydedilir. Dönem sonlarında bu hesap 741 Hizmet Üretim Maliyeti Yansıtma hesabı ile karşılaştırılarak kapatılır.

741 Hizmet Üretim Maliyeti Yansıtma Hesabı

Önceden saptanmış maliyet yöntemlerinin uygulandığı durumlarda, önceden saptanmış hizmet maliyetini oluşturan giderler, fiili maliyet yönteminin uygulandığı durumlarda 740 Hizmet Üretim Maliyeti Hesabı'nın borcuna kaydedilen tutarlar bu hesabın alacağı karşılığı 622 Satılan Hizmet Maliyeti Hesabı'nın borcuna aktarılır. Dönem sonlarında bu hesap 740 Hizmet Üretim Maliyeti Hesabı ile karşılaştırılarak kapatılır. Önceden saptanmış maliyet yöntemini uygulayan işletmelerde, fiili maliyetler ile önceden saptanmış maliyetler arasında fark oluşması halinde bu farklar, 742 Hizmet Üretim Maliyeti Fark Hesaplarına alınır. Farklara (sapmalara) ilişkin analizler yapıldıktan sonra, fark hesabındaki tutarlar 622 Satılan Hizmet Maliyeti Hesabı'nın borç ya da alacak sayfasına aktararak kapatılır.

742 Hizmet Üretim Maliyeti Fark Hesapları

Önceden saptanmış maliyet yöntemlerinin uygulanması durumunda; 740 hesaba kaydedilmiş hizmet üretim maliyetlerinin fiili tutarları ile 741 hesaba kaydedilmiş önceden saptanmış hizmet üretim maliyeti arasındaki olumlu veya olumsuz farkların izlendiği hesaptır. Olumsuz farklar hesabın borcuna, olumlu farklar hesabın alacağına kaydedilir. Dönem sonlarında bu hesap 622 Satılan Hizmet Maliyeti Hesabı'na aktararak kapatılır.

Yukarıda detaylı olarak açıklandığı üzere; tekdüzen hesap planında hizmet işletmelerinin hizmet üretim maliyetlerinin izlenmesinde oldukça sınırlı hesaplar bulunmaktadır. Yıllara yaygın inşaat ve onarım işleri yapan hizmet işletmeleri dışındaki hizmet işletmelerine ilişkin bilanço hesaplarında herhangi bir stok hesabı bulunmamaktadır. Hizmet üretiminin bir dönemde tamamlanamamış olması, hizmet üretiminin sonraki dönemde devam edecek olması durumunda, dönem sonuna kadar katılan hizmet üretim maliyetlerinin aktifleştirilmesine olanak sağlayacak bir stok hesabı bulunmamaktadır. Örneğin üretimine bu dönem başlanmış olmakla birlikte, sonraki dönemlerde üretimine devam ederek tamamlanacak bilgisayar programı yazılımları için bu dönemki hizmet üretimi maliyetlerini sonraki döneme aktaracak bir bilanço hesabına ihtiyaç bulunmaktadır. Uygulamada bu hesap eksikliğinden dolayı pratik çözümler üretilmiştir. Kimi işletmeler, hizmet başladığı dönemde tamamlanamamış olsa da bu dönemin maliyet hesabında biriktirilen (740 Hizmet Üretim Maliyeti Hesabı) henüz yarım olan hizmet üretim maliyetini yansıtma hesabı yardımıyla 622 Satılan Hizmet Maliyeti hesabına aktarmakta, aynı dönemde hizmet satış geliri oluşmadan Gelir Tablosu'na almaktadırlar. Bu uygulama muhasebenin Dönemsellik Kavramı'na ve Gelir Tablosu İlkeleri'ne aykırılık oluşturduğu gibi vergi matrahlarının da eksik hesaplanmasına neden olmaktadır. Kimi işletmeler ise bu konuda daha duyarlı davranmakta ancak, başladığı dönemde henüz tamamlanmamış olan hizmet üretim maliyetlerini aktifleştirerek sonraki döneme aktarmak üzere bir bilanço hesabı bulunmadığından mamul üretimi yapan sanayi işletmelerinin kullanımı için oluşturulmuş 151 Yarı Mamuller-Üretim Hesabını kullanmaktadırlar. Bu durum ise ilgili işletmenin bilançosundaki stoklarının sanayi üretimi fiziksel yarı mamul olarak görünmesine ve bilanço kullanıcıları tarafından hatalı değerlendirmeler yapılmasına neden olmaktadır. Bazı işletmeler ise tamamen yanlış olarak bu tür henüz tamamlanmamış hizmet üretim maliyetlerini 180 Gelecek Aylara Ait Giderler Hesabına alarak aktifleştirmekte ve sonraki döneme aktarmaktadırlar.

3. Finansal Raporlama Standartlarına Uygun Hesap Planı Taslağı'ndaki Hizmet Üretim Maliyeti Hesapları

Kamu Gözetimi Muhasebe ve Denetim Standartları Kurulu tarafından yayınlanan Finansal Raporlama Standartlarına Uygun Hesap Planı Taslağı'nda hizmet üretimi yapan işletmeler için hizmet üretim maliyeti hesapları daha detaylı olarak yer almış, Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği Tekdüzen Hesap Planı'ndaki eksiklikler giderilmiş ve hizmet işletmeleri için alternatifli maliyet hesapları, hizmet stoklarına ilişkin bilanço hesapları getirilmiştir.

Taslak hesap planında, yıllara yaygın inşaat ve onarım işi yapan ancak, TFRS'yi ya da BOBİ FRS'yi uygulamayan hizmet işletmeleri için 16 Yıllara Yaygın İnşaat ve Onarım Maliyetleri hesap grubu bulunmaktadır. Bu grup, yıllara yaygın inşaat ve onarım işleri yapan ve bu işleri dolayısıyla ortaya çıkan hasılat ve maliyeti

tamamlanmış taahhüt yöntemini kullanarak kaydeden işletmelerin, bu işleri dolayısıyla yaptıkları harcamaların izlendiği hesaplardan oluşur. Bu gruptaki hesaplar, Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği Tekdüzen Hesap Planı'ndaki 170-178 Yıllara Yaygın İnşaat ve Onarım Maliyetleri hesaplarının yerine aynı amaçla kullanılmak üzere oluşturulmuş hesaplar olup; yıllara yaygın inşaat ve onarım işleri için yaptıkları harcamaları ve hakediş gelirlerini işin tamamlama düzeyine göre değil de iş bitiminde geçici kabulün yapılmasıyla kar veya zarara aktaran işletmeler tarafından kullanılır.

160 - 167 Yıllara Yaygın İnşaat ve Onarım Maliyetleri

"Bu hesaplar, işletmenin üstlendiği, yıllara yaygın inşaat ve onarım işlerinin maliyetlerinin izlenmesinde kullanılır. Bu hesaplar proje bazında izlenir" (www.kgk.gov.tr: 18.05.2020).

İşleyişi

"Üstlenilen inşaat ve onarım işleri ile ilgili olarak dönem içinde bir harcama yapıldığında önce ilgili maliyet hesabının o inşaat veya onarım işi için açılmış yardımcı hesabına ve maliyet çeşidi hesabına borç yazılır. Dönem içinde yapılan pazarlama, satış giderleri 760 Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri hesabına, genel yönetim giderleri 770 Genel Yönetim Giderleri hesabına, finansman giderleri de 780 Finansman Giderleri hesabına kaydedilir. Dönem sonlarında ilgili maliyet hesabında toplanan üretim maliyetleri işin devam etmesi durumunda bu hesaba aktarılır. Dönem sonlarında faaliyet giderlerinden ve finansman giderlerinden bu inşaat ve onarım işleri ile ilgili olan ortak gider payları 751, 761, 771, 781 no.lu yansıtma hesapları alacağı ile bu hesabın borcuna kaydedilir. 160-167 no.lu hesaplarda biriken maliyet, geçici kabulün yapılması ile 622 Sunulan Hizmet Maliyeti (-) hesabına devredilir. Faaliyet giderleri ile ilgili olan tutarlar ise bu hesapların alacağı karşılığında 630, 631, 632, 670 ve 671 no.lu hesaplardan ilgili olanın borcuna aktarılır" (www.kgk.gov.tr: 18.05.2020).

Çalışmamızın ikinci bölümünde açıkladığımız üzere, Muhasebe Sistemi Genel Tebliği Tekdüzen Hesap Planı'ndaki hizmet üretim maliyetlerinin aktifleştirilmesi için oluşturulmuş hesaplar bulunmamaktadır. Bu eksikliği gidermek amacıyla Finansal Raporlama Standartlarına Uygun Hesap Planı Taslağı'nda 154 Tamamlanmamış Hizmet Maliyetleri ve 155 Tamamlanmış Hizmet Maliyetleri bilanço hesapları bulunmaktadır.

154 Tamamlanmamış Hizmet Maliyetleri

"Bu hesap, hizmet işletmelerinde henüz tamamlanmamış hizmet üretimleri için yapılan harcamaların, bu harcamalara ilişkin hasılat kaydedilene kadar izlenmesinde kullanılır. Devam eden inşa, proje veya hizmet sözleşmeleri kapsamında bu sözleşmelerden elde edilen hasılatın TFRS 15 ya da BOBİ FRS Bölüm 5 uyarınca edim yükümlülüklerinin yerine getirildiği ölçüde kaydedildiği durumlarda bu hesap kullanılmaz; gerektiğinde hesap planı taslağındaki 14 ve 24 no.lu (Devam Eden İnşa (Taahhüt), Proje veya Hizmet Sözleşmelerinden Varlıklar İle İmtiyazlı Hizmet Anlaşmalarına İlişkin Finansal Varlıklar Hesap Grupları) gruplarda yer alan hesaplar kullanılır" (www.kgk.gov.tr: 18.05.2020). 154 Tamamlanmamış Hizmet Maliyetleri hesabı, sanayi işletmelerindeki 151 Yarı Mamuller-Üretim Hesabının fonksiyonunu hizmet sektörü için yerine getirmek amacıyla oluşturulmuş bir stok hesabıdır.

İşleyişi

"Dönem sonlarında hizmetin henüz tamamlanmamış ve hasılat doğuran olayın gerçekleşmemiş olması durumunda maliyet hesaplarında izlenen ilgili hizmet üretim maliyetleri bu hesaba aktarılarak hesaba borç kaydı yapılır. Hizmet tamamlandığında ise bu hesaba alacak 155 Tamamlanmış Hizmet Maliyetleri hesabına borç kaydedilir" (www.kgk.gov.tr: 18.05.2020).

155 Tamamlanmış Hizmet Maliyetleri

"Bu hesap, hizmet işletmelerinde üretimi tamamlanmış ancak henüz satış hâsılatı doğmamış hizmet maliyetlerinin aktifleştirilmesinde kullanılır. Hesap nitelik bakımından sanayi işletmelerindeki mamul stokları hesabına benzer" (www.kgk.gov.tr: 18.05.2020). Örneğin; bir yapımcı firmanın satmak üzere bir program çekmesi, ancak programın çekimi tamamlanmasına rağmen henüz programın satılmamış olması durumunda bu hesap kullanılır. Hesap, üretilen hizmet türüne göre proje ve program bazında bölümlenir. 155 Tamamlanmış Hizmet Maliyetleri hesabı, sanayi işletmelerindeki 152 Mamuller hesabının fonksiyonunu hizmet sektörü için yerine getirmek amacıyla oluşturulmuş bir stok hesabıdır.

İşleyişi

"154 Tamamlanmamış Hizmet Maliyetleri hesabı alacağıyla ya da doğrudan maliyet hesaplarından yapılan aktarımlarla tamamlanmış hizmet maliyetleri bu hesaba borç kaydedilir. Hizmet sunulduğunda (satışı gerçekleştiğinde) bu hesaba alacak 622 Sunulan Hizmet Maliyeti (-) hesabına borç kaydedilir" (www.kgk.gov.tr: 18.05.2020).

622 Sunulan Hizmet Maliyeti (-)

“Bu hesap, işletmenin müşterilerine sunduğu hizmetlere ait maliyetlerin izlenmesinde kullanılır” (www.kgk.gov.tr: 18.05.2020). Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği Tekdüzen Hesap Planı’ndaki 622 Satılan Hizmet Maliyeti hesabı ile aynı amaç için kullanılmak üzere oluşturulmuştur.

İşleyişi

“Satılan hizmetle ilgili giderler niteliklerine göre, eş zamanlı kayıt sistemine tabi olan ve 7/A seçeneğini uygulayan hizmet işletmelerinde ilgili maliyet hesabı alacağı ya da 7/B seçeneğini uygulayan işletmelerde ise 799 Üretim Maliyet Hesabı alacağı ile bu hesaba borç kaydedilir. Daha önce Stoklar grubunda 155 Tamamlanmış Hizmet Maliyetleri hesabında izlenen hizmet maliyetleri, ilgili hizmet müşteriye sunulurken bu hizmete ilişkin hasılat kaydedildiğinde 155 Tamamlanmış Hizmet Maliyetleri hesabında yer alan tutar, bu hesabın borcuna aktarılır. Dönem sonlarında 690 Sürdürülen Faaliyetler Dönem Karı veya Zararı hesabına yapılan aktarımda hesaba alacak kaydedilerek hesap kapatılır” (www.kgk.gov.tr: 18.05.2020).

Örnek: Fiili maliyet yöntemini uygulayan Dijital Yazılım İşletmesi’nde 2019 yılı Aralık döneminde alınan sipariş üzerine stok kontrol yazılım programının üretimine başlanmıştır. Toplam maliyeti 95.000 TL olan yazılım programı 05.01.2020 tarihinde satılmıştır.

1	05.01.2020				
	622 SUNULAN HİZMET MALİYET. HES.	95.000	-		
	155 TAMAMLANMIŞ HİZM. MALİYETL. HS.			95.000	-
	155.05 Stok Kont. Pr.				
	Satılan stok programı maliyeti.				

705 Hizmet Üretim Hesabı

Bu hesap, 740 Hizmet Üretim Maliyeti Hesabını kullanmayı tercih etmeyen hizmet işletmeleri ve yıllara yaygın inşa (taahhüt) işi yapan işletmeler tarafından inşa ve hizmet giderlerinin topluca izlenmesinde kullanılır. İşletmeler bu hesabın kullanımında maliyetlerini ölçmek istedikleri her bir iş için bu hesabın altında alt hesaplar açabilirler ya da birden fazla hizmet üretim hesabı kullanabilirler. Bu hesap, Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği Tekdüzen Hesap Planı’nda yer alan 740 Hizmet Üretim Maliyeti hesabına alternatif olarak oluşturulmuştur. İsteyen hizmet işletmeleri, maliyet giderlerini ayrıntılı olarak 710, 720, 730 hesaplara kaydettikten sonra yansıtma hesapları aracılığı ile bu hesaba aktarırlar.

İşleyişi

“Fonksiyonel gider hesaplarında izlenen giderler (hizmet maliyetlerini çeşitlerine göre tek hesapta izlemeyi tercih eden işletmeler 740 Hizmet Üretim Maliyeti hesabını kullanırken, Hizmet üretim giderlerini fonksiyonlarına göre izlemek isteyen işletmeler 710 Direkt İlk Madde ve Malzeme Giderleri, 720 Direkt İşçilik Giderleri ve 730 Genel Üretim Giderleri hesaplarını kullanırlar) dönem sonlarında 741 Hizmet Üretim Maliyeti Yansıtma Hesabı ya da 711 Direkt İlk Madde ve Malzeme Giderleri Yansıtma Hesabı, 721 Direkt İşçilik Giderleri Yansıtma Hesabı, 731 Genel Üretim Giderleri Yansıtma Hesabı yansıtma hesapları alacağı karşılığında, bu hesaba borç kaydı yapılır” (www.kgk.gov.tr: 18.05.2020).

Taslak hesap planında hizmet üretim maliyetini oluşturmak amacıyla hem, 740 Hizmet Üretim Maliyeti Hesabı hem de 705 Hizmet Üretim Hesabı bulunmaktadır. 740 Hizmet Üretim Maliyeti Hesabı bilindiği üzere gerçekleşen hizmet maliyetlerinin fonksiyonel gider hesaplarına alınmadan topluca kaydedildiği hesaptır. Fiili maliyet yöntemini uygulayan işletmeler dönem sonlarında 740 hesapta biriken maliyeti 741 Hizmet Üretim Maliyeti Yansıtma Hesabı ile 154 Tamamlanmamış Hizmet Maliyetleri veya 155 Tamamlanmış Hizmet Maliyetleri hesaplarına aktarırlar. Bu aşamada 705 Hizmet Üretim hesabının kullanılmasına gerek kalmamaktadır. Ancak, hesap planı taslağındaki 705 Hizmet Üretim hesabının işleyişinde, 740 hesapta biriken hizmet üretim maliyetinin 741 yansıtma hesabı ile 705 hesaba aktarılacağı yazmaktadır. Hizmet üretimi için katılan giderleri fonksiyonel gider hesaplarında takip etmeyecek olan işletmeler için buna gerek bulunmamaktadır. 705 hesabın işleyişini açıklayan metinde düzeltme yapılması gerekmektedir.

Örnek: Dijital Yazılım İşletmesi’nde 2019 yılı Aralık döneminde alınan sipariş üzerine stok kontrol yazılım programının üretimine başlanmıştır. Yazılım programının 2020 yılı Mart ayında tamamlanarak teslim edilmesi planlanmaktadır. Bu siparişe ilişkin olarak, 2019 yılı Aralık döneminde 6.000 TL tutarında Direkt İlk Madde ve Malzeme Gideri, 50.000 TL tutarında Direkt İşçilik Gideri ve 4.000 TL tutarında Genel Üretim Gideri gerçekleşmiş ve gider tutarları ilgili gider hesaplarına kaydedilmiştir.

1	31.12.2019	705 HİZMET ÜRETİM HES. 705.01 Stok Kontrol Prog. Üretim Giderleri 711 D.İ.M.M. GİDERLERİ YANSITMA HESABI 721 D.İ.GİDERLERİ YANSITMA HESABI 731 G. Ü. GİDERLERİ YANSITMA HESABI	60.000	-		
		2019 Aralık dönemi hizmet üretim maliyeti giderleri.			6.000	-
2	31.12.2019	154 TAMAMLANMAMIŞ HİZMET MAL. HES. 154.01 Stok Kontrol Programı 705 HİZMET ÜRETİM HESABI 705.01 Stok Kont. Prog.	60.000	-		
		Üretilmekte olan Stok Kontrol Programı maliyeti.			60.000	-

74 HİZMET ÜRETİM MALİYETİ

“Bu grup, hizmet işletmeleri ve yıllara yaygın inşa (taahhüt) işi yapan işletmelerin 71, 72 ve 73 gruplarda yer alan hesapları kullanmayı tercih etmedikleri durumda, bu işleriyle ilgili üretim maliyetlerinin izlendiği maliyet, yansıtma ve fark hesaplarından oluşur. Bu grubu kullanan işletmelerin, üretim maliyetleri sadece bir hesapta (740 Hizmet Üretim Maliyeti hesabında) gider çeşitlerinin tamamını izlenmiş olur” (www.kgk.gov.tr: 18.05.2020).

“Diğer taraftan isteyen işletmeler bu grup yerine mamul üretiminde olduğu gibi hizmet üretim maliyetlerini; “710 Direkt İlk Madde ve Malzeme Giderleri”, “720 Direkt İşçilik Giderleri” ve “730 Genel Üretim Giderleri” hesaplarında izleyerek, bu hesaplara ilişkin yansıtma ve fark hesaplarını kullanabilirler”. Bu grupta aşağıdaki hesaplar yer alır (www.kgk.gov.tr: 18.05.2020).

740 Hizmet Üretim Maliyeti

“Bu hesap, hizmet işletmeleri ve yıllara yaygın inşa (taahhüt) işi yapan işletmelerin bu işleriyle ilgili üretim maliyetlerinin fiili tutarları üzerinden izlenmesinde kullanılır” (www.kgk.gov.tr: 18.05.2020).

İşleyişi

“Tahakkuk eden hizmet üretim maliyetleri bu hesaba borç ilgili bilanço hesaplarına alacak kaydedilir. Dönem sonlarında bu hesap 741 Hizmet Üretim Maliyeti Yansıtma Hesabı ile karşılaştırılarak kapatılır” (www.kgk.gov.tr: 18.05.2020).

741 Hizmet Üretim Maliyeti Yansıtma Hesabı

“Hizmet üretim maliyetlerinin 154 Tamamlanmamış Hizmet Maliyetleri ve 155 Tamamlanmış Hizmet Maliyetleri hesaplarında izlendiği hizmet işlerinde; fiili maliyet yönteminin uygulandığı durumlarda 740 Hizmet Üretim Maliyeti hesabında izlenen giderler ile önceden saptanmış maliyet yöntemlerinin uygulandığı durumlarda önceden saptanmış hizmet üretim maliyetleri, bu hesabın alacağı karşılığında hizmetin tamamlanması halinde 155 Tamamlanmış Hizmet Maliyetleri hesabına veya hizmet tamamlandığında gelir tahakkuk etmiş ise doğrudan 622 Sunulan Hizmet Maliyeti (-) hesabına borç kaydedilir. Henüz hizmet tamamlanmamış ise dönem sonlarında 154 Tamamlanmamış Hizmet Maliyetleri bilanço hesabına borç kaydı yapılır” (www.kgk.gov.tr: 18.05.2020).

“Hizmet üretimi ile ilgili giderlerin hesaplanmasında normal maliyet yöntemini kullanan işletmeler, üretim birimlerine dağıtılmayan sabit genel üretim giderlerini bu hesabın alacağı karşılığında, 624 Dağıtılmayan Sabit Genel Üretim Giderleri (-) hesabının borcuna aktarır” (www.kgk.gov.tr: 18.05.2020).

“Bununla birlikte maliyet oluşum hesaplarını kullanmayı tercih eden işletmelerde fiili maliyet yönteminin uygulandığı durumlarda “740 Hizmet Üretim Maliyeti” hesabında izlenen maliyetler ile önceden saptanmış maliyet yöntemlerinin uygulandığı durumlarda önceden saptanmış hizmet üretim maliyetleri bu hesabın alacağı karşılığında, 705 Hizmet Üretim hesabına borç kaydedilir” (www.kgk.gov.tr: 18.05.2020).

“Fiili maliyet yönteminin uygulandığı işletmelerde yapılan hizmet ve inşa işleriyle ilgili anormal fire ve kayıp giderleri bu hesabın alacağı karşılığı doğrudan kar veya zarar tablosu hesaplarından 625 Stok Anormal

Fire ve Kayıpları (-) hesabına aktarılır. Diğer taraftan maliyet oluşum hesaplarını kullanan işletmeler söz konusu zararları doğrudan bu hesaptan değil, ilgili üretim hesabının alacağı karşılığında 625 Stok Anormal Fire ve Kayıpları (-) hesabına aktarır. Bu hesap, dönem sonlarında "740 Hizmet Üretim Maliyeti" hesabıyla karşılaştırılarak kapatılır" (www.kgk.gov.tr: 18.05.2020).

Önceden saptanmış maliyet yöntemlerini uygulayan işletmeler, fiili hizmet üretim maliyetleri ile önceden saptanmış hizmet üretim maliyetleri arasındaki farkları, 742 Hizmet Üretim Maliyeti Fark Hesaplarına hesabına aktarır" (www.kgk.gov.tr: 18.05.2020).

742 Hizmet Üretim Maliyeti Fark Hesapları

"Önceden saptanmış maliyet yöntemlerinin uygulandığı durumlarda, fiili hizmet üretim maliyetleri ile önceden saptanmış maliyetler arasındaki olumlu ya da olumsuz farklarının izlendiği hesaptır. Olumsuz farklar hesabın borcuna, olumlu farklar ise alacağına kaydedilir. Dönem sonlarında, bu hesap 154 Tamamlanmamış Hizmet Maliyetleri, 155 Tamamlanmış Hizmet Maliyetleri veya 622 Sunulan Hizmet Maliyeti (-) hesabına aktarılarak kapatılır. Fark hesapları, gider çeşitleri farkları, hizmetlerle ilgili direkt ilk madde ve malzeme maliyetleri farkları, direkt işçilik maliyetleri farkları, genel üretim maliyetleri farkları olarak alt hesaplarda izlenebilir" (www.kgk.gov.tr: 18.05.2020).

Örnek: Fiili maliyet yöntemini uygulayan Acar Film Yapım İşletmesi'nde 2019 yılı Aralık döneminde bir televizyon kanalından alınan sipariş üzerine, 10 bölümden oluşacak televizyon dizisi üretimine başlanmıştır. Dizi filmlerin çekiminin 2020 yılı Şubat ayı sonunda tamamlanarak teslim edilmesi planlanmaktadır. Bu siparişe ilişkin üretimde kullanılmak üzere, 14.12.2019 tarihinde 86.000 TL maliyetli işletme malzemesi depodan çekilmiştir. 2019 yılı Aralık döneminde siparişe ilişkin çalışanların işçilik giderleri olarak 250.000 TL tahakkuk ettirilmiştir. 31.12.2019 tarihi itibarıyla ilk 4 bölümün çekimleri tamamlanmıştır. İşletme fonksiyonel gider hesapları yerine 740 Hizmet Üretim Maliyeti hesabını kullanmayı tercih etmiştir.

1	14.12.2019				
	740 HİZMET ÜRETİM MALİYETİ HESABI	86.000	-		
	740.01 TV Dizisi (Sipariş no.111)				
	740.01.01 İşletme Malzemesi Gid.				
	150 İLK MAD. MALZ. HS.			86.000	-
	150.01 İşletme Malz.				
	TV Dizisi (Sipariş no. 111) için gönderilen hammadde.				
2	31.12.2019				
	740 HİZMET ÜRETİM MALİYETİ HESABI	250.000	-		
	740.01 TV Dizisi (Sipariş no. 111)				
	740.01.02 İşçilik Giderleri				
	361 SORUMLU SIF. ÖD. VERGİLER HESABI			XX	-
	361.01 Gelir Vergisi				
	365 ÖD. SOSYAL GÜV. KESİNTİLERİ HESABI			XX	-
	365.01 Öd. Sos. Sig. Pr.				
	385 GİDER TAHAKKUK. HESABI				
	385.01 Öd. Ücretler			XX	-
	2019 Aralık dönemi işçilik giderlerinin tahakkuku.				
3	31.12.2019				
	154 TAMAMLANMAMIŞ HİZMET MAL.	336.000	-		
	154.01 TV Dizisi (Sipariş no.111)				
	741 HİZMET ÜRETİM MALİYETİ YANS. HES.			336.000	-
	741.01 TV Dizisi				
	Üretilmekte olan TV Dizisi (Sipariş no.111) maliyetinin stok hesabına yansıtılması.				

4	31.12.2019				
	741 HİZMET ÜRETİM MALİYETİ YANS. HESABI	336.000	-		
	741.01 TV Dizisi				
	740 HİZMET ÜRETİM MALİYETİ HESABI			336.000	-
	740.01 TV Dizisi(Sip.no.111)				
	Hizmet üretim maliyeti yansıtma hesabının kapatılması.				

4. Sonuç

Kamu Gözetimi Muhasebe ve Denetim Standartları Kurulu, bilanço usulüne göre defter tutan teşebbüs ve işletmelerin finansal durumu ve faaliyet sonuçlarını sağlıklı ve güvenilir bir biçimde geçerli finansal raporlama çerçevesine göre izlemesini ve finansal tablolarını geçerli finansal raporlama çerçevesine uygun olarak hazırlamasını sağlayan bir muhasebe sistemi kurmasında esas alabilecekleri Finansal Raporlama Standartlarına Uygun Hesap Planı oluşturmayı amaçlayan taslak hesap planı yayınlamıştır.

Ülkemizde, finansal işlem ve olayların muhasebe kayıtlarına alınmasında, 1 Sıra No.lu Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği ile yayınlanan Tekdüzen Hesap Çerçevesi ve Hesap Planı kullanılmaktadır. Bağımsız denetime tabi işletmeler finansal tablolarını TFRS ya da BOBİ FRS'ye göre hazırlamakla birlikte, bu finansal bilgilerin üretildiği defter kayıtlarını Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği'nde yer alan tekdüzen hesap çerçevesi ve hesap planına uygun olarak tutmakta ve bu çerçevede muhasebe sistemlerini oluşturmaktadır. Ancak mevcut hesap planı TFRS ya da BOBİ FRS'ye uygun finansal tablolara doğrudan muhasebe sisteminden ulaşılabilmesi için yeterli olmamaktadır.

KGK tarafından yayınlanan Finansal Raporlama Standartlarına Uygun Hesap Planı Taslağı, işletmelerin finansal raporlama standartlarına göre finansal tablolarını hazırlamalarını sağlayacak şekilde muhasebe sistemlerini kurmalarına imkan tanıyacaktır. Ayrıca taslak hesap planına, mevcut tekdüzen hesap planında yer almayan ancak MSUGT'u uygulayan işletmeler dahil tüm işletmelerin ihtiyaç duyabilecekleri diğer hesaplar da eklenmiştir.

Finansal Raporlama Standartlarına Uygun Hesap Planı Taslağı ile Hizmet Üretim İşletmelerinin maliyetlerinin izlenmesinde Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği Tekdüzen Hesap Planı'ndaki hizmet üretim maliyeti hesaplarında önemli değişiklik yapılmıştır.

Taslak hesap planında, mevcut tekdüzen hesap planında yer alan 17 Yıllara Yaygın İnşaat ve Onarım Maliyetleri hesap grubundaki hesapların yerine 16 Yıllara Yaygın İnşaat ve Onarım Maliyetleri hesap grubu hesapları oluşturulmuştur. Bu gruptaki hesaplar, yıllara yaygın inşaat ve onarım işi yapan ancak, TFRS'yi ya da BOBİ FRS'yi uygulamayan hizmet işletmeleri tarafından kullanılacaktır.

Muhasebe Sistemi Genel Tebliği Tekdüzen Hesap Planı'nda, dönem sonunda (bilanço tarihi itibarıyla) henüz tamamlanmamış veya tamamlanmış olup henüz teslim edilmemiş olan hizmetlere ilişkin stok hesapları bulunmamaktadır. Bu nedenle işletmeler, bu tür maliyetlerini hizmetin üretiminin devam edeceği veya hizmetin sunumunun yapılacağı sonraki döneme aktarırken 151 Yarımamuller-Üretim, 180 Gelecek Aylara Ait Giderler gibi işlem ve olayın niteliğine uygun olmayan farklı hesaplar kullanmaktadırlar. Kimi işletme ise, hatalı olarak hizmet üretim maliyetlerinin bu döneme ait kısımlarını, henüz hizmet tamamlanmadan hasılat elde edilmeden 622 Satılan Hizmet Maliyeti hesabına almaktadırlar. Bu işlemler, hem Dönemsellik Kavramına aykırı olup, hem de dönem karının hatalı (olduğundan düşük) hesaplanmasına neden olmaktadır.

Bu eksikliği giderebilmek amacıyla Finansal Raporlama Standartlarına Uygun Hesap Planı Taslağı'nda 154 Tamamlanmamış Hizmet Maliyetleri ve 155 Tamamlanmış Hizmet Maliyetleri bilanço hesapları oluşturulmuştur. Bu hesaplar, MUSUGT Tekdüzen Hesap Planı'ndaki 151 Yarımamuller-Üretim ve 152 Mamuller hesapları gibi çalışmaktadır.

Mevcut Tekdüzen Hesap Planı'nda hizmet üretim maliyet oluşumları için 740 Hizmet Üretim Maliyeti hesabı bulunmakta, hizmet üretiminde katlanılan giderler, fonksiyonel gider hesaplarına kaydedilmeden bu hesapta biriktirilmektedir. İsteyen işletmeler, 740 Hizmet Üretim Maliyeti hesabının yardımcı hesapları olarak hizmet üretimi ile ilgili fonksiyonel giderlerini izlemektedirler. Bu durum, önceden saptanmış maliyet yöntemlerini kullanan işletmelerde karışıklığa neden olmaktadır. Mevcut Tekdüzen Hesap Planı'nda hizmet üretim

maliyetinin yansıtılması ve farkların izlenmesi için tüm fonksiyonel giderlerin topluca kayıt edildiği 741 Hizmet Üretim Maliyeti Yansıtma Hesabı ve 742 Hizmet Üretim Maliyeti Fark Hesapları bulunmaktadır. Bu durum hizmet üretim maliyetinin fonksiyonel giderlere göre sapma analizlerinin yapılmasında güçlük yaratmaktadır.

Yayınlanan taslak Hesap Planı ile hizmet üretim maliyetlerinin izlenmesinde alternatif kayıt sistemi getirilmiştir. Bu amaçla tasarlanan 70 Maliyet Oluşum Hesapları grubunda 705 Hizmet Üretim Hesabı oluşturulmuştur. İsteyen işletmeler, 740 Hizmet Üretim Maliyeti Hesabı, 741 Hizmet Üretim Maliyeti Yansıtma Hesabı ve 742 Hizmet Üretim Maliyeti Fark Hesapları yerine hizmet üretimine ilişkin ilgili fonksiyonel gider hesaplarını (710 Direkt İlk Madde ve Malzeme Giderleri, 720 Direkt İşçilik Giderleri, 730 Genel Üretim Giderleri) bu hesapların yansıtma hesaplarını (711 Direkt İlk Madde ve Malzeme Giderleri Yansıtma Hesabı, 721 Direkt İşçilik Giderleri Yansıtma Hesabı, 731 Genel Üretim Giderleri Yansıtma Hesabı) fonksiyonel gider hesaplarındaki fiili tutarlar ile yansıtma hesaplarındaki önceden saptanmış tutarlar arasındaki farklar için fark hesaplarını (712 Direkt İlk Madde ve Malzeme Fiyat Farkları, 713 Direkt İlk Madde ve Malzeme Fiyat Farkları, 722 Direkt İşçilik Ücret Farkları, 723 Direkt İşçilik Süre Farkları, 732 Genel Üretim Giderleri Bütçe Farkları, 733 Genel Üretim Giderleri Verimlilik Farkları, 734 Genel Üretim Giderleri Kapasite Farkları) ve 705 Hizmet Üretim Hesabı'nı kullanabileceklerdir. Ayrıca, normal maliyet yönteminin uygulanmasında önem arz eden değişken ve sabit genel üretim giderlerinin ayrı olarak takip edilmesi istenildiğinde 736 Değişken Genel Üretim Giderleri, 737 Değişken Genel Üretim Giderleri Yansıtma Hesabı, 738 Sabit Genel Üretim Giderleri, 739 Sabit Genel Üretim Giderleri Yansıtma Hesabı kullanılabilir.

Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği Tekdüzen Hesap Planı'nı uygulayan, önceden saptanmış maliyet yöntemlerini kullanmayan yalnızca fiili maliyetler ile maliyet ve giderlerini izleyen işletmelerde, ilgili fonksiyonel gider hesaplarının yansıtma hesaplarına dönem sonlarında fonksiyonel gider hesaplarındaki fiili tutarlar alacak olarak kaydedilmekte, ilgili gider hesabı ile karşılaştırıldığında fark oluşmamakta ve sonucunda da ilgili fark hesaplarına her hangi bir kayıt yapılmamaktadır. Bu kayıt şekli işletmelere herhangi bir fayda sağlamamakta, yalnızca işlemlerin muhasebe kayıtlarının sayısını arttırmaktadır. KGK tarafından getirilen taslak planda da aynı kayıt sistemi devam etmektedir. Henüz taslak halindeki hesap planında; hizmet üretim maliyetlerinin izlenmesinde oluşturulan alternatif kayıt şeklinde olduğu gibi, yansıtma hesaplarının kullanılmasına da alternatif uygulama serbestliği getirilmesi uygun olacaktır. Önerimiz; önceden saptanmış maliyet yöntemlerini kullanmayan işletmeler için yalnızca fonksiyonel maliyet ve gider hesaplarının kullanılabilceği, yansıtma hesaplarının kullanılması zorunluluğunun olmayacağı şeklinde bir düzenleme yapılmasıdır.

Kaynaklar

- ATAMAN, B. ve GÖKÇEN, G. (2017). Büyük ve Orta Boy İşletmeler için Finansal Raporlama Standardı (BOBİ FRS) Uygulamaları, İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş.
- GÖKÇEN, G. ve ATAMAN, B. (2020). Türkiye Finansal Raporlama Standartları Uygulamaları, 3. Baskı, İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş.
- GÖKÇEN, G. (2018). Genel Muhasebe İlkeler ve Tekdüzen Hesap Planı Uygulamaları, 6. Baskı, İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş.
- GÖKÇEN, G.; ÇELENK, H. ve HORASAN, E. (2017). Yönetim Muhasebesi ve Uygulamaları, 2. Baskı, İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş.

www.gib.gov.tr

www.kgk.gov.tr

YÖNETİM KURULU CİNSİYET ÇEŞİTLİLİĞİNİN İŞLETMELERİN FİNANSAL PERFORMANSINA ETKİŐİ: BİST HOLDİNGLER VE YATIRIM İŞLETMELERİ

THE EFFECT OF GENDER DIVERSITY ON THE FINANCIAL PERFORMANCE OF BUSINESSES: BİST HOLDING AND INVESTMENT BUSINESSES

*Yıldırım Ercan Çalış**
*Bertaç Şakir Şahin***
*Ceren Aycan Gürel****
*Bengi Ayrancı*****

Özet

İşletmelerin yönetim kurulları, bir işletmenin kurumsal kimliğini temsil eden ve işletmenin yönünü belirleyen önemli bir unsurdur. Yönetim kurulunun yapısı, kurumsal yönetim teorileri ağıısından tartışılmıştır. Özellikle yönetim kurulunun cinsiyet çeşitliliğinin işletmeler üzerindeki etkisi, işletmelerin kurumsal yönetim süreçleri ağıısından incelenmiştir. Bu çalışmada Borsa İstanbul'da işlem gören holding ve yatırım işletmelerindeki cinsiyet çeşitliliğinin bu işletmelerin finansal performansı üzerindeki etkisi incelenmiştir. Bu amaçla, öncelikle konuya ilişkin literatür incelemesi ortaya konmuştur. Ardından çalışmaya konu işletmelerin 2014-2019 yılı yönetim kurullarında kadın üye bulunan ve bulunmayan faaliyet dönemleri, içerik analizi ile T- Testi'ne tabi tutulmuştur. Araştırmaya konu işletmelerin kadın üye bulunan dönemlerinde nakit oranının daha yüksek çıktığı, kadın üye bulunmayan dönemlerinde kârlılık oranlarının (ROA, ROE) daha yüksek bir değere sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Yönetim Kurulu, Cinsiyet Çeşitliliği, Finansal Performans.

Jel Kodları: G30, G34, G38.

Abstract

Board of director, which represents the corporate identity of a business and determines the direction of the business, is an important element. The structure of the board of director was examined in terms of corporate management theories. Especially, the impact of the board's gender diversity on businesses was examined in terms of the corporate governance processes of businesses. In this study, the effect of gender diversity on holding and investment firms in Borsa Istanbul was analyzed. For this purpose, firstly, a literature review was introduced. Then the operating cycles of the enterprises were divided into two as female board members operating cycle and non-members operating cycle for 2014-2019. These activity periods were subjected to T-Test and content analysis. It is concluded that the cash rate have a higher value in the periods when the enterprises have female members, In periods when there are no female board members, the profitability rates are higher.

Keywords: Board of Director, Gender Diversty, Financial Performance

Jel Codes: G30, G34, G38.

* Doç.Dr., Marmara Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İşletme Bölümü, ecalis@marmara.edu.tr, Orcid ID: 0000-0002-6783-9164

** Arş. Gör., Yıldız Teknik Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, bertacsa@yildiz.edu.tr, Orcid ID: 0000-0003-0414-5402

*** Arş.Gör., T.C. İstanbul Kültür Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, c.gurel@iku.edu.tr, Orcid ID: 0000-0002-2698-6635

**** Arş.Gör., İstanbul Yeni Yüzyıl Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, bengi.ayranci@yeniuyuzuil.edu.tr, Orcid ID: 0000-0002-2694-104X

1. Giriş

Modern işletme yönetiminde öne çıkan kavramlardan biri kurumsal yönetim kavramıdır. Kurumsal yönetim bir işletmenin sahipleri, hissedarları, yönetim kurulu ve diğer paydaşları arasındaki ilişkileri kapsayan bir yönetim sistemidir. Kısaca işletmenin nasıl yönetildiği ve kontrol edildiği ile ilgili bir sistem olarak tanımlanabilen kurumsal yönetim, işletme yönetimine yeni sorumluluklar yüklemiştir. Kurumsal yönetim, işletmelerin yönetim kuruluna yalnızca işletme sahiplerinin çıkarları için değil işletmenin tüm paydaşlarının çıkarları ve talepleri doğrultusunda hareket etme sorumluluğu yüklemiştir (Campbell ve Vera, 2007, s.435-436; Aktan, 2013, s.153). Yönetim kurulunun yapısı bir işletmenin yönetim süreçlerinde önem taşımaktadır. Çünkü yönetim kurulu bir işletmenin yönetim stratejisini, işletmenin denetim süreçlerini ve çevresiyle olan iletişimini belirler (Doğan, 2018, s.133). Kurumsal yönetime ilişkin teoriler, yönetim kurulunun etkin bir şekilde çalışabilmesi için yönetim kurulunun çeşitliliğine önem vermiştir. Bu çeşitliliğin unsurlarından biri de cinsiyet çeşitliliğidir. Vekalet teorisine göre, kadınların yönetim kurulundaki varlığı yönetim kurulunun bağımsızlığını arttırırken yönetim kurulunun faaliyetlerine yeni bir bakış açısı getirecektir. Kaynak bağımlılığı teorisine göre ise kadınların yönetim kurulundaki varlığı, işletmelerin kaynak çeşitliliğine katkı sağlayacaktır (Ocak, 2013, s.109).

Zehnder (2018) tarafından yapılan araştırmaya göre Türkiye, Avustralya, Kanada, Hindistan, Polonya, Güney Afrika, ve Batı Avrupa ülkelerinin çoğunluğunun yer aldığı 44 ülkedeki büyük işletmelerin yönetim kurullarının yüzde 84,9'unda en az bir kadın üye yer almaktadır. 2016 yılında ise 15 ülkede, 2012 yılında 8 ülkede en az bir kadın yer almaktadır. Yapılan araştırma; Batı Avrupa ve Avustralya'da yönetim kurulundaki cinsiyet çeşitliliğinin giderek arttığı, Doğu Avrupa, Orta Doğu, Afrika, Asya, ABD ve Kanada'da istikrarlı bir ilerleme olduğu, Diğer Amerika'da değişiklik olmadığını göstermektedir. Çin, Brezilya ve Almanya dahil 25 ülkede yer alan büyük şirketlerin yönetim kurullarında hiç kadın üye bulunmamaktadır (www.egonzehnder.com, 2018).

Cinsiyet çeşitliliğinin yönetim kurulu açısından önemi, ekonomilerin bu konuda düzenlemeler gerçekleştirme konusunda adım atmasında etkili olmuştur. Birçok ülkede ulusal piyasa düzenleyicileri yönetim kurulunda cinsiyet çeşitliliğinin sağlanması konusunda yasal düzenlemelerini gerçekleştirmiştir (Alvarado, Fuentes ve Laffarga, 2015, s.337). Türkiye'de de "Kurumsal Yönetim İlkelerinin Belirlenmesine ve Uygulanmasına İlişkin Tebliğde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ" ile Türkiye'deki işletmelerin kurumsal yönetim süreçlerinde, yönetim kurulunda en az bir kadın üye bulunması ilkesi düzenlenmiştir (SPK, 2013). Kurumsal teoriler ve uygulama sonucunda literatürün bir bölümünde hâkim olan düşünce; sosyal ve etik sebeplerle yönetim kurulundaki cinsiyet çeşitliliğinin, yönetim kurulunun paydaşlarıyla olan ilişkisini ve işletme stratejilerini olumlu yönde etkileyeceğidir (Harjoto vd., 2015, s.641); Alvarado, Fuentes ve Laffarga, 2015, s.338). Literatürde cinsiyet çeşitliliğinin işletmelerin finansal performansına olumlu etkisinin bulunduğu sonucuna ulaşılan çalışmalar olduğu gibi cinsiyet çeşitliliğinin işletmelerin finansal performansı üzerinde olumsuz etkisinin bulunduğu sonucuna ulaşan çalışmalar da bulunmaktadır (De Andres vd., 2005, s.483; Campbell ve Mínguez Vera, 2008, s.435).

Bu çalışmada Türkiye'deki yönetim kurulu cinsiyet çeşitliliğinin finansal performans üzerindeki etkisi incelenmiştir. Bu amaçla, öncelikle konuya ilişkin literatür taraması ortaya konmuştur. Ardından Borsa İstanbul'da faaliyet gösteren holding ve yatırım işletmelerinde 2014-2019 dönemi yönetim kurulları içerik analizine tabi tutulmuş ve bu dönemde işletmelerin yönetim kurulu cinsiyet çeşitliliği ile kadın yönetim kurulu başkanlarının sayısı ortaya konmuştur. İşletmelerin 2014-2019 yıllarındaki finansal performansları, belirlenen finansal oranlar ile ölçülmüş ardından işletmelerin dönemleri, yönetim kurulunda kadın üye bulunan ve kadın üye bulunmayan dönemler olmak üzere ikiye ayrılmıştır. Son olarak işletmeler üzerinde, belirlenen dönemler itibarıyla kendi içlerinde T Testi uygulanarak cinsiyet çeşitliliğinin işletmelerin yönetim kurulu cinsiyet çeşitliliğinin bu işletmelerin finansal performansı üzerinde anlamlı bir etkisinin olup olmadığı incelenmiştir.

2. Literatür Taraması

Yönetim kurulundaki cinsiyet çeşitliliğinin işletmelerin finansal performansı üzerindeki etkisinin incelendiği bu çalışmanın önemini ortaya konması açısından yerli ve yabancı literatür incelenmiştir.

Erhardt, Webel ve Shrader (2003) yönetim kurullarındaki demografik çeşitlilik ile firma finansal performansı arasındaki ilişkiyi incelemek amacıyla 1993 ve 1998 yılları finansal performans verilerini (varlık ve yatırım getirisi) ve 127 büyük ABD şirketi için yönetim kurullarındaki kadın ve azınlıkların yüzdesini kullanarak araştırma yapmıştır. Korelasyon ve regresyon analizleri, kurul çeşitliliğinin firma performansının bu finansal göstergeler ile olumlu ilişkili olduğunu göstermektedir.

Smith, Smith ve Verner (2005) tarafından gerçekleştirilen çalışmada, üst yönetimdeki kadınların firma performansı üzerindeki etkilerinin incelenmesi için 2500 Danimarka firmasının 1993-2001 dönemine ait veriler kullanılmıştır. Çalışmada, üst düzey kadın yöneticileri veya yönetim kurulu üyeleri oranının firma performansını

etkileyip etkilemediğinin belirsiz olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Araştırmanın sonucuna göre firma performansına olumlu etkileri kadın üst düzey yöneticilerin sayısına değil niteliğine bağlıdır.

Dutta ve Bose (2007) gerçekleştirdikleri çalışmada, Bangladeş'teki ticari bankaların finansal performansı ile bu bankaların yönetim kurullarında yer alan kadın sayısı arasında bir ilişki olup olmadığını incelemiştir. Çalışmada 15 bankanın yıllık raporlarından finansal ve finansal olmayan veriler kullanılmıştır. Çalışmanın sonucunda, Bangladeş'teki ticari bankaların finansal performansı ile yönetim kurulunda yer alan kadın sayısı arasında paradoksal bir ilişki olduğu bulunmuştur. Yazarların önerileri arasında farklı sektörde yer alan firmalardan oluşan daha büyük bir örnek olarak ve kar, hisse başına kazanç, hisse başına kar payı ve satışlarda kar marjı gibi diğer performans değişkenlerinin kullanılarak çalışmanın tekrarlanması yer almaktadır.

Campbell ve Mínguez Vera (2007) İspanya'da yönetim kurulunun cinsiyet çeşitliliği ile firma finansal performansı arasındaki bağlantıyı panel veri analizi kullanarak araştırmıştır. Araştırma sonucunda yönetim kurulundaki kadınların yüzdesi ile Blau ve Shannon endeksleri tarafından ölçülen cinsiyet çeşitliliğinin firma değeri üzerinde olumlu bir etkisi olduğu ve bunun tersi nedensel ilişkinin anlamlı olmadığı tespit edilmiştir.

Julizaerma ve Sori (2012) panel veri analizi kullanarak yönetim kurulunun cinsiyet farklılığı ile firma finansal performansı arasındaki bağlantıyı araştırarak yönetim kurulundaki kadınların yüzdesinin firma değeri üzerinde olumlu etkisi olduğunu ve bunun tersi nedensel ilişkinin anlamlı olmadığını tespit etmiştir. Ayrıca, firma değerinin kadınların varlığı ve cinsiyet çeşitliliği üzerinde herhangi bir etkisinin olmadığı da saptanmıştır.

Ocak (2013) gerçekleştirdiği çalışmada, yönetim kurulunda yer alan kadın üyelerin oranının, kadın yönetim kurulu başkanının, yönetim kurulundaki bağımsız üyelerin içindeki kadın üyelerin oranının, üst yönetimde yer alan kadın üyelerin oranının, kadın CEO-genel müdürün finansal performansa etkisini panel veri analizi kullanarak araştırmış ve Türkiye'ye ilişkin ampirik bulgular tespit etmiştir. Araştırmanın sonucuna göre yönetim kurulu ve tepe yönetimindeki kadın oranı arttıkça aktif karlılık artmaktadır. Ancak CEO/Genel müdürün kadın olması ile aktif karlılık arasında negatif anlamlı ilişki bulunmaktadır. Yönetim kurulu başkanının kadın olması ve yönetim kurulundaki kadın bağımsız üyelerin oranı ile aktif karlılık arasında pozitif ancak anlamsız bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Karayel ve Doğan (2014) gerçekleştirdikleri çalışmada, 2009-2012 yılları arasında BIST 100 endeksinde yer alan firmaların yönetim kurulu cinsiyet çeşitliliği ile finansal performansları arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Çalışma kapsamında firmalar, kadın yönetim kurulu üyesi olanlar ve kadın yönetim kurulu üyesi olmayanlar olmak üzere iki gruba ayrılarak muhasebe ve piyasa esaslı finansal performansları bakımından herhangi bir farklılığın söz konusu olup olmadığı incelenmiştir. Çalışmalarında, kadın yönetim kurulu üyesi bulundurma varlık karlılığı bakımından firmanın finansal performansına olumlu etkisi olduğu sonucuna ulaşırken özsermaye karlılığı ve Tobin's Q değerleri üzerinde herhangi bir etkisi olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Liu, Wei ve Xie (2014) tarafından yapılan çalışmada, kadın yöneticilerin Çin'deki firma performansını artırıp artırmadığı tespit edilmeye çalışılmıştır. Bu kapsamdaki çalışma, 1999-2011 yılları arasında Şangay ve Shenzhen Menkul Kıymetler Borsası'nda kote tüm şirketleri içermektedir. Çalışmada 2000'den fazla şirket yer almaktadır. Negatif özkaynağa veya negatif satışlara sahip şirketler çalışmaya dahil edilmemiştir. Çalışmanın sonucunda cinsiyet ile firma performansı arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Kadın yöneticilerin firma performansı üzerinde güçlü bir pozitif etkiye sahip olduğu belirtilmiştir.

Nakagawa ve Schreiber (2014) kadınların yönetsel katılımını ve daha genel olarak işyerinin ve yönetsel cinsiyet çeşitliliğinin kurumsal performans üzerindeki etkisini araştırmıştır. Araştırma sonucunda firma performansı ile hem kadın yönetici oranı hem de cinsiyet çeşitliliği arasında güçlü bir pozitif ilişki bulunduğu tespit edilmiştir. Bu ilişki, kadın yönetici veya yönetsel cinsiyet çeşitliliği arttıkça yararın azalmasıyla birlikte önemli ölçüde doğrusal olmama eğilimi göstermektedir.

Kurullarda çalışan kadın sayısı ile finansal performans arasındaki ilişkiyi inceleyen literatürün fazla olduğunu ancak birbirleri ile çeliştiğini öne süren Post ve Byron (2015), çelişen sonuçları uzlaştırmak adına 140 çalışmanın sonucunu istatistiksel olarak birleştirmiş ve sonuçların firmaların yasal/düzenleyici ve sosyo-kültürel bağlamlarına göre değişip değişmediğini incelemiştir. İnceleme sonucunda kadınların yönetim kurulundaki temsilinin muhasebe getirileri ile olumlu ilişkili olduğu ve bu ilişkinin daha güçlü hissedar koruması olan ülkelerde daha olumlu olduğu tespit edilmiştir. Kadınların temsili ve piyasa performansı arasındaki ilişki sifra yakın olsa da, ilişkinin daha fazla toplumsal cinsiyet eşitliğine sahip ülkelerde pozitif, düşük toplumsal cinsiyet eşitliğine sahip ülkelerde negatif olduğu görülmüştür. Ayrıca kadın yönetim kurulu temsilinin, kurulların iki temel sorumluluğu olan izleme ve strateji katılımı ile olumlu ilişkili olduğu saptanmıştır.

Otluoğlu, Sarı ve Otluoğlu (2016) yönetim kurulu çeşitliliği ile firma performansı arasındaki ilişkiyi incelemek amacıyla 2010-2015 yılları arasındaki BİST 100 Endeksi kapsamında borsada işlem gören firmalardan 49 adet örnek almıştır. Çalışmada örneklem kapsamındaki firmaların yönetim kurulundaki kadın üye varlığının ve yönetim kurulundaki kadın üyelerin oranının firma performansına etkileri ampirik olarak incelenmiştir. Yapılan

araştırma sonucunda yönetim kurulunda kadın üye bulunan firmaların bulunmayan firmalara göre aktif karlılığının anlamlı derecede yüksek olduğu, daha küçük yatırımcı paylarına sahip olduğu ve daha genç firmalar olduğu tespit edilmiştir. Bunun yanında yapılan panel veri regresyon analizi sonuçlarına göre, yönetim kurulunda kadın üye bulunmasının firmaların özsermaye karlılığı ve Tobin'in q oranı üzerinde anlamlı bir etkisi olduğu saptanmıştır. Bu etki, özsermaye karlılığında pozitif yönlü olarak gerçekleşmiştir. Yönetim kurulundaki kadın üye oranının ise, aktif karlılığı ve nakit akışı üzerinde anlamlı ve pozitif yönlü bir etki yarattığı gözlemlenmiştir. Ampirik sonuçlar, yönetim kurulunda kadın üye bulunan firmaların, diğer firmalara kıyasla daha yüksek özsermaye karlılığı elde ettiğini göstermektedir. Ayrıca yönetim kurulunda kadın oranının yüksek olan firmaların daha yüksek aktif karlılığı ve nakit akışına sahip oldukları ileri sürülmüştür.

Atılğan (2017) tarafından BIST'teki şirketlerin yönetim kurulu üye sayısı, bağımsız yönetim kurulu üye oranı ve yönetim kurulunda kadın üye oranı ile finansal performans ilişkisini incelemek amacıyla bir araştırma yapılmıştır. Bu amaçla oluşturulan modelde bağımlı değişken olan finansal performansın ölçülmesinde karlılık oranlarından yararlanılmıştır. Çalışmada kadın üye oranı ile EBITDA marjı ve satış getiri oranı (ROS) arasında düşük ve negatif yönlü anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Çalışmanın sonucuna göre yönetim kurulunda kadın üye oranı arttıkça, finansal performans kısmen ve az da olsa azalış göstermektedir.

Pasaribu (2017) tarafından yapılan çalışmada, 2004-2012 döneminde İngiltere'deki finansal olmayan tüm firmalar analiz edilmiş ve çeşitli ekonometrik modeller kullanılmıştır. Regresyon sonuçları, kadın yöneticilerin firma performansı ile olumlu ve güçlü bir ilişkiye sahip olduğuna dair çok az kanıt bulunduğunu göstermektedir.

Doğan (2018) tarafından, 1993-2015 yıllarında uluslararası indekslerde taranan dergilerde yayımlanan çalışmalardan yönetim kurulundaki kadın üye sayısının işletmenin finansal performansına etkisini gösteren bir literatür taraması yapılmıştır. Araştırma sonucunda, kadın yönetim kurulu üye sayısı ile firma performansı arasında pozitif ilişki olan çalışmalar olduğu gibi kadın üye sayısı ile firma performansı arasında negatif ilişki olan çalışmaların da olduğu belirtilmiştir.

Yerli ve yabancı literatür incelendiğinde yönetim kurulundaki cinsiyet çeşitliliğinin firmaların finansal performansı üzerindeki etkisinin farklı sektör ve oranlar açısından ele alındığı görülmüştür. Literatürde, yönetim kurulundaki cinsiyet çeşitliliğinin finansal performansı olumlu yönde etkilediği sonucuna ulaşılan çalışmalar olduğu gibi bu iki unsur arasında ters orantı olduğu ya da istatistiki açıdan anlamlı bir ilişki bulunmadığı sonucuna ulaşılan çalışmalar da mevcuttur. Bu çalışmada konu literatürde ele alınmamış olan ve BIST'te holding ve yatırım işletmeleri başlığında işlem gören işletmeler açısından incelenerek literatüre yeni bir sektör analizi kazandırılacaktır.

3. Araştırma

Çalışmanın bu bölümünde yönetim kurulundaki cinsiyet çeşitliliğinin işletmelerin finansal performansı ile arasındaki ilişki istatistiki açıdan incelenmiştir.

3.1. Araştırmanın Amacı ve Kapsamı

Bu çalışmanın amacı yönetim kurulundaki cinsiyet çeşitliliğinin işletmelerin finansal performansı üzerindeki etkisinin araştırılmasıdır. Bu amaçla BIST 30, BIST 50 ve BIST 100'de yer alan ve Kamuyu Aydınlatma Platformu'nda (KAP) holding ve yatırım işletmeleri başlığında yer alan işletmelerin finansal oranları ölçülmüştür. Ardından işletmelerin yönetim kurullarındaki kadın sayısı incelenmiş ve yönetim kurullarındaki cinsiyet çeşitliliğinin finansal performans üzerindeki etkisi analiz edilmiştir. Araştırmaya konu olan işletmelerin finansal oranları ve yönetim kurulu cinsiyet çeşitliliği verileri 2014–2019 yıllarını kapsamaktadır. Analiz sonucunda literatürde ve kurumsal yönetim teorilerinde tartışılan cinsiyet çeşitliliği ve işletme performansı ilişkisinin varlığı araştırılmıştır. Araştırmanın hipotezleri aşağıdaki gibidir:

H₀: Holding ve yatırım kuruluşlarında yönetim kurulundaki cinsiyet çeşitliliğinin finansal performans üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmamaktadır.

H₁: Holding ve yatırım kuruluşlarında yönetim kurulundaki cinsiyet çeşitliliğinin finansal performans üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmaktadır.

3.2. Araştırmanın Metodolojisi

3.2.1. Örneklem Süreci

KAP'ın sitesinde 46 adet holding ve yatırım şirketi bulunmaktadır. Çalışmaya konu olan sektördeki işletmelerin yönetim kurulundaki cinsiyet çeşitliliği 2014-2019 yılları arasında incelenmiştir. Araştırmaya konu yıllarda yönetim kurulunda kadın üye bulunan ve bulunmayan dönemlere ayrılabilen işletmeler analize dahil edilmiştir. Bu işletmeler aşağıdaki tabloda sunulmuştur:

Tablo 1: Analize Konu İşletmeler

AG Anadolu Grubu Holding A.Ş.
Artı Yatırım Holding A.Ş.
Atlantis Yatırım Holding A.Ş.
Avrupa Yatırım Holding A.Ş.
Dağı Yatırım Holding A.Ş.
Eczacıbaşı Yatırım Holding Ortaklığı A.Ş.
Egeli & Co Enerji Yatırımları A.Ş.
Egeli & Co Yatırım Holding A.Ş.
Gedik Yatırım Holding A.Ş.
Işıklar Enerji ve Yapı Holding A.Ş.
Kervansaray Yatırım Holding A.Ş.
MMC Sanayi ve Ticari Yatırımlar A.Ş.
Yeşil Yatırım Holding A.Ş.

3.2.2. Veri Toplama Yöntemi

Araştırma sürecinde kullanılan veriler işletmelerin bağımsız denetim raporları, faaliyet raporları ve Kamuyu Aydınlatma Platformu'nun internet sitesinden elde edilmiştir. Araştırmaya konu bütün işletmelerin 2014-2019 yılları bilgilerine ulaşılmıştır. İşletmelerin faaliyet raporları ve internet sitelerinden yönetim kurulundaki kadın üye sayısı bilgileri elde edilmiştir. Finansal tablolardan elde edilen bilgiler ile bu işletmelerin finansal performansını ölçmek için aşağıdaki finansal oranlar hesaplanmıştır:

Varlıkların Kazanma Gücü (ROA)= Net Kâr/ Toplam Varlıklar

Özsermayenin Kazanma Gücü (ROE)= Net Kâr/ Özsermaye

Nakit Oran= (Hazır Değerler+ Menkul Kıymetler)/ Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar

Kaldıraç Oranı= Yabancı Kaynaklar/ Aktif Toplam

Fiyat Kazanç Oranı= Hisse Senedi Fiyatı*Ödenmiş Sermaye/ Net Dönem Kârı

Piyasa Defter Değeri= Piyasa Değeri/ Defter Değeri

Hisse Başına Kâr= Net Dönem Kârı/ Ödenmiş Sermaye

Çalışmaya dahil edilen bu oranlar, işletmelerin faaliyet sonuçlarını, kârlılıklarını, nakit ve borçluluk durumunu yansıtabilecek şekilde seçilmiştir. Analize konu işletmelerin faaliyet dönemleri aşağıdaki gibi ayrılmıştır:

Tablo 2: Analize Konu İşletmelerin Faaliyet Dönemleri Yönetim Kurulu Cinsiyet Çeşitliliği

İşletme	Kadın Üye Bulunan Dönem	Kadın Üye Bulunmayan Dönem
AG Anadolu Grubu Holding A.Ş.	2018, 2019	2014, 2015, 2016, 2017
Artı Yatırım Holding A.Ş.	2014, 2015, 2016, 2017	2018, 2019
Atlantis Yatırım Holding A.Ş.	2014, 2015, 2017	2016, 2018, 2019
Avrupa Yatırım Holding A.Ş.	2015, 2016	2014, 2017, 2018, 2019
Dağı Yatırım Holding A.Ş.	2014, 2016, 2017	2015, 2018, 2019
Eczacıbaşı Yatırım Holding Ortaklığı A.Ş.	2018, 2019	2014, 2015, 2016, 2017

Egeli & Co Enerji Yatırımları A.Ş.	2016, 2017, 2018, 2019	2014, 2015
Egeli & Co Yatırım Holding A.Ş.	2016, 2017, 2018, 2019	2014, 2015
Gedik Yatırım Holding A.Ş.	2014, 2015, 2016, 2017	2018, 2019
Işıklar Enerji ve Yapı Holding A.Ş.	2014, 2016, 2017	2015, 2018, 2019
Kervansaray Yatırım Holding A.Ş.	2017, 2018, 2019	2014, 2015, 2016
MMC Sanayi ve Ticari Yatırımlar A.Ş.	2014, 2019	2015, 2016, 2017, 2018
Yeşil Yatırım Holding A.Ş.	2014, 2015, 2016	2017, 2018, 2019

3.2.3. Araştırmanın Yöntemi

Çalışmaya konu sektörün 2014-2019 yılı yönetim kurulları cinsiyet çeşitliliği açısından incelenmiş ve içerik analizi uygulanmıştır. Nitel bir araştırma yöntemi olan içerik analizi bir metnin değişkenlerini ve niteliklerini ortaya koymak amacıyla sistematik bir şekilde gerçekleştirilen istatistik uygulamalarıdır (Bayram ve Yaylı, 2009, s.359). Ardından analize uygun işletmeler üzerinde T- Testi uygulanmıştır. T- Testi bağımsız iki grup arasında anlamlı bir ilişkinin varlığının ölçüldüğü analiz yöntemidir (Kalaycı, 2009, s.74). Araştırmaya konu işletmelerin 2014-2019 yıllarındaki faaliyet dönemleri kendi içinde yönetim kurulunda kadın üye bulunanlar ve bulunmayanlar olmak üzere ikiye ayrılmıştır. Birden fazla dönemdeki oranların ortalamaları alınmış ve son olarak işletmelerin finansal faaliyet sonuçları, bu işletmelerin kadın üyesi bulunan dönem (1) ile kadın üyesinin bulunmadığı dönem (0) olmak üzere iki gruba ayrılmıştır. İki gruptaki faaliyet dönemlerinde belirlenen oranlar T- Testi'ne tabi tutulmuştur.

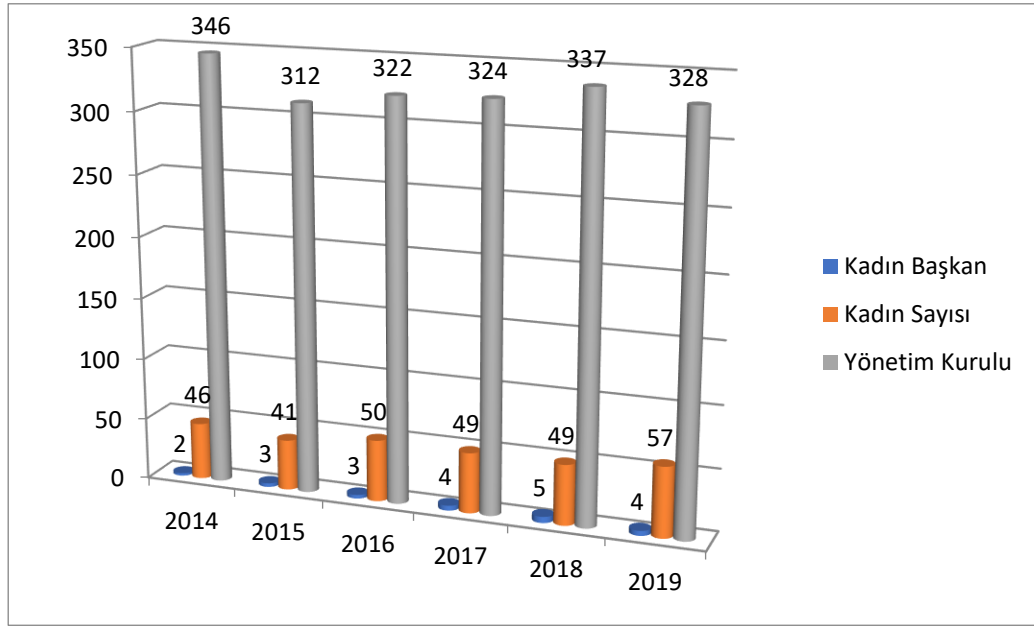
3.3. Araştırmanın Bulguları

Çalışmanın bu bölümünde ele alınan değişkenlere ilişkin tanımlayıcı istatistik, korelasyon analizi ve T-Testi SPSS 22 programında gerçekleştirilmiş ve yorumlanmıştır.

3.3.1. İçerik Analizi

Çalışmada öncelikle holding ve yatırım kuruluşlarının faaliyet raporları incelenmiş ve yönetim kurulu cinsiyet çeşitliliğinin yıllara göre değişimi içerik analiziyle ortaya konmuştur. 46 adet işletmenin 2014-2019 yıllarındaki 276 dönemlik yönetim kurulu verisi incelenmiştir. Araştırmaya konu olan 46 firmanın, 2014 yılında yönetim kurulunda yer alan 346 üyenin %13.7'sini (46 üye) kadınlar oluşturmakta ve 2 kadın yönetim kurulu başkanı (% 4,34) bulunmaktadır. 2015 yılında yönetim kurulundaki kadın üye oranı azalmış ancak kadın yönetim kurulu başkanı sayısı artmıştır. 2015 yılında yönetim kurulunda yer alan 312 üyenin %13.1'ini (41 üye) kadınlar oluşturmakta ve 3 kadın başkan (% 6,52) bulunmaktadır. 2016 yılında ise yönetim kurulundaki kadınların oranında artış meydana gelmiş ve yönetim kurulunda yer alan 322 üyenin % 15.5'ini (50 üye) kadınlar oluşturmuştur. 2016 yılında kadın başkan sayısı bir önceki yıla göre değişmemiştir (3 kadın başkan (% 6.52)). 2017 yılında ise bir önceki yıla göre kadın sayısında kayda değer bir değişiklik olmamış, yönetim kurulunda yer alan 324 üyenin % 15.1'ini (49 üye) kadınlar oluşturmuştur. Ancak 2017 yılında kadın başkan sayısı 4'e (% 8, 69) çıkmıştır. 2018 yılında önceki iki yıla göre kadın oranında düşüş yaşanmış ve yönetim kurulundaki 337 üyenin %14.5'i (49 üye) kadınlardan oluşmuştur. Kadın başkan sayısı ise 5'e (%10,86) çıkmıştır. 2019 yılı araştırmaya konu olan yıllar içerisinde en yüksek kadın oranının olduğu yıl olmuştur. 2019 yılında yönetim kurulunda yer alan 328 üyenin %17.3'ünü (57) kadınlar oluşturmakta ve bu yılda 4 (%8.69) kadın başkan bulunmaktadır.

Grafik 1: Yönetim Kurulu Cinsiyet Çeşitliliği



3.3.2. Korelasyon Analizi

İçerik analizinin ardından işletmelerin faaliyet dönemleri, araştırmaya konu olan 2014-2019 dönemi, faaliyet dönemlerinde kadın üye bulunan ve bulunmayan olmak üzere ikiye ayrılmıştır. T Testi'ne uygun şekilde en az iki dönemde kadın üye bulunan işletmeler korelasyon analizi ve T Testi'ne dahil edilmiştir. Analize dahil edilen 13 işletmenin yönetim kurulundaki kadın sayısı ile finansal oranları arasındaki 6 yıl ve 78 gözlemin korelasyon analizi Tablo 3'de sunulmuştur.

Tablo 3: Korelasyon Analizi

	Kadın Sayısı	ROA	ROE	Nakit Or.	Kaldıraç Or.	Fiyat Kazanç	Piyasa/ Defter	Hisse Başına Kâr
Kadın Sayısı	1	-,004	,037	-,079	,098	-,100	,411	,000
Pearson Correlation								
Sig. (2-tailed)		,969	,747	,494	,393	,385	,000	,999
N	78	78	78	78	78	78	78	78

Korelasyon analizi sonucunda araştırmaya konu işletmelerin yönetim kurulundaki kadın üye sayısı ile finansal oranlar arasında yüksek bir korelasyon tespit edilmemiştir. Kadın sayısı ile piyasa defter değeri arasında orta şiddette bir korelasyon mevcuttur. Diğer oranlar ise yönetim kurulundaki kadın sayısı ile zayıf korelasyona sahiptir.

3.3.3. T Testi

Araştırmaya konu işletmeler kendi içerisinde T Testi'ne tâbi tutulmuştur. Önceki çalışmalarda işletmeler kadın üye bulunan ve bulunmayan olarak ikiye ayrılıp bu işletmeler üzerinde T Testi uygulanarak cinsiyet çeşitliliğinin finansal performansa etkisi incelenmiştir. Ancak işletmeler başta büyüklükleri olmak üzere farklı özelliklere sahiptir ve bu özellikler de yönetim kurulunun cinsiyet çeşitliliği ile birlikte işletmelerin finansal performansı üzerinde etkili olabilir. Bu sebeple işletmelerin yönetim kurullarında kadın üye bulunan dönemler ile kadın üye bulunmayan dönemler arasında T Testi uygulanmıştır. 13 işletme için ayrı ayrı uygulanan T Testi sonucunda aşağıdaki tablodaki gibidir:

Tablo 4: T Testi Sonuçları

İşletme	Farklılık Bulunan Oran	Varyansların Homojenliği	Finansal Oranların Karşılaştırılması İçin P değeri	Ortalama Yüksek Dönem
AG Anadolu Grubu Holding A.Ş.	Piyasa Defter Değeri	Homojen (Sig= 0,598)	Sig-2= 0,023	Kadın Üye Bulunmayan Dönem
Artı Yatırım Holding A.Ş.	Bulunmamakta	-	-	-
Atlantis Yatırım Holding A.Ş.	Bulunmamakta	-	-	-
Avrupa Yatırım Holding A.Ş.	Bulunmamakta	-	-	-
Dagi Yatırım Holding A.Ş.	Bulunmamakta	-	-	-
Eczacıbaşı Yatırım Holding Ortaklığı A.Ş.	Bulunmamakta	-	-	-
Egeli & CO Enerji Yatırımları A.Ş.	ROA	Homojen (Sig= 0,315)	Sig-2= 0,021	Kadın Üye Bulunmayan Dönem
	ROE	Homojen (Sig= 0,315)	Sig-2= 0,021	Kadın Üye Bulunmayan Dönem
Egeli & CO Yatırım Holding A.Ş.	Kaldıraç Or.	Homojen (Sig= 0,312)	Sig- 2= 0,006	Kadın Üye Bulunmayan Dönem
Gedik Yatırım Holding A.Ş.	Kaldıraç Or.	Homojen (Sig= 0,313)	Sig- 2= 0,05	Kadın Üye Bulunmayan Dönem
Işıklar Enerji Ve Yapı Holding A.Ş.	Bulunmamakta	-	-	-
Kervansaray Yatırım Holding A.Ş.	Bulunmamakta	-	-	-
MMC Sanayi ve Ticari Yatırımlar A.Ş.	Nakit Or.	Homojen (Sig= 0,541)	Sig- 2= 0,05	Kadın Üye Bulunan Dönem
Yeşil Yatırım Holding A.Ş.	Nakit Or.	Homojen Değil (Sig=0,016)	Sig- 2= 0,038	Kadın Üye Bulunan Dönem
	Kaldıraç Or.	Homojen (Sig=0,161)	Sig- 2= 0,024	Kadın Üye Bulunan Dönem
	Piyasa Defter Değeri	Homojen (Sig=0,082)	Sig- 2= 0,007	Kadın Üye Bulunan Dönem

T Testi uygulanan 13 işletmenin 6'sında bazı finansal oranlar üzerinde yönetim kurulunda kadın üye bulunan ve kadın üye bulunmayan dönemler arasında anlamlı farklılık tespit edilmiştir. 7 adet işletmede yönetim kurulunda kadın üye bulunan ve bulunmayan dönemler arasında araştırmaya konu finansal oranlar açısından anlamlı bir farklılık tespit edilmemiştir. Dönemler arasında en çok farklılık tespit edilen finansal oran kaldıraç oranıdır (3 işletme). Kaldıraç oranını iki işletme ile nakit oran ve piyasa defter değeri takip etmektedir. ROA ve ROE birer işletmede cinsiyet çeşitliliği açısından anlamlı farklılık tespit edilen oranlardır. Kaldıraç oranının ortalaması bir işletmede kadın üye bulunmayan dönemde daha yüksek iken bir işletmede kadın üye bulunan dönemde daha yüksek bir değere sahip olmuştur. Nakit oran ortalaması ise analize konu iki işletmede de kadın üye bulunan dönemlerde daha yüksek bir değere sahip olmuştur. ROA ve ROE oranları ortalamaları kadın üye

bulunmayan dönemlerde daha yüksek bir şekilde gerçekleşmiştir. Piyasa defter değeri ise bir işletmede kadın üye bulunan bir işletmede ise kadın üye bulunmayan işletmede daha yüksek bir değere sahip olmuştur.

4. Sonuç

İşletmelerin performansının ve paydaşlarıyla olan ilişkisinin kalitesini etkileyen unsurlardan biri kurumsal yönetimidir. İşletmenin yakın ve uzak çevresiyle olan ilişkilerini düzenleyen kurumsal yönetim süreçleri, işletme yönetim faaliyetlerini ve yönetimin yapısını konu edinmiştir. Yönetim kurulu, bir işletmenin yönetim şeklini, kararların yönünü ve işletmenin çevresiyle olan ilişkilerini belirlemektedir. Bu sebeple yönetim kurulunun yapısı, işletmelerin faaliyet sonuçları ve finansal performansı konusunda önem taşımaktadır. Kurumsal yönetim teorileri bu amaçla yönetim kurulu çeşitliliğine odaklanmış ve yönetim kurulu çeşitliliğinin işletmelerin faaliyet sonuçları ve finansal performansına olan etkisini tartışmıştır. Literatür ve kurumsal yönetim teorilerinde incelenen yönetim kurulu çeşitlilik unsurlarından biri de cinsiyet çeşitliliğidir. Vekalet teorisine göre işletmelerin yönetim kurulundaki cinsiyet çeşitliliği işletme yönetimine yeni bir bakış açısı getirecektir. Kaynak bağımlılığı teorisi ise yönetim kurulundaki cinsiyet çeşitliliğinin işletmelerde kaynak çeşitliliği sağlayacağını savunmaktadır. İşletme faaliyetlerine doğrudan ya da dolaylı olarak etki edeceği düşünülen yönetim kurulu cinsiyet çeşitliliğinin işletmelerin finansal performansı üzerindeki etkisi literatürde ele alınmış ve analizlere konu olmuştur. Yönetim kurulunun cinsiyet çeşitliliği finansal performans göstergelerine göre ele alınmış ve farklı sonuçlara ulaşılmıştır.

Bu çalışmada konu, BIST’te işlem gören, holding ve yatırım işletmeleri sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin 2014-2019 yılları arasındaki verileri açısından ele alınmıştır. Bu kapsamda araştırmaya 46 adet işletme konu olmuştur. Bu işletmelerin yönetim kurulundaki kadın üye varlığının finansal performans üzerindeki etkisi incelenmiştir. Bu işletmelerin faaliyet raporları içerik analizine tâbi tutulmuştur. İçerik analizi ile işletmelerin yönetim kurulları, cinsiyet çeşitliliği açısından incelenmiştir. 2014-2019 yılları arasında analize konu işletmelerin ortalama %14,87’sini kadın üyeler oluşturmaktadır. Aynı dönemde kadın yönetim kurulu başkanlarının toplam yönetim kurulu başkanları içindeki oranı %8’dir. İçerik analizinin ardından işletmelerin 2014-2019 faaliyet dönemleri kendi içinde yönetim kurulunda kadın üye bulunan ve kadın üye bulunmayan dönemler olarak ikiye ayrılmıştır. En az iki döneminde kadın üyenin bulunduğu ve yine en az iki döneminde de kadın üyenin bulunmadığı işletmeler üzerinde korelasyon analizi ile T Testi uygulanmıştır. İki analizde yönetim kurulundaki cinsiyet çeşitliliğinin finansal oranlar üzerindeki etkisi finansal oranlar aracılığıyla incelenmiştir.

Korelasyon analizi sonucunda yönetim kurulundaki kadın üye sayısı ile finansal oranlar arasında kuvvetli bir korelasyon bulunamamıştır. T Testi uygulanan 13 işletmenin 6’sında cinsiyet çeşitliliğinin finansal oranlar üzerinde etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Yönetim kurulunda kadın üyelerin durumuna göre değişkenlik gösteren oranlar: Kaldıraç oranı, nakit oran, piyasa defter değeri, ROA ve ROE’dir. İşletmeler kadın üye bulunan dönemlerinde nakit oran açısından daha yüksek değerlere sahip olmuştur. Araştırmaya konu işletmeler kârlılık oranları açısından kadın üye bulunmayan dönemlerde daha başarılı bir performans göstermiştir. İşletmeler için önemli finansal göstergeler olan kârlılık oranları ile nakit oran, araştırmaya konu işletmelerin yönetim kurulundaki cinsiyet çeşitliliğinden etkilenmiştir. Yönetim kurulunda kadın üye bulunan işletmeler nakit yönetimini daha başarılı bir şekilde gerçekleştirirken, kadın üye bulunmayan işletmelerin kârlılıkları daha yüksek bir değerde gerçekleşmiştir. Bu sonuç yönetim kurulundaki cinsiyet çeşitliliğinin finansal performansı etkilediğini savunan görüşler açısından önemlidir. Çalışma ile literatüre farklı bir sektör kazandırılmış finansal performans ile yönetim kurulu cinsiyet çeşitliliği ilişkisi konusuna katkı sunulmuştur. Sonraki çalışmalarda farklı sektörlerin ele alınması, farklı finansal performans göstergelerinin incelenmesi ve finansal olmayan başarı göstergelerinin de araştırmalara dahil edilmesi literatüre önemli katkı sağlayacaktır.

Kaynakça

- AKTAN, B. (2013). An Empirical Examination of Clustering at Bahrain Bourse (BHB). *International Research Journal of Finance and Economics*, (110), 149-154.
- ATILGAN, Ö. (2017). Yönetim Kurulu Büyüklüğü, Bağımsız Üye Oranı ve Kadın Üye Oranı ile Finansal Performans İlişkisi. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 32(2), 315-354.
- BAYRAM, M., & YAYALI, A. (2009). Otel Web Sitelerinin İçerik Analizi Yöntemiyle Değerlendirilmesi. *Electronic Journal of Social Sciences*, 8(27), 347-359.
- CAMPBELL, K., & MINGUEZ-VERA, A. (2007). The Influence of Gender on Spanish Boards of Directors: An Empirical Analysis, Working Paper No. EC-2007-08, IVIE, Valencia, 1-31.
- CAMPBELL, K. & MINGUEZ VERA, A. (2008). Gender Diversity in the Boardroom and Firm Financial Performance, *Journal of Business Ethics*, 83(3), 435-451.

- DE ANDRES, P., LOPEZ-ITURRIAGE, F., & AZOFRA, V.. (2005). Corporate Boards in OECD Countries: size, composition, functioning and effectiveness, *Corporate Governance An International Review*, 13(2), 197-210.
- DOĞAN, M. (2018). Kadın Yönetim Kurulu Üye Sayısının Finansal Performans Üzerinde Etkisi: Literatür Taraması. *Uluslararası Yönetim Akademisi Dergisi*, 1(2), 132-141.
- DUTTA, P., & BOSE, S. (2007). Gender Diversity in the Boardroom and Financial Performance of Commercial Banks: Evidence from Bangladesh, *The Cost & Management*, 34(6), 70-74.
- ERHARDT, N. L., WERBEL, J., & SHRADER, C. B. (2003). Board of Director Diversity and Firm Financial Performance. *Corporate Governance: An International Review*, 11(2), 102-111.
- HARJOTO, M., LAKSMANA, I., & LEE, R. (2015). Board Diversity and Corporate Social Responsibility. *Journal Of Business Ethics*, 132(4), 641-660.
- JULIZAERMA, M. K., & SORI, Z. M. (2012). Gender Diversity In The Boardroom And Firm Performance Of Malaysian Public Listed Companies. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, (65), 1077-1085.
- KALAYCI Ş. (2009), Spss Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri, Ankara: Asil Yayıncılık.
- KARAYEL, M., & DOĞAN, M. (2014). Yönetim Kurulunda Cinsiyet Çeşitliliği ve Finansal Performans İlişkisi: BIST 100 Şirketlerinde Bir Araştırma. *Süleyman Demirel University Journal Of Faculty Of Economics & Administrative Sciences*, 19(2), 75-88.
- LIU, Y., WEI, Z., & XIE, F. (2014). Do Women Directors Improve Firm Performance in China?. *Journal Of Corporate Finance*, (28), 169-184.
- NAKAGAWA, Y., & SCHREIBER, G. M. (2014). Women as drivers of Japanese firms success: The effect of women managers and gender diversity on firm performance. *Journal of Diversity Management (JDM)*, 9(1), 19-40.
- OCAK, M. (2013). Yönetim Kurulu ve Üst Yönetimde Yer Alan Kadınların Finansal Performansa Etkisi: Türkiye'ye İlişkin Bulgular. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (60), 107- 126.
- OTLUOĞLU, E., SARI, E. S., & OTLUOĞLU, K. (2016). Yönetim Kurulu Çeşitliliğinin Finansal Performansa Etkisi: BIST 100 Üzerine Bir Araştırma. *Journal Of International Social Research*, 9(46).
- PASARIBU, Pa. (2017). Female Directors and Firm Performance: Evidence from UK Listed Firms. *Gadjah Mada International Journal of Business*, 19(2), 145.
- POST, C., & BYRON, K. (2015). Women on Boards And Firm Financial Performance: A Meta-Analysis. *Academy of Management Journal*, 58(5), 1546-1571.
- REGUERA-ALVARADO, N., DE FUENTES, P., & LAFFARGA, J. (2017). Does Board Gender Diversity Influence Financial Performance? Evidence From Spain. *Journal Of Business Ethics*, 141(2), 337-350.
- SMITH, N., SMITH, V., & VERNER, M. (2006). Do women in top management affect firm performance? A panel study of 2,500 Danish firms. *International Journal of productivity and Performance management*, 55(7), 563-599.
- SPK. (2013). Seri:IV No:63 sayılı Kurumsal Yönetim İlkelerinin Belirlenmesine ve Uygulanmasına İlişkin Tebliğde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ Hakkında Basın Duyurusu, <https://www.spk.gov.tr/Duyuru/Goster/20130222/0>, Erişim Tarihi: 05.05.2020.
- ZEHNDER, E. (2018). Global Board Diversity Tracker. <https://www.egonzehnder.com/global-board-diversity-tracker>, Erişim Tarihi: 12.05.2020.