

Yıl: 2020 Cilt:5 Sayı:13

Year: 2020 Vol:5 No:13

İKTİSADİ İDARİ VE SİYASAL ARAŞTIRMALAR DERGİSİ

Journal of Economics Business and Political Researches



Uluslararası e-Dergi / International e-Journal

e-ISSN: 2564-7466



İKTİSAD

JEBUPOR

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

Cilt: 5 • Sayı: 13 • Ekim 2020
Vol: 5 • No: 13 • October 2020

e-ISSN: 2564-7466

<http://dergipark.org.tr/iktisad>
e-posta: iktisaddergisi@gmail.com

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



Kurucu (Founder)

Prof. Dr. H. Mustafa PAKSOY

Baş Editör (Editor-in-Chief)

Prof. Dr. H. Mustafa PAKSOY

Editörler (Editors)

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

Yayın Kurulu (Editorial Board)

Prof. Dr. H. Mustafa PAKSOY (Başkan)	(Gaziantep Üniversitesi)
Prof. Dr. Mehmet MARANGOZ	(Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi)
Prof. Dr. Sadettin PAKSOY	(Gaziantep Üniversitesi)
Doç. Dr. Fatih KAPLAN	(Tarsus Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Kazım SARIÇOBAN	(Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Erhan KILINÇ	(Selçuk Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi B. Dilek ÖZBEZEK	(Gaziantep Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Azamat MAKSÜDÜNOV	(Kırgızistan Türkiye Manas Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Saeid HAJIHASSANIASL	(Gaziantep Üniversitesi)
Dr. José Antonio CARRILLO-VIRAMONTES	(University of Nottingham, Nottingham/UK)
Dr. Miriam Saldaña HERNÁNDEZ	(University of Nottingham, Nottingham/UK)
Dr. Ahcène TIAR	(Université 20 août 1955 Skikda/Algeria)
Dr. Salamat ALI	(Federal Board of Revenue, Government of Pakistan, Islamabad/Pakistan)

Danışma Kurulu (Advisory Board)

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

Sekretarya (Secretaries)

Kübra DİNÇ
H. Beyza PAKSOY

Dergi Ofis Adresi (Office Address)

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

Web: <http://dergipark.org.tr/iktisad>
E-mail: iktisaddergisi@gmail.com

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

Bu dergide yayınlanan çalışmaların bilim ve dil sorumluluğu yazarlarına aittir.

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

Yazım kurallarına ilişkin bilgilere dergimizin web adresinde yer verilmiştir.

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

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

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

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

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

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

Bu Sayının Hakemleri*

Prof. Dr. Mustafa MASCA (Afyon Kocatepe Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Haydar KARADAĞ (Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi)
Doç. Dr. Alparslan UĞUR (Kırıkkale Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Haşim BAĞCI (Aksaray Üniversitesi)
Doç. Dr. Ferhan SAYIN (İzmir Demokrasi Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Hilal ALPDOĞAN (Sakarya Uygulamalı Bilimler Üniversitesi)
Doç. Dr. Fındık Özlem ALPER (Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Lemiha ÖZTÜRK (Hasan Kalyoncu Üniversitesi)
Doç. Dr. Hakan EYGÜ (Atatürk Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Mustafa BAYHAN (Pamukkale Üniversitesi)
Doç. Dr. Melek AKDOĞAN GEDİK (Çukurova Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Safiye ŞAHİN (İstanbul Medeniyet Üniversitesi)
Doç. Dr. Özer KÖSEOĞLU (Sakarya Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Tunahan AVCI (Erciyes Üniversitesi)
Doç. Dr. Semra TETİK (Manisa Celal Bayar Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Yunus KILIÇ (Akdeniz Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Ahmet Tuncay ERDEM (Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi)	Dr. Güller ŞAHİN (Kütahya Sağlık Bilimleri Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Ali ÇELİK (İstanbul Gelişim Üniversitesi)	Dr. Meryem GÜL (Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Ergün KARA (Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi)	Dr. Hasan Önder SARIDOĞAN (Akdeniz Üniversitesi)

**Tüm hakemlerimize hem makalelerimizin değerlendirilmesinde hem de bilimsel bilginin ortaya çıkarılma sürecinde vermiş oldukları katkılardan dolayı teşekkür ederiz.*

Makaleler / Articles

1)	Psiko-Sosyal ve Örgütsel-Yönetmel Motivasyon Faktörlerinin İş Tatminine Etkisi: Havayolu Sektöründe Bir Araştırma <i>The Effect of Psycho-Social and Organizational-Managerial Motivation Factors on Job Satisfaction: A Research in The Airline Industry</i> Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper Mustafa ALTINTAŞ 217-239
2)	Davranışsal Ekonomi Çerçevesinde Richard Thaler'in Görüşleri <i>Richard Thaler's Views on Behavioral Economics Framework</i> Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper Elveda ÖZDİLEK & Mustafa AKAL 240-250
3)	Türkiye'de Foreks Piyasası ve Yapısal Düzenlemelerin Piyasa İşleyişine Etkilerinin Değerlendirilmesi <i>Forex Market in Turkey and Evaluation of Effects of Regulation on Market Operation</i> Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper Ece Ceren MIHÇI & Sinan AYTEKİN 251-269
4)	Sermaye Sahipliği Yapısı ile Banka Oranları Arasındaki İlişki: Türkiye Bankaları ve Hindistan Bankaları Üzerine Ampirik Bir Analiz <i>The Relationship Between Capital Ownership Structure and Bank Ratios: An Empirical Analysis Over Turkish And Indian Banks</i> Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper Nejla B. DEMİR & Ömer F. RENÇBER & Ramazan AKBULUT 270-286
5)	Technology Diffusion Towards Emerging Markets: A Comparative Panel Data Analysis <i>Teknolojinin Gelişmekte Olan Ülkelere Difüzyonu: Bir Karşılaştırmalı Panel Veri Analizi</i> Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper Çağlar KARADUMAN 287-304
6)	Türkiye'de Enflasyon ve İstihdam Arasındaki İlişki: Bootstrap Rolling Window Nedensellik Testi <i>Relationship of Inflation Between Employment in Turkey: Bootstrap Rolling Window Causality Test</i> Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper Erdal ALANCIOĞLU 305-317

Makaleler / Articles

7) **Kamu Değeri Yönetimi: Uygulamaya Yönelik Bir Yöntem Önerisi**

Public Value Management: Proposal of A Method Regarding Application

Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper

Bekir PARLAK & Fatih GENÇOSMAN

318-330

8) **Türkiye’de Sanayi Kesimine Yönelik Uygulanan Vergi Teşviklerinin Sanayi Üretimi Üzerindeki Etkisi**

The Effect of Tax Incentives on Industrial Production in Industrial Production in Turkey

Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper

Özgür Emre KOÇ & Taha Bahadır SARAÇ

331-346

9) **Üniversite Öğrencilerinde İnternet Bağımlılığı ile Duygu Sağırılığı İlişkisi**

The Relationship Between Internet Dependence and Emotion Deafness in University Students

Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper

Necla YILMAZ & Elif KAYA & Ramazan ERDEM & Ahmet ALKAN

347-361

PSİKO-SOSYAL VE ÖRGÜTSEL-YÖNETSEL MOTİVASYON FAKTÖRLERİNİN İŞ TATMİNİNE ETKİSİ: HAVAYOLU SEKTÖRÜNDE BİR ARAŞTIRMA*

◆◆◆ THE EFFECT OF PSYCHO-SOCIAL AND ORGANIZATIONAL- MANAGERIAL MOTIVATION FACTORS ON JOB SATISFACTION: A RESEARCH IN THE AIRLINE INDUSTRY



Mustafa ALTINTAŞ**

Öz

Bu çalışmanın amacı, psiko-sosyal ve örgütsel-yönetsel motivasyon faktörlerinin, havayollarında çalışan kabin memurlarının iş tatminlerine etkisinin araştırılmasıdır. Araştırmada kullanılan anket formu 3 kısımdan meydana gelmektedir. Ankette yer alan ilk kısımda çalışanların demografik özelliklerini belirlemek amacıyla 6 soru yer almıştır. İkinci bölümde 13 ifadeli psiko-sosyal motivasyon faktörleri ölçeği ile 8 ifadeli örgütsel-yönetsel motivasyon faktörleri ölçeği ve son bölümde iş tatminine etkisini ölçmesi için 20 ifadeli Minnesota iş tatmini ölçeği kullanılmıştır. İlk aşamada elde edilen verilerin frekans dağılımları, normal dağılımdan gelip gelmediği, geçerlilik güvenilirlik ve faktör analizleri yapılmıştır. İkinci aşamada ise ilişki ve etkinin belirlenmesi amacıyla bağımsız örneklem t testi, anova testi ile korelasyon ve regresyon testleri yapılmıştır. Analizler sonucunda sosyal ve örgütsel-yönetsel motivasyon faktörlerinin iş tatminini pozitif yönlü fakat düşük kuvvette etkilediği tespit edilmiştir. Bu sonuç daha önceki çalışmaları doğrular nitelikte olup, en güçlü motivasyon faktörlerinin aslında ekonomik araçlar olduğunu, psiko-sosyal ve örgütsel-yönetsel motivasyon araçların ise daha az etkili olduğunu göstermiştir.

Anahtar Kelimeler: Motivasyon, İş tatmini, Hava Taşımacılığı.

Abstract

The main purpose of this study to investigate the effects of psycho-social and organizational-managerial motivation factors on job satisfaction of airline cabin crew. The questionnaire form used in the research consists of 3 parts. In the first part of the questionnaire, there are 6 questions to determine the demographic characteristics of the employees. In the second part, 13 expressive psycho - social motivation factors scale and 8 expressive organizational-managerial motivation factors scale and in the last section, 20 expressive Minnesota job satisfaction scale was used to measure its effect on job satisfaction. Frequency distributions of the data obtained in the first stage, whether they come from normal distribution, validity, reliability and factor analyses were performed. In the second stage, independent samples t test, correlation with anova test and regression tests were carried out to determine the relationship and effect. As a result of the analyses, it was determined that social and organizational-managerial motivation factors affect job satisfaction positively but at low strength. This result confirms previous studies and showed that the strongest motivation factors are actually economic tools, while psycho-social and organizational-managerial motivation tools are less effective.

Keywords: Motivation, Job Satisfaction, Air Transportation.

* Bu makale, Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı'nda 29.03.2018 tarihinde tamamlanan "Havayolu İşletmelerinde Motivasyonu Etkileyen Ücret Dışı Faktörlerin İş Tatminine Etkisi: Havayolu Sektöründe Bir Uygulama" başlıklı yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

**ORCID Öğr. Gör., Pamukkale Üniversitesi, Bozkurt MYO, Sivil Hava Ulaştırma İşletmeciliği Bölümü, mustafaaltintas90@gmail.com

EXTENDED ABSTRACT

Background:

Motivation, people's emotions and thoughts, hopes, beliefs, brief desire, which motivates people and determines the directions of their movements; are their needs and fears. Job satisfaction, on the other hand, is all of the emotional responses of the employees' expectations and desired results as a result of their comparison with the actual results. When the motivation factors are examined in the literature; It is observed that it is grouped as economic, psycho-social and organizational-managerial motivation factors. Based on the previous research, it can be said that the most important motivation group that increases the job satisfaction of the employees is the economic motivation tools. But, when economic concerns are eliminated for employees, psycho-social and organizational - managerial motivation tools become more important on job satisfaction.

Research Purpose:

The aim of this study is to determine the effect of psycho-social and organizational-motivational factors on job satisfaction. The importance of economic motivation tools to increase job satisfaction has been emphasized and the effect of psycho-social and organizational-managerial motivation tools has not been sufficiently revealed in the literature. From this point; what kind and what relation does organizational - managerial and psycho - social motivation tools have effect on the job satisfaction of the employees?" has been the main question of the research.

Methodology:

The research was carried out on 9,845 cabin crew personnel working in a predetermined airline company, and 341 cabin crew personnel responded. SPSS package program was performed for the analysis. Frequency distributions of the data obtained in the first stage, whether they come from normal distribution, validity, reliability and factor analyses were performed. In the second stage, independent samples t test and Anova test were conducted to determine the relationship and effect. Then, correlation and regression tests were performed for hypothesis testing.

Findings:

It has been determined that the perception of demographic characteristics against psycho-social motivation tools is high only in employees with marital status (3.79) and having children (3.69), but not in other features. It was determined that the perception of organizational-managerial motivation factors against children was significant in terms of having children (4.76) and marital status (4.82), but not in other features.

Also; as a result of the analyses, it was determined that social and organizational-managerial motivation factors affect job satisfaction positively but at low strength. This result confirms the previous researches and showed that the strongest motivation group affecting job satisfaction is actually economic tools, while psycho-social and organizational - managerial motivation tools are less effective. $\text{Job satisfaction} = 2,208 + 0,512 * \text{Psycho-Social factors}$. $\text{Job satisfaction} = 2,675 + 0,140 * \text{Organizational-Managerial factors}$

Conclusions:

As a result, although psycho-social and organizational-managerial motivation tools are not as much as economic motivation tools, they can still have an impact on employees' job satisfaction. Organization managers should be able to use both the managerial and psychological motivation factors well in order to ensure the best motivation and job satisfaction of the employees. Because for some employees, the opportunity to be appreciated and promoted by the management motivates it and increases job satisfaction, while for some employees, psychological assurance may be more important. Organizations must first determine this according to their employee profiles. Only organizations that correctly determine the motivation criteria of their employees can be successful in this regard. As the motivation level of the employees' increases, the job satisfaction of the employees will increase.

1. GİRİŞ

Günümüzde teknolojiadaki gelişmeler, iletişim dünyasındaki başarıların artması ve bireylerin ekonomik düzeydeki refah seviyesinin de artmasına bağlı olarak bireylerin yaşam standartları geçmişe göre daha iyi bir düzeye gelmiştir. Bunların etkisiyle ilk başlarda insanları motive eden yalnızca temel fizyolojik gereksinimler iken, son zamanlarda daha farklı türde gereksinimler belirmiştir. Bu yüzden eskiden olduğu gibi sadece ekonomik motivasyon faktörleri değil, psiko-sosyal ve örgütsel-yönetimsel motivasyon faktörleri de bireyleri iş yaşamına adapte edebilmek için gereken en önemli unsurlardan biri haline gelmiştir.

Başarıyı amaçlayan bir yönetici, idaresindeki çalışanlarının gücünü ve yeteneğini en üst düzeye çıkarmakla yükümlüdür. Yöneticinin başarısıyla, çalışanların başarısı doğru orantılıdır. Bundan dolayı yöneticiler örgütsel amaçlara ulaşmak için astlarını etkin hale getirmek ve motive etmekle yükümlüdür. Bir iş yerinde çalışanları nelerin motive ettiğinin belirlenmesi ve ortaya çıkarılması çoğunlukla uzun bir gözlemlenme ve uğraş gerektirmektedir. Kurumda görev yapan çalışanların hepsinin farklı farklı niteliklerinden dolayı her çalışan aynı motivasyon araçlarından aynı ölçüde motivasyon sağlayamaz. Örneğin; bir kurumda çalışan bir kişi motivasyon araçlarından ücreti daha çok önemsemekteyken başka bir çalışan kurum içindeki statüsünü daha çok önemsiyor olabilir. Yani insanların farklı niteliklerinden dolayı motive edici faktör her zaman aynı olmayabilir. Bu doğrultuda, hangi tip çalışanlarda ne tarz motivasyon araçlarının etkili olduğunun net olarak belirlenmesi önem arz etmektedir.

Bütün tavırların temelinde bir istek, önünde ise bir amaç vardır. Amaçları gerçekleştirmek için işletmenin temel yapı taşı olan bireylerin ihtiyaçlarının giderilmesi gerekmektedir. Bu ihtiyaçlar hem bireyin kendi oluşturduğu içsel gereksinimler hem de çevrenin oluşturduğu dışsal gereksinimler olabilir (Kaplan, 2006: 14). Bu sebeple işletme iç ve dış çevre şartlarını, çalışanların tavırlarını belirleyen ana sebepleri saptayıp, en etkili motivasyon yöntemini uygulaması doğru olacaktır. Motivasyon düzeyleri yükselen çalışanlar işlerinde daha özverili çalışacak ve dolayısıyla iş tatminleri de artacaktır. Aksi takdirde çalışanların iş yerindeki huzur ve mutluluk düzeyleri düşebilir ve motivasyon kaybı yaşayabilir.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Motivasyon, bireyleri harekete geçiren ve hareketlerinin yönlerini belirleyen, onların, duygu ve düşünceleri, umutları, inançları, kısaca arzu; ihtiyaç ve korkularıdır (Fındıkçı, 2000: 373). Türk Dil Kurumunun (TDK) tanımına göre, motivasyon, insanların, işinin yönünü, gücünü ve önceliklerini belirleyen iç veya dış dürtücünün etkisi ile harekete geçmesi olarak tanımlanmaktadır. Bu çerçevede motivasyonun, arzular, istekler, gereksinimler, ihtiyaçlar, dürtüler ve ilgiler gibi çok fazla olguyu içinde barındıran genel bir ifade olduğu söylenebilir.

İş tatmini ise çalışanların beklentileri ve arzu ettiği sonuçların, gerçekte oluşan sonuçlarla yapmış olduğu karşılaştırma neticesinde elde ettiği duygusal tepkilerinin hepsidir (Cranny vd., 1992:1). Cranny ve arkadaşlarının yapmış olduğu bu tanım iş tatminin duygusal bir tepki olduğu yönündedir. Miner (1992) ile Brief (1998)'in yapmış olduğu tanımda ise iş tatminin bir tepki değil bir tutum olduğu yönündedir. Yani çalışanlar sadece duygularıyla değil aynı zamanda davranışlarıyla da iş tatminine ilişkin karakteristikler göstermektedirler.

Literatürde, genel kabul görmüş ve örgütlerde motivasyon stratejilerinde başvurulan ekonomik motivasyon faktörleri dışındaki motivasyon faktörlerinin; psiko-sosyal motivasyon faktörleri ve örgütsel-yönetimsel motivasyon faktörleri olarak ele alındığı görülmektedir (Ölçer, 2005: 2).

Motivasyon faktörlerinden psiko-sosyal ve örgütsel-yönetimsel unsurların iş hayatındaki öneminin fark edilmesiyle beraber daha önceden çalışanlarını makine olarak gören örgütler artık çalışanlarına değer vermeye ve onları daha çok önemsemeye başlamıştır. Böylece hem çalışanların

örgütlerine karşı sadakatleri artmaya başlamış hem de motivasyonları yükselerek işlerinde daha iyi performans vermeye başlamışlardır (Yumuşak, 2008: 245).

Çalışanların iş yerlerinde daha çok vakit geçirmesiyle beraber çalıştıkları işte mutlu olmaları, o işten tatmin duymaları da önemli bir husus olmuştur. Bu da psikolojik ve örgütsel motivasyon araçları ile sağlanabilmektedir. Bu çerçevede iş tatminin sağlanabilmesi için psiko-sosyal ve örgütsel-yönetimsel motivasyon araçlarının oldukça önemli bir yer teşkil ettiği söylenebilir. İş yerinde psikolojik açıdan beklentileri karşılanan insanların burada daha mutlu oldukları gözlenmektedir (Bakan ve Büyükbeşe, 2004: 6).

2.1. Psiko-Sosyal Faktörler

Çalışanların motivasyonuna katkıda bulunan psiko-sosyal faktörler şöyledir; çalışmada bağımsızlık, sosyal katılma, değer ve statü, gelişme ve başarı, çevreye uyum, öneri sistemi, psikolojik güvence, sosyal uğraşlar (Sabuncuoğlu ve Tüz, 2003: 156-164). Bunlar ekonomik fayda olmaksızın, sosyal ve psikolojik motivasyon araçlarıdır.

Çalışmada bağımsızlık: Çalışmada bağımsızlık ve inisiyatif alma gereksinimi bireylerin, benlik duygusunu doyurmak ya da kişisel gelişme yönünü arttırmak için önemsedikleri bir motivasyon kaynağıdır. “Birey, özgürlük içinde geliştiği zaman, kendisini grubun bir parçası, bir şeyler yapma gücünde ve grup içinde değeri olan bir üye olarak algılar” (Pekel, 2001: 32). “Fazla baskı, çalışanları sıkıntıya sokar” (Akat ve Budak, 1994: 216). Çalışmada bağımsızlık çalışanın her istediğini yapması anlamını taşımaz. Sadece çalışanlar devamlı kontrol ve baskı altında olmayı istemezler.

Sosyal katılma: Sosyal katılma çalışanın çalışma hayatına bir kurumda çalışmaya başlamasıyla başlar. “Çalışan bir iş yerine adım attığında veya yaptığı iş yerini değiştirdiğinde sosyal gruplara katılma gereksinimi duyar. Çalışanların çoğu bir kuruma girdikleri andan sonra çeşitli sosyal gruplara katılmak için çaba harcar. Birey kurum içindeki diğer bireylerle sosyal ortam oluşturmakta ve gruplarla iletişimini devam ettirme durumundadır” (Keser, 2006: 168). İlk başta çalışan, sosyal bir gruba adım attıktan sonra grubun bir üyesi olduğunu kanıtlama gereksinimi hisseder ve bu yönde çabalar. Daha sonra mesleği ile ilgili bilgi edinmeye çalışır. Bu iki aşamayı geçen birey, grubun amaçları için çalışan ve düşüncelerini özgürce açıklayabilen bir çalışan olmuştur ve mutludur.

Değer ve statü: Statü, bireye toplumda diğer kişilerin gösterdiği değerlerden oluşan bir kavramı ifade eder. Birey böylesine bir değeri elde edebilmek amacıyla her türlü uğraşı sergilemekten geri kalmayacaktır. İyi bir statüye kavuşan bir birey bunun neticesinde etrafındaki kişilerce saygı görür. Yapılan işin değer verildiğini ve takdir edildiğini bilmek her insan için tatmin sağlar (Eren, 2010: 521). Çalışanların iş yerinde elde etmek istedikleri statü ve değer görme ihtiyacı, sosyal yapı içinde saygınlık kazanma gereksinimiyle alakalıdır. Çalışanlar çevre takdir edilmek, övülmek, saygı görmek, beğeni kazanmak isterler. İş dünyasında var olan herkesçe tanınan bir kurumda çalışmak birey toplumdaki bir statü kazandırmaktadır.

Gelişme ve başarı: Çalışanlar bir iş yerinde yükselme olanağı olmasını ve yükselmeyi isterler. Bunun içinde gelişim göstermeleri ve başarılı olmaları beklenir. Yapılan iş bireye bilgi ve becerilerini kullanarak ona gelişme olanağı sağlamalıdır. Neticede kendisine gelişme imkânı sunulan işlerde çalışmak çalışanı motive etmekte ve çalışan işinde başarılı olabilmek için gelişmeye daha çok önem vermektedir (Lawyer, 1994: 203).

Çevreye uyum ve danışmalık hizmetleri: Çalışanlar çalıştığı ortama uyum sağlaması için yeni katıldığı örgütün gelenek ve göreneklerini ve kurallarını en kısa zamanda benimsemeli ve yabancılaşma duygusundan kurtulmalıdır. Yönetici ise yeni gelen veya yer değiştiren çalışanlara her konuda yardımcı olup, gerekli bilgileri verip uyum sürecine yardımcı olmalıdır (Keser, 2006: 170). Özellikle yeni işe başlayan birey, iş yerlerine uyum, iletişim, stres, depresyon gibi sorunlarla

karşılaşabilir. Bu sorunların üstesinden gelmek içinse bir an önce çevreye uyum sağlamak zorundadır. Aksi halde işi ve özel yaşamı arasında sorunlar yaşayabilir.

Öneri sistemi: Kurum içerisindeki işgörenin düşüncelerini ve önerilerini açıkça ifade edebilmesini sağlayan bu yöntem, ast ile üst arasındaki karşılıklı ilişkinin olumlu yönde gelişmesine katkıda bulunur. Öneri sistemi işgörenleri motive etmenin en etkili yöntemlerinden biridir. Bu sistemle sunulan öneri kabule değer olursa bu durum sonucunda psikolojik bir tatmin sağlanmış olur (Sabuncuoğlu ve Tüz, 2003: 162). İşgörenler düşünce, fikir ve önerilerini özgürce ifade edebildiği zaman örgütte demokratik bir yönetim anlayışından söz edilebilir. Burada dikkat edilmesi gereken durum bu fikir ve önerilerin yöneticiler tarafından önemsenmesi, değerlendirilmesi ve uygulanmasıdır.

Psikolojik güvence: Çalışanlar, iş yerinde sosyal güvence kadar psikolojik güvence de duymak isterler. “Çalışanlar duygusal güvence duyduğu bir iş yerinde çalıştığında verim ve performansı daha fazla yükselmektedir. Çalışanlar onlara karşı kötü bir eylemin olmayacağından kuşku duymadığı zaman daha fazla motive sağlamaktadırlar” (Sevinç, 2015: 960).

Sosyal ve kültürel etkinlikler: Örgüt içinde ve dışında düzenlenecek birtakım faaliyetler çalışma ortamının eğlenceli bir ortam halini almasına ve işgörenlerin stres atmasına fayda sağlar. Yöneticiler işgörenlerine gezi faaliyetleri, piknikler ve eğlence geceleri gibi etkinlikler düzenleyerek çalışanların bu etkinliklerde stres atmasını amaç edinirler (Sevinç, 2015: 960). Bu tarz sosyal ve kültürel etkinlikler düzenleyerek çalışma ortamında birlik ve beraberlik rüzgârı yaratılabilir ve çalışanların üstlendikleri görevlerde daha motive olması sağlanabilir.

2.2. Örgütsel-Yönetimsel Faktörler

Çalışan motivasyonuna yarar sağlayan örgütsel-yönetimsel motivasyon araçları; amaç birliği yapma, yetki ve sorumluluk verme, eğitim ve yükselme olanaklarının sağlanması, kararlara katılma, iletişim, iş genişletilmesi, iş rotasyonu, iş zenginleştirme, bağımsız çalışma grupları meydana getirme, çalışma ortamını ve fiziksel koşulları geliştirme gibi birtakım unsurları ele almaktadır (Oraman vd., 2011: 417). Örgütsel ve yönetimsel motivasyon araçlarının genel olarak kuruma mali külfet getirmeyen motivasyon araçları olduğu söylenebilir.

Amaç birliği: Çalışanlar ve kurum karşılıklı olarak birbirlerinden birtakım beklentiler içerisindeyler. Çalışanlar kurumun isteklerini karşıladığı takdirde onların beklentilerinin de kurum tarafından karşılanmasını isterler. Her iki taraf da birbirlerinin beklentilerine cevap ortak bir amaç birliği elde edilmiş olur (Şimşek vd., 2011: 181). Çalışanlar önceden kurum tarafından belirlenmiş her amaca ulaştığında bir görevi başarıyla bitirmenin mutluluğuna varır aynı amaç altında çalışmak tüm çalışanlara memnuniyet verir. Bunun sayesinde diğer amaçları da yerine getirmek için daha fazla çalışır (Kutlu ve Bozkurt, 2003: 193-194). Yönetici de aynı amaç ve doğrultuda çalışanları bir araya getirebilirse, aynı amaç altında çalışan bireylerin kenetlenmesine ve motive olmasına olanak sağlar.

Yetki ve sorumluluk dengesi: Yetki ve sorumluluk devri, çalışanın kendine duyduğu özgüveni yükselterek kuruma olan aidiyet hissini de olumlu yönde ekiler. Yöneticiler astlarına daha çok sorumluluk yükleyip yetkilerini çoğaltırlarsa, o çalışanlar kendilerine biçilen bu yeni görevde başarılı olmak için ellerinden gelenin en iyisini yapmak için uğraş gösterirler (Eren, 2010: 522). Sonuç olarak bu uygulama ile çalışan motivasyonu olumlu yönde etkilenir ve sorumluluk alarak çalıştığı kurumu sahiplenir.

Eğitim ve yükselme olanakları: Yükselme işinde başarılı olmanın sağladığı bir ödülür ve başlı başına bir motivasyon aracıdır (Oral ve Kuşluyan, 1997: 112). Terfi eden çalışan şimdiye kadar almış olduğu sorumluluktan daha fazlasını da kazanmak ister ve doğrultuda çaba gösterir. Yükselme ya da ilerleme imkanlarının azalması çalışanların morallerini düşürerek, motivasyon düzeylerini

aşağıya çekecektir (Sevinç, 2015: 961). Eğitim, işgöreni mesleğe hazırlarken yükselme onu üst kademelere taşır (Sabuncuoğlu ve Tüz, 2003: 168).

Kararlara katılma: Kararlara katılma uygulamasıyla işgörenlerin motivasyon düzeyleri olumlu yönde etkilenmektedir (Özgen vd., 2002: 40). Sonuç olarak işgörenlerin memnuniyeti artmakta ve iş tatmini seviyesi olumlu etkilenmektedir. Katılımcı yönetim sistemiyle işletmenin çalışanlarına kararlara katılım imkânı tanıması, onların kişilik gereksinimlerini tatmin ederek örgütü daha çok benimsemesinde fayda sağlayacaktır. Kararlara katılma, sadece alt kademe çalışanlara fayda sağlamaz aynı zamanda yönetimin daha etkili ve düzgün karar vermesine ve örgütte yaşanan olumsuzluklara daha sağlıklı çözümler üretilmesine fayda sağlayabilir.

İletişim: İletişim, bir yapı içinde tabandan tepeye, tepeden tabana, yatay ya da çok taraflı olarak bilgi, emir ve haberlerin duyulmasını sağlayan bir faaliyet olarak ifade edilebilir (Özgen vd., 2002: 341). Düzgün tasarlanmış bir iletişim ağının varlığı kurum için çalışan motivasyonunu artırıcı bir etmendir. Kurumu ilgilendiren durumlardan sürekli haberdar olmak, kuruma birtakım öneriler vermek çalışanlara değer gösterildiği düşüncesini artırır. Bu nedenle çalışanların kurumun politikalarını kendi politikaları görmelerini ve bunun için uğraş vermelerini sağlar (Sevinç, 2015: 962). Örgüt içindeki iletişim ağının kötü olması ise karşılıklı duygu ve düşüncelerin kötü etkilenmesiyle beraber belirsizlik ve güvensizlik ortamı oluşturabilir. Böyle bir ortamda ise çalışanlar olumsuz yönde motive olarak çeşitli sorunlar ortaya çıkarabilir.

İş genişletilmesi: İş genişletilmesi motivasyon düzeyini artırmayı amaçlayan bir başka faktördür. İş genişletme, bir çalışanın yalnızca bir iş üzerinde uzmanlaşmasından ziyade daha çok işte uzmanlaşmaya çalışmak şeklinde düşünülebilir. Bundan dolayı iş genişletme yöntemi ile uzmanlaşmanın zarar gördüğü, fakat monotonluğun da bir hayli ortadan kalktığı söylenebilir (Bingöl, 2003: 96).

İş zenginleştirme: İş genişletmede yatay olarak işlerin bölünmesi söz konusuysen, iş zenginleştirmede ise dikey olarak uzatılması yani; çalışanın yaptığı işin başından sonuna kadar yapıp bitirmesi söz konusudur. Böylece çalışanın etki alanı genişleyerek sorumlulukları artar. Bu da çalışan için motive edici bir etki yaratır (Bingöl, 2003: 96).

İş rotasyonu: İş rotasyonu çalışanın aynı yapı içerisinde geçici görevlendirme ile yaptığı işi değiştirme faaliyetidir. İş rotasyonu uygulayan kurumların çalışan motivasyon düzeyini pozitif olarak etkilediği saptanmıştır. Aynı zamanda, iş rotasyonu yöntemi çalışanlara yeteneklerini geliştirmesi imkânı vererek, yönetim, planlama, değişikliğe çabuk uyum sağlama ve iş devamsızlığının azalması gibi hususlarda yarar sağlayabilmektedir (Ölçer, 2005: 7).

Çalışma ortamı geliştirme: İşgörenlerin evlerinden sonra en fazla zaman geçirdiği yer olan çalışma yerinin güzel ve sağlıklı bir ortam olmasını isterler. Çalışma ortamının fiziksel koşullarının iyileştirilmesi için yapılacak düzenlemeler, kurumdan ziyade çalışanın iyiliği için yapıldığından tatmin edici bir etmen olacaktır (Sabuncuoğlu ve Tüz, 2003: 173-174).

3. PSİKO-SOSYAL VE ÖRGÜTSEL-YÖNETSEL MOTİVASYON FAKTÖRLERİNİN İŞ TATMİNİ ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ

Bir kurumda çalışan bireylerin yapıları birbirlerinden çok farklı olabilir ve bu çalışanları ortak bir çatı altında bütünleştirmek, verimli ve etkili performans sergilemek için iş görenlerin motivasyonunu ve iş tatminini yükseltici birtakım araçların kullanılması önem arz etmektedir.

3.1. Psiko-Sosyal Faktörlerin Çalışanların İş Tatminine Etkileri

Değer ve statü, Bağımsız çalışma, öneri sistemi sosyal katılım, psikolojik güvence, gelişme ve başarı, çevreye uyum ve danışmanlık hizmetleri ve sosyal uğraşlar motivasyonu etkileyen psiko-sosyal araçlardır ve iş tatmin düzeyini artırır (Elbir, 2006: 74-75).

- **Değer ve statü:** Grubun bir üyesi olan fert, grup tarafından beğenilmek, saygınlık, değer verilme ve bir statüye sahip olmak ister. Elde etmek istediği değer ve statüye ulaşan iş görenin verimliliği, performansı ve iş tatmin düzeyi de artacaktır.
- **Bağımsız çalışma:** Kurumda çalışan bireyler görevlerini yerine getirirken bilgi ve becerileri paralelinde bağımsız çalışmak isterler. Bu imkân onlara sağlanırsa kendilerini kurumun bir parçası olarak görüp, kurumu daha çok özümser, motivasyon düzeyleri ve iş tatmin karlılığı da artar.
- **Öneri sistemi:** İş görenler, öneri ve düşüncelerini özgürce ifade ederek örgüte yarar sağlamak isterler. Yöneticiler bu öneri ve düşüncelere önem verir ve dikkate alırsa, örgüt içindeki iletişim gelişerek ve iş tatmini artmış olur.
- **Sosyal katılım:** Bir grubun üyesi olma, gruptaki diğer bireylerle iletişimde bulunma gereksinimi duyan işgören, bu gereksinimini giderir tatmin olursa, işinde daha verimli ve motive olarak iş tatmin düzeyini artırmış olur.
- **Psikolojik güvence:** Örgüt içerisinde rahatsız edici ortamların ortadan kaldırılması, psikolojik güvencenin sağlanması motivasyon düzeyini ve iş tatminini artırır.
- **Sosyal uğraşlar:** Etkin bir iletişim kuran, gruptaki diğer fertler ile iyi bir iletişim sağlayan ve takım ruhu ortaya çıkmasına yarar sağlayan sosyal uğraşlar, işgörenin örgüt dışında geçirdiği zamanları değerlendirme, eğlenme ve dinlenmelerini sağlamak için örgütlerce düzenlenir ve iş tatmin düzeyini artırır
- **Gelişme ve başarı:** Her çalışan sahip olduğu yetenekleri geliştirmek ve çalıştığı kurumun başarılı bir elemanı olarak görülmek ister. Çalışanın kişisel gelişime teşvik edici ve aynı zamanda bu gelişimin onu başarıya ulaştırabileceği etkenler iş tatmin düzeyini artıracaktır.
- **Çevreye uyum ve danışmanlık hizmetleri:** Özellikle işe yeni başlayan çalışanlara, çalıştığı kuruma çabuk adapte olabilmesi için verilen danışmanlık vb. uygulamalar, çalışanların iş yerine hızlı motive olmasını sağlamakta ve iş tatmin düzeyini artırmaktadır.

3.2. Örgütsel-Yönetimsel Faktörlerin Çalışanların İş Tatminine Etkileri

Amaç birliği, yetki ve sorumluluk dengesi, eğitim ve yükselme, kararlara katılma, iletişim ve yaratıcılık motivasyonda kullanılan ve iş tatminine etkisi olan özendirici örgütsel ve yönetimsel araçlardır (Elbir, 2006: 75-76).

- **Amaç birliği:** Örgütler ile işgörenlerin ortak bir amaç altında toplanması, hem amaçlanan hedeflere daha çabuk varmayı hem de motivasyon ve iş tatmininin artmasını sağlar.
- **Yetki ve sorumluluk dengesi:** İşgörenlere bilgi ve becerileri doğrultusunda yetki tanınması işgörenlerin etkili, verimli çalışmasına ve iş tatmininin artmasına imkân sağlar.
- **Eğitim ve yükselme:** Kurumdaki işgörenlerin mesleki ve teknolojik gelişmelerine katkıda bulunmak, bilgi ve becerilerini artırmak, yeni yöntemler öğrenerek gelişmesini sağlamak, kişisel yeteneklerini üst seviyeye çıkarmak amacıyla eğitmek ve işinde yükselmesine, terfi almasına olanak sağlamak iş tatmin düzeyini artıracaktır.
- **Kararlara katılma:** Örgütte çalışanlar yönetimin aldığı kararlara katıldığında, alınan ve uygulamaya konan kararları daha çok özümsemekte, uygulamakta ve örgütün amaçlarına ulaşması için çaba harcamaktadır.
- **İletişim:** Örgüt içinde etkili bir iletişimin olması, astın üstüne daha kolay ulaşabilmesi, problemlerini üstlerine iletebilmesi sayesinde bireyler daha motive olur, rahat ve huzurlu

şekilde çalışır, hata yapma oranları düşer, işe devamı artır, performans ve iş tatmin düzeyleri yükselir

- **İş genişletilmesi:** İş genişletilmesiyle monotonluk ortadan kalkarken, kimi çalışanların iş tatmin düzeyi artmakta kimi çalışanların ise bir işte uzmanlaşmanın zarar görmesinden dolayı iş tatmin düzeyleri azalmaktadır.
- **İş zenginleştirme:** İş zenginleştirme ile bir işi başından sonuna kadar takip etme imkânı bulan çalışanların iş tatmin düzeyleri artmaktadır.
- **İş rotasyonu:** İş rotasyonu ile çalışanların çeşitli birimlerde geçici süreyle çalışması amaçlanmaktadır. Böylece çalışanlar farklı bilgi ve beceriler edinerek yaptıkları işten daha çok tatmin duymaktadırlar.
- **Çalışma ortamı geliştirme:** Çalışma ortamındaki fiziksel koşulların iyileştirilmesi, çalışanların yönetime karşı memnuniyet duymasına ve iş tatminlerinin artmasına neden olmaktadır.

4. ARAŞTIRMA

4.1. Araştırmanın Amacı ve Hipotezleri

Bu araştırmanın amacı, psiko-sosyal ve örgütsel-yönetmel motivasyon faktörlerinin iş tatmini üzerindeki etkisinin belirlenmesidir. Literatürde genellikle ekonomik kaynaklı motivasyon faktörlerinin iş tatmini üzerindeki etkisi üzerinde durulmuş, psiko-sosyal ve örgütsel-yönetmel motivasyon faktörleri göz ardı edilmiştir. Bu açıdan; “örgütsel-yönetmel ve psiko-sosyal motivasyon araçlarının, çalışanların iş tatmini üzerinde ne tür ve nasıl bir ilişkisi var?” araştırmanın temel sorusu olmuştur. Bu doğrultuda hipotez testleri:

H₁: Çalışanların demografik özellikleri ile psiko-sosyal ve örgütsel-yönetmel motivasyon faktörleri arasında istatistiki olarak anlamlı bir ilişki vardır.

H₂: Çalışanların demografik özellikleri ile iş tatmini arasında istatistiki olarak anlamlı bir ilişki vardır.

H₃: Psiko-sosyal motivasyon faktörleri çalışanların iş tatminini pozitif yönde etkilemektedir.

H₄: Örgütsel-yönetmel motivasyon faktörleri çalışanların iş tatminini pozitif yönde etkilemektedir.

4.2. Araştırma Yöntemi

Araştırmanın yapıldığı havayolu şirketinde çalışan kabin memuru çalışanlarının sorulara vermiş oldukları cevaplar ve ulaşılan veriler araştırmalarda çok sık kullanılan SPSS programı vasıtasıyla analiz edilmiştir. Araştırmadan elde edilen verilerin analizlerin başlamadan evvel anket formunda bulunacak değişkenlerin aynı doğrultuda olması için ters sorulan soruların yeniden kodlama işlemi ile dönüştürülmesi sağlanmıştır. İlk olarak anketin ilk kısmında yer alan demografik soruların frekans dağılımları gerçekleştirilmiştir. Daha sonra elde edilen verilerin güvenilirliği (Cronbach Alpha Katsayısı) uygulamasıyla test edilmiştir. Demografik özelliklerin etki düzeyleri Independent T testi ve Anova testleriyle analiz edilmiştir. Son aşamada çalışmanın hipotez testlerini sınamak amacıyla korelasyon ve regresyon analizleri yapılmıştır.

4.3. Araştırmanın Evreni, Örneklem Büyüklüğü ve Kısıtları

Araştırmada verileri toplamak için kullanılan anket soruları araştırmanın amacı doğrultusunda hazırlandığı ve istenilen şartları taşıdığı varsayılmıştır. Anket formunun bu çalışma için uygun bir örneklem üzerinde yapılacağı kabul edilmiştir. Araştırmanın evreni ilgili hava yolu şirketinde çalışan toplam 9.845 kabin memuru personeli ile sınırlıdır. Araştırmanın örneklem büyüklüğü üç ay içerisinde toplanan 341 anket formu ile sınırlı kalmıştır. Araştırma sonucunda elde edilen bulgular, kullanılan ölçme araçlarından elde edilen veriler ile sınırlıdır.

4.4. Veri Toplama Araçları

Anket formu 3 kısımdan meydana gelmektedir. Ankette yer alan ilk kısımda çalışanların demografik özelliklerini öğrenmeye çalışacak 6 soru yer almıştır. Sonraki bölümde Çakıcı (2014) tarafından geliştirilen 13 ifadeli psiko-sosyal motivasyon faktörleri ölçeği ile Çolak Alsat (2016) tarafından geliştirilen 8 ifadeli örgütsel – yönetsel motivasyon faktörleri ölçeği ve son bölümde iş tatminine etkisini ölçmesi için 20 ifadeli Minnesota iş tatmini ölçeği kullanılmıştır.

Araştırmada kullanılan tüm ölçekler 1’den 5’e doğru değerlendirmeye tabi tutularak 5’li likert ölçeğinden faydalanılmıştır. 1=kesinlikle katılmıyorum şeklinde olup, 5=tamamen katılıyorum doğru (en zayıftan en güçlüye) bir değerlendirme söz konusudur. Tüm elde edilen veri ve bulguların analizi SPSS programı vasıtasıyla gerçekleştirilmiştir.

4.5. Bulgular

4.5.1. Betimleyici Özellikler

Araştırma kapsamında oluşturulan anket formları havayolu şirketinde çalışan 341 kabin memuruna uygulanmıştır. Bu ankete katılan çalışanların betimleyici özelliklerine dair elde edilen veriler aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

Tablo 1: Katılımcıların Sosyo Demografik Özellikleri

Cinsiyet	Sayı	Yüzde (%)
Kadın	267	78,3
Erkek	74	21,7
Toplam	341	100,0
Eğitim	Sayı	Yüzde (%)
Lise	58	17,0
Lisans	271	79,5
Yüksek Lisans	12	3,5
Toplam	341	100,0
Medeni	Sayı	Yüzde (%)
Bekar	260	76,2
Evli	58	17,0
Boşanmış	23	6,7
Toplam	341	100,0
Çalışma Yılı	Sayı	Yüzde (%)
0-5 yıl	239	70,1
5-10 yıl	102	29,9
Toplam	341	100,0
Çocuk Sahibi Olma	Sayı	Yüzde (%)
Evet	32	9,4
Hayır	309	90,6
Toplam	341	100,0
Çocuk Sayısı	Sayı	Yüzde (%)
1	21	65,6
2	11	34,4
Toplam	32	100,0

Araştırmaya katılan kişilerin demografik dağılımları incelendiğinde; %78,3'ü kadın, %21,7'si erkektir bu da kadın çalışan oranının erkek çalışan oranından bir hayli fazla olduğunu göstermektedir. Araştırmaya katılan katılımcılardan %17'si lise, %79,5'i lisans, %3,5' i yüksek lisans mezunu olarak belirlenmiştir. Yani çalışanların çoğunun lisans mezunu olduğu bunu lise ve yüksek lisans mezunlarının izlediği görülmüştür. Araştırmaya katılan ilkökul ve doktora mezununun hiç olmadığı da tespit edilmiştir. Katılımcıların %76,2'si bekar, %17'si evli, %6,7'si boşanmış çalışanlardan oluşmaktadır. Bu da bekar çalışan oranının evli ve boşanmış çalışan oranına göre oldukça yüksek olduğunu göstermiştir. Katılımcıların çalışma süresi incelendiğinde %70,1'i 0-5 yıl, %29,9'u 5-10 yıl olarak belirlenmiştir. Çalışma yıllarına göre daha genç çalışan oranına sahip olduğu söylenebilir. Son olarak katılımcıların %9,4'ü çocuk sahibi iken, %90,6'sı değildir. Bu da çocuk sahibi olmayanların en yüksek oranı verdiğini bize göstermiştir. Çocuk sahibi olanlardan %65,6'sı 1 çocuğa sahipken, %34,4'ü ise 2 çocuğa sahiptir.

Tablo 2: Katılımcıların Motivasyonu Etkileyen Faktörler Ölçeği Normal Dağılım Testi Sonuçları

	İstatistik	Sd	P	Skewness	Kurtosis	Mean	Median
Psikososyal Faktörler	0,087	341	0,000	-0,151	-0,191	3,56	3,61
Örgütsel ve Yönetmel Faktörler	0,184	341	0,000	-0,827	1,383	4,70	4,75
İş Tatmini	0,079	341	0,000	-0,183	0,211	3,52	3,55

Yapılan normal dağılım analizi sonucunda motivasyonu etkileyen faktörlerin normal dağılımdan gelmediği tespit edilmesine karşın normal dağılımın diğer varsayımları olan basıklık ve çarpıklık değerlerinin $\pm 2,5$ değeri arasında olması, ortalama ve medyanının birbirine yakın olması ve örneklem hacminin merkezi limit teoremi gereği 30 veya üzerinde olduğundan motivasyonu etkileyen faktörlere ait verilerin normal dağılımdan çok fazla uzaklaşmadığı sonucuna varılmıştır.

4.5.2. Araştırmanın Güvenilirlik Analizi

Tablo 3: Örgütsel-Faktörler, Psiko-Sosyal ve İş Tatmini Ölçeklerine Ait Güvenirlik Analizi Sonuçları

Ölçekler	Cronbach's Alpha	Madde Sayısı
Psikososyal Faktörler	0,729	13
Örgütsel Ve Yönetmel Faktörler	0,700	8
İş Tatmini	0,802	20

Tablo 3'te ölçeklere ait güvenilirlik düzeyleri incelendiğinde, 13 maddelik psiko - sosyal faktörlerin güvenilirlik düzeyinin yüksek (Cronbach's Alpha = 0,729), 8 maddelik örgütsel - yönetmel faktörlerin güvenilirlik düzeyinin yüksek (Cronbach's Alpha = 0,700) ve 20 maddelik iş tatmini ölçeğinin güvenilirlik düzeyinin yüksek (Cronbach's Alpha = 0,802) olduğu belirlenmiştir.

4.5.3. Psiko-Sosyal Motivasyon Faktörlerinin Analizi

Tablo 4: Katılımcıların Psiko-Sosyal Faktörler Betimleyici İstatistikler

MADDELER	f	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kısmen Katılıyorum	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum	\bar{X}	s.s.
1.Çalıştığım kurumun, emeklilik, sigorta gibi sosyal güvenliklere sahip olması motivasyonumu artırır.	0	4	104	178	55	3,83	,698	
	,00	1,17	30,50	52,20	16,13			
2.Çalıştığım şirkette iş güvenliğine önem verilmesi motivasyonumu artırır	0	3	115	197	26	3,72	,610	
	,00	,88	33,72	57,77	7,62			
3.Bağımsız çalışma imkânı verilerek inisiyatif kullanabilmek iş yapma isteğini artırır.	0	25	80	185	51	3,77	,791	
	,00	7,33	23,46	54,25	14,96			
4. Yöneticilerin, çalışma saatleri dışında sosyal faaliyetleri (spor, eğlence, piknik vb.) destekleyerek çalışanlarla daha yakından ilgilenmesi motivasyonumu artırır.	5	15	220	68	33	3,32	,767	
	1,47	4,40	64,52	19,94	9,68			
5. Doğum günleri, evlilik yıl dönümü gibi özel günlerin hatırlanması motivasyonumu artırır.	0	3	15	274	49	4,08	,466	
	,00	,88	4,40	80,35	14,37			
6. İşverenler çalışanlarına dostça davranmalı ve onlarla empati kurmalıdır	0	0	25	226	90	4,19	,549	
	,00	,00	7,33	66,28	26,39			
7. Çalışanların görüş ve önerilerinin, üstlerince önemsenmesi onların çalışma hevesini artırır.	0	2	63	244	32	3,90	,541	
	,00	,59	18,48	71,55	9,38			
8. Çalıştığım kurumun ve iş arkadaşlarımın özel yaşama saygılı olması ve çevreye uyum konusunda yardımcı olmalarını isterim.	0	4	48	217	72	4,05	,631	
	,00	1,17	14,08	63,64	21,11			
9.Önemli bir ünvana ve cazip bir işe sahip olmak, daha yüksek maaşlı bir işten iyidir.	28	69	197	33	14	2,81	,871	
	8,21	20,23	57,77	9,68	4,11			
10.İşyerindeki prestij ve diğer insanlardan görülen saygı ve değer çalışanlar için önemlidir.	0	13	81	204	43	3,81	,694	
	,00	3,81	23,75	59,82	12,61			
11.Çalıştığım şirkette rekabet ortamının adil olması ve rekabetçi bir ortam sağlanması motivasyonumu artırır.	16	69	183	64	9	2,94	,826	
	4,69	20,23	53,67	18,77	2,64			
12.Çalıştığım şirkette bireysel farklılıklar, çalışanların psikolojisi ve kişiliği dikkate alınmaktadır.	11	41	206	75	8	3,08	,747	
	3,23	12,02	60,41	21,99	2,35			
13.Adil bir ceza sistemi çalışma disiplinini ve çalışma isteğini kamçılar.	12	90	172	63	4	2,87	,789	
	3,52	26,39	50,44	18,48	1,17			
	0	4	104	178	55			
Psiko-sosyal Faktörler Mean=3,56								

Tablo 4’te yer alan katılımcıların psiko-sosyal faktörler algı düzeylerinin yüksek düzeyde olduğu belirlenmiştir. ($\bar{X} = 3,56$). Katılımcıların psiko-sosyal faktörlere ait en yüksek algıya sahip maddenin “İşverenler çalışanlarına dostça davranmalı ve onlarla empati kurmalıdır” ($\bar{X} = 4,19$)

maddesi iken en düşük algıya sahip maddenin “Önemli bir unvana ve cazip bir işe sahip olmak, daha yüksek maaşlı bir işten iyidir” ($\bar{X} = 2,81$) maddesi olduğu görülmektedir.

Tablo 5: Psiko-Sosyal Faktörlerin Cinsiyete Göre Farklılaşma Durumuna Ait Bağımsız Örneklem T-Testi Sonuçları

	Cinsiyet	N	\bar{x}	s.s.	Levene Testi		t	P
					F	p		
Psiko-sosyal Faktörler	Kadın	267	3,57	0,28	0,005	0,943	1,174	0,241
	Erkek	74	3,53	0,29				

Araştırmaya katılanların psiko-sosyal faktörlere ait algıların cinsiyete göre farklılığın istatistiksel olarak anlamlı olup olmamasını test etmek için yapılan bağımsız örneklem t testi sonucuna göre, katılımcıların psiko-sosyal faktör algılarının cinsiyete göre farklılığı istatistiksel olarak %95 güven seviyesinde anlamlı olmadığı belirlenmiştir ($p>0,05$).

Tablo 6: Psiko-Sosyal Faktörlerin Çalışma Süresine Göre Farklılaşma Durumuna Ait Bağımsız Örneklem T-Testi Sonuçları

	Çalışma Süresi	N	\bar{x}	s.s.	Levene Testi		t	P
					F	p		
Psiko-Sosyal Faktörler	0-5 yıl	239	3,57	0,28	0,210	0,647	0,637	0,524
	5-10 yıl	102	3,55	0,29				

Araştırmaya katılanların psiko-sosyal faktörlere ait algıların çalışma süresine göre farklılığın istatistiksel olarak anlamlı olup olmamasını test etmek için yapılan bağımsız örneklem t testi sonucuna göre, katılımcıların psiko-sosyal faktör algılarının çalışma süresine göre farklılığı istatistiksel olarak %95 güven seviyesinde anlamlı olmadığı belirlenmiştir ($p>0,05$).

Tablo 7: Psiko-Sosyal Faktörlerin Çocuk Sahibi Olma Durumuna Göre Farklılaşma Durumuna Ait Bağımsız Örneklem T-Testi Sonuçları

	Çocuk Sahibi	N	\bar{x}	s.s.	Levene Testi		t	P
					F	p		
Psiko-Sosyal Faktörler	Evet	32	3,69	0,28	0,090	0,765	2,740	0,006*
	Hayır	309	3,55	0,28				

Araştırmaya katılanların psiko-sosyal faktörlere ait algıların çocuk sahibi olma durumuna göre farklılığın istatistiksel olarak anlamlı olup olmamasını test etmek için yapılan bağımsız örneklem t testi sonucuna göre, katılımcıların psiko-sosyal faktör algılarının çocuk sahibi olma durumuna göre farklılığı istatistiksel olarak %95 güven seviyesinde anlamlı olduğu belirlenmiştir ($t=2,740$; $p<0,05$). Çocuk sahibi olanların ($\bar{x}=3,69$) psiko-sosyal faktör algıları çocuk sahibi olmayanlara ($\bar{x}=3,55$) göre daha yüksektir.

Tablo 8: Psiko-Sosyal Faktörlerin Eğitim Durumuna Göre Farklılaşma Durumuna Ait Tek Yönlü Anova Testi Sonuçları

		Eğitim Durumu	n	\bar{x}	s.s.	F	p
Psiko - Sosyal Faktörler	Lise		58	3,51	0,32	1,050	0,351
	Lisans		271	3,57	0,27		
	Yüksek Lisans		12	3,60	0,34		

Araştırmaya katılanların psiko-sosyal faktörlere ait algıların eğitim durumuna göre farklılığın istatistiksel olarak anlamlı olup olmamasını test etmek için yapılan tek yönlü anova testi sonuçlarına göre, psiko-sosyal faktör algılarının eğitim durumuna göre istatistiksel olarak %95 güven seviyesinde anlamlı olmadığı belirlenmiştir ($p>0,05$).

Tablo 9: Psiko-Sosyal Faktörlerin Medeni Duruma Göre Farklılaşma Durumuna Ait Tek Yönlü Anova Testi Sonuçları

		Medeni Durum	n	\bar{x}	s.s.	F	p	Scheffe
Psiko-Sosyal Faktörler	Bekar		260	3,53	0,27	26,156	0,000*	(1-2) (2-3)
	Evli		58	3,79	0,21			
	Boşanmış		23	3,42	0,28			

Araştırmaya katılanların psiko-sosyal faktörlere ait algıların medeni duruma göre farklılığın istatistiksel olarak anlamlı olup olmamasını test etmek için yapılan tek yönlü anova testi sonuçlarına göre, psiko-sosyal faktör algılarının medeni duruma göre istatistiksel olarak %95 güven seviyesinde anlamlı olduğu belirlenmiştir ($F=26,156$; $p<0,05$). Katılımcıların psiko-sosyal faktör algılarına ait varyansların homojenlik testi sonucunda varyanslar homojen bulunduğundan ($p=0,197$; $p>0,05$) farklılaşmanın kaynağının belirlenmesi amacıyla post hoc testlerinden Scheffe testi kullanılmıştır. Scheffe testi sonucunda evli olanlar ile bekar ve boşanmış olanlar arasında anlamlı bir farklılık görülmektedir. Evli olanların ($\bar{x}=3,79$) psiko-sosyal faktör algıları bekar ($\bar{x}=3,53$) ve boşanmış ($\bar{x}=3,42$) olanlara göre daha yüksektir.

Tablo 10: Psiko-Sosyal Faktörlerin Çocuk Sayısına Göre Farklılaşma Durumuna Ait Bağımsız Örneklem T-Testi Sonuçları

	Çocuk Sayısı	N	\bar{x}	s.s.	Levene Testi		t	P
					F	p		
Psiko-Sosyal Faktörler	1	21	3,73	0,26	0,322	0,575	0,903	0,374
	2	11	3,63	0,32				

Araştırmaya katılanların psiko-sosyal faktörlere ait algıların çocuk sayısına göre farklılığın istatistiksel olarak anlamlı olup olmamasını test etmek için yapılan bağımsız örneklem t testi sonucuna göre, katılımcıların psiko-sosyal faktör algılarının çocuk sayısına göre farklılığı istatistiksel olarak %95 güven seviyesinde anlamlı olmadığı belirlenmiştir ($p>0,05$).

4.5.4. Örgütsel-Yönetmel Motivasyon Faktörlerinin Analizi

Tablo 11: Katılımcıların Örgütsel ve Yönetmel Faktörler Betimleyici İstatistikler

MADDELER	f	Kesinlikle	Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kesinlikle	Katılmıyorum	\bar{X}	s.s.
		Katılmıyorum	Katılmıyorum	Katılmıyorum	Katılmıyorum			
14. Tüm çalışanların (yöneten ve yönetilen), ortak amaçlar için çalışması sağlanmalıdır.	0	0	4	104	233	4,67	,495	
	,00	,00	1,17	30,50	68,33			
15. Çalışanlara yetki devirleri yapılarak sorumlulukları artırılmalıdır.	0	0	3	115	223	4,65	,497	
	,00	,00	,88	33,72	65,40			
16. Konularında uzman olan kişiler tarafından toplantı, seminer, konferans vb. faaliyetlerle personelin eğitimi sağlanmalıdır.	0	0	25	80	236	4,62	,619	
	,00	,00	7,33	23,46	69,21			
17. Başarılı olan personelin çalıştığı kurumda terfi edebilme olanağına sahip olmalıdır.	0	5	15	220	101	4,22	,592	
	,00	1,47	4,40	64,52	29,62			
18. Yönetimin alacağı kararlar da benim de görüşümün alınması beni motive eder.	0	0	3	15	323	4,94	,275	
	,00	,00	,88	4,40	94,72			
19. Bölümler arası ve iş arkadaşları arasındaki iletişimin varlığı motive edici bir faktördür.	0	0	0	25	316	4,93	,261	
	,00	,00	,00	7,33	92,67			
20. Çalışma ortamındaki (ısıtma, havalandırma, aydınlanma) fiziksel şartların iyi seviyede olması motivasyonumu artırır.	0	0	2	63	276	4,80	,412	
	,00	,00	,59	18,48	80,94			
21. Bir ceza sisteminin olması ve adil uygulanması motivasyonu artırır.	0	0	4	48	289	4,84	,401	
	0	0	4	104	233			
Örgütsel ve Yönetmel Faktörler Mean=4,70								

Tablo 11’de yer alan katılımcıların örgütsel ve yönetmel algı düzeylerinin yüksek düzeyde olduğu belirlenmiştir. ($\bar{X} = 4,70$). Katılımcıların örgütsel ve yönetmel faktörlere ait en yüksek algıya sahip maddenin “Yönetimin alacağı kararlarda benim de görüşümün alınması motivasyonumu artırır” ($\bar{X} = 4,94$) maddesi iken en düşük algıya sahip maddenin “Başarılı olan personelin çalıştığı kurumda terfi edebilme olanağına sahip olması motivasyonumu artırır” ($\bar{X}=4,22$) maddesi olduğu görülmektedir.

Tablo 12: Örgütsel-Yönetmel Faktörlerin Cinsiyete Göre Farklılaşma Durumuna Ait Bağımsız Örneklem T-Testi Sonuçları

Cinsiyet	N	\bar{x}	s.s.	Levene Testi		t	P	
				F	p			
Örgütsel Yönetmel Faktörler	Kadın	267	4,71	0,15	0,092	0,762	1,543	0,124
	Erkek	74	4,68	0,16				

Araştırmaya katılanların örgütsel ve yönetmel faktörlere ait algıların cinsiyete göre farklılığın istatistiksel olarak anlamlı olup olmamasını test etmek için yapılan bağımsız örneklem t testi

sonucuna göre, katılımcıların örgütsel ve yönetsel faktör algılarının cinsiyete göre farklılığı istatistiksel olarak %95 güven seviyesinde anlamlı olmadığı belirlenmiştir ($p>0,05$).

Tablo 13: Örgütsel-Yönetsel Faktörlerin Çalışma Süresine Göre Farklılaşma Durumuna Ait Bağımsız Örneklem T-Testi Sonuçları

	Çalışma Süresi	N	\bar{x}	s.s.	Levene Testi		t	P
					F	p		
Örgütsel Yönetsel Faktörler	0-5 yıl	239	4,70	0,16	0,815	0,367	-0,037	0,971
	5-10 yıl	102	4,70	0,14				

Araştırmaya katılanların örgütsel ve yönetsel faktörlere ait algıların çalışma süresine göre farklılığın istatistiksel olarak anlamlı olup olmamasını test etmek için yapılan bağımsız örneklem t testi sonucuna göre, katılımcıların örgütsel ve yönetsel faktör algılarının çalışma süresine göre farklılığı istatistiksel olarak %95 güven seviyesinde anlamlı olmadığı belirlenmiştir ($p>0,05$).

Tablo 14: Örgütsel-Yönetsel Faktörlerin Çocuk Sahibi Olma Durumuna Göre Farklılaşma Durumuna Ait Bağımsız Örneklem T-Testi Sonuçları

	Çocuk Sahibi Olma Durumu	N	\bar{x}	s.s.	Levene Testi		t	P
					F	p		
Örgütsel Yönetsel Faktörler	Evet	32	4,76	0,14	0,710	0,400	2,299	0,022*
	Hayır	309	4,70	0,16				

Araştırmaya katılanların örgütsel ve yönetsel faktörlere ait algıların çocuk sahibi olma durumuna göre farklılığın istatistiksel olarak anlamlı olup olmamasını test etmek için yapılan bağımsız örneklem t testi sonucuna göre, katılımcıların örgütsel ve yönetsel faktör algılarının çocuk sahibi olma durumuna göre farklılığı istatistiksel olarak %95 güven seviyesinde anlamlı olduğu belirlenmiştir ($t=2,299$; $p<0,05$). Çocuk sahibi olanların ($\bar{x}=4,76$) örgütsel ve yönetsel faktör algıları çocuk sahibi olmayanlara ($\bar{x}=4,70$) göre daha yüksektir.

Tablo 15: Örgütsel-Yönetsel Faktörlerin Eğitim Durumuna Göre Farklılaşma Durumuna Ait Tek Yönlü Anova Testi Sonuçları

	Eğitim Durumu	n	\bar{x}	s.s.	F	p	Tamhane
Örgütsel-Yönetsel Faktörler	Lise	58	4,73	0,13	7,427	0,001*	(1-3)
	Lisans	271	4,70	0,15			(2-3)
	Yüksek Lisans	12	4,54	0,25			

Araştırmaya katılanların örgütsel ve yönetsel faktörlere ait algıların eğitim durumuna göre farklılığın istatistiksel olarak anlamlı olup olmamasını test etmek için yapılan tek yönlü anova testi sonuçlarına göre, örgütsel ve yönetsel faktör algılarının eğitim durumuna göre istatistiksel olarak %95 güven seviyesinde anlamlı olduğu belirlenmiştir ($p>0,05$). Katılımcıların örgütsel ve yönetsel faktör algılarına ait varyansların homojenlik testi sonucunda varyanslar homojen bulunmadığından ($p=0,000$; $p<0,05$) farklılaşmanın kaynağının belirlenmesi amacıyla post hoc testlerinden Tamhane testi kullanılmıştır. Tamhane testi sonucunda yüksek lisans mezunları ile lise ve lisans mezunları

arasında anlamlı bir farklılık görülmektedir. Yüksek lisans mezunu ($\bar{x}=4,54$) örgütsel ve yönetsel faktör algıları lise ($\bar{x}=4,73$) ve lisans ($\bar{x}=4,70$) mezunu olanlara göre daha düşüktür.

Tablo 16: Örgütsel ve Yönetsel Faktörlerin Medeni Duruma Göre Farklılaşma Durumuna Ait Tek Yönlü Anova Testi Sonuçları

	Medeni Durum	n	\bar{x}	s.s.	F	p	Scheffe
Örgütsel-Yönetsel Faktörler	Bekar	260	4,68	0,15	21,068	0,000	(1-2)
	Evli	58	4,82	0,10			(2-3)
	Boşanmış	23	4,63	0,17			

Araştırmaya katılanların örgütsel ve yönetsel faktörlere ait algıların medeni duruma göre farklılığın istatistiksel olarak anlamlı olup olmamasını test etmek için yapılan tek yönlü anova testi sonuçlarına göre, örgütsel ve yönetsel faktör algılarının medeni duruma göre istatistiksel olarak %95 güven seviyesinde anlamlı olduğu belirlenmiştir (F=21,068; p<0,05). Katılımcıların örgütsel ve yönetsel faktör algılarına ait varyansların homojenlik testi sonucunda varyanslar homojen bulunduğundan (p=0,517; p>0,05) farklılaşmanın kaynağının belirlenmesi amacıyla post hoc testlerinden Scheffe testi kullanılmıştır. Scheffe testi sonucunda evli olanlar ile bekar ve boşanmış olanlar arasında anlamlı bir farklılık görülmektedir. Evli olanların ($\bar{x}=4,82$) örgütsel ve yönetsel faktör algıları bekar ($\bar{x}=4,68$) ve boşanmış ($\bar{x}=4,63$) olanlara göre daha yüksektir.

Tablo 17: Örgütsel ve Yönetsel Faktörlerin Çocuk Sayısına Göre Farklılaşma Durumuna Ait Bağımsız Örneklem T-Testi Sonuçları

	Çocuk Sayısı	N	\bar{x}	s.s.	Levene Testi		t	P
					F	p		
Örgütsel ve Yönetsel Faktörler	1	21	4,76	0,12	0,700	0,409	-0,090	0,929
	2	11	4,77	0,17				

Araştırmaya katılanların örgütsel ve yönetsel faktörlere ait algıların çocuk sayısına göre farklılığın istatistiksel olarak anlamlı olup olmamasını test etmek için yapılan bağımsız örneklem t testi sonucuna göre, katılımcıların örgütsel ve yönetsel faktör algılarının çocuk sayısına göre farklılığı istatistiksel olarak %95 güven seviyesinde anlamlı olmadığı belirlenmiştir (p>0,05).

4.5.5. Çalışanların İş Tatmini Analizi

Tablo 18: Katılımcıların İş Tatmini Betimleyici İstatistikler

MADDELER		Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kısmen Katılmıyorum	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum	\bar{X}	s.s.
22. Çalışma saatlerinde sürekli işimle uğraşmak beni mutlu eder	f	0	28	69	197	47	3,77	,786
	%	,00	8,21	20,23	57,77	13,78		
23. İşte bağımsız çalışabilme imkânına sahibim.	f	0	11	41	206	83	4,06	,700
	%	,00	3,23	12,02	60,41	24,34		
24. Duruma göre farklı davranış tarzları gösterebilirim	f	0	16	69	183	73	3,92	,774
	%	,00	4,69	20,23	53,67	21,41		
25. İşim bana çevremde saygınlık sağlar.	f	0	0	13	81	247	4,69	,541
	%	,00	,00	3,81	23,75	72,43		
26. Yöneticimin yönetim şeklienden memnunum	f	0	12	90	172	67	3,86	,764
	%	,00	3,52	26,39	50,44	19,65		
27. Yöneticim doğru kararlar verir.	f	6	32	164	120	19	3,33	,793
	%	1,76	9,38	48,09	35,19	5,57		
28. İş etiğine uygun olmayan bir görevi yapmam	f	0	0	45	156	140	4,28	,683
	%	,00	,00	13,20	45,75	41,06		
29. İşimde sürekli kalabilme imkânına sahibim. (kadrolu çalışabilme)	f	22	96	185	30	8	2,72	,805
	%	6,45	28,15	54,25	8,80	2,35		
30. İşimde başkaları için bir şeyler yapabilme fırsatına sahibim.	f	8	28	202	81	22	3,24	,785
	%	2,35	8,21	59,24	23,75	6,45		
31. İnsanları yönlendirme fırsatına sahibim	f	8	17	166	127	23	3,41	,787
	%	2,35	4,99	48,68	37,24	6,74		
32. Becerilerimi kullanarak bir şeyler yapabilme imkânına sahibim	f	4	22	122	154	39	3,59	,820
	%	1,17	6,45	35,78	45,16	11,44		
33. İşletme politikalarının uygulanış şeklienden memnunum.	f	4	19	39	225	54	3,90	,770
	%	1,17	5,57	11,44	65,98	15,84		
34. Yaptığım işin karşılığında aldığım ücret tatmin edicidir.	f	0	12	30	198	101	4,14	,712
	%	,00	3,52	8,80	58,06	29,62		
35. İşimde ilerleme şansım vardır.	f	37	60	197	36	11	2,78	,893
	%	10,85	17,60	57,77	10,56	3,23		
36. İşimde kendi kararlarımı uygulama özgürlüğüm vardır	f	39	105	157	32	8	2,60	,894
	%	11,44	30,79	46,04	9,38	2,35		
37. İşimde kendi yöntemlerimi kullanma fırsatım vardır	f	28	113	158	36	6	2,65	,844
	%	8,21	33,14	46,33	10,56	1,76		
38. Çalışma koşullarım iyidir.	f	9	26	168	109	29	3,36	,845
	%	2,64	7,62	49,27	31,96	8,50		
39. İş arkadaşlarımla ilişkilerim iyidir.	f	6	15	198	100	22	3,34	,741
	%	1,76	4,40	58,06	29,33	6,45		
40. Yaptığım iş karşılığında takdir edilirim	f	0	22	174	112	33	3,46	,757
	%	,00	6,45	51,03	32,84	9,68		
41. Yaptığım işin sonrasında kendimi başarılı hissederim	f	0	11	188	121	21	3,45	,660
	%	,00	3,23	55,13	35,48	6,16		
İş Tatmini Mean=3,52								

Tablo 18’de yer alan katılımcıların iş tatmini algı düzeylerinin yüksek düzeyde olduğu belirlenmiştir. ($\bar{X} = 3,52$). Katılımcıların iş tatminine ait en yüksek algıya sahip maddenin “İşim bana çevremde saygınlık sağlar” ($\bar{X} = 4,69$) maddesi iken en düşük algıya sahip maddenin “İşimde kendi kararlarımı uygulama özgürlüğüm vardır” ($\bar{X} = 2,60$) maddesi olduğu görülmektedir.

Tablo 19: İş Tatmininin Cinsiyete Göre Farklılaşma Durumuna Ait Bağımsız Örneklem T-Testi Sonuçları

	Cinsiyet	N	\bar{x}	s.s.	Levene Testi		t	P
					F	p		
İş Tatmini	Kadın	267	3,52	0,20	0,106	0,745	0,131	0,896
	Erkek	74	3,52	0,20				

Araştırmaya katılanların iş tatminine ait algıların cinsiyete göre farklılığın istatistiksel olarak anlamlı olup olmamasını test etmek için yapılan bağımsız örneklem t testi sonucuna göre, katılımcıların iş tatmini algılarının cinsiyete göre farklılığı istatistiksel olarak %95 güven seviyesinde anlamlı olmadığı belirlenmiştir ($p > 0,05$).

Tablo 20: İş Tatmininin Çalışma Süresine Göre Farklılaşma Durumuna Ait Bağımsız Örneklem T-Testi Sonuçları

	Çalışma Süresi	N	\bar{x}	s.s.	Levene Testi		t	P
					F	p		
İş Tatmini	0-5 yıl	239	3,53	0,20	2,532	0,113	1,177	0,240
	5-10 yıl	102	3,50	0,22				

Araştırmaya katılanların iş tatminine ait algıların çalışma süresine göre farklılığın istatistiksel olarak anlamlı olup olmamasını test etmek için yapılan bağımsız örneklem t testi sonucuna göre, katılımcıların iş tatmini algılarının çalışma süresine göre farklılığı istatistiksel olarak %95 güven seviyesinde anlamlı olmadığı belirlenmiştir ($p > 0,05$).

Tablo 21: İş Tatmininin Çocuk Sahibi Olma Durumuna Göre Farklılaşma Durumuna Ait Bağımsız Örneklem T-Testi Sonuçları

	Çocuk Sahibi	n	\bar{x}	s.s.	Levene Testi		t	P
					F	p		
İş Tatmini	Evet	32	3,51	0,17	1,234	0,267	-0,462	0,644
	Hayır	309	3,52	0,21				

Araştırmaya katılanların iş tatminine ait algıların çocuk sahibi olma durumuna göre farklılığın istatistiksel olarak anlamlı olup olmamasını test etmek için yapılan bağımsız örneklem t testi sonucuna göre, katılımcıların iş tatmini algılarının çocuk sahibi olma durumuna göre farklılığı istatistiksel olarak %95 güven seviyesinde anlamlı olmadığı belirlenmiştir ($p > 0,05$).

Tablo 22: İş Tatmininin Eğitim Durumuna Göre Farklılaşma Durumuna Ait Tek Yönlü Anova Testi Sonuçları

	Eğitim Durumu	n	\bar{x}	s.s.	F	p
İş Tatmini	Lise	58	3,48	0,19	1,218	0,297
	Lisans	271	3,53	0,20		
	Yüksek Lisans	12	3,55	0,25		

Araştırmaya katılanların iş tatminine ait algıların eğitim durumuna göre farklılığın istatistiksel olarak anlamlı olup olmamasını test etmek için yapılan tek yönlü anova testi sonuçlarına göre, iş tatmini algılarının eğitim durumuna göre istatistiksel olarak %95 güven seviyesinde anlamlı olmadığı belirlenmiştir ($p>0,05$).

Tablo 23: İş Tatmininin Medeni Duruma Göre Farklılaşma Durumuna Ait Tek Yönlü Anova Testi Sonuçları

	Medeni Durum	n	\bar{x}	s.s.	F	p
İş Tatmini	Bekar	260	3,52	0,21	2,914	0,056
	Evli	58	3,56	0,17		
	Boşanmış	23	3,43	0,18		

Araştırmaya katılanların iş tatminine ait algıların medeni duruma göre farklılığın istatistiksel olarak anlamlı olup olmamasını test etmek için yapılan tek yönlü anova testi sonuçlarına göre, iş tatmini algılarının medeni duruma göre istatistiksel olarak %95 güven seviyesinde anlamlı olmadığı belirlenmiştir ($p>0,05$).

Tablo 24: İş Tatmininin Çocuk Sayısına Göre Farklılaşma Durumuna Ait Bağımsız Örneklem T-Testi Sonuçları

	Çocuk Sayısı	N	\bar{x}	s.s.	Levene Testi		t	P
					F	p		
İş Tatmini	1	21	3,53	0,14	2,794	0,105	1,133	0,266
	2	11	3,46	0,20				

Araştırmaya katılan çalışanların iş tatminine ait algıların çocuk sayısına göre farklılığın istatistiksel olarak anlam ifade edip etmediğini sınamak amacıyla uygulanan bağımsız örneklem t testi neticesinde, katılımcıların iş tatmini algılarının çocuk sayısına göre farklılığı istatistiksel olarak %95 güven seviyesinde anlamlı olmadığı belirlenmiştir ($p>0,05$).

4.6. Araştırma Hipotezlerinin Test Edilmesi

H1: Çalışanların demografik özellikleri ile psiko-sosyal ve örgütsel-yönetsel motivasyon faktörleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 5, Tablo 6, Tablo 8, Tablo 10, Tablo 12, Tablo 13 ve Tablo 17’de ortaya konan bulgular neticesinde; demografik faktörlerden cinsiyet, eğitim durumu, çalışma süresi ve çocuk sayısına göre **H₁** hipotezinin desteklenmediği tespit edilmiştir. Fakat Tablo 7 ve 14: çocuk sahibi olma durumu ve Tablo 9 ve 16: medeni durum demografik faktörlerine göre farklılaşmadan dolayı **H₁** hipotezinin desteklendiği tespit edilmiştir.

H₂: Çalışanların demografik özellikleri ile iş tatmini arasında istatistiki olarak anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 19, Tablo 20, Tablo 21, Tablo 22, Tablo 23 ve Tablo 24’te ortaya konan bulgular neticesinde; çalışanların demografik özellikleri ile iş tatmini arasında anlamlı bir ilişki vardır şeklindeki **H₂** hipotezinin desteklenmediği tespit edilmiştir.

H₃: Psiko-sosyal motivasyon faktörleri işgörenlerin iş tatminini pozitif yönde etkilemektedir.

Tablo 25: Psiko-Sosyal Faktörler ile İş Tatmini Arasındaki İlişkiyi Belirlemeye Yönelik Pearson Korelasyon Analiz Sonuçları

	Psiko-Sosyal Faktörler	İş Tatmini
Psiko-Sosyal Faktörler	1	0,512** 0,000
İş Tatmini		1

Kaynak: SPSS programı vasıtasıyla yazar tarafından hesaplanmıştır.

Tablo 25’deki; genel ölçekler arasındaki ilişki incelendiğinde; psiko-sosyal faktörler ile iş tatmini arasında pozitif yönde orta kuvvetli bir ilişki olduğu belirlenmiştir. ($p < 0.01$, $p = 0,000$, $r = 0,512$).

Tablo 26: Psiko-Sosyal Faktörlerin İş Tatmini Üzerindeki Etkisine Test Edilmesine Yönelik Regresyon Analizi Sonuçları

	B	t	P	R ²	Düzeltilmiş R ²	F	Anlamlılık F
Sabit	2,208	18,317	0,000				
Psiko-Sosyal Faktörler	0,512	10,978	0,000	0,262	0,260	120,523	0,000

Regresyon analizi sonuçları incelendiğinde: psiko-sosyal faktörlerin iş tatmini üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu görülmektedir. psiko-sosyal faktörlerin iş tatminini (0,05 anlamlılık seviyesinde) %26’ya kadar geçerlilik düzeyinde 0,512 oranında pozitif yönlü bir etkiye sahip olduğu belirlenmiştir. Regresyon modeli aşağıdaki gibidir.

$$\text{İş Tatmini} = 2,208 + 0,512 * \text{Psiko-Sosyal Faktörler}$$

H₄: Örgütsel-Yönetmel motivasyon faktörleri işgörenlerin iş tatminini pozitif yönde etkilemektedir.

Tablo 27: Örgütsel-Yönetmel Faktörler ile İş Tatmini Arasındaki İlişkiyi Belirlemeye Yönelik Pearson Korelasyon Analiz Sonuçları

	Örgütsel-Yönetmel Faktörler	İş Tatmini
Örgütsel-Yönetmel Faktörler	1	0,140** 0,000
İş Tatmini		1

Tablo 27’deki; genel ölçekler arasındaki ilişki incelendiğinde, örgütsel-yönetmel faktörler ile iş tatmini arasında pozitif yönde çok düşük kuvvetli bir ilişki olduğu belirlenmiştir. ($p < 0.01$, $p = 0,000$, $r = 0,140$).

Tablo 28: Örgütsel-Yönetmel Faktörlerin İş Tatmini Üzerindeki Etkisine Test Edilmesine Yönelik Regresyon Analizi Sonuçları

	B	t değeri	P değeri	R ²	Düzeltilmiş R ²	F	Anamlılık F
Sabit	2,675	8,153	0,000				
Örgütsel-Yönetmel Faktörler	0,140	2,597	0,010	0,020	0,017	6,745	0,010

Regresyon analizi sonuçları incelendiğinde: örgütsel-yönetmel faktörlerin iş tatmini üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu görülmektedir. Örgütsel-yönetmel faktörlerin iş tatminini (0,05 anlamlılık seviyesinde) %0,17’ye kadar geçerlilik düzeyinde 0,140 oranında pozitif yönlü bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir. Regresyon modeli aşağıdaki gibidir.

$$\text{İş Tatmini} = 2,675 + 0,140 * \text{Örgütsel-Yönetmel Faktörler}$$

5. SONUÇ

Yapılan bu araştırma ile psiko-sosyal ve örgütsel-yönetmel motivasyon araçlarının havayollarında görev yapan kabin memurlarının iş tatminine etkisinin belirlenmesi amaçlanmıştır. Çalışan için İş tatmini, yaptığı işe ve çalıştığı iş yerine karşı hissettiği pozitif duygular ile alakalıdır. Bir çalışanın motivasyon düzeyini artırabilmek için motivasyon faktörlerinden etkili ve verimli bir biçimde faydalanılmalıdır. Bunun içinde motivasyon araçlarının çok iyi bilinmesi gerekir.

Araştırmada ilk olarak katılımcıların demografik özelliklerine göre psiko-sosyal motivasyon faktörleri, örgütsel-yönetmel motivasyon faktörleri ve iş tatminine karşı algısı ele alınmıştır. Demografik özelliklerin psiko-sosyal motivasyon araçlarına karşı algısının sadece medeni durum (3,79) ve çocuk sahibi olma (3,69) özelliklerini taşıyan çalışanlarda yüksek olduğu diğer özelliklerde ise anlamlı olmadığı tespit edilmiştir. Örgütsel-yönetmel motivasyon faktörlerine karşı algısının çocuk sahibi olma (4,76) ve medeni durum (4,82) özelliklerine göre çalışanlarda anlamlı olduğu diğer özelliklerde ise anlamlı olmadığı belirlenmiştir. Elde edilen bu sonuç ile daha önce yapılan araştırmaların (Mamedov, 2013; Cimete vd., 2003; Ersarı ve Nakıyotok, 2012) benzerlik gösterdiği belirlenmiştir. Evli olan katılımcıların bekar olan katılımcılara göre motivasyon algılarının daha yüksek, yine çocuk sahibi olan katılımcıların çocuk sahibi olmayan katılımcılara göre motivasyon algılarının daha yüksek olduğu ortaya çıkmıştır. Diğer demografik faktörler ile psiko-sosyo ve örgütsel-yönetmel motivasyon faktörleri ile anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır. Demografik özelliklerin iş tatminine karşı algısı incelendiğinde ise anlamlı olmadığı belirlenmiştir. Bu doğrultuda, demografik özelliklerin psiko-sosyal ve örgütsel-yönetmel motivasyon faktörlerine çok bir etkisinin bulunmadığı çalışanların demografik özelliklerine göre motivasyon sağlayıp iş doyumuna ulaşabileceğini söylemek pek mümkün değildir. Bu sonucun demografik faktörler ile iş tatmini arasındaki ilişkinin incelendiği ve herhangi bir farklılaşmanın tespit edilmediği yönünde yapılan araştırmalar (Aşık, 2010; Tunacan, 2005; Saracel vd., 2016) ile de benzerlik gösterdiği belirlenmiştir.

Araştırmada katılımcıların hem psiko-sosyal motivasyon faktörlerine karşı algısı (3,56) hem de örgütsel-yönetmel motivasyon faktörlerine karşı algısı (4,70) yüksek olarak tespit edilmiştir. Buna göre katılımcıların örgütsel-yönetmel motivasyon faktörlerine karşı algısının psiko-sosyal motivasyon faktörlerine göre daha yüksek düzeyde olduğu ortaya çıkmıştır. Katılımcıların yanıtladıkları cevaplar doğrultusunda en yüksek motivasyon aracı algısı örgütsel-yönetmel motivasyon faktörlerinden ‘Yönetimin alacağı kararlarda benim de görüşümün alınması motivasyonumu artırır’ (4,94) ifadesi

olurken en düşük motivasyon aracı algısı psiko-sosyal motivasyon faktörlerinden “Önemli bir unvana ve cazip bir işe sahip olmak, daha yüksek maaşlı bir işten iyidir” (2,81) ifadesi olmuştur. Çalışanların örgütsel ve yönetsel motivasyon araçlarını psiko-sosyal motivasyon araçlarından daha çok önemsendiği görülmüştür. Yönetimin alacağı kararlarda çalışanların da görüşünün alınması onların önemsendiğini ve alınacak kararlarda pay sahibi olabileceklerini gösterir. Çalışanları unvan ve cazip bir işin çok fazla motive edemediği bunun yerine yüksek maaşlı bir işin onları daha çok cezbediği ise söylenebilir.

Araştırmanın ana hipotezlerinin sonuçlarına bakıldığında psiko-sosyal faktörler ve örgütsel – yönetsel motivasyon faktörlerinin iş tatminine etkisi ise şu şekilde olmuştur: Psiko-sosyal faktörler ile iş tatmini arasında pozitif yönde orta kuvvetli bir ilişki olduğu belirlenmiş, örgütsel-yönetsel faktörler ile iş tatmini arasında pozitif yönde çok düşük kuvvetli bir ilişki olduğu belirlenmiştir. Literatürde yapılan araştırmalarla (Blunt ve Spring, 1991; Mustapha ve Zakaria, 2013; Öztürk ve Dündar, 2003; Kılıç ve Keklik, 2012) karşılaştırıldığında benzer sonuçlar elde edildiği görülmektedir. Psiko-sosyal faktörler ve örgütsel – yönetsel motivasyon faktörlerinin iş tatminini pozitif yönde etkilediği lakin bu etkinin çok güçlü bir etki olmadığını söylemek mümkündür.

Bu çerçevede araştırmadan elde edilen sonuçlar göstermiştir ki; motivasyon sağlayıcı her faktör çalışan için son derece önemlidir. Her çalışan insan doğası gereği farklı özendirme araçlarından motive olduğu için her çalışanın motive edilebilmesi için ayrı motivasyon araçlarına ihtiyaç vardır. Bu motivasyon aracının illaki ücret olması gerekmemektedir. Çalışanlar motive edildiği ölçüde yaptıkları işten tatmin olur ve iş doyumunu artar. Bu konuda ön önemli iş yöneticilere ve yöneticilerin motivasyon araçlarını kullanma kabiliyetine düşmektedir. Yöneticilerin mümkünse bu alanda eğitim alması sağlanmalıdır.

Örgüt yöneticileri çalışanların en iyi şekilde motive olup, iş tatmini sağlayabilmesi için hem yönetsel hem de psikolojik motivasyon faktörlerini iyi kullanabilmelidir. Çünkü kimi çalışan için yönetim tarafından takdir edilip yükselme olanağı sağlanması onu motive edip iş tatminini artırırken kimi çalışan için ise psikolojik güvence daha önemli olabilmektedir. Örgütlerin önce çalışan profillerine göre bunu belirlemesi gerekmektedir. Sadece çalışanlarının motivasyon kriterlerini doğru tespit eden örgütler bu konuda başarılı olabilir. Bir örgütte çalışanların motivasyon düzeyi yükseldikçe de çalışanların iş tatmini artacaktır. Bu da örgütler için faaliyette buldukları alanlarda başarı ve istikrar sağlayacaktır.

KAYNAKÇA

- Akat, İ. & Budak, G. (1994). *İşletme Yönetimi*, İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım.
- Aşık, N. A. (2010). Çalışanların İş Doyumunu Etkileyen Bireysel ve Örgütsel Faktörler ile Sonuçlarına İlişkin Kavramsal Bir Değerlendirme. *Türk İdare Dergisi*, 467, 31-51.
- Bakan İ. & Büyükbeşe T. (2004). Örgütsel İletişim ile İş Tatmini Unsurları Arasındaki İlişkiler: Akademik Örgütler İçin Bir Alan Araştırması, *Akdeniz Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Dergisi*, 4(7), 1–30.
- Bingöl, D. (2003). *İnsan Kaynakları Yönetimi*, İstanbul: Beta Basım Yayın.
- Brief, A. P. (1998). *Attitudes In And Around Organizations* (Vol. 9). Thousand Oaks, CA: Sage
- Blunt, B. E., & Spring, K. A. (1991). MPA Graduates and The Dilemma of Job Satisfaction: Does Crossing the Sector Line Make A Difference. *Public Personnel Management*, 20(4), 449-455.
- Cranny, C.J., Smith, P.C., & Stone, E. (1992). Job Satisfaction: How People Feel About Their Jobs.
- Cimete, G., Gencalp, N.S., & Keskin, G. (2003). Quality of Life and Job Satisfaction of Nurses. *Journal of Nursing Care Quality*, 18(2), 151-158.
- Çakıcı, E. (2014). *Motivasyonu Etkileyen Faktörler Üzerine Bir Alan Araştırması*, Yüksek Lisans Tezi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul: Bahçeşehir Üniversitesi.

- Çolak Alsat, O. (2016). *Çalışan Motivasyonunu Etkileyen Faktörlerin İş Tatmine Etkisinin Belirlenmesine Yönelik Bir Uygulama*, Konya: Selçuk Üniversitesi.
- Elbir, Ö. (2006). *Motivasyon Araçlarının İş Tatmini Üzerine Etkileri: Kütahya Ceza İnfaz Kurumunda Bir Uygulama*, Kütahya: Dumlupınar Üniversitesi
- Eren, E. (2010). *Örgütsel Davranış ve Yönetim Psikolojisi*, İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım.
- Ersarı, G., & Naktiyok, A. (2012). İş Görenin İçsel ve Dışsal Motivasyonunda Stresle Mücadele Tekniklerinin Rolü, *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 16(1).
- Fındıkcı, İ. (2000). *İnsan Kaynakları Yönetimi*, İstanbul: Alfa Yayınları.
- Kaplan, M. (2006). *Motivasyon Teorileri Kapsamında Uygulanan Özendirme Araçlarının Performansına Etkisi ve Bir Uygulama*, Yüksek Lisans Tezi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Ankara: Atılım Üniversitesi.
- Keser, A. (2006). *Çalışma Yaşamında Motivasyon*, İstanbul: Alfa Aktüel.
- Kutlu, O., & Bozkurt, M.C. (2003). *Okulda ve Sınavlarda Adım Adım Başarı: Etkili Öğrenme ve Ders Çalışma Yöntemleri*, Konya: Çizgi Kitabevi.
- Kılıç, R., & Keklik, B. (2012). Sağlık Çalışanlarında İş Yaşam Kalitesi ve Motivasyona Etkisi Üzerine Bir Araştırma. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İİBF Dergisi*, 14(2).
- Lawyer, E.E. (1994). *Motivation in Work Organizations*, San Francisco: Jossey Boss Publishers.
- Mamedov, B. (2013). *İş Tatmini ve Örgütsel Bağlılık Arasındaki İlişki ve Bir Araştırma*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul: İstanbul Üniversitesi.
- Miner, J. B. (1992). *Industrial-Organizational Psychology*. Mcgraw-Hill Book Company.
- Mustapha, N., & Zakaria, Z. C. (2013). The Effect of Promotion Opportunity in Influencing Job Satisfaction Among Academics in Higher Public Institutions in Malaysia. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 3(3), 20.
- Oral, S. & Kuşluvan, Z. (1997). Motivasyon Konusunda Oluşturulan Yaklaşımlar ve İşletmelerde Motivasyonu Artırmaya Yönelik Olarak Kullanılan Araçlar. *Verimlilik Dergisi*, 1(3), 31-46.
- Oraman, Y., Unakitan, G., & Selen, U. (2011). Measuring Employee Expectations In A Strategic Human Resource Management Research: Job Satisfaction, *Procedia Social and Behavioral Sciences*, 1(24), 413-420.
- Ölçer, F. (2005). Departmanlı Mağazalarda Motivasyon Üzerine Bir Araştırma, *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1(25), 333-368.
- Özgen, H., Öztürk, A. & Yalçın, A. (2002). *İnsan Kaynakları Yönetimi*. Adana. Nobel Yayınevi.
- Öztürk, Z., & DüNDAR, H. (2003). Örgütsel Motivasyon ve Kamu Çalışanlarını Motive Eden Faktörler. *CÜ İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 4(2), 57-67.
- Pekel, H.N. (2001). *İşletmelerde Motivasyon Verimlilik İlişkisi, Devlet Hava Meydanları İşletmesi Antalya Havalimanı Çalışanları Arasında Bir Örnek Olay Araştırması*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Isparta: Süleyman Demirel Üniversitesi.
- Sabuncuoğlu, Z. & Tüz, M. (2003). *Örgütsel Psikoloji*, 4. Basım, Bursa: Furkan Ofset.
- Saracel, N., Taşseven, Ö., & Kaynak, E. (2016). Türkiye’de Çalışan Y Kuşağında İş Tatmini-Motivasyon İlişkisi. *Sosyal Bilimler Araştırma Dergisi*, 5(1), 50-79.
- Sevinç, H. (2015). The Tools That Are Used In The Motivation of Public Employees *the Journal of International Social Research*, 8(39), 944-964.
- Şimşek, M., Akgemici, T., & Çelik, A. (2011). *Davranış Bilimlerine Giriş ve Örgütlerde Davranış*, 7.Baskı, Ankara: Gazi Kitabevi.
- Tunacan, S. (2005). *Beykoz İlçesindeki Lise Öğretmenlerinin İş Doyumunu Etkileyen Faktörler*. Yüksek Lisans Tezi, İstanbul: Yeditepe Üniversitesi.
- Yumuşak, S. (2008). İşgören Verimliliğini Etkileyen Faktörlerin İncelenmesine Yönelik Bir Alan Araştırması. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(3). 241-251.

DAVRANIŞSAL EKONOMİ ÇERÇEVESİNDE RICHARD THALER'İN GÖRÜŞLERİ



RICHARD THALER'S VIEWS ON BEHAVIORAL ECONOMICS FRAMEWORK



Elveda ÖZDİLEK*

Mustafa AKAL**

Öz

Bu çalışmanın amacı Davranışsal Ekonomi'nin önemini vurgulamaktır. Sosyal Bilimlerin bir parçası olan Ekonomi çoğu zaman matematik ile ilişkili olarak sorunları rasyonel davranışlar çerçevesinde çözmeye çalışmıştır. Ancak ekonomik kararların alınmasında her zaman maliyetler, getiri ya da gelir aktif rol oynamamaktadır. Bireyin içerisinde bulunduğu toplum ve psikolojik durumunun özellikle bireysel kararlar üzerinde büyük bir etkisi vardır. Bu çalışmada, alana yaptığı katkılar ile 2017 yılında Nobel Ekonomi Ödülü'nü alan Richard Thaler'in çalışmalarına yer verilerek ekonomi ve psikoloji arasındaki ilişki üzerinde durulmuştur. Sonuç olarak, bireylerin aldığı kararların arkasında her zaman rasyonelliğin bulunmadığı ve bu irrasyonel varsayılan psikolojik faktörlerin bireysel tercihleri ne yönde etkileyebileceği ortaya konulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Sınırlı Rasyonellik, Davranışsal Ekonomi, Dürtme, İrrasyonel Davranış.

Abstract

The purpose of this study is to emphasize the importance of Behavioural Economics. As a part of social sciences, Economics often associates with mathematics within the framework of solving problems under rational behaviours. However, costs, returns or income do not always play an active role in making economic decisions. The society and the psychological situation of the individual has a great influence on individual decisions. In this study, the relationship between economics and psychology is emphasized by including the work of Richard Thaler, who received the Nobel Prize in Economics in 2017 with his contributions to the field. As a result, it has been revealed that there is not always rationality behind the decisions taken by individuals and how this irrational assumed psychological factors may affect individual preferences.

Keywords: Bounded Rationality, Behavioral Economics, Nudge, Irrational Behavior.

* ORCID Arş. Gör., Sakarya Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi, İktisat Bölümü, elvedaozdilek@sakarya.edu.tr

** ORCID Prof. Dr., Sakarya Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi, İktisat Bölümü, akal@sakarya.edu.tr

EXTENDED ABSTRACT

Background:

Rational behaviour has played an important role in the emergence and development of many theories for the economy. However, when examining economic decisions with considering environmental factors such as psychological, sociological, etc., it is seen that the rationality loses its consistency in places. Because acting rationally is not always making the right choices but making the best possible choice. It was revealed that rationality was loosened in making economic decisions in the 20th century when some economists started to associate the economy with psychology, sociology and other behavioural sciences, so that limited rationality could exist. With the development of economic models that explain human behaviour by moving away from rationality, it has become more meaningful to understand many economic events. The limited concept of rationality that Simon introduced in 1955 made a significant impact on behavioural economics and led for many studies in the area. In fact, Richard Thaler, who has established a link between the disciplines of economics and psychology, has been deemed worthy of receiving the Nobel Prize in 2017 for his contribution to the behavioural economy with his theoretical background and experiments. According to Thaler, human cannot act rationally at all times in contrary to the popular belief. Because the inadequacy of information available (lack of access to information, uncertainty about the future), emotions coming to the fore and reaching a wrong consensus can prevent rational behaviour.

Research Purpose:

In this study, the view of Richard Thaler, who received the Nobel Prize in Economics in 2017, is aimed to reveal the importance of Behavioural Economics because of the strong link between economy and psychology, there is not always rationality behind the decisions taken by individuals, and how these decisions may affect preferences.

Methodology:

This study provides a conceptual framework. In the study, first of all, the concept of rationality is and what the limited rationality can result from explained and the results are examined. A concrete framework is tried to be drawn by giving examples of other studies that can be regarded as pioneers in both Thaler's work and Behavioural Economics based on the titles determined by Thaler's work.

Findings:

The results of the studies reviewed reveal that the fact that economic decision units act under the assumption of rationality and full knowledge can lead to misleading results. Being closer to the structure of economics, the social sciences such as sociology and anthropology etc. show great importance in economic decision of economic agents. Especially, the relationship between the science of psychology and the economy plays a big role in explaining many economic events.

Conclusion:

As a result of the study; in the light of Thaler's views, the importance of behavioural economy has been put forward in the creation, development and prediction of economic models. Accordingly, people are excitable beings. In other words, if we want to steer a decision, realizing this with small touches (colour, smell, discourse, positive-negative approach) has more effective results than trying to convince by presenting the options as they are. Therefore, it should be kept in mind that positive feedbacks can be obtained by considering the emotions and perceptions. While (i) determining a sales strategy, tax, etc., (ii) demanding the payment of debts quickly back, (iii) setting the rules that people have difficulty in obeying and avoiding applying.

1. GİRİŞ

Ekonomi Bilimi literatüründe varsayım olarak yer alan “rasyonel veya mantıklı davranma” ilkesi, insan psikolojisinin karar verme üstündeki etkisi dikkate alındığında tutarlılığını yitirdiği gözlemlenmektedir. Jeremy Bentham tarafından “Homo Economicus” olarak tanımlanan, insan Ekonomi Bilimi ve Psikoloji ilişkisine dayanarak ortaya çıkan Davranışsal Ekonomi, kusursuz rasyonellik kavramını biraz gevşetmenin sonucu ortaya çıkmıştır (Camerer, 2005:1). Ekonomik insan her şeyi doğru yapan demek değildir. Bireylerin, elindeki mevcut bilgilere, fayda ve maliyet analizine dayanarak mümkün olan en iyi seçimi yapması rasyonel davrandığı anlamına gelmektedir (Ilyes, 2018:196). Ekonomik insanın özellikleri sıralanacak olursa; kişisel çıkarlarını ön planda tutan, rasyonel davranan, kısıtlamalara tepki gösteren, tercihlerinde sabit fikirli olan ve tam bilgiye sahip bir birey (Schneider, 2010:4) olması gerektiği görülür.

1980'lerin başında küçük bir ekonomist grubu, birçok önemli ekonomik olayı anlamak için, psikolojik olarak daha gerçekçi olan insan davranışı hakkında varsayımlar yapan yeni modeller geliştirmenin gerekli olduğunu savunmuşlardır. Bu düşünce ilk başlarda sindirilemeye de birçok önemli ekonomik olayı anlamada; daha az rasyonel düşünmenin insan davranışları hakkında varsayımlarda bulunulabilecek modeller geliştirmesine olanak sağladığı için yavaşça kabullenilmiştir (Barberis, 2018: 661-662). Hatta 1990'lı yıllarda da İktisat Bilimi'nin Matematik'in yanında Psikoloji, Sosyoloji ve Antropoloji vs. bilimlerle ilişkilendirilme gereksinimi olup olmayacağı üzerine Amerikan üniversitelerinde ekonomi bölümü öğrencilerinin görüşleri alınmıştır.

Ekonomistlerin, psikolojinin önemini anlamaları endüstri dengesinden firma dengesine geçiş ile olmuştur. Firma dengesi incelenmeye başlandıktan sonra “*beklenti*” iktisat teorisinin önemli kavramlarından biri haline gelmiştir. Ekonomistlerin ve psikologların en önemli sorunları tarif ederken aynı terimleri kullanıyor oluşu bu iki disiplin arasında güçlü bir işbirliği oluşturacak altyapıyı sağlamaktadır. Örneğin ekonomistler, fiyatlandırma konusunu incelerken fiyat esnekliği ve katılımı konusunu dikkate alırken; psikologlar alışkanlık davranışını incelerken davranışın katılımı veya esnekliğini dikkate almaktadır (Katona, 1946:45-46). Simon 1955'te ortaya attığı “Sınırlı Rasyonellik” Teorisi de Davranışsal Ekonomi alanında önemli bir etki yaratmıştır. Simon'a göre ekonomik insan kavramı önemli ölçüde revizyona ihtiyaç duymaktadır (Simon, 1955:99-113). Scitovsky'e (1992) göre ise hedeflere giden yolda olmak ve bu hedeflere ulaşmak için mücadele etmek, hedeflerin gerçek başarısından daha tatmin edicidir. Ekonomistler tüketici davranışlarını incelerken hep faydanın maksimum olduğu noktayı dikkate almışlar ancak faydayı maksimize etmek için nasıl bir yol izleneceği konusunda tavsiye vermekten geri durmuşlardır. Scitovsky bu düşüncelerden yola çıkarak ekonomide deneysel yöntemlerin de kullanılmasını önermiştir. Scitovsky'nin alana katkısı da analizlerinde davranışçı gözlem yöntemini kullanmış olmasıdır. Ona göre ekonomistlerin dikkate alması gereken konular arasında insanların beğeni ve seçimlerinin de bulunması gereklidir (Yiğit, 2018:175). Akerloff & Kranton çalışmalarında “*benlik* (kimlik)” duygusunun ekonomik kararları nasıl etkilediği üzerinde durmuşlardır. *Benlik* kavramı ekonomik kararları farklı yollardan etkileyebilmektedir. *İlki*; kimlik, zararlı görünen davranışları açıklayabilmektedir. Yani birey kimliğini koruyabilmek, bir kimlik oluşturabilmek için farklı davranışlar içinde olabilir. *İkincisi*; kimlik, dışsallıkların oluşmasına neden olabilir. Bir kişinin davranışı başkasının davranışını etkilemektedir. *Üçüncüsü*; kimliğe bağlı tercihler sosyal kategoriler ile değiştirilebilir. Örneğin reklamlarda ideal bir kadın ya da erkeği tamamlayan ürünün ne olduğu ortaya konulurken bir manipülasyon söz konusudur. Son olarak; bireyin kimlik seçimindeki sınırlılıklar ekonomik refahın belirleyicisi olabilir (Akerloff & Kranton, 2000: 717). Kahneman & Tversky (1979) ise risk söz konusu olduğunda yani belirsizlik altında karar vermek gerektiğinde kazanç ve kayıplara karşı verilen tepkilerin rasyonel davranış çerçevesinden uzaklaşabileceğini ortaya koymaya çalışmışlardır. Bireylere sunulan seçeneklerde kazanç ve kayıpların olasılık büyüklüğü ve sunuluş şekli kararı yönlendirmektedir. Camerer vd. ekonomik kararlar ve “sınır

bilimi” arasında bir bağ kurarak sınır bilim ölçümlerinin ekonomik kararları etkilemede daha güvenilir bir kaynak olduğunu öne sürmüşlerdir (Camerer vd., 2004:573-574).

2. RICHARD THALER’İN GÖRÜŞLERİ

Thaler’e 2017 yılında Nobel Ödülü verilmesinde; rasyonellik yerine “*sınırlı rasyonelliği*” gündeme getirmiş olması büyük rol oynamıştır. Thaler’e göre insan sanıldığı gibi her zaman rasyonel davranamaz. *İyimserlik, aşırı güven, yanlış fikir birliğine varılması ve eldeki az bilgi ile yetinerek yanlış karar vermek rasyonelliğin önüne geçmektedir (Thaler, 2000:133).*

2.1. Sınırlı Rasyonalite

Sınırlı rasyonalite bireylerin rasyonel düşünmesinin sınırlılıklarına sahip olduğudur. İnsan ne kadar rasyonel davranmaya çalışırsa çalışsın bazı kavramsal yeteneklerin ve irade gücünün sınırlandırılması ile karşılaşır. Öncelik çıkarlar olsa da adalet ve eşitlik kavramlarını da dikkate alır. Thaler alan için hem kavramsal hem de ampirik bir temel sağlayarak ekonomik kararların hangi yollardan nasıl etkilendiğini açıklamaktadır (The Royal Swedish Academy of Sciences, 2017:1). Öğretmenlik yaptığı yıllarda Thaler öğrencilerin hangi seviyede olduğunu tespit etmek için sınav sorularına, sadece konuyu anlayanların çözebileceği sorular da ekledi. 100 üzerinden yapılan değerlendirmede öğrencilerin aldığı ortalama puan 72’ydi. Notlar çok düşük seviyede olmasa da harf notunun B seviyesinde kalacak olması öğrencileri üzmüştü. Thaler zorluk seviyesini koruyarak, sınav değerlendirme notunu 100’den 137’e çekmişti. Ancak sonuç değişmedi öğrencilerin aldığı not ortalaması 72’den 96’a çıkmıştı. Yani öğrencilerin performansı hala aynıydı (%70’e yakın doğru cevap vermişlerdi). Öğrenciler yeni puanları için mutlu olmuşlardı. Ancak burada rasyonel davrandıklarını söylemek yanlış olacaktır çünkü performansları değişmemişti (Ilyes, 2018:196). Bu örnekle varılmak istenen insanların rasyonel düşünmesinin sınırlılıklara sahip olabileceğini ortaya koymaktır. Öğrenciler bu duruma eğer rasyonel bir şekilde bakabilselerdi; herkesin yüksek aldığı bir sınavdan yüksek almanın ve sınav değerlendirme puanının artırılarak harf notlarının yükselmiş olmasının bir başarı sayılmayacağını da görmüş olurlardı.

Tüketicinin “X” mal demetinin sağlayacağı faydayı (U) belirli bir gelir (I) kısıtı altında yapacağı harcamalarla ($\sum P_i X_i$) maksimize ederken karşılaştığı durum formülize edilecek olursa; Maks U(z) k.k. $\sum P_i X_i \leq I$ durumu ile karşılaşılır (Thaler, 1985: 199-200). Yani tüketici dönemsel faydasını maksimize etmek için dönemsel gelirine eşit ya da gelirinden daha düşük bir düzeyde harcama gerçekleştirecek şekilde tercihlerde bulunmalıdır.

Becker (1965: 95) hane halkı kavramını kullanarak zaman ve diğer faktörlerin etkisini ortaya koymuştur. Genişletilmiş bu teori pazarlamada çok tercih edilmesine rağmen uygulamada yaygın değildir. Bunun nedeni tüm modellerin fiyat ve ürün özellikleri dışındaki değişkenleri ihmal etmesidir. Birçok pazarlama değişkeni Tversky & Kahneman’ın (1981) çerçeve olarak adlandırdığı kategoriye girer. Bu yazarlar sıklıkla seçimlerin bir sorunun nesnel özelliklerine olduğu kadar bir problemin nasıl ortaya çıktığına da bağlı olduğunu göstermiştir. Ancak ekonomide *çerçeveleme*, davranışı değiştirmez. Thaler’in burada iddia ettiği ise insanların genellikle iktisat teorisinin normatif reçetelerine göre davranmadığıdır (Thaler, 1985: 199-200).

Thaler’in alana *ilk katkısı* rasyonel davranıştan sapmanın ekonomik kararları nasıl etkilediğine dairdir. Bireyler tarafından ekonomik çevreyi basitleştirerek kavramsal sınırlar ile nasıl başa çıktığını göstermektedir. Thaler’in *ikinci katkısı* ise; bireylerin, plan yapsalar bile bu planı gerçekleştirmelerini önleyen “oto kontrol” sorunlarının bulunmasıdır. Bu noktada birey hem mevcut yararı için seçenekleri değerlendiren hem de miyop bir planlayıcı olarak kabul edilir. Üçüncü katkısı ise sosyal tercihlerin ekonomik karar vermede ne kadar etkili olduğunu göstermektir (The Royal Swedish Academy of Sciences, 2017: 2). Thaler, aslında bireylerin tamamen rasyonel davranmadıklarını, plan

yaparken geleceği tam olarak göremediklerinden planlarını uygulamakta yetersiz kaldıklarını ve karar vermede etkili olanın her zaman akılcılık olmadığını savunmaktadır.

Normatif teoriye tamamen güvenmek ekonomistleri, tüketici tercihlerini açıklamada hata yapmaya yönlendirmektedir. Örneğin; aynı odada bulunan 25 kişiden 2 kişinin aynı günde doğmuş olma olasılığı sorulduğunda herkes yanlış tahminlerde bulunuyor. Çünkü neredeyse herkes bunun çok düşük bir olasılık olabileceğini düşünüyor ancak gerçekte bu 0.5'in üzerinde bir değere sahiptir. Burada zihinsel bir yanılma söz konusudur. Normatif davranış modelleri ve gerçek davranış arasındaki sistematik, öngörülebilir farklar, Simon'un ortaya attığı sınırlı rasyonellikten kaynaklanmaktadır (Thaler, 1980:40). Thaler'in önemli katkılarının olduğu davranışsal ekonomi geleneksel ekonomiye alternatif oluşturmaktadır (Ricciardi & Simon, 2000: 7).

Earl (2018:107) ise (i) rasyonel seçim teorisinin eksikliklerini ortaya koymaya çalışmaktadır, (ii) 'zihinsel muhasebe' teorisini geliştirmek ve tüketicilerin farklı fiyatlandırma stratejilerine cevap verme yollarını anlamaya yardımcı olmaktadır, (iii) politika uygulayıcılar için teknik araştırmaktadır (dürtme tekniği gibi) olarak Thaler'in ekonomiye katkısını üç başlık altında toplamıştır.

Konunun daha net anlaşılabilmesi için hem yukarıda verilen örnekler genişletilecek hem de yeni örnekler sunularak sınıflandırma yapılacaktır. Böylece rasyonel davranıştan sapmanın nedenleri belirli başlıklar altında ortaya konulacaktır.

2.2. Çerçeveleme

Her duygu düşüncemizi her an dile getirmesek bile bize sunulan bilgi ve gözlemlerimiz sonucunda olumlu-olumsuz, faydalı-faydasız pek çok yargıda bulunabiliriz. Peki, sadece farklı kişiler mi farklı yargılara sahip olur yoksa karşılaştığımız durumun sunuluş şekli mi farklı yargıların ortaya çıkmasına neden olur? Tversky & Kahneman (1981), çalışmalarında Stanford Üniversitesi ve British Columbia Üniversitesi'nde uygulamış oldukları anket ile bu sorunun cevabını ortaya koymuşlardır. Böylece yazarlar, çoğu zaman seçimlerin bir problemin nesnel özelliklerine olduğu kadar bir problemin ortaya çıkış şekline de bağlı olduğunu göstermişlerdir (Thaler, 1985: 200):

2.3. Pozitif- Negatif Çerçeveleme

ABD'de 600 kişiye etki edeceği düşünülen bir salgın hastalığın patlak vereceği yönünde bir senaryo olduğunu varsayalım. Bu durumda hastalıkla mücadele için sunulan iki alternatif program;

1. Program A: 200 kişi kurtulacaktır (%72).
2. Program B: 600 kişiden, 1/3'ü kurtulacak ve 2/3'ü kurtulmayacaktır (%28).

Aynı programlar farklı bir çerçeve ile sunulduğunda;

1. Program C: 400 kişi ölecektir (%22).
2. Program D: 600 kişinin, 1/3'ü ölmeyecek ve 2/3'ü ölecektir (%78).

Sunulan seçenekler (A, B, C, D) incelendiğinde hepsinin aynı sonucu ifade ettiği görülecektir. Buna göre; bu salgın hastalıktan 200 kişi kurtulacak, 400 kişi kurtulmayacaktır. Ancak programın öncelikle pozitif bir bakış açısıyla sunulmuş olması bireylerin riskten kaçınma durumu sergileyerek Program A'ya yönelmeleri ile sonuçlanırken, negatif bir bakış açısı ile sunulduğunda riskin göze alınabildiği (büyük çoğunluğun Program D'ye yönelmeleri ile) görülmektedir. Kısacası "kurtulmak" ya da "ölmek" ifadeleri bireylerin zihinlerinde farklı bir algı oluşturarak seçimlerin değişmesine yol açmıştır.

2.4. Beklenti Teorisi

Beklenti teorisi de çerçeveleme olgusu altında değerlendirilebilecek önemli bir başlıktır. Araştırmacılar (Kahneman & Tversky, 1979: 273; De Bondt & Thaler, 1985: 804; 1987: 579; Ricciardi & Simon, 2000: 5) beklenti teorisi ile insanların, kayıp ve kazançlar söz konusu olduğunda farklı değerlendirmelerde bulunduğunu öne sürmüşlerdir.

1. Deneklere başlangıçta 1000 \$ veriliyor ve A ve B arasında seçim yapması bekleniyor.

A: %50 ihtimalle 1000 \$ kazanacaksın (%16).

B: %100 ihtimalle 500 \$ kazanacaksın (%84).

2. Deneklere başlangıçta 2000 \$ veriliyor ve C ve D arasında seçim yapması bekleniyor.

C: %50 ihtimalle 1000 \$ kaybedeceksin (%69)

D: %100 ihtimalle 500 \$ kaybedeceksin (%31).

Deney sonuçları incelendiğinde iki soruda da B-D şıkkını seçenlerin riskten kaçındığını (A ve C' i seçenlere göre) göstermektedir. Bu durumda her iki soruya da verilen cevapların ağırlıklı olarak ya A-C seçeneğine yönelmesini ya da ağırlıklı olarak B-D seçeneğine yönelmesini gerektirmektedir. Ancak ilk soruda yani bir kazanç söz konusu olduğunda bireyler riskten kaçınıp %100 ihtimalle kazanacakları seçeneğe yönelmişlerdir. İkinci soruda yani bir kayıp söz konusu iken ise risk alıp daha yüksek kayıp yaşayacakları C seçeneğine yönelmişlerdir.

Bu deneyden elde edilebilecek üç genelleme bulunmaktadır. Bunlar; (1) kazançlar kayıplardan farklı değerlendirilir. Çok küçük olasılıklar dışında kayıp için risk söz konusu iken, kazanç için riskten kaçınma söz konusudur. (2) Netlik ve belirsizlik altında alınan kararlar farklılık gösterir. (3) Bir sorunun sunuluşu verilecek cevapları etkilemektedir (Thaler, 1980: 42). Sorularda A ve C seçeneğinde sunulan kazanç-kayıp miktarı ile C ve D seçeneğinde sunulan kazanç-kayıp miktarının aynı olduğunu görürüz. Bu durumda aynı miktarlar söz konusu bile olsa insanların kazanmakta riskten kaçındığını söyleyebiliriz. Yani Duygular ve Kendini Kontrol Etme (Emotions & Self Control) olarak Belirsizlikten Kaçma / Kaçınma (Ambiguity Aversion) görünür.

2.5. Fırsat Maliyeti ve Sahip Olma Etkisi

Ekonomi derslerinin temel öğretilerinden biri tüm maliyetlerin aslında bir fırsat maliyeti olduğudur. Peki, fırsat maliyetini cepten yapılan harcamalara eş değer olarak görebilir miyiz (Thaler, 1980: 43)?

Örnek 1: Bay R 1950'li yılların sonunda 5\$' a bir şişe şarap aldı. Birkaç yıl sonra bir şarap tüccarı 100 \$ vererek bu şarabı satın almak istedi. Bay R ise bir şişe şarap almak için 35\$'dan fazla ödemek istememesine rağmen bu teklifi reddetti.

Örnek 2: Bay H bahçesinin çimlerini kendi biçiyor. Komşusunun oğlu bu işi yapmak için 8 \$'a razıyken Bay H komşusunun aynı büyüklükteki bahçesinin çimlerini biçmek için 20 \$ isterdi.

Bu iki örnekte bireylerin, *sahip olduklarına* olduğundan fazla değer biçtiğini ve daha fazla kazanç elde edebilme imkânı söz konusu olsa bile elindekinden kolay kolay vazgeçemediğini görmekteyiz.

Sahip olma etkisi aslında zarardan kaçınmanın da bir yansımasıdır. Bu da sahip olunan bir malı eş değer bir mal/para ile değiştirirken ortaya çıkan zararın etkisinin elde edilecek kazancın etkisinden daha büyük olacağını göstermektedir (Kahneman vd., 1990: 1327-1328). Bu düşüncüyü kuvvetlendirmek adına bir örnek verelim; bir üniversitede öğrencilerin bir kısmına üzerinde üniversitenin ambleminin bulunduğu kupalardan verildi. Kupa verilmeyen kısma ise arkadaşlarının elindeki kupaları inceleyip onlardan satın almaları istendi. Kupaya biçilebilecek değer alıcı ve satıcılar arasında ortalamadan sapma gösterdi. Yani kupayı almak isteyenler kupa için daha düşük bir

fiyat teklif ederken elinde kupa bulunanlar bu fiyatın iki katı bir beklenti içine girdi. Burada elinde kupa bulunanlar satmaya pek de gönüllü değilken diğer öğrencilerin de alma yönünde büyük bir çabası yoktu. Kısacası insanlar bir şeyi kaybettiklerinde, aynı şeyi alırken duyduğu sevincin iki katı üzülmürler (Thaler & Sunstein, 2019: 51).

Fırsat maliyeti bir tercih söz konusu olduğunda önem kazanmaktadır ve bir şeyden vazgeçmenin bedelidir. Ancak örneklerden de görüldüğü gibi sahiplik söz konusu olduğunda fırsat maliyetinin de değeri değişmektedir. Sahip olmak, nesne ya da bir olgu ile bağ kurmayı sağlamakta ve ondan vazgeçmeyi zorlaştırmaktadır. Bu ise fırsat maliyetinin değerini düşürmektedir.

2.6. Batık maliyetler

İnsanlar yeni bir karar almak, yeni maliyetlere katlanmak yerine daha önce kaynak harcadıkları faaliyetleri devam ettirmeye ya da yapmaya meyillidir (Earl, 2018: 111):

Örneğin, Bir aile evlerinden 60 mil uzakta oynanacak basketbol maçını izlemek için 40\$ ödeyerek bilet alır. Ancak maçın yapılacağı gün şiddetli kar fırtınası vardır. Aile yine de gitmeye karar verir çünkü bilet için ödedikleri parayı geri alamazlar. Yine örnek olarak; Bir adam ise golf kulübüne 1 yıllık üyelik için 300 \$ ödemiştir. Oynamaya başladıktan birkaç hafta sonra tenis yüzünden bir rahatsızlık meydana gelmiştir. Acı içinde olmasına rağmen ödediği 300 doları çöpe atmak istemeyen adam oynamaya devam etmiştir (Thaler, 1980: 47).

Bu iki örnekte de görüldüğü gibi insanlar rahatsızlık ya da memnuniyetsiz bir duruma yol açsa bile daha önce ödeme yaptıkları için bunu kurtarmaya çalışırlar. Oysa fırtınanın olduğu bir günde dışarıya çıkmak ya da ısrarcı bir şekilde spor yapmak ortaya daha maliyetli ya da kötü sonuçlar çıkarabilir.

-Batık maliyetler karar vermede etkili olsa da bir süre sonra geçmişte bırakılabilir. Bir çift ayakkabı aldığınızı varsayın. Mağazada iken çok rahat olan bu ayakkabıyı giymeye başladığınız ilk gün ayağınızı sıkıyor. Birkaç gün sonra tekrar denemek için giyiyorsunuz ve ilk günden daha fazla acı hissediyorsunuz. Bu durumda yapılacak olan nedir? Thaler (1999: 191) bu konuda üç tahminini sunmuştur:

-Ayakkabı ne kadar pahalı ise o kadar çok denemeye ve giymeye devam edersin (özellikle de bu ayakkabı yerine alınması gereken başka; pahalı bir ayakkabı varsa.)

-Ayakkabıyı giymeyi sonunda bırakırsın, ancak yine de dolabın bir köşesinde bekletirsin ve tabii bu süreç ayakkabının fiyatına göre değişir (ayakkabı az yer kaplıyorsa bu süre uzayabilir).

-Ayakkabı ne kadar maliyetli olursa olsun sonunda çöpe atılır.

Örneklere de anlaşılacağı üzere batık maliyetin büyüklüğü de karar üzerinde büyük etki sahibidir. Eğer alınan ayakkabı daha ucuz olsaydı ilk rahatsızlık verdiğinde çöpe atılma ihtimali yüksekti. Fiyat yükseldikçe maliyet de artmakta, bu ise ortaya çıkan rahatsızlıklara katlanma sürecini uzatır.

2.7. Pişmanlık

Örnek; Bay A bir sinema bileti alırken 100.000'nci müşteri olduğu için 100\$ kazanıyor. Bay B başka bir sinemada sıra beklerken önündeki kişinin 1.000.000'ncü müşteri olduğu için 1000\$ kazandığını görüyor. Bay B ise 150\$ kazanıyor. A ve B bireylerinden hangisinin yerinde olmak isterdiniz?

Bu soruya verilen cevapların çoğu A'nın yerinde olmak isterdim yönündedir. Bakıldığı zaman ikisi de karşılıksız bir kazanç elde etmiştir. Ancak Bay A mutluluk duygusu içindeyken Bay B bir sıra daha önde olup 1000\$ kazanamadığı için pişmanlık duymaktadır. Hatta 150\$ kazandığını 1000\$

kaybettiğini hissetmektedir (Thaler, 1980: 52). Oysa A da B de bu kazancı elde etmek için fazladan bir çaba sarf etmemiş hatta böyle bir kazancı elde edeceklerine dair tam bir bilgiye bile sahip değilken sıraya girmişlerdir.

Yukarıdaki örnekte duyulan *pişmanlık* cebinden para çıkmamasına rağmen yaşanmıştır. Bazen özellikle de sağlık söz konusu olduğunda harcamanın yapılmamış olması *pişmanlık* doğurabilir. Bir hastalığın teşhisi için yapılması gereken testlere ödenen ücreti göz önüne alalım. Eğer test için ödenecek miktar pahalı geldi ve ödemekten kaçınıldı ise ileride bu hastalığın ortaya çıkması durumunda *pişmanlık* duyulacaktır. Çünkü hastalığın erken teşhisi tedaviyi kolaylaştırmaktadır (Thaler, 1980: 53). Bu örnekte olduğu gibi bireyler “*Pişmanlıktan Kaçma*” içinde bir davranış sergileyebilirler.

2.8. Zihinsel Muhasebe

İnsanlar seçimlerini bilişsel olarak daha kolay hale getirmek amacıyla yaşamlarının farklı bölümleri için farklı zihinsel bölümler kurmaktadır. Buna göre bireyler de şirketler gibi bu zihinsel bölümlere belirli bir bütçe tahsis eder ve bu bütçenin dışına çıkmamaya çalışır. Koyulan bu kurallar daha çok pahalı ürünler ya da zararlı alışkanlıklar için olabilmektedir. Zihinsel muhasebe, karar vericilerin seçim yaparken batık maliyetleri göz ardı etme konusundaki isteksizliğini daha iyi anlaşılmasına da yardımcı olmuştur (Earl, 2018:113). Örneğin, bütçemize göre lüks bir harcama yaptığımızı düşündüğümüz zaman bu ürün alımını sınırlandırmak için kendimizi, bu ürün için ‘N’ zamanda ‘T’ miktarda harcamanın dışına çıkmayacağım diye şartlandırabiliriz.

Thaler’in *zihinsel muhasebe* konusuna bakış açısını daha net görebilmek adına 1985’de yaptığı çalışmasından örnekler verilebilir (Thaler, 1985: 199-200): *Birinci* örnek; iki çift kuzeybatıda balığa gitmişler ve yakaladıkları balıkları evlerine kargo ile göndermek istemişlerdir. Ancak hazırladıkları paket yolda kaybolmuştur. Kargo şirketi bunu telafi etmek için iki çifte de 300 dolar vermiştir. Çiftler bir restorana gidip 225 dolar harcamıştır ki daha önce bir yemek için bu kadar harcama yapmadılar. *İkinci* örnek; başka bir çift hayallerindeki evi almak için 15000 doları %10 faizle bankaya koymuşlardır. Ancak ellerinde 15000 dolar olmasına rağmen %15 faizle 11000 dolar kredi kullanıp yeni bir araba almışlardır. Bu davranışlar olağan tüketici teorisi ile uyuşmamaktadır. Zira rasyonel davranan bir birey öncelikle faydasını maksimize etmek ister. *Üçüncü* örnek; bir birey çok beğendiği halde pahalı bulduğu kazağı bir ay sonra eşinden hediye olarak almış ve mutlu olmuştur. Birey burada kazağın fiyatını göz ardı etmiştir, oysa eşi ile aynı gelire sahiptir. Bu örneklerin her biri; zihinsel muhasebe sisteminin, bir bireyi basit bir ekonomik prensibi (örneğin ikinci örnekte otokontrol) ihlal etmeye teşvik ettiği bir davranış şeklini gösterir.

Birinci örnekte de ikinci örnekte de; *ikame edilebilirlik ilkesi* ihlal edilmiştir. Çünkü ilk örnekte, 300 dolar beklenmedik bir kazançtı. Her bir çift yıllık maaşında 150 dolarlık bir artış yaşasa bile bu kadar pahalı bir yemek yemezdi. İkinci örnekte ortaya çıkan ise hane halkının oto-kontrol sorunları yaşamasındandır. Eğer bu çift biriktirdiği para ile direkt araba alsaydı o parayı tekrar biriktirmek için kendilerini zorlamayacaklardı. Bunun yerine daha yüksek bir faiz giderine katlanarak ödemeye zorunlu oldukları kredi sistemini tercih etmişlerdir. Üçüncü örnekte ise pahalı bulunan bir ürün yine ev halkından biri tarafından alınıp hediye edildiği için yaşattığı mutluluk hissi ile hanenin gelirinden eksilen pay düşünülmemiştir.

Oto-kontrol sorunları daha çok bireylerin zayıf olduğu anlarda ve hassas olduğu konularda ortaya çıkmaktadır ve küçük dürtmeler ile doğru kararların alınması sağlanabilmektedir. En basit örneği ise yemek yemektir. Birçok kişi önüne bir şey konulduğunda fark etmeden yemektedir. O yiyeceğin lezzetli olup olmadığı, zarar verip vermediği çoğu zaman hesaba katılmamaktadır. İnsanlar her ne kadar aksini iddia etse de büyük porsiyonlar söz konusu olduğunda daha fazla yemek yenmektedir (Thaler & Sunstein 2019: 62). Çünkü doygunluk hissi geldiğinde değil porsiyon tamamen bittiğinde yeme tamamlanmaktadır. Bizler de birey olarak gün içerisinde buna benzeyen

pek çok oto-kontrol sorunu yaşamakta ve kendimizce çözümler bulmaktayız. Yetiştirmesi gereken zor bir projemiz olduğunu varsayalım. Belirli bir süre içerisinde teslim edeceğimizi bilsek de bazen erteleriz. Ya da o işi yapmaya koyulsak bile yeterli motivasyona sahip olmadığımız için verimli çalışamayız. Bu durumda ya kendimizi bir ödül ile motive eder ya da bir ceza ile sınırlandırırız. Daha büyük kararlar söz konusu olduğunda ise örneğin tasarruf-yatırım gibi işler daha da karmaşık hale gelmektedir. Örneğin, maaşınızdan belirli bir miktarı her ay kenara koyarak biriktirmek istiyorsunuz. Elbette altın, döviz almak, mevduat hesabı açtırmak gibi pek çok alternatif var ancak yine de bu birikimi yapmak için yeterince zorlayıcı değil. Taksitle araba almak bu birikimi yapmanın bir diğer yolu olabilir. Araba almak eğer bu kişi için çok da zaruri bir ihtiyaç değilse aslında yapılan birikimin yanında ortaya çıkardığı maliyetler (yakıt masrafı, kasko, vergi, sigorta) ile karlı bir durum ortaya çıkarmayabilir. Ancak zihinsel muhasebe başlığı altında da benzer bir örnekle belirtildiği gibi zorlayıcı bir durumun ortaya çıkması kişiyi böyle bir alışverişe yönlendirebilir. Çünkü hepimiz biliyoruz ki ihtiyaçlar sonsuzdur ve elimizde fazladan bir para olduğu sürece bu ihtiyaçları (bahsedilen lüks ihtiyaçlardır; beğendiği her kıyafeti almak, pahalı mekânlarda yemek yemek, gezi programlarına katılmak vs.) karşılama gereği duyarız. Tüketildiğinde fayda ve mutluluk sağlasa da bir gün o harcamanın gereksiz olduğunu düşündüğümüzde ise taksitle bir araba almış olmayı tercih etmemenin pişmanlığını duyabiliriz.

2.9. Sürü Psikolojisi

Sürüyü izlemek Thaler & Sunstein'in (2019) çalışmalarında geniş yer verdikleri bir başlıktır. Birey kararlarını etkileyebilecek en önemli faktörlerden birisi de toplumun ağırlıklı olarak yönelmiş olduğu seçenektir. Gerek fikir alıp farkında olarak gerekse farkında olmadan kararlarımızın yönünü kolayca değiştirebiliriz. İhtiyacımız olsun veya olmasın sırf çevremizdekiler alıyor diye aldığımız pek çok ürün vardır evimizde ya da toplum içinde kabul görmek için daha önce yapmadığımız veya onaylamadığımız davranışlar sergileriz.

İnsanlar farklı bir durumla karşılaştıklarında mantıksal ve duygusal önyargıya girebilirler. Bir sorumluluk üstlenmekten korkmak ya da yanlış karar almaktan çekinmek insanları topluma uyma eğilimine sürükleyebilir. En basitinden bir örnek vermek gerekirse ilkokulda öğretmen bir soru yönelttiğinde cevabına güvenilen (çalışkan öğrenciler) kişileri takip ederek cevap verilmesidir (Xu, 2017: 19-20). Oysa doğru cevap azınlığın ve çok da çalışkan olmayan öğrencilerin verdiği cevap olabilir (çevresine bakmadan cevap verilse doğru olacak). Ancak yanlış yapma korkusu çoğunluğun içinde bulunma düşüncesine itmektedir.

Yukarıda açıklanan etkenler dışında bireyleri rasyonel düşünmekten uzaklaştırabilecek, karar alma sürecini etkileyebilecek diğer etkenler; *aşırı iyimserlik ve aşırı güven, temsililik, çıpalama ve statüko eğilimi* olarak sıralanabilir (Thaler & Sunstein, 2019). Örneğin, yatırımcıların bir menkul kıymet alımı yaparken geçmişteki bilgilere aşırı ağırlık vermeleri bir çıpalamadır. Burada bilinen bir noktaya (geçmiş) çıpa atılmış ve bu doğrultuda tahminde bulunulmuştur. Temsililik ise klişelere aşırı bağlılıktır. Aşırı güven; bireylerin kendilerine ve yeteneklerine fazlaca değer vererek başarılı olduklarında bunu, kendinden başarısız olduklarında ise dışsal etkenlerden bilmeleridir (De Bondt vd., 2008: 5).

Çıpalama ve temsililik arasındaki farkı ortaya koyabilmek için örnekler sunabiliriz. Bir şehrin nüfusunu tahmin etmemiz gerektiğinde, nüfusunu bildiğimiz ve büyüklüğü bu şehre yakın başka bir şehrin nüfusunu göz önüne alarak bir tahminde bulunabiliriz (hatalı bile olsa). Burada vurgulanmak istenen bireyin karar alırken sahip olduğu bilgiyi baz alıyor olmasıdır. Yazı tura atarken üst üste yazı geldiğinde bir sonraki atış için yapılan tahminde yazı geleceğinin düşünülmesi de temsililik için örnek verilebilir. Bu aslında şansa dayalı bir oyundur ve atış sayısı yükseldiğinde turanın da gelebileceği açıktır. Ancak daha önce de bahsedildiği gibi temsililik klişelere göre hareket etmektir ve algıyı değiştirebilir (Thaler & Sunstein, 2019).

Bu etkenler birbiri ile yakından ilişkilidir. Örneğin statüko eğilimi “kayıptan kaçınma”nın sonuçlarından biridir. Tabii ki burada kastedilen kayıp maddi manevi bir varlığın yokluğu anlamında değildir. İnsanların bir duruma alışması sonucu yararlı olmasa bile o eyleme devam etmeleri statüko eğiliminin bulunduğunu göstermektedir. Okunmayan bir derginin aboneliğinden çıkmak için uğraşmamak, ilgi çekmese bile daha önce açılmış olan kanalı izlemeye devam etmek, bir öğrencinin sınıfta hep aynı sırada oturma eğilimi göstermesi de yine statüko eğiliminin bir sonucudur (Kahneman vd. 1991:197-198, Thaler & Sunstein, 2019).

3. SONUÇ

Ekonomik karar birimlerinin rasyonel davrandıkları varsayımı tüketicilerin faydasını, üreticilerin karını, faktör sahiplerinin faktör gelirlerini maksimize etmeye çalıştıklarını göstermektedir. Ancak Davranışsal Ekonomi bağlamındaki çalışmalar bireylerin (veya üreticilerin ve faktör sahiplerinin) her zaman faydayı (veya maksimum kar ve maksimum gelir hedefini) göz önüne alarak hareket etmediğini göstermektedir. Duygular, alışkanlıklar, çevresel faktörler söz konusu olduğunda birey (veya üreticiler ve faktör sahipleri), sonucunda faydasının (veya karının ve gelirin) maksimum olmayacağını bile bile farklı seçime yönelebilmektedir. Ayrıca rasyonel davranış sergileyebilme tam bilgi varsayımı altında gerçekleşmektedir ancak bireylerin (üretici ve faktör sahiplerinin) her zaman tam bilgiye ulaşabildiklerini söylemek güçtür. Tam bilgi sağlandığı durumda da yukarıda sayılan etmenler nedeniyle matematiksel sonuçlara uymayan kararlar verilebilmektedir.

Ekonomik analizlerde oldukça popüler olan matematik, ekonomik olayların model, tahmin ve öngörülmesinde başarılı sonuçlara ulaşmamızı sağlamaktadır. Ancak Ekonomi Bilimi'nin Matematik ile olan ilişkisi kadar başta Psikoloji (ve Sosyoloji, Antropoloji vs.) ile de yakından ilişkisi vardır. Bu çalışmada “rasyonel davranma” ilkesinin doğruluğunu-yanlışlığını eleştirmek değil Thaler'ın görüşleri çerçevesinde zaman zaman “irrasyonel davranışların” sergilenebileceği verilen örnekler ile ortaya koymaya çalışılmıştır. Thaler'e göre insanlar uyarılabilir, dürtülebilir varlıklardır. Bireyler bir renkten, bir söylemden, bir hatırlatmadan, sunum şeklinden önemli ölçüde etkilenebilir. Bireyler gün veya bir zaman veya mekân kesitinde ve diliminde en basitinden en önemlisine sayısız karar verir ve başka bireylerin karar vermesine yol açarlar. Bu bağlamda bireyler, politika belirleyiciler, üreticiler, satıcılar psikoloji (sosyolojik, antropolojik vs.) faktörünü de göz önüne alarak anamolik davranışları bir modeldeki istatistiksel olarak anlamlı hata paylarının hesaba katıldığı gibi ölçümleri yapıp, modellemelere katılması ile stratejiler belirlenip bilimsel öngörülerin yapılabilmesi daha etkin sonuçlara ulaşabilir.

KAYNAKÇA

- Akerloff, G. A. & Kranton, R. A. (2000). Economics and Identity. *The Quarterly Journal of Economics*, 115(3), 715-753. <https://doi.org/10.1162/003355300554881>
- Barberis, N. (2018). Richard Thaler and the Rise of Behavioral Economics. *The Scandinavian Journal of Economics*, 120(3), 661-684. <https://doi.org/10.1111/sjoe.12313>
- Becker, G. S. (1965). A Theory of the Allocation of Time. *The Economic Journal*, 75(299), 493-517. <https://doi.org/10.2307/2228949>
- Camerer, C. F., Loewenstein, G. & Prelec, D. (2004). Neuroeconomics: Why Economics Needs Brains. *Scand J. of Economics*, 106(3), 555-579. <https://doi.org/10.1111/j.0347-0520.2004.00377.x>
- Camerer, C. F. (2005, Ağustos). *Behavioral Economics*. World Congress of the Econometric Society'de sunulan bildiri. Londra. Erişim adresi: <http://www.albacharia.ma/xmlui/bitstream/handle/123456789/32079/worldcongress05v18.pdf?sequence=1>
- De Bondt W. F. M. & Thaler R. H. (1985). Does the Stock Market Overreact. *The Journal of Finance*, 11(3), 793-805. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1985.tb05004.x>

- De Bondt W. F. M. & Thaler R. H. (1987). Further Evidence on Investor Overreaction and Stock Market Seasonality. *The Journal of Finance*, 42(3), 557-581. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1987.tb04569.x>
- De Bondt W. F. M., Muradoglu, Y. G., Shefrin, H. & Staikouras, S. K. (2008). Behavioral Finance: Quo Vadis?. *Journal of Applied Finance*, 18(2), 1-16.
- Earl, P. (2018). Richard H. Thaler: A Nobel Prize for Behavioural Economics. *Review of Political Economy*, 30(2), 107-125. <https://doi.org/10.1080/09538259.2018.1513236>
- Ilyes, V. (2018). Misbehaving: The Making of Behavioral Economics by Richard H. Thaler. *Corvinus Journal of Sociology and Social Policy*, 9(1), 195-201.
- Kahneman, D. & Tversky A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263-291.
- Kahneman, D., Knetsch, J. L. & Thaler R. H. (1990). Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem. *Journal of Political Economy*, 98(6), 1325-1348. [10.1086/261737](https://doi.org/10.1086/261737)
- Kahneman, D., Knetsch, J. L. & Thaler, R. H. (1991). Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias. *Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 193-206. [10.1257/jep.5.1.193](https://doi.org/10.1257/jep.5.1.193)
- Katona, G. (1946). Psychological Analysis of Business Decisions and Expectations. *The American Economic Review*, 36(1), 44-62.
- Ricciardi, V. & Simon, H. K. (2000). What is Behavioral Finance?. *Business, Education and Technology Journal*, 2(2), 1-9.
- Scitovsky, T. (1992). *The Joyless Economy: The Psychology of Human Satisfaction*. New York. Oxford University Press.
- Schneider, S. (2010). Homo economicus – or more like Homer Simpson?. *Deutsche Bank Research*, June 29. Erişim adresi: http://www.dbresearch.com/PROD/RPS_EN-PROD/PROD0000000000475711/Homo_economicus_%E2%80%93_or_more_like_Homer_Simpson%3F.pdf (ET: 23.03.2020).
- Simon, H. A. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 99-118. <https://doi.org/10.2307/1884852>
- Thaler, R. H. (1980). Toward a Positive Theory of Consumer Choice. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1(1), 39-60. [https://doi.org/10.1016/0167-2681\(80\)90051-7](https://doi.org/10.1016/0167-2681(80)90051-7)
- Thaler, R. H. (1985). Mental Accounting and Consumer Choice. *Institute for Operations Research and the Management Sciences*, 4(3), 199-214.
- Thaler, R. H. (1999). Mental Accounting Matters. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12(3), 183-206. [10.1002/\(SICI\)1099-0771\(199909\)12:3%3C183::AID-BDM318%3E3.0.CO;2-F](https://doi.org/10.1002/(SICI)1099-0771(199909)12:3%3C183::AID-BDM318%3E3.0.CO;2-F)
- Thaler, R. H. (2000). From Homo Economicus to Homo Sapiens. *Journal of Economic Perspectives*, 14(1), 133-141. [10.1257/jep.14.1.133](https://doi.org/10.1257/jep.14.1.133)
- Thaler, R. H. & Sunstein, C. R. (2019). *Dürtme, Çvr., Enver Günsel. İstanbul. Pegasus Yayınları.*
- The Royal Swedish Academy of Sciences (2017). Scientific Background: Richard H. Thaler: Integrating Economics with Psychology. Erişim adresi: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2017/advanced-information/>. (ET: 30.09.2019).
- Tversky A. & Kahneman, D. (1981). The Framing Decisions and the Psychology of Choice. *Science*, 211(4481), 453-458. <https://doi.org/10.1126/science.7455683>
- Yiğit, A. G. (2018). Davranışsal İktisadın Anlaşılmasına Yönelik Bir Literatür Taraması. *MCBÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 16(2), 161-190. <http://dx.doi.org/10.18026/cbayarsos.439432>
- Xu, H. (2017). Herding Behavior Affects Our lives -A Double-Edged Sword. *Journal of Finance Research*, 1(1), 19-21. <http://dx.doi.org/10.26549/jfr.v1i1.382>

TÜRKİYE’DE FOREKS PİYASASI VE YAPISAL DÜZENLEMELERİN PİYASA İŞLEYİŞİNE ETKİLERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ*



FOREX MARKET IN TURKEY AND EVALUATION OF EFFECTS OF REGULATION ON MARKET OPERATION



Ece Ceren MIHÇI**
Sinan AYTEKİN***

Öz

Bu çalışmanın amacı, 2011 yılında SPK tarafından yapılan ilk yasal düzenleme sonrasında Türkiye’de forex piyasasının gelişimini mercek altına almak ve 2017 yılında yapılan son yasal düzenlemenin piyasaya olan etkilerini değerlendirmektir. Bu amaçla, Türkiye forex piyasasında faaliyet gösteren aracı kurum sayıları, teminatlî yatırımcı sayıları, işlem hacimleri, kârda ve zararda olan müşteri hesaplarının oransal dağılımları ve yatırımcı şikâyet sayıları yapısal düzenlemeler doğrultusunda yıllara göre incelenmiştir. Sonuç olarak, 2011 yılında yasal bir zemine oturtulmasıyla beraber aracı kurum sayısı, işlem hacmi ve yatırımcı sayısı artan Türkiye forex piyasasında 2017 yılında yapılan yasal düzenleme sonrasında yatırımcı sayısının azaldığı anlaşılmıştır. Ayrıca piyasada kayıt dışı uygulamaların arttığı ve yasal kurumlar üzerinden yapılan işlem hacimlerinin düştüğü görülmüştür. Bu nedenle alınacak ek önlemlerle gerek piyasa dinamiklerinin gerekse de yatırımcının korunması hedeflenmelidir. Bu noktada yatırımcı tipine göre başlangıç teminatlarının ve kaldıraç oranlarının yeniden düzenlenmesi, aracı kurum denetimlerinin artırılması, bu kurumlarda eğitim departmanlarının kurulmasının sağlanarak yatırımcılara yönelik eğitim süresinin ve deneme işlem sayısının artırılması gerekmektedir.

Anahtar Kelimeler: Finansal Piyasa, Forex, Kaldıraç.

Abstract

The aim of this study is to focus on the development of the forex market after the first regulation made by the Capital Markets Board of Turkey in 2011 and to evaluate the impact of recent legal regulation on the market made in 2017. For this purpose, number of forex market brokerage firms, number of secured investors, trading volumes, the profit and loss ratio in investor accounts and the numbers of investor complaints were investigated in accordance with the structural regulations by years in Turkey. As a result, the number of brokerage firms, trading volume and the number of investors started to increase in Turkey forex market placed on legal ground in 2011. However, number of investors decreased after the legal regulations made in 2017. Therefore, the protection of both market dynamics and investors should be targeted with additional measures. At this point, it is necessary to rearrange the initial collaterals and leverage ratios according to the investor type, to increase the audits of brokerage firms, to establish training departments in these institutions, to increase the training period and number of trials for investors.

Keywords: Financial Market, Forex, Leverage.

* Bu çalışma, Ece Ceren MIHÇI tarafından 02.12.2019 tarihinde Balıkesir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı’nda tamamlanan “Türkiye’de Forex Piyasası ve Yapısal Düzenlemelerin Piyasa İşleyişine Etkilerinin Değerlendirilmesi” başlıklı yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

** ORCID Bilim Uzmanı, e.cerenmihci@gmail.com

*** ORCID Doç. Dr., Balıkesir Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, saytekin@balikesir.edu.tr

EXTENDED ABSTRACT

Research Purpose:

Forex markets are now the world's largest over-the-counter market, with an average daily trading volume approaching 6.5 trillion USD. Over-the-counter markets do not have a general headquarters and a legal regulation requirement. This also applies to the forex market. However, certain regulations were made by the local authorities. This was done in order to minimize the possibility of damages inflicted on the investors. The forex market has been regulated and controlled by local authorities in the world and in Turkey. As of 2011, the forex market has come under the control of the Capital Markets Board (CMB) of Turkey. Since there is a limited number of studies about the forex market in the national financial literature, and due to the drastic changes that took place in the market as a result of the arrangements made in 2017, this study explores the development of Forex market in Turkey, compares it with the Forex markets of the world and provides an analysis as to the current situation of the Turkish forex market.

Literature Review:

Scan of the relevant literature in Turkey regarding the structural regulations made about the forex market, revealed that very few studies were conducted in the matter. In the articles written on the subject, Altan and Güzel (2015), Deniz (2017), Ellialtıoğlu and Hazar (2017), Şendur (2017) reviewed the development of the forex market in Turkey and examined the situation of the forex market within the framework of structural regulations. Altan and Güzel (2015) pointed to the role of advertisements that do not reflect the truth as the reason behind the rapid increase in interest in the forex market. In addition, they made suggestions to intermediary institutions, legal authority and investors and explained that the leverage ratio, which is the natural structure of the market, had a high risk and that problems were encountered when investors did not have sufficient know-how. Deniz (2017) reviewed TOFAŞ and EUR/USD and made suggestions to investors and brokerage firms by showing with concrete evidence that analysis methods used in other markets can also be used in the forex market. Ellialtıoğlu and Hazar (2017), compared the development of the forex market in Turkey with the world forex market and made suggestions regarding the leverage ratios and initial collaterals. Şendur (2017) made suggestions especially to investors in his study and made suggestions to investors warning them of the highly risky nature of the leverage ratio.

Results and Conclusions:

Until 2011, forex market was not a market legally recognized in Turkey. During this time, investors experienced losses and problems in the forex market, which was not yet subject to legal regulations. Due to these grievances, the forex was officially recognized by the legal authority in 2011 with the notice "Leveraged Trading Transactions" and CMB was assigned the task of regulating and inspecting the same. After the notice published in 2011, investors have started transactions with 6 brokerage firms that met the necessary conditions.

With a new notice published in January 2016, a new regulation was made in the forex market. In the regulation, the requirements regarding the intermediary institutions were updated, which enabled them to be inspected. Regulations regarding advertisements were made and leverage ratios were updated. However, this arrangement did not reduce the interest in the market but rather increased it.

In 2017, a radical change was made in the forex market with a notice published in February. The most important change was that the leverage ratio was reduced to 1:10. At the same time, while there was no obligation for initial collateral in the previous notice, 50 thousand TL of initial collateral requirement was introduced this time. Changing the leverage ratio and determining a certain initial margin amount only reduced the number of investors in the market and did not create a big change for the customers who continued to invest. In terms of intermediary institutions operating in the market, employment losses occurred. The decrease in trading volumes affected the ranking in the world and the development of the market, which was marked by a great start, and began to return to the levels before the new inspection regulations. The notice brought about no visible change in the profit and loss ratio in investor accounts.

1. GİRİŞ

“Foreign Exchange” kelimelerinin ilk hecelerinin birleştirilmesiyle oluşan Foreks sözcüğü bir piyasayı temsil etmektedir. Bretton Woods sisteminin 1973 yılında tamamen sona ermesiyle beraber ekonomi küresel anlamda serbestleşmeye başlamıştır (Fettahoğlu, 2014: 173). Foreks piyasası 1973 yılından sonra hızlı şekilde gelişme sürecine girmiştir. Bu dönemde foreks işlemleri ilk olarak bankalar arası döviz işlemlerinde kullanılmaya başlanmıştır. Gelişen teknoloji ile beraber bankalar bu işlemleri müşterilerine de sunmuşlardır. Bu piyasada başlangıçta sadece döviz işlemleri yapılmaktayken daha sonra oluşan taleplerle piyasaya altın, petrol, bakır, borsa endeksleri gibi farklı enstrümanlar da eklenmiş ve piyasa gelişmeye devam etmiştir.

Foreks piyasasının kendine özgü özellikleri yatırımcıları hızla kendine çekmiştir. Uluslararası bir piyasa olması yatırımcılar için dünyanın her yerinde oluşan denge fiyatının aynı olmasını sağlamaktadır. Aynı zamanda yatırımcıların haber akışına hemen ulaşabilmesiyle piyasa şeffaflık özelliği kazanmıştır. Piyasaya, gelişen teknoloji ile beraber her an her yerde kolay bir ulaşım sağlanması, beş gün yirmi dört saat boyunca ulaşılabilir olması, yatırım fırsatlarının hızla değerlendirilmesi avantajı yaratmıştır. Küresel anlamda dalgalı kur rejiminin benimsenmesiyle beraber foreks piyasasında çift yönlü işlemlerin yapılabilmesi piyasada spekülasyon işlemlerinin yapılabilmesinin önünü açmıştır. Foreks piyasasının en cazip özelliği kaldıraç oranıdır. Kaldıraç, az bir teminatla daha yüksek hacimli işlem yapılabilmesine olanak veren bir özelliktir. Dünyada ülkeler arasında bu oran farklılıklar göstermektedir. Her ne kadar cazip gözükse de oran ne kadar yükselirse yatırımcıların uğrayabilecekleri zarar oranı da o denli artabilmektedir.

Foreks piyasası, ortalama 6,5 trilyon USD’lik (United States dollar-ABD doları) günlük işlem hacmi ile dünyanın en büyük tezgahüstü piyasası olma özelliğine sahiptir (BIS, 2019b). Tezgahüstü piyasaların genel bir merkezi ve bu piyasalarda yasal bir düzenleme zorunluluğu yoktur. Bu durum foreks piyasası için geçerlidir. Ancak yerel kurumlar bazında belirli düzenlemelere gidilmiştir. Bunun amacı ise yatırımcıların mağduriyete uğrama ihtimallerini en aza indirmektir. Dünyada ve Türkiye’de yerel kurumlar ile foreks piyasası düzenleme ve denetim altına alınmıştır. Türkiye’de 2011 yılı itibarıyla foreks piyasası Sermaye Piyasası Kurulu’nun (SPK) denetimi altına girmiştir. Bu denetim ile piyasa, Türkiye’de SPK güvencesinde yatırımcılar açısından şeffaflık içerisinde gelişimine devam etmektedir. Ulusal finans literatüründe foreks piyasasıyla ilgili sınırlı sayıda çalışma vardır. Bu piyasada 2017 yılından itibaren yapılan düzenlemeler yapısal olarak köklü değişiklikler meydana getirmiştir. Dolayısıyla bu çalışmada, yasal düzenlemelerle beraber Türkiye’de foreks piyasasının gelişimi mercek altına alınarak dünyadaki foreks piyasası ile karşılaştırılıp elde edilen verilerden Türkiye’deki foreks piyasasının güncel durumu değerlendirilmiştir.

Çalışmada öncelikle literatür incelemesine yer verilmiştir. Sonrasında sırasıyla Türkiye’de foreks piyasası için yapılan 2011, 2016 ve 2017 tarihli yasal düzenlemeler incelenmiştir. Devamında ise bu düzenlemeler sonrasında piyasada yaşanan değişimler ve piyasanın gelişimi ele alınmıştır. Bu yönüyle çalışmanın ilgili literatüre katkı sunacağı ve sonuç bölümünde getirilen önerilerle gerek yatırımcılara gerekse de yasal otoritelere yön verebileceği düşünülmektedir.

2. LİTERATÜR İNCELEMESİ

Türkiye’de foreks piyasası üzerinde gerçekleştirilen yapısal düzenlemeler ile ilgili literatür taraması yapıldığında sınırlı sayıda araştırma ile karşılaşmıştır. Konu ile ilgili yapılan çalışmalarda Altan ve Güzel (2015), Aydın (2015), Deniz (2017), Ellialtıoğlu ve Hazar (2017), Küçük (2012) ve Şendur (2017) foreks piyasasının durumunu yapısal düzenlemeler çerçevesinde incelemişlerdir.

Altan ve Güzel (2015), foreks piyasasına olan ilginin hızlı bir şekilde artmasının nedeni olarak gerçekleri yansıtmayan reklamları göstermişlerdir. Ayrıca piyasanın doğal yapısı olan kaldıraç oranının yüksek risk taşıdığı ve yatırımcının yeterli bilgiye sahip olmaması nedeniyle sıkıntılıların yaşandığını belirterek bu durumlar ile ilgili aracı kurumlara, yasal otoriteye ve yatırımcılara

önerilerde bulunmuşlardır. Benzer şekilde Aydın (2015), foreks piyasasının Dünyadaki ve Türkiye'deki durumunu inceleyerek SPK düzenlemeleri sonrasında yatırımcılar açısından karar alma süreçlerini bir anket çalışmasıyla belirlemeye çalışmıştır. 405 yatırımcıya uyguladığı 16 soruluk anket sonucunda foreks piyasasını internetten duyanların oranının %68 olduğunu, yatırımcıların yaklaşık %60'ının 1 yıldan daha kısa süredir bu piyasada işlem yaptığını ve SPK mevzuatını hiç duymayan yatırımcı oranının %12,6 olduğunu tespit etmiştir. Deniz (2017), araştırmasında pay piyasası için TOFAŞ, foreks piyasası için ise EUR/USD parite analizlerini yaparak foreks piyasasında, diğer piyasalarda kullanılan analiz yöntemlerinin de kullanılabileceğini somut olarak göstererek yatırımcılara ve aracı kurumlara önerilerde bulunmuştur.

Ellialtıoğlu ve Hazar (2017), Türkiye'deki foreks piyasasının gelişimini dünya foreks piyasası ile karşılaştırarak kaldıraç oranları ve başlangıç teminatları ile ilgili önerilerini belirtmişlerdir. Özellikle 1.000 USD başlangıç teminatı ve 1:10-1:50 arasında değişen kaldıraç oranlarını değerlendirmişlerdir. Bunun yanı sıra yasal otoriteye, aracı kurumlara ve yatırımcılara da önerilerini sıralamışlardır. Küçük (2012), çalışmasında SPK tarafından 2011 yılında yayımlanan tebliğ sonrasında Türkiye'de foreks piyasasının yatırımcılar tarafından nasıl algılandığı tespit etmek için anket uygulamıştır. 400 yatırımcıya yaptığı 23 soruluk anket sonucunda katılımcıların %69'unun foreks piyasasını arkadaşlarından ya da internetten duyduğunu, %35'inin piyasayı tercih etme sebebinin yüksek kazanç potansiyeli içermesi olduğunu, %45'inin pozisyon açmak için alım-satım sinyali beklentisi içinde olduklarını, %41'inin işlem yaparken sadece teknik analizden faydalanırken %38'inin hem teknik hem de temel analizden faydalandıklarını tespit etmiştir. Genel olarak yatırımcının %38'inin piyasaya ilişkin mevzuat ile ilgili araştırma yapmadığını belirlemiştir. Şendur (2017), kuramsal çalışmasında özellikle yatırımcıları foreks piyasası konusunda uyarmıştır. Piyasanın çok volatil olduğuna ve kaldıraç oranının yüksek riski de beraberinde getirdiğine dikkat çekerek işlem yapmak isteyen yatırımcılara önerilerini belirtmiştir.

Diğer taraftan Türkiye'de foreks piyasası yatırımcısına ve aracı yönelik yapılmış çalışmalar da mevcuttur. Böyle bir çalışmada Öztıp (2013), öncelikle foreks piyasası yatırımcısının işlem yaparken faydalanabileceği temel analiz ve teknik analiz yöntemlerini incelemiştir. Sonrasında Türkiye'de foreks piyasası işlemi yapmak isteyen bir yatırımcının hangi yolları izlemesi gerektiğini anlatmıştır. Nihai olarak foreks piyasasından elde edilen kazançların vergilendirme yöntemlerinden bahsetmiştir. Foreks piyasasını aracı kurumlar açısından inceleyen Şeref (2015), Türkiye'de faaliyet gösteren ve foreks piyasasında da aracılık hizmeti sunan Tacirler Yatırım Menkul Değerler A.Ş. üzerinden bu piyasadaki pazarlama faaliyetlerini incelemiştir. Bu noktada aracı kurumun pazarlama karmaşı elemanlarına yönelik önerilerde bulunmuştur.

Çoğunlukla yatırımcılara karmaşık gelen ve teknik bilgi gerektiren işlemlerden oluşan foreks piyasası için temel gerekliliklerden bir tanesi de finansal okuryazarlıktır. Bu açıdan yapılmış ampirik çalışmalardan birinde Ünal (2018), foreks piyasası yatırımcısının finansal okuryazarlık düzeyi ile piyasaya yönelik bilgi düzeyleri arasındaki ilişkiyi belirlemek amacıyla bir anket uygulaması yapmıştır. 2017 yılı ekim ayında 400 kişiye 20 soruluk bir anket uygulamıştır. Sonuç olarak yatırımcıların finansal okuryazarlık bilgi düzeyleri ile piyasa bilgisi düzeyleri arasında pozitif fakat zayıf bir ilişkinin varlığını tespit etmiştir. Bu sonuçlar yatırımcının davranışsal finans açısından da incelenmesi gerektiğini ortaya koymaktadır. Bilgin (2019), foreks piyasasında işlem yapan yatırımcıların kazanç ve kayıp durumlarını davranışsal finans açısından anket yoluyla tespit etmeye çalışmıştır. Türkçe ve İngilizce olarak hazırladığı anketi toplamda 167 kişi eksiksiz cevaplamıştır. Sonuç olarak, geleneksel finans teorilerinin bahsettiğinin aksine yatırımcıların rasyonel olmayan kararlar verdiğini, bilişsel ve duygusal faktörlerin kararlarda etkili olduğunu tespit etmiştir. Bunun yanı sıra deneyime açık yatırımcıların daha yüksek performans sergilediklerini fakat para sevgisi zenginlik boyutunun yatırımcıların kazanç durumlarını negatif olarak etkilediğini ortaya koymuştur.

Finansal piyasalarda teknik analiz yöntemlerinden sıklıkla faydalanılmaktadır. Foreks piyasası da bu yöntemlerin kullanım alanlarındandır. Yılmaz (2019), foreks piyasalarında teknik analiz yöntemleriyle fiyat hareketlerinin tahmin edilebilirliğini test etmiştir. Bu amaçla 4 ayrı (EUR/USD, USD/TRY, EUR/TRY, GBP/USD) parite için piyasada oluşan fiyatları saatlik, 4 saatlik ve günlük

zaman dilimleri boyutuyla incelemiştir. Sonuç olarak, fiyat hareketlerinin volatilitésinin yüksek olduğu TRY bacaklı işlemlerde teknik analizin verdiği kısa pozisyon alma yönündeki sinyallerin zararlarla sonuçlandığı bulgusuna ulaşmıştır. Yine Alkan (2019), teknik analizde kullanılan indikatörlerden biri olan Parabolic SAR (Stop and Reverse) ile foreks piyasalarında XAU/USD (Altın/ABD Doları) paritesinde elde edilebilecek getirinin dolar mevduat faizi getirine kıyasla durumunu araştırmıştır. 2018 Ağustos-2019 Şubat dönemine ait 6 aylık veri ile yaptığı çalışma sonucunda Parabolic SAR indikatörü ile yapılan işlemlerin, dolar mevduat faizine oranla %79,18 daha fazla getiri sunduğunu ortaya koymuştur.

3. YAPISAL DÜZENLEMELER ÖNCESİ TÜRKİYE’DE FOREKS PİYASASI

Türkiye’de yapısal düzenlemeler öncesinde yatırımcıların bir kısmı tarafından kaldıraçlı alım satım işlemleri hiçbir hukuki güvenin olmadığı, merdiven altı olarak tabir edilen kurumlar aracılığıyla gerçekleştirilmekteydi.

SPK, 19 Ağustos 2011 tarihinde yayınladığı duyuruda, foreks piyasasının mevcut durumunu; denetim dışı, yüksek hacimli ve sadece internet üzerinden işlem yapılabilen tezgahüstü bir piyasa olarak çoğunlukla dolar, euro ve altın kontratlarının yer aldığı bir piyasa olarak ifade etmiştir. Ayrıca, piyasada kullanılan pazarlama tekniğinin yanıltıcı “pembe” olduğunu, yatırımcıları koruyan herhangi bir yetkili merciinin olmadığı, yatırımcıların teminatlarının yatırıldığı likidite ve fiyat sağlayıcı olan piyasa yapıcısı kurumların neredeyse tamamının yurtdışında yerleşik olarak faaliyet gösterdiklerini yatırımcıları bildirmiştir. Yapısal düzenlemeler öncesinde, yanıltıcı reklamlar ile yatırımcı teminatlarının kısa süre içerisinde çok daha yüksek miktarlara ulaştırılabileceği vaadinde bulunan kurumların olduğu foreks piyasasında, işlem hacminin 3 milyar USD’lik bir tutara ulaştığı tahmin edilmektedir (Avcı, 2011: 148).

Türkiye’de, 2011 yılında yapılan ilk düzenlemeye kadar foreks piyasasında işlem yapanların büyük bir kısmı, “Kapalıçarşı” kökenli dövizciler veya kuyumculardı. Bu işlemler yurtdışı firmalarının tanıtım aracı olarak adlandırılan temsilciler aracılığıyla yapılmaktaydı. Bu noktada yasal olmayan kurumların bir kısmı, yatırımcı emirlerini, kendilerinin kurdukları sistem sayesinde üzerlerinde tutuyorlar ve piyasaya iletmiyorlardı. Bu durum herhangi bir denetim ve sermaye yeterliliği gibi düzenlemeye tabi olmadığından, önemli ölçüde yüksek risk barındırıyor ve bu nedenle iflaslar yaşanabiliyordu (Sarı, 2014: 58). Piyasanın temel taşlarından olan kaldıraç oranı için herhangi bir limit söz konusu değildi. Dolayısıyla 1:400 gibi yüksek kaldıraç oranlarının yatırımcılar açısından ciddi zararlara yol açma durumu ortaya çıkmaktaydı. Yatırımcılar dolandırılma, gerçekleştirdikleri işlemler sonucunda elde ettikleri kârları çekememe, yatırımcı iradesi dışında pozisyonunun kapatılması, hatta yatırdıkları teminatlarını bile geri çekememe gibi durumlar yaşayabilmekteydiler. Dolayısıyla tüm bu olumsuzluklar yasal düzenlemelerin yapılmasını zorunlu kılmıştır.

4. YAPISAL DÜZENLEMELER SONRASI TÜRKİYE’DE FOREKS PİYASASI

Türkiye’de yaşanan sorunlu süreçten sonra 31 Ağustos 2011 tarihinden geçerli olmak üzere SPK tarafından bir düzenlemeye gidilmiş ve foreks piyasası denetim altına alınmıştır. Yapılan düzenlemenin başlangıç niteliğinde olması ve yeterli gelmemesinden dolayı 14 Ocak 2016 ve 10 Şubat 2017 tarihlerinde tekrar piyasa için köklü bir düzenlemeye gidilmiştir. Bu düzenlemeler kısaca aşağıda açıklanmıştır.

4.1. 27 Ağustos 2011 Tarihli Kaldıraçlı Alım Satım İşlemleri ile İlgili İlk Düzenleme

“Kaldıraçlı Alım Satım İşlemleri ve Bu İşlemleri Gerçekleştirebilecek Kurumlara İlişkin Esaslar Hakkında Tebliğ” (Seri: V, No:125), Sermaye Piyasası Kurulu’nun foreks piyasaları ile ilgili düzenleme yetkisini yasayla üzerine aldıktan sonra yayımladığı ilk tebliğdir. Bu tebliğ, amaç, kapsam, dayanak ve tanımlar, kaldıraçlı alım-satım işlemlerine ilişkin faaliyet şartları, belge ve kayıt düzeni, kamunun aydınlatılmasına ilişkin esaslar ve son hükümler olarak 5 bölümden oluşmaktadır (SPK, 2011).

Yayımlanan bu tebliğ ile Türkiye’de foreks piyasası, sermaye piyasası faaliyeti kapsamına alınmıştır. Foreks piyasası, SPK’dan yetki belgesi alan kurumların aracılık faaliyeti yürütebilecekleri şekilde sınırlandırılmıştır. Tebliğ ile beraber, aracılık faaliyeti yürütmek isteyen kurumların yeterli mekâna ve yeterli teknik donanımına sahip olması şartı getirilmiştir. Ayrıca aracı kurumlar için öz sermaye yeterliliği tanımlaması yapılarak bu kurumların bağımsız denetime tabi olması zorunluluğu getirilmiştir. Kurul aynı zamanda aracılık faaliyeti yürütecek olan kurumların yatırımcılar ile aralarındaki ilişkinin belgelenmesi ve kayıt altına alınmasını düzene bağlamıştır. SPK, tebliğde foreks piyasasının en önemli özelliklerinden olan kaldıraç oranını da belirlemiş ve bu oran 1:100 olarak sınırlandırılmıştır. Ancak başlangıç teminatı ile ilgili herhangi bir sınırlama limiti öngörülmemiştir.

2013 yılında yayımlanan yeni bir tebliğ ile bu tebliğ yürürlükten kaldırılmıştır (SPK, 2013). 11 Temmuz 2013 tarihinde Resmî Gazete’de yayımlanan “Yatırım Hizmetleri ve Faaliyetleri ile Yan Hizmetlere İlişkin Esaslar Hakkında Tebliğ III-37.1” foreks piyasası ile ilgili köklü değişiklikler içermemekle beraber yayımlanan ilk tebliğin düzenlemelerine paralel bir tebliğdir.

4.2. 14 Ocak 2016 Tarihli Yapısal Düzenleme Tebliğleri

2016 yılının ilk ayında SPK tarafından iki ayrı tebliğ yayımlanmıştır. Yayımlanan bu tebliğler ile beraber SPK hem yatırımcılar hem de aracı kurumlar açısından foreks piyasasının işleyişinde köklü değişiklikler yapmıştır. “Yatırım Hizmetleri ve Faaliyetleri İle Yan Hizmetlere İlişkin Esaslar Hakkında Tebliğ III-37.1’de Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ (III-37.1.a)”inde SPK, yayımladığı ilk tebliğde öngördüğü 1:100 kaldıraç oranı ile ilgili düzenlemeye gitmiştir. Bu düzenleme 20.000 TL veya muadili bir tutarda döviz miktarının altında başlangıç teminatı ile piyasaya giriş yapan yatırımcılara Amerikan Doları, Euro ve Türk Lirası’nın birbirlerine karşı olan değişim oranlarını esas alan enstrümanlar ile birlikte altına dayalı kaldıraçlı işlemlerde kaldıraç oranını 1:50, bunların dışında yer alan enstrümanlarda ise kaldıraç oranını 1:25 olarak belirlemiştir. 20.000 TL veya muadili tutarında döviz miktarının üzerinde başlangıç teminatı ile piyasaya giriş yapan profesyonel yatırımcılara ise, Amerikan Doları, Euro ve Türk Lirası’nın birbirlerine karşı olan değişim oranlarını esas alan enstrümanlar ile altına dayalı kaldıraçlı işlemlerde kaldıraç oranını azami 1:100, bu enstrümanların dışında kalan diğer enstrümanlarda ise kaldıraç oranını 1:50 olarak uygulamaya koymuştur. Ancak 20.000 TL veya muadili bir tutarın altında piyasaya giren yatırımcının teminat tutarını 30.000 TL veya muadili bir döviz miktarına yükseltmesinin yanı sıra yatırımcının istemesi durumunda “talebe dayalı profesyonel yatırımcı” olabilecekleri ve kaldıraç oranlarının da uygun bir şekilde revize edilebileceğini belirtmiştir (SPK, 2016a).

Tebliğ ile yatırımcıların kaldıraçlı alım satım işlemlerini gerçekleştirebilmeleri için piyasa ile eş zamanlı fiyatlar ile çalışacak bir deneme hesabı üzerinden en az altı iş günü içerisinde asgari elli adet işlem yaptırılması zorunluluğu getirilmiştir. Bu değişiklikle yatırımcıların gerçek piyasada karşılıklarına çıkabilecek durumlara karşı deneyim kazanmalarını sağlamak amaçlanmıştır.

“Yatırım Kuruluşlarının Kuruluş ve Faaliyet Esasları Hakkında Tebliğ III-39.1’de Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ (III-39.1.a)”de aracı kurumların piyasa ile ilgili gazete, broşür, internet vb. ortamlarda yapacakları yayımlar, ilanlar, reklamlar ve duyurulara aşağıda belirtilen hususlara yer verilemeyeceği bildirilmiştir (SPK, 2016b). Bu hususlar;

- Yatırımcının her zaman kazanabileceğine ya da hiçbir şekilde zarar etmeyeceğine dair ifadelere,
- Hangi meslek grubuna dahil olursa olsun yatırımcılara yatırım yapmalarıyla ek gelir elde edebilecekleri ya da gelirlerinin artabileceğine dair ifadelere,
- Yatırımcıların yaptıkları işlemlerin herhangi bir kurul ve kuruluşun güvencesi ya da teminatı altında gerçekleştiğine dair ifadelere,
- İşlemlerin herhangi bir bilgi gerektirmeden yapılabildiğine ya da kısa sürede işlemlerin öğrenilebileceğine ve bununla beraber risksiz bir şekilde yatırım yapılabileceğine dair ifadelere,
- Aracı kurumun somut olmayan rastgele istatistiki bilgilere dayanarak öne çıkmasını sağlayıcı haksız rekabet oluşturabilecek ifadelere,
- Yatırımcının sosyal, kültürel ya da dini muhtevalara duyarlılığını içeren ifadelere,
- Belirli bir parite ya da kur hedefi içeren ifadelere,
- Doğru olmayan ya da yanıltmaya sebep yaratacak kişi ve/veya nesnelere yer verilemeyeceği açıklanmıştır.

Ayrıca, bu tebliğ ile aracı kurumların, yatırımcılardan foreks piyasasının barındırdığı risklerle ilgili bilgi sahibi olduklarına dair yazılı beyanlarının alınması zorunlu hale getirilmiştir. Foreks piyasasında yatırım danışmanlığı ve portföy yöneticiliği hizmetlerinin gerçekleştirilmesi yasaklanmıştır. Bu durum, aracı kurumların işlem platformlarında yatırımcılara sunduğu uzman danışman kullanımını kaldırmaya yönelik olduğu şeklinde yorumlanmaktadır. Bunun yanı sıra aracı kurumlara, kârda ve zararda olan müşteri hesaplarının oransal dağılımını (%30 kârda, %70 zararda gibi) 3 ayda bir olacak şekilde (Ocak-Mart, Nisan-Haziran, Temmuz-Eylül, Ekim-Aralık) internet sitelerinde ilan etme zorunluluğu getirilmiştir.

4.3. 10 Şubat 2017 Tarihli Yapısal Düzenleme Tebliği

Resmî Gazete’de 10 Şubat 2017 tarihinde yayımlanan “Yatırım Hizmetleri ve Faaliyetleri ile Yan Hizmetlere İlişkin Esaslar Hakkında Tebliğ III-37.1’de Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ (III-37.1.b)” ile birlikte Türkiye’de foreks piyasası ile ilgili köklü bir değişikliğe gidilmiştir. Bu tebliğ yatırımcılar ile aracı kuruluşlar açısından en büyük etkiyi ve farklılaşmayı içermektedir. Tebliğ ile beraber foreks piyasasının tüm cazibesini içeren kaldıraç oranı 1:10 seviyesine indirilmiştir. Başlangıç teminatı açısından ise 50.000 TL veya muadili bir tutarda döviz miktarı ile yatırımcıların piyasaya girebilecekleri yönünde büyük bir değişikliği içermektedir. Bu tebliğ yayımlandığı gün yürürlüğe girmiş ve aracı kurumlara tebliğe göre düzenleme yapmaları için kırk beş günlük bir süre tanınmıştır (SPK, 2017).

5. YAPISAL DÜZENLEMELER SONRASI PİYASADA YAŞANAN DEĞİŞİMLER

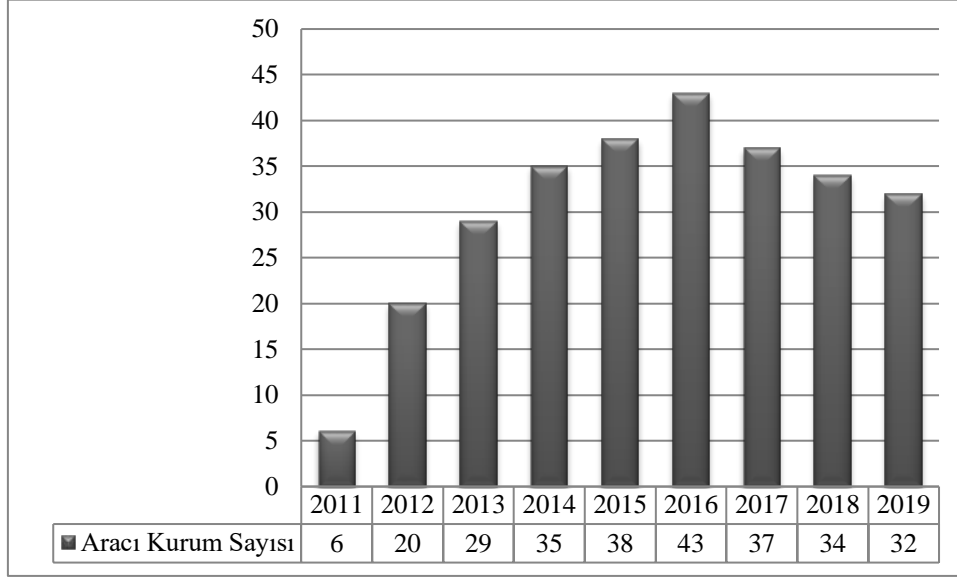
Yayımlanan tebliğler ile beraber piyasada büyük değişimler yaşanmıştır. Yaşanan bu değişimler aracı kurumlar, yatırımcı hesap sayıları, işlem hacimleri, yatırımcı hesaplarının kâr-zarar oranları ve şikâyet oranları ile değerlendirilmiştir.

5.1. Aracı Kurumların Sayısında Yaşanan Değişimler

Yayımlanan ilk tebliğ ile hukuki ve yasal olarak tanınan foreks piyasasında 2011 yılında gerekli şartları sağlayarak piyasada işlem yapmasına izin verilen aracı kurumların sayısı 6 adet iken 2012 yılında bu sayı 3 katından fazla artarak 20’ye ulaşmıştır. 2013-2015 yılları arasında bu artış düzenli olarak devam etmiştir. Bu yıllarda foreks piyasasında faaliyet gösteren aracı kurum sayısı sırasıyla

29, 35 ve 38 olmuştur. Şekil 1’de görüldüğü gibi bu artış 2016 yılına kadar devam etmiş ve piyasada faaliyet gösteren aracı kurum sayısı 43’e yükselmiştir. 2017 yılında yayımlanan tebliğ ile yatırımcılar için başlangıç teminatının belirli bir tutara yükseltilmesi ve kaldıraç oranının düşürülmesiyle bu sayı hızlı bir şekilde azalmaya başlamıştır. 2017 yılında aracı kurum sayısı 37’ye gerilerken 2018 yılında 34’e düşmüştür. Tüm cazibesini yitiren piyasada 2019 yılı sonu itibariyle 32 adet aracı kurum hizmet vermektedir (TSPB, 2020; Takasbank, 2020).

Şekil 1: Aracı Kurum Sayılarında Yaşanan Değişimler

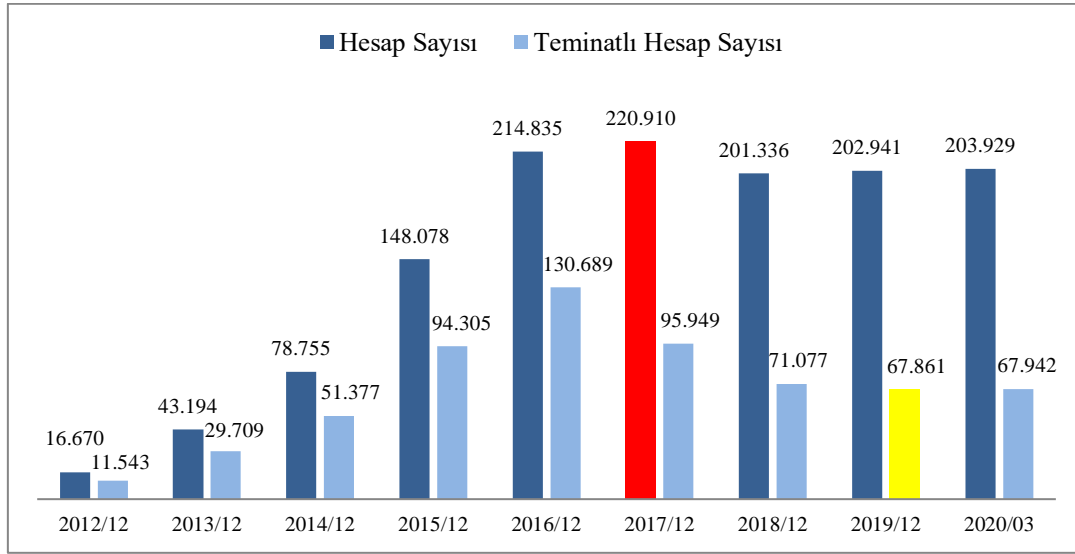


Kaynak: TSPB, 2020 verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

5.2. Hesap Sayısı ve Teminatlı Hesap Sayısı Değişimleri

SPK tarafından 2011 yılında yayımlanan “Kaldıraçlı Alım Satım İşlemleri ve Bu İşlemleri Gerçekleştirebilecek Kurumlara İlişkin Esaslar Hakkında Tebliğ” ile resmi olarak yatırımcılar tarafından hesaplar açılmaya başlanmıştır. İlk başta bu hesapları açmak için belirli bir miktar başlangıç teminatı bulunması zorunluluğunun olmaması ve doğrudan işlem yapmaya başlayan yatırımcıların hesaplarında teminatlarının kalmaması gibi sebeplerden dolayı hesap sayıları ile teminatlü hesap sayıları arasında farklar oluşmuştur. Bir yatırımcının aynı anda farklı aracı kurumlarda da hesap açabilme olanağı olması nedeniyle, bu verileri yatırımcı sayısı olarak değerlendirmek doğru olmayacaktır. Şekil 2’de görüldüğü gibi teminatlü ve toplam hesap sayılarının en az olduğu dönem 2012 yılıdır. Bunun en temel sebebi ise foreks piyasanın Türkiye’de yeni tanınmaya başlamasıdır. 2013 yılından 2017 yılına kadar hesap sayılarında düzenli artışlar meydana gelmiştir. 2013 yılında toplam hesap sayısı 43.194 iken 2014 yılında 78.755’e yükselmiştir. 2015 yılında teminatlü ve toplam hesap sayıları bir önceki yıla oranla yaklaşık 2 kat artmıştır. Bu yılda toplam hesap sayısı 148.075 olurken, 2016 yılında 214.835’e hızla yükselmiştir. 2017 yılına gelindiğinde toplam hesap sayısı 220.910 ile zirveye çıkmış olmasına rağmen teminatlü hesap sayısı önceki yıla göre azalarak bu sayının yarısı kadar olmuştur. Yapılan düzenlemelerle foreks piyasasında başlangıç teminatı ve kaldıraç oranı konularında katı tedbirler alınması sonrasında, yatırımcıların açık olan hesaplarını kapatmayarak teminatlarını tamamlamaması bu durumun oluşmasının en önemli sebebidir. 2018 ve 2019 yılı ile 2020 yılının ilk çeyreğinde toplam hesap sayısı 200 bin bandında sabit kalırken teminatlü hesap sayıları azalmaya devam etmiştir. Son olarak 2020 yılının ilk çeyreğinde teminatlü hesap sayısı 67.942 olarak kayıtlara geçmiştir.

Şekil 2: Toplam Hesap ve Teminatlı Hesap Sayılarında Yaşanan Değişimler

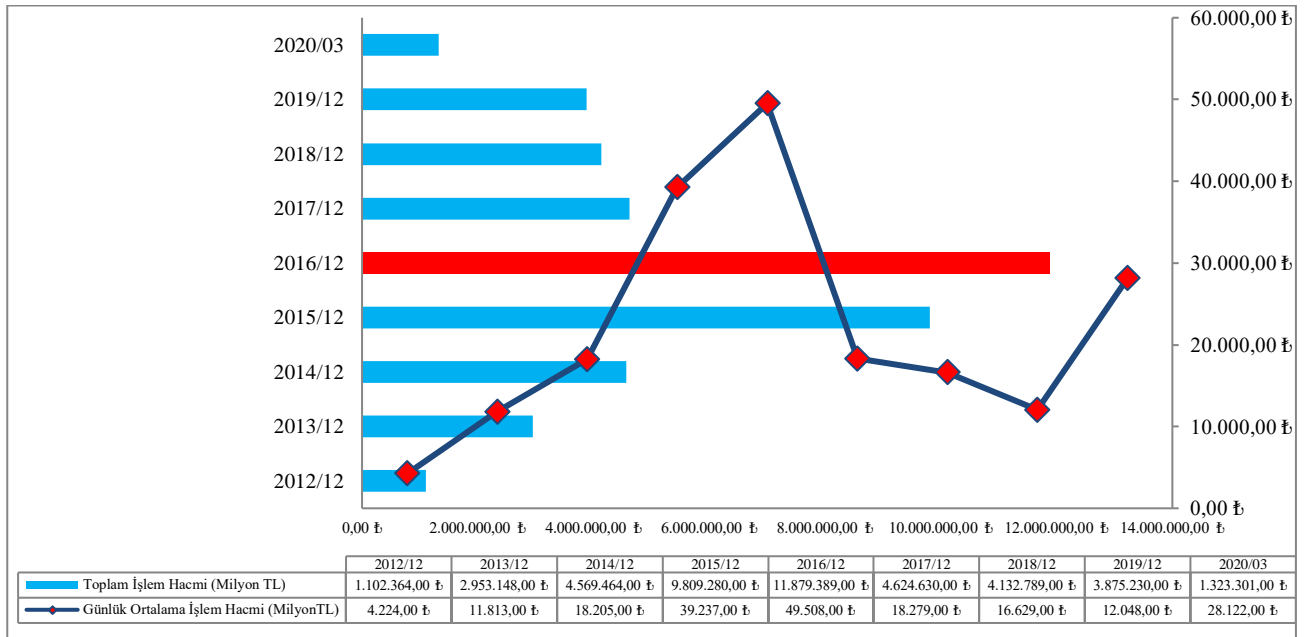


Kaynak: TSPB, 2020; Takasbank, 2020 verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

5.3. Günlük Ortalama İşlem Hacmi ile Toplam İşlem Hacmi Değişiklikleri

Günlük ortalama işlem hacmi, 24 saat içerisinde yatırımcıların yaptıkları alım satım işlemlerinin toplam parasal değerinin ortalaması olarak hesaplanmakta iken, toplam işlem hacmi tüm yıl içerisinde yapılan alım satım işlemlerinin parasal toplamıdır. 2012 yılındaki işlem hacimleri değerlendirildiğinde çok yüksek değerler olmadığı, 2016 yılı sonuna kadar artışın devam ettiği, bu durumun da 2016 yılında yayımlanan tebliğin yatırımcıları etkilemediği ve işlemlere devam edildiğinin göstergesi olduğu şeklinde yorumlanabilir. Şekil 3'te görüldüğü gibi 2017 yılına gelindiğinde, yayımlanan tebliğ ile yatırımcıların piyasadan kendini çekmeye başladığı, bununla beraber işlem hacimlerinde dramatik düşüşler yaşanmaya başladığı anlaşılmaktadır (Takasbank, 2020).

Şekil 3: Günlük Ortalama İşlem Hacmi ile Toplam İşlem Hacminde Yaşanan Değişimler

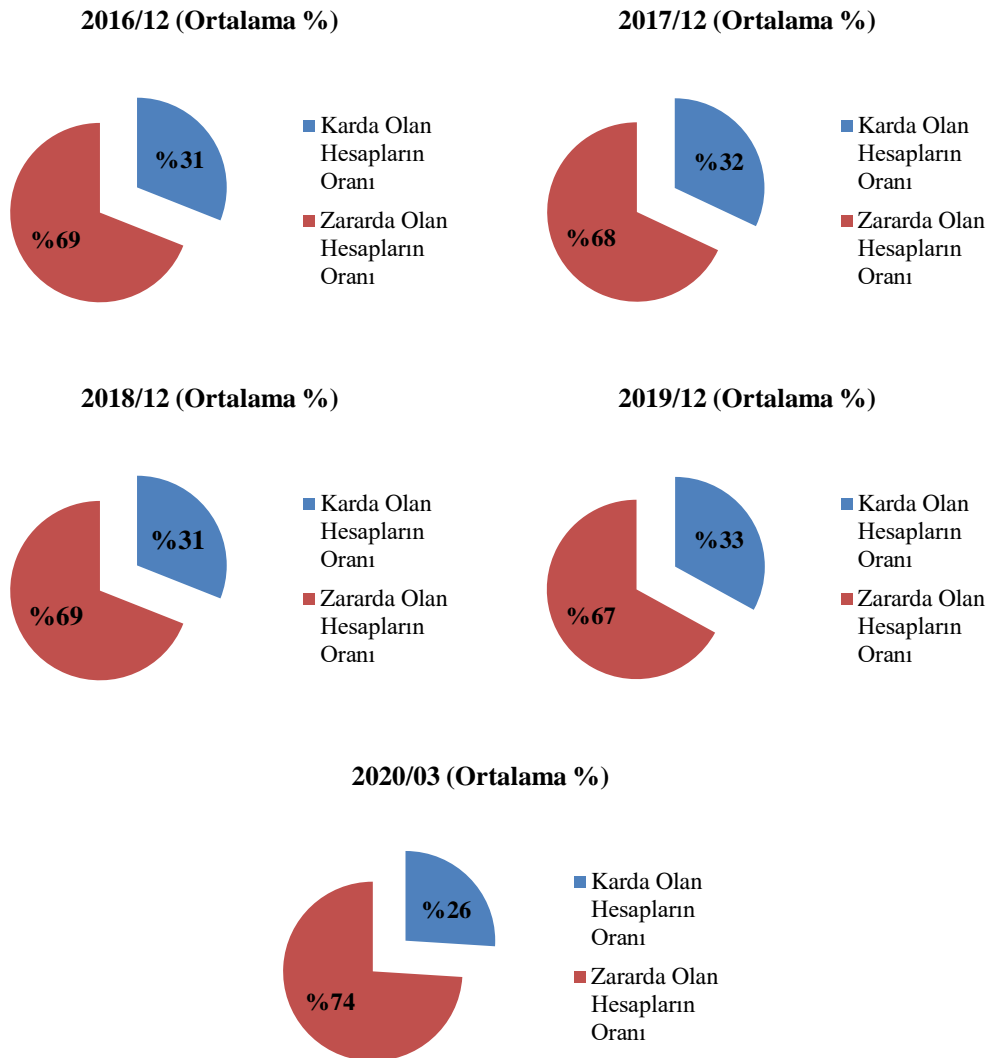


Kaynak: TSPB, 2020; Takasbank, 2020 verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

5.4. Yatırımcı Hesaplarının Kâr-Zarar Oranlarındaki Değişimler

2016 yılında yayımlanan tebliğ ile beraber aracı kurumlara, kârda ve zararda olan müşteri hesaplarının oransal dağılımını internet sitelerinde ilan etmeleri zorunluluğu getirilmiştir. Şekil 4'te gösterildiği gibi 2016 yılından 2019 yılına kadar yayınlanan oranlarda kârda ve zararda olan müşteri hesaplarının oranları birbirine çok yakın olmasına karşın 2020 yılının ilk 3 ayında zararda olan hesapların oransal olarak arttığı görülmektedir. Dolayısıyla kârda ve zararda olan müşteri hesaplarının oranlarındaki değişim şirketler nezdinde olsa da genel olarak değerlendirildiğinde aracı kurumlarda yatırım yapan yatırımcıların kâr ve zarar oranlarında büyük değişimler yaşanmadığı anlaşılmaktadır. Ayrıca 2016 ve 2017 yıllarındaki regülasyonların Şekil 4'te kârda ve zararda olan hesap oranlarını etkilemediği anlaşılmaktadır. Özellikle 2017 yılında yapılan düzenleme ile başlangıç teminatının artırılması, piyasada daha profesyonel yatırımcının yer alacağı ve dolayısıyla kârda olan hesapların oransal olarak artacağı beklentisini boşa çıkarmıştır (TSPB, 2020).

Şekil 4: 2016- 2020 Yılları Kârda ve Zararda Olan Müşteri Hesaplarının Oransal Dağılımı

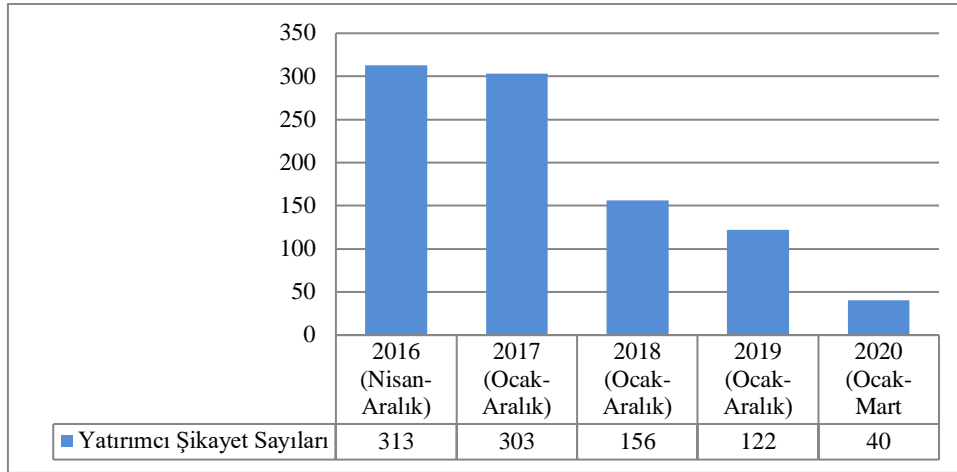


Kaynak: TSPB, 2020 verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

5.5. Şikâyet Sayılarında Yaşanan Değişimler

2016 yılında yayımlanan tebliğden sonra yatırımcıların şikâyet sayılarının kamuoyuyla paylaşılmasıyla beraber bu yatırımcıların aracı kurumları ile ilgili ya da piyasaya dair şikâyetlerini SPK ilan etmeye başlamıştır. 2016 yılının nisan ayından itibaren başlayan uygulama ile beraber, Şekil 5'te görüldüğü üzere açıklanan verilerde en yüksek şikâyet sayısına 2016 yılında ulaşılmıştır. 2017 yılında ise şikâyet sayısında ciddi bir azalma kaydedilmemiştir. 2018 yılından itibaren teminatlı hesap sayılarının azalmasıyla beraber şikâyetlerde de yüksek oranda azalmalar yaşanmıştır. 2019 yılı haziran ayına kadar şikâyet sayısı 77 iken kalan 6 ayda 45 şikâyet daha kayıtlara geçmiştir. Dolayısıyla 2019 yılındaki toplam şikâyet sayısı 122 olmuştur. 2020 yılının ilk üç ayında ise kayıtlanan şikâyet miktarı ise 40 adet olarak karşımıza çıkmaktadır.

Şekil 5: Yatırımcı Şikâyet Sayılarında Yaşanan Değişimler



Kaynak: TSPB, 2020 verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

6. YAPISAL DÜZENLEMELER SONRASI TÜRKİYE'DE FOREKS PİYASASININ GELİŞİMİ

Türkiye'de foreks piyasası işlemleri ilk olarak kapalı çarşıda yer alan küçük ofislerde başlamıştır. Herhangi bir yasal düzenlemenin olmadığı dönemde yatırımcıların yaşadıkları sorunlar ile ilgili yasal bir güvence olmadığından çok fazla mağduriyetler yaşanmıştır (Altan ve Güzel, 2015: 208). Yaşanan bu mağduriyetlerin SPK ve Hazine Müsteşarlığı'na iletilmesi ile beraber devlet eliyle piyasaya bir müdahale gerçekleşmiştir. Bu konuda SPK tarafından 2011 yılında foreks piyasasına dair bir tebliğ yayımlanmıştır (SPK, 2011). Bu tebliğ ile beraber foreks piyasası devletin denetim ve gözetimi altına girmiştir. Yasallık kazanan foreks piyasasına olan güvenin artmasıyla beraber piyasa cazip hale gelmiştir. Yatırımcı sayısı, aracı kurum sayısı ve işlem hacimleri hızla artmıştır. Ancak piyasa denetim altına girse dahi sorunlar yaşanmaya devam etmiştir. Piyasada aracı kurumlar arasında rekabetin artması ve yatırımcıların yoğun ilgisi ile beraber foreks piyasasına dair reklamların yanıltıcı olması, piyasanın pembe hayaller barındırması, düşük başlangıç teminatları ile piyasaya girilebiliyor olması, yatırımcıların yatırım kararları alma noktasında araştırma yapmadan hareket etmeleri gibi nedenlerden dolayı 2016 yılında SPK tarafından tekrar birtakım düzenlemelere gidilmiştir (SPK, 2016a; SPK, 2016b). Bu düzenlemelerin en temel sebebi zararda olan müşteri hesaplarındaki oransal artıştır. 2016 yılında yapılan düzenlemeler ile yatırımcı eğitimi, kaldıraç oranının başlangıç teminatı ile ilişkilendirilerek sınırlandırılması, reklamlar konusunda düzenlemeler yapılması ile yatırımcılar korunmaya devam edilmiştir.

2017 yılına gelindiğinde ise tekrar bir düzenleme yapılmış ve piyasanın en önemli unsuru olan kaldıraç oranında değişikliğe gidilmiştir (SPK, 2017). Başlangıç teminatı net olarak belirlenmiştir. Bu tebliğin amacı foreks piyasasında nitelikli yatırımcıların işlem yapmasını sağlamaktır. Bu tebliğ

sonrasında piyasa küçük yatırımcı açısından tüm cazibesini yitirmiştir. Son tebliğ ile beraber yatırımcılar alternatif finansal piyasalara yönelmişlerdir. Bu düzenleme müşterilerin yurtdışı kökenli foreks firmalarında işlem yapmaya başlamalarına veya tamamen finansal piyasalardan uzaklaşmalarına neden olmuştur. Yurtdışı kökenli firmalara yönelen yatırımcıların 2011 yılından önce yaşanan sorunları yaşamaları ihtimali artmıştır. Bu hususta SPK dönemsel olarak yayınladığı duyurular ile yatırımcıları uyarmaktadır. Aracı kurumlar açısından da cazibesini yitiren piyasa, aracı kurumları alternatif piyasalarda (BİST bünyesinde yer alan piyasalar) işlemler yapmak üzere hizmet sunmaya yönlendirmiş ya da süreç tamamen kurumların kapanmasıyla sonuçlanmıştır.

6.1. Yapısal Düzenlemeler Sonrası Dünya Foreks Piyasasında Türkiye'nin Yeri

Dünyada foreks piyasasında ilk olarak yer alan ülkeler İngiltere, Amerika Birleşik Devletleri (ABD), Kanada ve Japonya'dır. Dünyada en çok işlem yapan ülkeler sırasıyla; İngiltere, ABD, Japonya, Singapur ve Hong Kong SAR (Çin Hong Kong Özel İdare Bölgesi) olarak karşımıza çıkmaktadır. İngiltere 1986 yılından günümüze kadar piyasanın lideri konumundadır. İlk iki sıra 2019 yılına kadar sabit kalmış ancak Japonya 2013 yılına kadar üçüncülük sırasını korumuş, 2019 yılına gelindiğinde ise Singapur ve Hong Kong SAR'dan sonra beşinci olarak yerini almıştır (BIS, 2019a).

Foreks piyasasının en önemli özelliklerinden ve piyasada işlem yapılmasının ana sebeplerinden olan kaldıraç oranı dünyada farklılıklar göstermektedir. Uluslararası Menkul Kıymetler Komisyonları Örgütü (International Organization of Securities Commissions, IOSCO) verilerine göre foreks piyasanın lideri konumundaki İngiltere'de Finansal Yönetim Kurumu (Financial Conduct Authority, FCA) tarafından tavsiye edilen kaldıraç oranı kademeli olarak 1:20, 1:50 ve 1:200'dür (FCA, 2016). Ancak İngiltere'de 1:2000'e kadar yüksek kaldıraç oranları mevcuttur (IOSCO, 2016).

ABD'de kaldıraç oranları ise yüksek işlem hacmine sahip majör döviz çiftlerinde 1:50 ve marjin seviyesi %2, diğer enstrümanlarda kaldıraç oranı 1:20 ve marjin seviyesi %5 olarak işlem yapılmaktadır. Aracı kurumlara ise 20 milyon USD net sermayeye sahip olma ve ABD Emtia Vadeli İşlemler Komisyonu (Commodity Futures Trading Commission, CFTO)'na kayıtlı olma zorunluluğu getirilmiştir (NFA, 2011).

Singapur'da ise kaldıraç oranı aracı kurumlara göre değişkenlik göstermektedir. Ancak yatırımcının mağduriyetini en aza indirmek için teminat tamamlama çağrısı, zararı durdur, otomatik pozisyon kapatma gibi otomatik sistemler kullanılmaktadır (IOSCO, 2016).

Brezilya, Avustralya, İspanya ve Meksika gibi ülkelerin foreks piyasalarına bakıldığında ise kaldıraç oranı 1:5 ile 1:2000 arasında değişmektedir. Fakat çoğunlukla yüksek kaldıraç oranlı işlemler yapılmaktadır (IOSCO, 2016). Yüksek kaldıraç oranları, yatırımcı açısından risk içermektedir. IOSCO 2018 yılı raporunda bu durumu belirtilerek, foreks piyasasının en önemli özelliği olan kaldıraç riskli bir olgu olduğu konusuna da yer verilmiştir (IOSCO, 2018).

Dünyada 1989-2019 yılları arasında foreks piyasasında en çok işlem yapılan dövizler Tablo1'de gösterilmiştir. 2019 yılı verilerine göre en çok işlem yapılan döviz cinsi %88 ile USD olurken bunu sırasıyla %32 ile EUR (Euro), %17 JPY (Japanese Yen-Japon Yeni) ve %13 ile GBP (Great Britain Pound-İngiliz Sterlini) izlemektedir (BIS, 2019b).

Tablo 1: 1989-2019 Yılları Arasında Dünyada En Çok İşlem Yapılan Dövizler

Kur	1989		1992		1995		1998		2001	
	Tutar (Milyar USD)	%	Tutar (Milyar USD)	%	Tutar (Milyar USD)	%	Tutar (Milyar USD)	%	Tutar (Milyar USD)	%
USD	485	90	668	82	981	83	1,325	87	1,114	90
EUR	-	-	-	-	-	-	-	-	470	38
JPY	151	28	190	23	291	25	332	22	292	24
GBP	78	15	112	14	110	9	168	11	162	13

Kur	2007		2010		2013		2016		2019	
	Tutar (Milyar USD)	%	Tutar (Milyar USD)	%	Tutar (Milyar USD)	%	Tutar (Milyar USD)	%	Tutar (Milyar USD)	%
USD	2,845	86	3,371	85	4,662	87	4,437	88	5,824	88
EUR	1,231	37	1,551	39	1,79	33	1,59	31	2,129	32
JPY	573	17	754	19	1,235	23	1,096	22	1,108	17
GBP	494	15	512	13	633	12	649	13	844	13

Kaynak: BIS, 2019b.

Türkiye’de yatırımcılar, 2011 yılında yayımlanan tebliğ ile 2016 yılına kadar 1:100 kaldıraç oranını kullanarak işlem yapmaktaydılar. Ancak 2016 yılında yayımlanan tebliğ ile beraber ABD’deki sisteme benzer bir kaldıraç oranı sistemi uygulanmaya başlanmıştır. Başlangıç teminatı 20.000 TL altı olan yatırımcılara, en çok işlem yapılan belirli enstrümanlarda 1:50 (başlangıç teminatı 20.000 TL üstü olanlarda 1:100) geriye kalan enstrümanlarda ise 1:25 kaldıraç oranı (başlangıç teminatı 20.000 TL üstü olanlarda 1:50) ile işlem yapma zorunluluğu getirilmiştir. 2017 yılında yayımlanan tebliğ ile 1:10 kaldıraç oranı ve başlangıç teminatının 50.000 TL olma zorunluluğu getirilmiştir.

Uluslararası Ödemeler Bankası (Bank for International Settlements-BIS) verilerine göre 2001 yılından itibaren üçer yıllık ortalama günlük işlem hacmi verilerine göre Türkiye’de foreks piyasasının yasal olmadığı dönemde de işlemler yapıldığı görülmektedir. 1 milyar USD günlük ortalama işlem hacmi ile başlayan foreks piyasası 2016 yılına kadar kademeli olarak hacmini artırmıştır. En yüksek artış 2010 yılında gözlemlenmiştir. Türkiye’de 2010 yılında ortalama günlük işlem hacmi 2007 yılına göre %425 artış göstererek 17 milyar USD’ye yükselmiştir. Yasal düzenleme sonrası günlük işlem hacmi 10 milyar USD daha artarak 2013 yılında 27 milyar USD’ye ulaşmıştır. 2016 yılındaki yasal düzenleme sonrası yaklaşık %18’lik bir azalış ile 22 milyar USD günlük ortalama işlem hacmi oluşmuştur. 2017 yılında yayımlanan tebliğ sonrası yaklaşık %13’lük bir azalış ile 19 milyar USD işlem hacmi gerçekleşmiştir. Türkiye ortalama günlük işlem hacimleri sıralamasında 2016 yılında yirmi üçüncü sırada yer alırken 2019 yılında yirmi altıncı sıraya gerilemiştir (BIS, 2019a).

6.2. Foreks Piyasası İle Vadeli İşlem ve Opsiyon Piyasası (VİOP) Arasındaki Farklar

Türkiye’de foreks piyasası ile ilgili iki önemli düzenleme 2016 ve 2017 yıllarındaki tebliğler olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu tebliğlerle bir takım katı kuralların getirilmesi gerek aracı kurum sayısında gerekse de sektörde işgören sayısında azalmalara sebebiyet vermiştir. Bu aracı kurumlardan bir kısmı foreks piyasasındaki kayıplarını, yatırımcılarını Borsa İstanbul Vadeli İşlem ve Opsiyon Piyasası’na (VİOP) yönlendirerek telafi etmeye çalışmışlardır. Fakat foreks piyasası ile VİOP temel olarak birçok noktada birbirinden farklılaşmaktadır. Altaş (2019), BİST bünyesinde faaliyet gösteren VİOP ile ilgili

detaylı açıklamalar yapmıştır. Foreks piyasası ile VİOP arasındaki bazı farklar aşağıda sıralanmıştır. Bunlar;

- Piyasa açısından; foreks piyasası spot yani tezgahüstü bir piyasa yapısına sahiptir.

VİOP ise; Borsa İstanbul tarafından kuralları konulan ve denetlenen, ürünleri standart olan ve organize yapıya sahip bir piyasadır.

- Çalışma saatleri açısından; foreks piyasasında beş gün yirmi dört saat boyunca işlemler gerçekleştirilebilir.

VİOP'ta ise; Borsa İstanbul tarafından belirlenen saatler içerisinde işlemler yapılmaktadır. Pay vadeli ve opsiyon sözleşmelerinde 09:30-18:10 ve 19:00-23:00 arasında işlemler gerçekleştirilebilmektedir. Diğer sözleşmelerde 09:30-18:15 arasında işlemler yapılabilmektedir.

- Başlangıç teminatı açısından; foreks piyasasında başlangıç teminatı 50.000 TL'dir.

VİOP'ta ise; belirli bir başlangıç teminatı limiti yoktur. Aracı kuruluşlar kendileri belirlemektedirler.

- Deneme hesabı zorunluluğu açısından; foreks piyasasında yatırımcıların gerçek hesaplarında işlem yapabilmeleri için deneme hesaplarında asgari altı iş günü en az elli işlem yapma zorunluluğu vardır.

VİOP'ta ise; bu zorunluluk yoktur.

- Spot fiyat ve vadeli fiyat açısından; foreks piyasasında anlık oluşmuş olan spot fiyat üzerinden işlemler yapılır.

VİOP'ta ise; gelecekteki bir fiyattan işlem yapılır. Yani vade sonu beklenti fiyatından işlemler yapılır. Vadeli fiyatı, spot fiyat ile taşıma bedelinin toplamından meydana gelir.

- Kaldıraç açısından; foreks piyasasında bütün enstrümanlarda kaldıraç oranı sabittir ve 1:10 olarak belirlenmiştir.

VİOP'ta ise; sabit bir kaldıraç oranı yoktur. Kaldıraç oranı enstrüman bazında farklılık göstermektedir. Kaldıraç oranı, Takasbank tarafından belirlenen başlangıç teminatı, enstrüman fiyatı ve kontrat büyüklüğü ile ilişkilidir. Genel olarak kaldıraç oranı 1:10 ile 1:20 arasında değişmektedir.

- Emir eşleşmeleri açısından; foreks piyasasında emir eşleşmesi gibi bir durum söz konusu değildir. Likidite sağlayıcıları hem alıcı hem de satıcı konumundadır.

VİOP'ta ise; alıcı ile satıcılar karşı karşıyadır. Alım işlemi yapıldığında karşısında satım işlemi bulunması zorunludur.

- Bekleyen emirler açısından; foreks piyasasında alım limit (buy limit), alım stop (buy stop), satış limit (sell limit) ve satış stop (sell stop) emirleri, bekleyen emirler şeklinde kullanılarak yatırımcılar işlemlerini gerçekleştirebilir.

VİOP'ta ise; iki tür bekleyen emir vardır. Satış limit yani anlık oluşmuş olan fiyatın üstünden satım işlemi veya alım limit, anlık oluşmuş olan fiyatın altından bir alım işlemi yapılabilmektedir.

- Kâr al (take profit) ve zararı durdur (stop loss) emirleri açısından; foreks piyasasında yatırımcı kendisini tatmin edecek bir noktaya kâr al veya katlanabileceği bir noktaya da zararı durdur emirlerini koyarak teminatını koruyabilir.

VİOP'ta ise; kâr al ve zararı durdur emirleri yoktur. Ancak dolaylı olarak kâr al emri gerçekleştirilebilir. Örneğin 100 TL alım kontratına karşılık olarak aynı kontrattan 120 TL'lik bekleyen bir satım işlemi açarsa yatırımcı dolaylı olarak kâr al emri girmiş olur.

- Pozisyonu riskten koruma (hedging) açısından; foreks piyasasında alım işlemi yapılan enstrümanın karşılığında aynı enstrümanda aynı miktarda satım işlem açılırsa pozisyon riskten korunmuş olur.

VİOP'ta ise; foreks piyasasındaki gibi aynı dayanak varlıkta, aynı vadede bir alış bir de satış pozisyonu açılmaz. Pozisyonu riskten korumak için örneğin, mayıs vadeli enstrümanda alım yapılan işlemin karşılığında yine aynı enstrümanda haziran vadeli satım işlemi yapılmalıdır.

- Swap açısından; foreks piyasasında işlemi ertesi güne taşıma bedeli olarak teminattan kesilir veya eklenir.

VİOP'ta ise; bu bedel yatırımcıya ayrıca yansıtılmaz. Pozisyonu taşıma maliyeti vade fiyatının içinde yer almaktadır.

- Vade değişimi (Rollover) açısından; foreks piyasasında CFD yani emtialarda işlem yapıldığında oluşmuş olan anlık fiyata en yakın kontratta işlem yapılmış olunur. Ancak bunu yatırımcı görmez. Eğer ki yatırımcı işlemi teminatının yettiği sürece sürdürmek istiyorsa aracı kurum arka planda kontratın vadesi bitse dahi işlemin devamlılığını sağlar.

VİOP'ta ise; kontratın vadesi bittiğinde işlem borsa tarafından otomatik olarak kapatılır.

- Emtialar açısından; foreks piyasasında global piyasadaki emtialarda işlemler yapılır (buğday, pamuk vb.).

VİOP'ta ise; yerel ürünler yer alır ve TL cinsinden işlem görürler. (Anadolu kırmızı buğdayı, Ege pamuk vb.)

- Türk pay senedi ve endeksleri açısından; foreks piyasasında yasal düzenlemeler nedeniyle Türk pay senetleri ve endeksleri yer almamaktadır.

VİOP'ta ise; dayanak varlık olarak 37 şirkete ait hisse senedi ve BIST30, X10XB, XBANK, XLBNK XUSIN endeksleri yer almaktadır. En çok işlem yapılan enstrüman ise BIST30 endeksidir.

- Nemalandırma açısından; foreks piyasasında nemalandırma yoktur.

VİOP'ta ise; TL üzerinden olan hesaplarda Takasbank tarafından faiz oranının günlük karşılığı üzerinden hesaplanarak nemalandırma yapılmaktadır. Teminatın enflasyon karşısında değer yitirmesi engellenir. Bakiyenin tamamı nemalandırılır. Bu nemalandırmadan %15 gelir vergisi kesilir.

- Vergilendirme açısından; foreks piyasasından elde edilen kazançlar yasal düzenleme olmadığı için vergi beyannamesi üzerinden gösterilir.

VİOP'ta ise; vergi otomatik olarak kesilip devlete aktarılmaktadır. Pay senedi ve paya dayalı sözleşmelerde vergi yoktur. Diğer sözleşmelerde sermaye şirketlerine vergi yokken sermaye şirketi haricindeki şirketlere ve gerçek kişilerde %10 vergi kesintisi vardır.

Yukarıdaki açıklamalardan da anlaşılacağı üzere VİOP, foreks piyasasının bir alternatifi olmaktan çok uzaktır. Ancak VİOP, Türkiye’de sermaye piyasalarının derinleşmesi açısından oldukça önemlidir.

7. SONUÇ VE ÖNERİLER

Dünya’da dalgalı kur rejiminin benimsenmesiyle beraber ortaya çıkan foreks piyasası günlük ortalama 6,5 trilyon USD’lik işlem hacmine ulaşarak dünyanın en büyük tezgahüstü piyasası özelliğine sahip olmuştur. Güneş batmayan piyasa olarak da bilinen foreks piyasasında teknolojik gelişmelerinde yardımıyla işlemlerin basitleşmesi ve beş gün yirmi dört saat işlem yapılabilmesi tüm dünyada yatırımcıların ilgisini üzerine çekerek bu piyasanın gelişmesini hızlandırmıştır.

Türkiye’de foreks piyasası 2011 yılına kadar yasal olarak tanınan bir piyasa değildi. Fakat 2011 yılından öncede işlemlerin yapıldığı BIS’de yer alan verilerden anlaşılmaktadır. Bu dönemde yasal bir düzenleme altında olmayan foreks piyasasında yatırımcılar mağduriyetler yaşamışlardır. 2011 yılında, yaşanan bu mağduriyetlerden dolayı yasal otorite tarafından SPK’ya bir düzenleme ve denetim görevi verilerek “Kaldıraçlı Alım Satım İşlemleri” tebliği ile foreks piyasası resmen tanınmıştır. 2011 yılında yayımlanan tebliğ ile beraber gerekli şartları sağlayan 6 aracı kurumun sunduğu hizmetlerle yatırımcılar işlemlere başlamışlardır. 2012 yılında 16.670 yatırımcı hesabından 11.543 adet hesap teminatlı hesap olarak piyasada yer almışlardır. 2012 yılında gerçekleşen günlük işlem hacmi 4 milyar 224 milyon TL, toplam işlem hacmi ise 1 trilyon 102 milyar 364 milyon TL olmuştur. Büyük bir ilgi görmeye başlayan foreks piyasası 2016 yılı sonuna kadar hızla büyüyerek gelişmeye devam etmiştir.

2016 yılının ocak ayında yayımlanan yeni tebliğler ile foreks piyasasında tekrar bir düzenlemeye gidilmiştir. Düzenlemede aracı kurumların hizmet koşulları güncellenmiş ve denetim yolu açılmıştır. Reklamlar ile ilgili düzenlemeler yapılmış ve kaldıraç oranları güncellenmiştir. Bu düzenleme piyasaya olan ilgiyi azaltmamış aksine arttırmıştır. 2016 yılında aracı kurum sayısı 43’e yükselmiştir. Günlük işlem hacmi 49 milyar 508 milyon TL’ye, toplam işlem hacmi ise 11 trilyon 879 milyar 389 milyon TL’ye ulaşmıştır. Bu düzenlemede aracı kurumlara yatırımcı hesaplarının kâr-zarar oranlarını internet sitelerinde ilan etme zorunluluğu getirilmiştir. Bu veriye dair bilgilendirmeler 2016 yılından itibaren yayınlanmaya başlamıştır. 2016 yılında ortalama kârda ve zararda olan müşteri hesaplarının oransal dağılımı %31 kâr, %69 zarar şeklindedir. Bu veriye göre ortalama her 10 hesaptan 7’si zarar ederken sadece 3 hesap kâr etmiştir. Fakat zarar eden hesapların zarar oranları ise bilinmemektedir. Bu dönemde aynı zamanda yatırımcı şikâyetleri de yayınlanmaya başlamıştır. 2016 yılında SPK’ya iletilen toplam şikâyet miktarı 313 olarak kayıtlara geçmiştir.

2017 yılına gelindiğinde Şubat ayında yayımlanan tebliğ ile beraber foreks piyasasında köklü bir değişikliğe gidilmiştir. En önemli değişiklik kaldıraç oranının 1:10’a düşürülmesiyle gerçekleşmiştir. Aynı zamanda daha önceki tebliğlerde herhangi bir başlangıç teminatı zorunluluğu bulunmamaktayken bu tebliğ ile işlemler için 50.000 TL başlangıç teminatı zorunluluğu getirilmiştir. 2016 yılında 43 aracı kurum olan piyasada aracı kurum sayısı 37’ye düşmüş ve ilk tebliğ yayımlandığında tebliğe göre uyum sağlamaları için aracı kurumlara 45 günlük süre tanınmıştır. Bu zaman diliminde aracı kurumlar uyum sağlama sürecine girmiş fakat bu uyum sürecinde beş bin kişinin işsiz kalması gibi bir durum ortaya çıkmıştır. Yine bazı aracı kurumlar kapanmış, bazıları ise BİST bünyesinde yer alan piyasalarda yapılan işlemlere aracılık hizmeti vermek için çalışmalar başlatmışlardır. 2017 yılında yatırımcı hesap sayısı 220.910, teminatlı hesap sayısı 95.949’a kadar düşmüştür. Buradaki farkın açılmasının sebebi açılan hesapların kapatılmamasıdır. Günlük işlem hacmi 18 milyar 279 milyon TL’ye, toplam işlem hacmi 4 trilyon 624 milyar 630 milyon TL’ye kadar gerilemiştir. Yatırımcı hesaplarının kârda ve zararda olma oranları ise %32 kâr, %68 zarar olarak hesaplanmıştır. 2017 yılında şikâyet sayıları ise 10 adet azalarak 303 adet olarak SPK’ya iletilmiştir.

2018 yılında 34 aracı kurum ile piyasada işlemlere devam edilmiştir. Hesap sayıları 201.336, teminatlı hesap sayıları 71.077'dir. 2018 yılındaki günlük işlem hacmi 16 milyar 629 milyon TL'ye, toplam işlem hacmi ise 4 trilyon 321 milyar 789 milyon TL'ye düşmüştür. Yatırımcı hesaplarının kârda olma oranı %31 iken zararda olma oranı %69 olarak gerçekleşmiştir. Değişim sadece şirketler bazında devam etmiştir. 2018 yılsonuna kadar SPK'ya iletilen şikâyet sayısı azalarak 156'ya gerilemiştir.

2019 yılında 32 aracı kurum foreks piyasasında faaliyet göstermiştir. Hesap sayıları 202.941, teminatlı hesap sayıları ise 67.681 olarak karşımıza çıkmaktadır. 2019 yılındaki günlük işlem hacmi 12 milyar 48 milyon TL'ye, toplam işlem hacmi ise 3 trilyon 875 milyar 230 milyon TL'ye kadar düşmüştür. Yatırımcı hesaplarının kârda ve zararda olma oranları ise %33 kâr, %67 zarar şeklinde gerçekleşmiştir. 2019 yılsonuna kadar SPK'ya iletilen şikâyet sayısı ise 122 olmuştur.

2020 yılının ilk üç ayında aracı kurum sayısı ile ilgili olarak TSPB'den bir veri elde edilememiştir. Hesap sayıları 203.929, teminatlı hesap sayıları 67.942 olarak bildirilmiştir. 2020 yılının ilk çeyreğinde günlük işlem hacmi 28 milyar 122 milyon TL'ye, toplam işlem hacmi ise 1 trilyon 323 milyar 301 milyon TL'ye ulaşmıştır. Yatırımcı hesaplarının kârda ve zararda olma oranları %26 kâr, %74 zarar olarak hesaplanmıştır. İlk üç ayda SPK'ya iletilen şikâyet sayısı 40'tır.

Kaldıraç oranının değiştirilmesi ve belirli bir başlangıç teminat miktarının belirlenmesi piyasada yatırımcı sayısını azaltmıştır. Bu durum yatırıma devam edenler açısından büyük bir değişim yaratmamıştır. Teminat miktarı yeterli olmayan yatırımcılar yabancı şirketler aracılığı ile işlemler yapmaya başlamıştır. Yatırımcılar SPK güvencesinden mahrum kalmışlardır. Piyasada faaliyet gösteren aracı kurumlar açısından bakıldığında ise istihdamda kayıplar meydana gelmiştir. İşlem hacimlerinde meydana gelen azalma dünyadaki sıralamayı etkilemiş ve kısa sürede büyük ataklarla meydana gelen piyasadaki gelişim denetlenmeden önceki seviyelere dönmeye başlamıştır. 2017 yılında yayımlanan tebliğ sonrası yatırımcı hesaplarında kârda ve zararda olma oranlarında gözle görülür bir değişim meydana gelmemiştir.

Yapısal düzenlemeler ve dünyadaki örnekler açısından Türkiye'de foreks piyasasının daha sağlıklı şekilde işlemesi için aşağıda aracı kurumlar, yasal otorite ve yatırımcılar özelinde bazı önerilerde bulunulmuştur.

2016 yılında yayımlanan tebliğ ile beraber yatırımcının deneme hesabı üzerinden en az altı iş gününde asgari elli işlem yapması zorunluluğu getirilmiştir. Fakat bu düzenleme tek başına yeterli değildir. Dolayısıyla buna ek olarak yatırımcı tanıma formu doldurulurken daha dikkatli davranılması, yatırımcının profili belirlenirken etik kurallara uyulması, yatırımcıya eğitimin daha da iyi seviyelerde, gerekirse yüz yüze verilmesi, yatırımcı yeterli düzeyde değilse işlemlere başlamadan önce bir süre daha deneme yapılması alınabilecek tedbirler olabilir. Tüm bu süreçler tamamlandıktan sonra yatırımcıların işlemlere başlaması sağlanmalı ve bununla beraber yatırımcılar araştırma yapmaya teşvik edilerek piyasayı daha iyi anlamaları sağlanmalıdır.

Aracı kurumlar, kendi aralarında bir kurul oluşturarak etik kurallar çerçevesinde davranmayan ve yapısal düzenlemeler çerçevesinde piyasada faaliyetlerini sürdürmeyen kurumları tespit etmelidirler. Bu kurumları TSPB'ye bildirerek uyarılmalarını sağlayabilir ve kendi otokontrol mekanizmalarını geliştirebilirler.

2017 yılında yapılan son düzenleme birtakım yatırımcıları piyasadan uzaklaştırarak piyasanın zaman içerisinde gelişiminin durmasına neden olmuştur. Düzenlemenin amacı finansal okuryazarlık seviyesi yüksek nitelikli yatırımcının foreks piyasasında işlem yapmasına yönelik olmasına rağmen başlangıç teminat tutarı ile kaldıraç oranı piyasanın tüm cazibesini kaybetmesine neden olmuştur. Dünyadaki kaldıraç oranları dikkate alındığında 1:2000'e varan uygulamalar görülmektedir. Bu nedenle küçük yatırımcılar için en çok işlem yapılan paritelerde kaldıraç oranı 1:50, diğer enstrümanlarda ise kaldıraç oranı 1:25 ve başlangıç teminatı ise 5.000 TL ve muadili döviz tutarı, profesyonel yatırımcı için ise 50.000 TL başlangıç teminatı ve tüm enstrümanlarda geçerli olarak

1:100 kaldıraç oranı belirlenerek yürürlüğe konulabilir. Bu şekilde yatırımcı yeniden ülke içindeki aracı kurumlara yönlendirilerek piyasanın canlanması sağlanabilir.

Yatırımcının gerek eğitimi gerekse de piyasayı daha iyi tanıması konusunda aracı kurum denetiminin ve gözetiminin artırılması sağlanabilir. Bu konuda denetimin kolaylaştırılması amacıyla aracı kurumlar içerisinde eğitim departmanı oluşturulabilir. Ayrıca başlangıç teminatı 5.000 TL ve muadili döviz tutarı ile hesap açan yatırımcılar için deneme hesapları üzerinden eğitim süresinin 15 iş gününde asgari 120 işlem olması sağlanabilir. Eğitim sonrasında ise gerçek hesaplarda işlem yapılması süreci başlatılabilir. Aynı zamanda profesyonel yatırımcılar için (başlangıç teminatı 50.000 TL ve muadili döviz ile başlayan yatırımcı) eğitim sürecinin atlanarak gerçek hesaplarda işleme başlaması yönünde bir düzenleme yapılabilir.

2017 yılında yayımlanan tebliğ ile getirilen 50.000 TL başlangıç teminat yükümlülüğü sonrasında yatırımcıların yasal piyasada işlem yapmayarak yabancı şirketlere ve yasal olmayan hesaplara yönlendiği engellenmelidir. Merdiven altı şirketlerde yapılan işlemlerde herhangi bir mağduriyet oluşması durumunda yasal bir koruyucu mekanizma bulunmamaktadır. Yatırımcılara öncelikle SPK tarafından yetki belgeleri bulunan kurumlar ile işlemlerini yapmaları tavsiye edilebilir. Yine yatırımcılara, işlem yapmayı planladıkları aracı kurumun TSPB’de ve internet sitelerinde yer alan, yatırımcı hesabı kârda ve zararda olma oranları, emir iptalleri, swapları ve komisyonları, yatırımcı şikâyet sayılarını inceleyerek karar vermeleri önerilebilir.

Yatırımcıların, piyasa volatilitésinin yüksek olduğu dönemlerde kısa ve/veya uzun pozisyonda işlem açmaması zarar etmemeleri açısından sunulabilecek öneriler arasındadır.

Foreks piyasasında işlem yapmak isteyen yatırımcı piyasa ile ilgili ayrıntılı bir şekilde bilgi edinmeyi talep edebilir. Yatırımcının piyasaya dair bilgisinden tamamen emin olana kadar işlem açmaya başlamaması, gerekirse sanal hesaplar üzerinden denemeler yapmaya devam etmesi önerilir.

Yatırımcılar kaldıraç oranını belirleyebilirler. Yüksek kaldıraç aynı zamanda yüksek riski de beraberinde getirir. Bu nedenle başlangıçta düşük kaldıraç oranları ile başlaması tavsiye edilir. Yatırımcıların kârı al ve zararı durdur emirlerini mutlaka kullanması tavsiye edilir. Böylece hafta sonu ve resmî tatil günleri sonralarında piyasada oluşabilecek volatilitenin önüne geçebileceklerdir.

Finansal piyasalarda yer alan tüm yatırım araçlarında olduğu gibi foreks piyasası enstrümanlarında da bütün tasarruf ile bir portföy oluşturulması değil küçük miktarlar ile işlemlere başlanması tavsiye edilir.

Foreks piyasasında işlem yapmak için başlangıç teminatı yeterli olmayan fakat kaldıraçlı işlem yapmak isteyen yatırımcılar, merdiven altı şirketlere yönelmek yerine yasal düzenlemeye ve denetime tabi olan VİOP’ta işlem yapabilirler.

KAYNAKLAR

- Alkan, F. (2019). *Forex Piyasalarında Emtia Alım Satım Kararlarında Teknik Analiz Kullanımı*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. İstanbul.
- Altan, M. & Güzel, F. (2015). Forex Piyasasının Türkiye’deki Durumu ve Türkiye Finans Piyasalarına Etkileri. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 33, 203-264.
- Altaş, A. (2019). Viop’ta Vadeli İşlemler. İstanbul. Scala Yayıncılık.
- Avcı, M. (2011). Forex’te Yasal Dönem SPK ve Forex. *Forextraview Dergisi*, 1, 145-152.
- Aydın, O. (2015). *Foreks Piyasası İşlemleri ve Türkiye Uygulamasına İlişkin Değerlendirmeler*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Ankara.
- BIS, Uluslararası Ödemeler Bankası. (2019a). <https://stats.bis.org/statx/srs/table/d11.2> (ET: 21.10.2019).

- BIS, Uluslararası Ödemeler Bankası. (2019b). <https://stats.bis.org/statx/srs/table/d11.3> (ET: 06.12.2019).
- Bilgin, Y. (2019). *Riskli Piyasalarda Yatırımcı Performansını Etkileyen Faktörler*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Ankara.
- Deniz, E. (2017). *Forex Piyasasının İşleyişi ve SPK Regülasyonları Çerçevesinde Türkiye'deki Gelişimi*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Kültür Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. İstanbul.
- Elliältioğlu, N. & Hazar, A. (2017). Foreks Piyasaları ve Türkiye'de Yasal Düzenlemeler Sonrası Uygulama Değişikliklerinin Analizi. *Başkent Üniversitesi Ticari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1(1), 62-98.
- FCA, Financial Conduct Authority. (2016). <https://www.fca.org.uk/news/press-releases/fca-proposes-strict-rules-contract-difference-products> (ET: 20.10.2019).
- Fettahoğlu, A. (2014). İşletmelerde Uluslararası Finans Yönetimi. Kocaeli. Umuttepe Yayınları.
- IOSCO, Uluslararası Menkul Kıymetler Komisyonları Örgütü. (2016). <https://www.iosco.org/library/pubdocs/pdf/IOSCOPD550.pdf> (ET: 21.10.2019).
- IOSCO, Uluslararası Menkul Kıymetler Komisyonları Örgütü. (2018). <https://www.iosco.org/library/pubdocs/pdf/IOSCOPD613.pdf> (ET: 21.10.2019).
- Küçük, S. (2012). *Uluslararası Finansal Piyasalarının ve Forex Piyasalarının Gelişimi: Türkiye'deki Durumu*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Adana.
- NFA, National Futures Association. (2011). https://www.nfa.futures.org/news/PDF/CFTC/FR_Sec_6_LTM_CapitalRequirements_0811.pdf (ET: 20.10.2019).
- Öztop, A. O. (2013). *Türk Sermaye Piyasalarında Forex Aracı Kurumların Yeri, İşleyişi ve Vergilendirilmesi*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. İstanbul.
- Sarı, Ş. (2014). Kapalı Çarşıda Forex. *Vior Forex Dergisi*, 1, 58-59.
- SPK, Sermaye Piyasası Kurulu (2011). <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2011/08/20110827-54.htm> (ET: 15.10.2019).
- SPK, Sermaye Piyasası Kurulu (2013). <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2013/07/20130711-23.htm> (ET: 15.10.2019).
- SPK, Sermaye Piyasası Kurulu (2016a). <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2016/01/20160114-5.htm> (ET: 15.10.2019).
- SPK, Sermaye Piyasası Kurulu (2016b). <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2016/01/20160114-6.htm> (ET: 15.10.2019).
- SPK, Sermaye Piyasası Kurulu (2017). <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2017/02/20170210-5.htm> (ET: 15.10.2019).
- Şendur, Y. (2017). Forex Piyasasında Riskler. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 2(2), 23-28. <https://doi.org/10.25204/iktisad.305438>
- Şeref, G. (2015). *Aracı Kurumların Pazarlama Anlayışında Forex Para Piyasalarının Yeri*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Gediz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. İzmir.
- Takasbank, İstanbul Takas ve Saklama Bankası A.Ş. (2020). https://www.takasbank.com.tr/documents/Istatistikler/kas-web-statistik_mart-2020.pdf (ET: 19.04.2020).
- TSPB, Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği. (2020). <https://www.tspb.org.tr/tr/kaldiracli-islem-bildirimleri/> (ET: 19.04.2020).
- Ünal, P. (2018). *Finansal Okuryazarlık ve Forex Piyasası*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü. İstanbul.
- Yılmaz, H. (2019). *Türkiye'de Forex Piyasaları ve Gelecek Dönem Fiyat Hareketlerinin Tahmini*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Niğde.

SERMAYE SAHİPLİĞİ YAPISI İLE BANKA ORANLARI ARASINDAKİ İLİŞKİ: TÜRKİYE BANKALARI VE HİNDİSTAN BANKALARI ÜZERİNE AMPİRİK BİR ANALİZ



THE RELATIONSHIP BETWEEN CAPITAL OWNERSHIP STRUCTURE AND BANK RATIOS: AN EMPIRICAL ANALYSIS OVER TURKISH AND INDIAN BANKS

Nejla B. DEMİR¹
Ömer F. RENÇBER²
Ramazan AKBULUT³



Öz

Bu çalışmada, Hindistan ve Türkiye’de faaliyet gösteren bankaların finansal oranları dikkate alınarak ülkeler ve sermaye sahipliğine göre bankalar arasındaki farklılıklar araştırılmıştır. Çalışma, 2005-2017 yılları arasında kapsamakta olup, Kredi/ Mevduat oranı, Faiz Geliri/ Toplam Varlıklar, Net Faiz Marjı, Faiz Dışı Gelir/ Toplam Varlıklar, Aktif Karlılığı oranı ve Öz sermaye Karlılığı oranı olmak üzere toplam 6 oran dikkate alınmıştır. Banka grupları arasındaki farkları belirlemek için t testinden yararlanılmıştır. Çalışmanın sonucunda, Türkiye’deki ve Hindistan’daki bankalar arasında Kredi/ Mevduat oranı, Faiz Geliri/ Toplam Varlıklar, Net Faiz Marjı, Aktif Karlılığı ve Öz sermaye Karlılığı oranları açısından anlamlı farklılıklar olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bununla birlikte, Faiz Dışı Gelir/ Toplam Varlıklar oranı bakımından ise farklılık bulunmamıştır. Ayrıca bankalar sermaye sahipliğine göre karşılaştırıldığı durumda, tüm oranlar açısından anlamlı farklılıkların olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Türkiye Bankaları, Hindistan Bankaları, Sermaye Sahipliği Yapısı, t Testi.

Abstract

In this study, the differences and similarities between Indian and Turkish Banks in terms of country and capital ownership by financial ratios have been investigated. The study contains the years 2007-2017 and six ratios have been used; the loan/deposit ratio, interest income / total assets, net interest margin, non-interest income/total assets, return on assets (ROA) and return on equity (ROE). The t-test has been used to determine the differences between the ratios. As a result of the study, there have been significant differences on loan/deposit ratio, interest income / total assets, net interest margin, return on assets (ROA) and return on equity (ROE) between Turkish and Indian banks, on the contrary, there have been no significant differences on non-interest income / total assets. In addition, there are remarkable differences on the contribution of varieties terms of all ratios.

Keywords: Turkish Banks, Indian Banks, Capital Ownership Structure, t test.

¹ ORCID Öğr. Gör., Gaziantep Üniversitesi, Sosyal Bilimler MYO, Finans Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü, nbinci@gantep.edu.tr

² ORCID Doç. Dr., Gaziantep Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, ofrencber@gantep.edu.tr

³ ORCID Prof. Dr., Harran Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, ramazanakbulut@yahoo.com

EXTENDED ABSTRACT

Introduction and Purpose:

The main task of banks is to provide cash and non-cash funds to those in need of funds. Apart from this basic duty, it also has duties such as deposit acceptance, fund transfer, investment consultancy, custody and bill payment transactions. The existence of an effective economic structure is only possible with well-functioning financial institutions.

India belongs to the group of BRICS countries including Russia, China, Brazil and South Africa. Turkey is obtaining new markets, establish technological partnerships and to benefit from the advantages of the union is willing to be included in this group. Banks in India and Turkey are grouped in a similar manner. It can be classified according to their capital types and fields of activity. In this study, the differences of bank types on financial ratios are investigated in terms of capital types and countries.

Method and Findings

In this study, the differences of the banks according to countries and capital types were measured by independent samples t-test. The results showed that the banks have significance differences in terms of Loan / Deposit ratio, Interest Income / Total Assets, Net Interest Margin, Return on Assets and Equity Profitability. However, no difference was found in terms of Non-Interest Income / Total Assets ratio.

In addition, when banks are compared according to their capital types, it is found that there are significant differences in terms of Loan / Deposit ratio, Interest Income / Total Assets, Net Interest Margin, Non-Interest Income / Total Assets, Return on Assets and Return on Equity.

Conclusion

The rapidly growing economies of India and Turkey and draws attention to the population. Banks constitute the largest part of the capital market in two countries. For a strong economy, the existence of well-functioning banking institutions is required. significant differences in the respective rates between banks in India with banks in Turkey were found. In addition, there are significant differences in the level of capital types of banks in terms of related ratios. In subsequent studies, new studies may be proposed in this area, taking into account the banks of more countries with different rates.

1. GİRİŞ

Finansal sistemler, talep ettikleri fon karşılığında bir miktar fazlalık ödemeyi kabul edenler ile tasarrufları neticesinde belirli bir miktar getiri elde etmek isteyenleri bir araya getirerek fon akışı sağlarlar. Bu fon akışı gerçekleşirken finansal yatırım araçları, finansal araçlar, yasalar ve bu organizasyonu düzenleyen ve denetleyen yapılar sistemin önemli taraflarını oluştur (Oğuz, 2016: 226).

Bankaların tasarruf sahipleri ile fon açığı olanlara aracılık görevleri dışında, mevduat ve katılım fonu kabulü, nakdi ve gayri nakdi kredi verme işlemleri, eft, havale gibi fon transfer işlemleri, elektronik ödeme işlemleri, sermaye piyasası araçlarının alım ve satımına aracılık etme, çek-senet işlemleri, yatırım danışmanlığı, saklama ve fatura ödeme işlemleri gibi çok gelişmiş görev alanları bulunmaktadır (BDDK, 2020). Bu açıdan bankalar, ekonomide istikrarın sağlanması ve devamlılığı için çok önemli görevler üstlenirler (Yağcılar, 2011: 8). Sorunsuz işleyen bir ekonomik yapı için, güçlü ve düzenli işleyen finansal kurumların varlığı gerekmektedir. Sermaye ve para piyasalarının bu anlamdaki en güçlü ve en etkili katılımcıları bankalardır.

Hindistan ve Türkiye hızla büyüyen ve gelişmekte olan ülkeler arasındadır. Hindistan 2.718.732 milyon dolarlık gayri safi yurtiçi hasılası ile dünyanın en büyük 7. ekonomisidir (WBI, 2019). 1 354 milyon nüfuslu ülke Güney Asya'nın en geniş ülkesi konumundadır. Bunların yanı sıra Hindistan ekonomisi son birkaç yıldır dünya ülkeleri arasında en hızlı büyüyen üç ülkeden biridir. Ülke, Rusya, Çin, Brezilya ve Güney Afrika ülkelerinin de içinde bulunduğu BRICS ülkeleri grubuna dâhildir (Aşçı, 2019: 49-51). Türkiye, 81,9 milyon nüfusu 771.350 milyon dolarlık gayri safi yurtiçi hasılası ile dünyanın en büyük 19. ekonomisine sahiptir.

Hindistan ve Türkiye'de finans sektörünün en büyük parçasını bankalar oluşturmaktadır. 26 Eylül 1946 yılında 22 üye ile kurulan Hindistan Bankalar Birliği kapsamında 2019 yılı itibariyle 252 büyük veya mikro düzeyde finansal kurum kayıtlıdır (IBA, 2019). 2019 verilerine göre Hindistan'da 26 kamu sermayeli banka, 22 özel sermayeli banka, 45 yabancı sermayeli banka, bölgesel ve kırsal bankalar, 80'den fazla irili ufaklı kooperatif bankası faaliyet göstermektedir. Türkiye'de ise 34 mevduat bankası, 13 kalkınma ve yatırım bankası, 6 katılım bankası olmak üzere toplam 53 banka faaliyet göstermektedir (TBB, 2019). Türkiye'de finansal sektörün %80'den fazla aktif büyüklüğünü bankalar temsil etmektedir (BDDK, 2018). İki ülkedeki bankaların niceliksel farklılıklarının ülkelerin ekonomik büyüklüğü başta olmak üzere, nüfus ve coğrafi büyüklük vb. ekonomik ve sosyal faktörleriyle ilintili olduğu söylenebilir.

Hindistan bankaları sermaye türlerine göre kamu bankaları, yabancı sermayeli bankalar ve özel sermayeli bankalar olarak; faaliyet türlerine göre mevduat bankaları, bölgesel-kırsal bankalar, kooperatif bankaları, yatırım ve kalkınma bankaları olarak gruplandırılmıştır (IBA, 2019). Buna göre, sermayelerinin büyük çoğunluğu kamuya ait olanlar, kamu bankası; yabancı kişi ve kuruluşlara ait olanlar yabancı sermayeli banka; yurt içinde yaşayan kişiler veya yurt içinde kurulmuş kuruluşların sermayesi ile kurulan bankalar ise özel bankalar adını almaktadır (Ayanoğlu vd. 2013:5-7). Mevduat bankaları, tasarruf sahiplerinden fon toplayabilen ve topladıkları mevduatları fon talep edenlere belirli bir getiri elde ederek kredi olarak veren kuruluşlardır. Yatırım ve kalkınma bankaları mevduat kabul etmezler, resmi ve özel kuruluşlara finansman sağlarlar (Gündoğdu, 2017: 74-75). Kooperatif bankaları yerel ekonomiye destek veren, yalnızca kendi faaliyet alanlarında hizmet veren işletmelere kredi veren kuruluşlardır (TBB, 2017). Bölgesel ve kırsal bankalar ise ülkedeki bölgesel kırsal alanları kalkındırma amacı ile kurulmuş bankalardır. Bu bankaların sermaye büyüklükleri diğer banka türlerine nispeten daha düşüktür (IBA, 2019). Hindistan'da kamu bankaları 1990'larda toplam bankacılık sektörünün %90'ını oluşturmuştur. Bu dönemde faaliyet gösteren 21 kamu bankasından 20'si kâr ettiklerini açıklamışlardır. Hindistan hükümeti, 1969 yılında 14 büyük özel bankayı kamulaştırmıştır. 1980 yılında 6 özel banka daha kamulaştırılmıştır (IBA, 2019). 2019 yılında kamu bankalarının bankacılık sektöründeki payı %45, özel sektör bankalarının payı %23, bölgesel ve

kırsal bankaların payı %18, yabancı bankaların payı %9 ve kooperatif bankalarının payı ise yaklaşık %5 olarak gerçekleşmiştir (IBA, 2019).

Türkiye'deki bankalar, Hindistan'daki bankalarla benzer şekilde gruplandırılmıştır. Sermaye türlerine göre Türkiye Bankaları: kamu sermayeli bankalar, yabancı sermayeli bankalar ve özel sermayeli bankalar olarak üçe ayrılmıştır; faaliyet alanlarına göre bankalar ise mevduat bankaları, katılım bankaları, kalkınma ve yatırım bankaları şeklindedir (TBB, 2019). Türkiye'de kooperatif bankası bulunmamaktadır, bazı mevduat bankaları küçük ve orta ölçekli girişimcileri ve kooperatifleri desteklemektedir. Bölgesel ve kırsal kalkınmayı desteklemek için de kalkınma bankaları oluşturulmuştur (TBB, 2019). Bankacılık Denetleme ve Düzenleme Kurulu'nun yıllık yayınladığı verilere göre Türkiye'de mevduat bankaları aktif, kredi ve mevduat büyüklüğü bakımından diğer bankalara göre üstün komumdadırlar (BDDK, 2018). Türkiye'de faizsiz banka prensibi ile çalışan katılım bankaları da faaliyet göstermektedir (TKBB, 2020).

Literatürde sermaye sahipliğinin finansal oranlar üzerindeki etkisini ölçen farklı yıllarda yapılmış çalışmalar mevcuttur. Bu çalışmada ise, sermaye sahipliği ile ilgili diğer çalışmalardan farklı olarak, iki farklı ülke bankalarının finansal oranlarına ilişkin veriler dikkate alınarak sermaye sahipliği ve ülke bakımından banka türleri arasındaki farklılık araştırılmıştır. Literatüre bu yönüyle katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Bu doğrultuda çalışmada öncelikle konu ile alakalı benzer çalışmaların özetlerine yer verilmiş, daha sonra bankalar ülkelere ve sermaye türlerine göre karşılaştırılmıştır.

2. LİTERATÜR İNCELEMESİ

Bankacılık sektöründe bankaların finansal oranları üzerine yapılan çalışmalara bakıldığında, bunlardan bazılarında bankaların birbirleri arasındaki verimlilik, kârlılık, performans ölçümleri incelenirken (Acar vd. 2015; Koç vd. 2015); bazı çalışmalarda ise bankaların karlılık, likidite, faaliyet ve borç ödeme gücünü etkileyen mikro ve makro değişkenler incelenmiştir (Öztürk, 2016; Singh ve Sharma, 2016; Ersoy ve Aydın, 2018). Bu doğrultuda literatürde var olan çalışmalardan bazılarının özetlerine aşağıda yer verilmiştir.

Aktaş ve Kargın (2007), ulusal ve yabancı bankaları 2003-2006 dönemi verileriyle likidite, aktif kalitesi, gelir-gider yapısı, sermaye yeterliliği ve kârlılık açısından değerlendirmişlerdir. Analizde t testi ve Kruskal Wallis testinden yararlanıp iki banka türü arasındaki farklılığı ölçümlemeye çalışmışlardır. Yazarlar çalışmanın sonucunda, ulusal ve yabancı bankalar arasında sermaye yeterliliği, likidite bakımından anlamlı farklılık olduğunu belirtmişlerdir.

Akbulut ve Albayrak (2009), Türkiye'de mülkiyet yapısı açısından banka performanslarını ve bu performansların hangi oranlarda ayrıştığını diskriminant analizi ile belirlemeye çalışmış, 67 değişik göstergeden, 13 göstergenin bu ayrımı sağladığını ifade etmişlerdir. Likidite ve karlılık açısından anlamlı farklılık bulunmamasına karşın; faiz giderleri/toplam giderler, toplam mevduat/toplam aktif, personel giderleri ve kıdem tazminatı toplamının personel sayısına oranı arasında anlamlı farklılık tespit etmişlerdir.

Parlakkaya ve Çürük (2011), 24 mevduat bankası ve 4 katılım bankasının örneklem olarak belirledikleri çalışmalarında bankaların kârlılıklarını, etkinliklerini karşılaştırmış ve ayrıca iki banka grubunun farklılaşma düzeylerini belirlemeye çalışmışlardır. Analizde, t testi ve lojistik regresyon analizi kullanılmıştır. Yapılan analizler sonucunda çalışmada; mevduat bankalarının katılım bankalarından daha kârlı olduğu, etkinlik oranlarının çok farklı olmadığı ve net kar/ faaliyet karı, mevduatlar/toplam aktifler, krediler/toplam aktifler oranlarının her iki banka türü arasında ayırt edici bir fonksiyona sahip olduğu belirtilmiştir.

Fungacova ve Poghosyan (2011), Rusya'daki kamu, özel ve yabancı bankalarda kredi riski ve faiz marjı arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. Araştırmacılar yaptıkları analizler sonucunda, Özel ve

kamu Rus Bankalarında negatif bir ilişki tespit ederken; yabancı bankalarda anlamlı bir ilişki tespit edilemediğini ifade etmişlerdir.

Doğan (2013), 2005-2011 yıllarına ait dönemde katılım bankaları ve geleneksel bankalar arasında karlılık, likidite, sermaye yeterliliği, risk ve borç ödeme oranları arasında anlamlı bir ayırım yapıp yapılamayacağını t-testi ile araştırmıştır. Doğan, bankaların, likidite ve sermaye yeterliliği bakımından birbirlerinden ayırıt edilebilir durumdayken; kârlılık ve borç ödeme bakımından farklılık göstermediğini belirtmiştir.

Haque (2014), çalışmasında Hindistan'daki yerli ve ticari bankaların öz kaynak getirisi ve net faiz marjı oranlarını ANOVA testi ile ölçülmüştür. Çalışmada, sermaye türlerinin bankalarda aktif karlılığı ve net faiz marjı bakımından önemli bir ayrıştırıcı olmadığı sonucuna varmıştır. Ancak, öz kaynak karlılığı açısından benzer banka grupları arasında önemli bir farklılık görülmüştür. Haque, tüm banka gruplarının 2009-2013 senelerinde net faiz marjlarını arttırdıklarını tespit etmiştir.

Khediri vd. (2015), Körfez İşbirliği Ülkelerindeki İslami ve geleneksel bankaların 2003-2010 dönemine ait finansal tablolarını kullanılarak bu iki banka türü arasında ayırım yapıp yapılamaması durumunu parametrik ve parametrik olmayan yöntemlerle araştırmışlardır. Çalışmada, doğrusal diskriminant analizi, lojistik regresyon, yapay sinir ağları ve karar ağacı kullanılmıştır. Sonuçlar, finansal oranlara dayanarak bu iki banka türünü ayırıt etmenin mümkün olduğunu göstermektedir.

Toraman vd. (2015), katılım bankaları ve geleneksel bankaların performanslarını değerlendirerek, bu performans göstergelerinin iki banka türü açısından farklılık teşkil edip etmeyeceğini de araştırmışlardır. Çalışmada, panel veri analizi ve t testi uygulanmıştır. Analiz neticesinde katılım bankaları ve geleneksel bankaların aktif büyüklük ve sermaye yeterliliği açısından anlamlı şekilde farklılık taşıdıkları belirlenmiştir.

Oğuz (2016), Türkiye'de faaliyet gösteren kamu ve özel sermayeli mevduat bankalarıyla katılım bankalarının 2005-2013 dönemine ait bazı bilanço ve gelir tablosu verilerini ANOVA testi ile mukayese etmiştir. Analiz neticesinde, tüm banka gruplarında kâr-zarar, öz kaynak, şube ve personel sayıları bakımından anlamlı farklılıklar bulunduğu belirlenmiştir. Ayrıca kredi ve mevduat bakımından, katılım bankaları ile özel bankalar arasında anlamlı fark bulunamamışken; kamu bankalarının, mevduat ve kredi hacmi bakımından diğer gruplardan ayrıldığı belirtilmiştir.

Ekşi vd. (2016), mevduat bankaların sermaye yapılarının finansal rasyolar üzerindeki etkisini Man Whitney U testi ile incelemişlerdir. Ekşi vd. sermaye yeterliliği, gelir-gider yapısı ve aktif kalite bakımından bankaların sermaye türleri bakımından farklılıklar gözlemlendiğini tespit etmişlerdir.

Yurtadur ve Demirbaş (2017), üç katılım bankası ve benzer büyüklükteki üç mevduat bankasının 2010-2016 mali tablo verilerini kullanarak bankaların hangi finansal oranlarda farklılaştıklarını tespit etmeye çalışmışlardır. Çalışmada, likit aktiflerin kısa vadeli yükümlülükler oranı, sermaye yeterlilik oranı ve karlılık oranı gibi pek çok göstergede iki banka türü arasında farklılıkların olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Sochima ve Iyafekhe (2018), çalışmalarında IFRS rejiminden önce ve sonra Nijerya Menkul Kıymetler Borsasına kote 10 ticari Nijerya bankasının etkinliğini ölçmüştür. Çalışmada t testi ve Mann whitney U testinin yanı sıra Jargure- Berra testleri ile Nijerya bankalarının karlılık, yatırım-kaldıraç ve likidite oranları bakımından anlamlı farklılık olup olmadığı incelenmiştir. Analiz sonucunda yatırım rasyosu hariç Nijeryalı bankaların IFRS'ye geçtikten önce ve sonra belirtilen oran gruplarında bir farklılık olmadığı Sochima ve Iyafekhe tarafından ifade edilmiştir.

Atukalp (2018), mevduat bankalarının bazı finansal verilere göre mülkiyet yapısı bakımından farklılık arz edip etmediğini Kuruskall Wallis testi ile araştırmış, hangi gruplarda farklılık olduğunu Man Whitney U testi ile belirlemiştir. Atukalp, mülkiyet yapısına göre bankalar arasında mevduat, şube ve personel başına aktif, kredi, net kâr açısından anlamlı farklılık bulunduğunu belirtmiştir.

3. UYGULAMA

Araştırmanın uygulama kısmında çalışmada kullanılan finansal oranlar, çalışmanın amacı ve kapsamı belirtilip; yöntem ve temel hipotezlerin analiz sonuçlarına ve bulgulara yer verilmiştir.

3.1. Çalışmada Kullanılan Oranlar

Bankalardaki sahiplik yapısının oranlar üzerindeki etkilerini Türkiye ve Hindistan’da faaliyet gösteren bankalarda ölçmeyi hedefleyen bu çalışmada Tablo 1’de yer alan oranlar kullanılmıştır.

Tablo 1: Hesaplanan Oranlar

Notasyon	Hesaplama	Açıklama	Referans
K/ M	$\frac{\text{Toplam Krediler}}{\text{Toplam Mevduat}}$	Toplanan mevduatların ne kadarının kredilerden oluştuğunu belirtmektedir.	Nagarkar (2015); Ekşi vd. (2016); Koley (2019).
FG/ TV	$\frac{\text{Faiz Gelirleri}}{\text{Toplam Varlıklar}}$	Toplam varlıkların ne ölçüde faiz geliri yarattığını ifade etmektedir.	Aktaş ve Kargın, (2007); Akbulut ve Albayrak (2009); Nagarkar, (2015).
KSNF/ TV (Net Faiz Marjı)	$\frac{\text{Karşılıklar Sonrası Net Faiz Geliri}}{\text{Toplam Varlıklar}}$	Bankanın yatırım faaliyetlerinden ne kadar para kazandığını göstermektedir.	Aktaş ve Kargın (2007); Akbulut ve Albayrak, (2009); Ally, (2013); Haque (2014).
FDG/ TV	$\frac{\text{Faiz Dışı Gelirler}}{\text{Toplam Varlıklar}}$	Toplam varlıkların ne oranda faiz dışı gelir oluşturduğunu açıklamaktadır.	Aktaş ve Kargın (2007); Nagarkar (2015); Singh ve Sharma, (2016).
AKO (Aktif Karlılığı Oranı)	$\frac{\text{Dönem Net Kârı}}{\text{Toplam Varlıklar}}$	Varlıkların kâr yaratma gücünü göstermektedir.	Ally (2013); Haque, (2014); Bapat ve Sagar (2016).
ÖKO (Öz Sermaye Karlılığı Oranı)	$\frac{\text{Dönem Net Kârı}}{\text{Özsermaye}}$	Öz kaynağın ne ölçüde kârlı olduğunu ifade etmektedir.	Ally (2013); Haque (2014); Singh ve Sharma (2016); Koley (2019).

3.2. Çalışmanın Amacı ve Kapsamı

Çalışmanın amacı; Hindistan ve Türkiye’de faaliyet gösteren ticari bankaların sermaye sahipliği ile finansal oranları arasındaki farklılıkların incelenmesidir. Bu doğrultuda, çalışma 2005 ve 2017 arası dönemi kapsamakta olup, ülkelere ve sermaye sahiplik yapısına göre dikkate alınan ticari banka sayıları aşağıda yer alan tablodaki gibidir.

Tablo 2: Ünelere ve Sermaye Türlerine Göre Ticari Banka Sayıları

Ülke	Sermaye Türleri	Banka Sayısı	Toplam
Türkiye	Kamu	3	26
	Yabancı	15	
	Özel	8	
Hindistan	Kamu	26	91
	Yabancı	44	
	Özel	21	

Kaynak: (BDDK, 2019; IBA, 2019)

Çalışmada kullanılan veriler; Hindistan Bankalar Birliği (IBA, 2019), Türkiye Bankalar Birliği (TBB, 2019) ve Bankacılık Denetleme ve Düzenleme Kurulu’nun (BDDK, 2019) web sitesi ve raporlarından elde edilmiştir.

3.3. Yöntem ve Temel Hipotezler

Farklılıkları ölçebilmek amacıyla kullanılan parametrik veya parametrik olmayan birçok yöntem bulunmaktadır. Parametrik testlerden t testi (Doğan, 2013) ve parametrik olmayan testlerden Mann Withney U testi (Ekşi vd. 2016) bu yöntemlerden bazılarıdır. Çalışmada farklılıkları analiz edebilmek için Student t testi kullanılmıştır.

Student t testi; tek örneklem, bağımsız veya bağımlı örneklem t testi olarak kullanılabilir. Evren ile örneklemin uyumlu olduğu iddiası tek örneklem; iki bağımsız örneklemin arasındaki farkın anlamlı olup olmadığı bağımsız örneklem ve aynı örnekleme iki farklı zaman veya durumda uygulanan verilerin arasındaki farklılığı ölçmede bağımlı örneklem t testi kullanılmaktadır (Kalaycı vd., 2016: 74). Bu çalışmada bankaların finansal oranlar bakımından farklılıkları ülkeler ve sermaye türlerine göre bağımsız örneklem t testi ile ölçülmüştür. Araştırmanın temel hipotezleri şu şekildedir:

H₁: Türkiye ve Hindistan'daki bankalar arasında finansal oranlar açısından anlamlı bir farklılık vardır.

H₂: Bankaların sermaye sahipliği yapısı ile finansal oranlar açısından anlamlı bir farklılık vardır.

4. BULGULAR

4.1. Temel İstatistik Bilgiler

Hindistan ve Türkiye'deki banka gruplarının finansal oranlarına ait tanımlayıcı istatistikler Tablo 3'te görülmektedir. İlgili veriler 2005-2017 yılı arasında Türkiye ve Hindistan'da faaliyet gösteren mülkiyet yapılarına göre gruplandırılmış ticari bankaları kapsamaktadır. Tablo incelendiğinde; Toplam Kredi/Toplam Mevduat, Faiz Gelirleri/ Toplam Varlıklar ve Öz Kaynak Karlılığı oranlarının standart sapma ve ortalamalarının yüksek olduğu söylenebilir. Tabloda, ilgili oranların minimum ve maksimum değer uzaklıklarının yüksek olduğu görülmektedir. Bu durum bankalar arasında oranlar düzeyinde farklılıklar olduğunu göstermektedir.

Tablo 3: Tanımlayıcı İstatistikler

Rasyolar	Minimum	Maksimum	Ortalama	Standart Sapma
K/ M	32,99	114,10	82,9482	17,47720
FG/ TV	,79	9,04	4,7439	2,92474
KSNF/ TV	2,08	5,28	3,3354	,74185
FDG/ TV	,71	4,88	1,7141	,75758
AKO	-,84	2,79	1,5164	,65986
ÖKO	-14,62	31,33	13,7815	6,37361

4.2. Ülkeler Düzeyinde Karşılaştırma

Hindistan ve Türkiye'de faaliyet gösteren bankaların sermaye sahipliği ayrımı olmaksızın t testi sonuçları Tablo 4'te verilmiştir;

Tablo 4: Finansal Oranların Ülkeler Bağlamında Karşılaştırılması

	Ülke	Aritmetik Ortalama	Standart Sapma	T	P
K/ M	Hindistan	78,4148	6,14370	-2,358	,023*
	Türkiye	87,4817	23,21663		
FG/ TV	Hindistan	7,5675	,85200	35,845	,000*
	Türkiye	1,9203	,49204		
KSNF/ TV	Hindistan	3,1320	,65021	-2,503	,014*
	Türkiye	3,5389	,77938		
FDG/ TV	Hindistan	1,7048	,66548	-,107	,915
	Türkiye	1,7233	,84849		
AKO	Hindistan	1,2265	,63753	-4,297	,000*
	Türkiye	1,8062	,55082		
ÖKO	Hindistan	11,4488	6,32140	-3,454	,001*
	Türkiye	16,1141	5,58445		

*%5 seviyesinde anlamlıdır.

Tablo 4'teki analiz sonuçlarına göre; Kredi/ Mevduat oranı, Faiz Geliri/ Toplam Varlıklar, Net Faiz Marjı, Aktif Karlılık Oranı (AKO) ve Öz sermaye Karlılığı (ÖKO) oranlarında Hindistan ve Türkiye Bankaları arasında istatistik olarak anlamlı farklılık bulunduğu görülmektedir. Farklılık yaratan rasyoların aritmetik ortalamaları incelendiğinde Kredi/Mevduat oranı ve Net Faiz Marjı oranlarının aritmetik ortalamalarının farklılığı Türkiye Bankaları için daha anlamlı bulunmuştur. Diğer taraftan, Faiz Geliri/ Toplam Varlıklar, Aktif Karlılığı (AKO) ve Öz sermaye Karlılığı (ÖKO) oranları için Hindistan Bankalarının aritmetik ortalamalarının farklılığı anlamlı bulunmuştur. Faiz dışı Gelir/Toplam Varlıklar oranı bakımından ise iki ülke bankaları arasında farklılık tespit edilememiştir.

İki ülke bankalarının Faiz Geliri/Toplam Varlık oranlarına bakıldığında bu oranın Hindistan'da %7,5 iken, Türkiye'de %1,9 düzeyinde gerçekleştiği görülmektedir. Dolayısıyla, Türkiye'deki bankaların göreceli olarak Hindistan bankalarına göre önemli oranda toplam varlıklarına göre kredi mevduat oranı 2005-2017 yılları arasında ortalama olarak daha yüksek olmasına rağmen faiz gelirlerinin az olduğu ortaya çıkmaktadır. Bu sonuçlara göre Hindistan bankalarının daha etkin bir kredi politikası uyguladıkları ifade edilebilir.

4.3. Sermaye Sahipliği Yapısına göre Karşılaştırma

Bankaların sermaye sahipliği yapısına göre karşılaştırıldığı durumda elde edilen sonuçlar aşağıda yer alan tablodaki gibidir.

Tablo 5: Bankaların Sermaye Sahipliği Yapısına Göre Karşılaştırılması (Kamu ve Özel)

	Sermaye Türleri	Ortalama	Standart Sapma	T	P
K/ M	Kamu	70,8347	18,62734	-3,625	,001*
	Özel	87,0087	13,06090		
FG/ TV	Kamu	4,9270	2,91216	-,225	,823
	Özel	5,1188	3,21586		
KSNF/ TV	Kamu	2,9406	,64156	-,947	,349
	Özel	3,0783	,37196		
FDG/ TV	Kamu	1,1584	,27060	-6,815	,000*
	Özel	1,8888	,47482		
AKO	Kamu	1,3109	,92098	-1,198	,239
	Özel	1,5546	,47762		
ÖKO	Kamu	15,2133	9,79430	,475	,638
	Özel	14,2456	3,42963		

*%5 seviyesinde anlamlıdır.

Tablo 5'teki sonuçlara göre kamu sermayeli bankalar ve özel sermayeli bankalar Kredi/Mevduat oranı ve Faiz dışı Gelir/Toplam Varlıklar oranları bakımından anlamlı farklılık göstermiştir. Kredi/ Mevduat oranı ve Faiz dışı Gelir/Toplam Varlıklar oranına göre özel bankaların ortalamalarının farklılığının anlamlı olduğu saptanmıştır. Özel bankaların kamu bankalarına göre topladıkları mevduatları daha yüksek düzeyde krediye dönüştürebilmiş olmaları kaynakların etkin kullanımı ve serbest piyasa ekonomisinin işleyişi açısından iyi bir gösterge olarak değerlendirilebilir.

Tablo 6: Bankaların Sermaye Sahipliği Yapısına göre Karşılaştırılması (Kamu ve Yabancı)

	Sermaye Türleri	Aritmetik Ortalama	Standart Sapma	T	P
K/M	Kamu	70,8347	18,62734	-4,454	,000*
	Yabancı	91,0013	13,63922		
FG/ TV	Kamu	4,9270	2,91216	,960	,342
	Yabancı	4,1858	2,64939		
KSNF/ TV	Kamu	2,9406	,64156	-5,678	,000*
	Yabancı	3,9873	,68718		
FDG/ TV	Kamu	1,1584	,27060	-4,687	,000*
	Yabancı	2,0950	,98244		
AKO	Kamu	1,3109	,92098	-1,865	,070**
	Yabancı	1,6836	,43619		
ÖKO	Kamu	15,2133	9,79430	1,638	,112
	Yabancı	11,8856	3,36658		

*%5 seviyesinde anlamlıdır.

**%10 seviyesinde anlamlıdır.

Tablo 6'daki sonuçlara bakıldığında ülke ayrımı olmaksızın kamu sermayeli bankalar ve yabancı sermayeli bankaların Kredi/Mevduat oranı, Net Faiz Marjı ve Faiz Dışı Gelir/Toplam Varlıklar bakımından anlamlı farklılık gösterdikleri görülmektedir. Söz konusu oranların aritmetik ortalama farklılığı yabancı bankalar bakımından daha anlamlı bulunmuştur. Faiz Geliri/Toplam Varlıklar, Aktif Karlılığı ve Öz sermaye Karlılığı bakımından iki banka türü arasında anlamlı bir farklılık tespit edilmemiştir. Tablodaki oranlara bakıldığında kamu ve yabancı bankalar arasındaki

mevduatların krediye dönüşüm oranının yabancı bankaların lehine olmak üzere yukarıda değinilen özel bankalarla kamu arasındaki orandan daha yüksek oranda bir farkın gerçekleştiği görülmektedir. Buradan hareketle tüm bankalarda aslında en yüksek kredi mevduat oranının yabancı bankalarda gerçekleştiği ortaya çıkmaktadır.

Tablo 7: Bankaların Sermaye Sahipliği Yapısına Göre Karşılaştırılması (Özel ve Yabancı)

	Sermaye Türleri	Ortalama	Sdt. Sapma	T	P
K/ M	Özel	87,0087	13,06090	-1,078	,286
	Yabancı	91,0013	13,63922		
FG/ TV	Özel	5,1188	3,21586	1,142	,259
	Yabancı	4,1858	2,64939		
KSNF/ TV	Özel	3,0783	,37196	-5,932	0,00*
	Yabancı	3,9873	,68718		
FDG/ TV	Özel	1,8888	,47482	-,964	,342
	Yabancı	2,0950	,98244		
AKO	Özel	1,5546	,47762	-1,017	,314
	Yabancı	1,6836	,43619		
ÖKO	Özel	14,2456	3,42963	2,504	,016*
	Yabancı	11,8856	3,36658		

*%5 seviyesinde anlamlıdır.

Tablo 7’deki sonuçlara bakıldığında Her iki ülke dikkate alındığında yabancı sermayeli bankalar ve özel sermayeli bankaların Net Faiz Marjı ve Öz sermaye karlılığı oranları bakımından istatistik olarak anlamlı düzeyde farklılık gösterdikleri görülmektedir. Net faiz marjı oranının aritmetik ortalaması dikkate alındığında yabancı bankaların ortalamalarının daha yüksek olduğu görülmüştür. Öz kaynak karlılığı bakımından ise özel bankaların aritmetik ortalamalarının yabancı bankaların aritmetik ortalamasından daha yüksek olduğu saptanmıştır. Diğer oranlar bakımından anlamlı bir farklılık olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

4.4. Ülkeler ve Sermaye Sahipliği Yapısına Göre Karşılaştırma

Tablo 8’e göre kamu bankaları bakımından Hindistan ve Türkiye’de faaliyet yürüten kamu bankaları Toplam Faiz Geliri/T. Varlıklar, Net Faiz Marjı, Faiz dışı Gelir/T. Varlıklar, Aktif Karlılığı ve Öz sermaye karlılığı bakımından anlamlı farklılık göstermişlerdir. Kamu bankaları arasında; Net Faiz Marjı, Faiz dışı Gelir/T. Varlıklar, Aktif Karlılığı ve Öz sermaye karlılığı bakımından Türkiye’deki bankaların aritmetik ortalamaları daha yüksektir.

Tablo 8: Bankaların Ülke ve Sermaye Sahipliği Yapısına Göre Bir Arada Karşılaştırılması

Sermaye Türleri	Ülke	Aritmetik Ortalama	Standart Sapma	t	p		
Kamu	K/ M	Hindistan	73,5647	3,37376	,741	,473	
		Türkiye	68,1046	26,36928			
	FG/ TV	Hindistan	7,7394	,55979	27,835	,000*	
		Türkiye	2,1147	,46635			
	KSNF/ TV	Hindistan	2,4698	,28932	-5,527	,000*	
		Türkiye	3,4113	,54185			
	FDG/ TV	Hindistan	1,0445	,15339	-2,327	,029*	
		Türkiye	1,2722	,31770			
	AKO	Hindistan	,5622	,56899	-7,265	,000*	
		Türkiye	2,0597	,47817			
	ÖKO	Hindistan	9,5401	10,16687	-3,586	,001*	
		Türkiye	20,8865	5,17214			
	Özel	K/ M	Hindistan	81,5086	5,42563	-2,330	,035*
			Türkiye	92,5088	16,13718		
FG/ TV		Hindistan	8,2248	,64477	27,916	,000*	
		Türkiye	2,0129	,47747			
KSNF/ TV		Hindistan	3,0697	,29892	-,115	,909	
		Türkiye	3,0869	,44579			
FDG/ TV		Hindistan	1,7498	,12989	-1,533	,149	
		Türkiye	2,0278	,64106			
AKO		Hindistan	1,3536	,24171	-2,328	,029*	
		Türkiye	1,7556	,57381			
ÖKO		Hindistan	13,7334	1,99612	-,755	,458	
		Türkiye	14,7578	4,46676			
Yabancı		K/ M	Hindistan	80,1709	6,28591	-6,762	,000*
			Türkiye	101,8317	9,69031		
	FG/ TV	Hindistan	6,7383	,56988	25,864	,000*	
		Türkiye	1,6332	,42628			
	KSNF/ TV	Hindistan	3,8564	,34355	-,971	,347	
		Türkiye	4,1183	,91026			
	FDG/ TV	Hindistan	2,3203	,69075	1,178	,250	
		Türkiye	1,8698	1,19322			
	AKO	Hindistan	1,7638	,31068	,936	,359	
		Türkiye	1,6033	,53469			
	ÖKO	Hindistan	11,0731	3,07195	-1,244	,225	
		Türkiye	12,6981	3,57001			

*%5 seviyesinde anlamlıdır.

Kamu sermayeli Hindistan bankalarının aritmetik ortalaması ise Toplam Faiz Geliri/T. Varlıklar bakımından Türkiye Bankalarına göre daha yüksek düzeydedir. Kredi/Mevduat oranı bakımından ise Türkiye ve Hindistan’da faaliyet gösteren kamu bankalarının aritmetik ortalamasının farklı olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Özel sermayeli bankalar bakımından Hindistan ve Türkiye’deki bankalar, Kredi/Mevduat oranı, Toplam Faiz Geliri/T. Varlıklar, Aktif Karlılık oranlarının aritmetik ortalaması bakımından anlamlı farklılık göstermiştir. Kredi/Mevduat oranı ve Aktif Karlılığı bakımından Türkiye’deki özel bankaların aritmetik ortalamaları daha yüksektir. Hindistan özel sermayeli bankaları ise Toplam Faiz Geliri/T. Varlıklar oranı bakımından daha yüksek aritmetik ortalamaya sahiptir. Türkiye ve Hindistan’da faaliyet gösteren özel bankaların ortalamaları incelediğinde KSNF/TV, FDG/TV ve ÖKO oranı bakımından iki ülkenin özel sermayeli bankalarının aritmetik ortalamalarının farklı olmadığı sonucu elde edilmiştir.

Hindistan ve Türkiye’deki yabancı bankaları incelendiğinde, Kredi/Mevduat oranı, Toplam Faiz Geliri/T. Varlık oranları bakımından ortalamalarının ayrıştığı görülmüştür. Hindistan yabancı sermayeli bankalarının aritmetik ortalamaları, Toplam Faiz Geliri/T. Varlık oranı, Türkiye yabancı sermayeli bankalarına nazaran daha yüksektir. Türkiye’deki yabancı bankaların ise Kredi/ Mevduat oranı açısından aritmetik ortalamaca Hindistan yabancı sermayeli bankalardan daha yüksek ortalamalara sahip olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. KSNF/TV, FDG/TV, ÖKO ve AKO oranları bakımından yabancı sermayeli bankaların ortalaması ülke bazında ayrışmamaktadır. Hem yabancı hem de özel sermayeli bankalar KSNF/TV, FDG/TV, ÖKO oranları bakımından iki farklı ülkede benzer ortalamalara sahiptir.

Tablo 9: Ükelere göre Kamu ve Özel Sermayeli Bankaların Karşılaştırılması

Ülke	Finansal Oran	Sermaye Türleri	Aritmetik Ortalama	Standart sapma	T	P
Hindistan	K/ M	Kamu	73,5647	3,37376	-4,483	,000*
		Özel	81,5086	5,42563		
	FG/ TV	Kamu	7,7394	,55979	-2,050	,051
		Özel	8,2248	,64477		
	KSNF/ TV	Kamu	2,4698	,28932	-5,200	,000*
		Özel	3,0697	,29892		
	FDG/ TV	Kamu	1,0445	,15339	-12,651	,000*
		Özel	1,7498	,12989		
	AKO	Kamu	,5622	,56899	-4,616	,000*
		Özel	1,3536	,24171		
	ÖKO	Kamu	9,5401	10,16687	-1,459	,168
		Özel	13,7334	1,99612		
Türkiye	K/ M	Kamu	68,1046	26,36928	-2,846	,010*
		Özel	92,5088	16,13718		
	FG/ TV	Kamu	2,1147	,46635	,550	,558
		Özel	2,0129	,47747		
	KSNF/ TV	Kamu	3,4113	,54185	1,667	,109
		Özel	3,0869	,44579		
	FDG/ TV	Kamu	1,2722	,31770	-3,808	,001*
		Özel	2,0278	,64106		
	AKO	Kamu	2,0597	,47817	1,468	,155
		Özel	1,7556	,57381		
	ÖKO	Kamu	20,8865	5,17214	3,233	,004*
		Özel	14,7578	4,46676		

*%5 seviyesinde anlamlıdır.

Tablo 9'a göre kamu ve özel sermayeli Hindistan Bankaları ve Türk Bankaları, Kredi/Mevduat oranı ve Faiz dışı Gelir/T. Varlıklar bakımından farklılık göstermişlerdir. Her iki ülkede faaliyet gösteren özel sermayeli bankaların Kredi/Mevduat oranı ve Faiz dışı Gelir/ T. Varlık oranlarının aritmetik ortalamalarının farklılığı, daha anlamlı bulunmuştur. Özel sermayeli ve kamu sermayeli Hindistan bankaları Aktif Karlılığı ve Net Faiz Marjı oranları (KSNF/TV) bakımından da ayrılmışlardır; ancak Türkiye'deki kamu ve özel sermayeli banka gruplarının arasında bu oranlar bakımından istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunamamıştır. Hem Aktif Karlılığı hem de Net Faiz Marjı oranları (KSNF/TV) bakımından Hindistan'da faaliyet gösteren özel sermayeli bankalarının aritmetik ortalamaları kamu sermayeli Hindistan Bankaları'na göre daha yüksektir. Türkiye'de kamu ve özel sermayeli bankalar Öz sermaye Karlılığı bakımından farklılık göstermiştir. Bu oran bakımından kamu sermayeli Türk Bankaları'nın aritmetik ortalamasının özel sermayeli bankalara göre daha yüksek olduğu belirlenmiştir. Hindistan'da faaliyet gösteren kamu ve özel sermayeli bankalar arasında Öz sermaye Karlılığı bakımından istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunulamamıştır. FG/TV oranı bakımından ise her iki ülke kamu ve özel sermayeli bankaları arasında anlamlı bir farklılık olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 10: Ükelere göre Kamu ve Yabancı Sermayeli Bankaların Karşılaştırılması

Ülke	Finansal Oran	Sermaye Türleri	Aritmetik Ortalama	Standart Sapma	T	P	
Hindistan	K/ M	Kamu	73,5647	3,37376	-3,339	,003*	
		Yabancı	80,1709	6,28591			
	FG/ TV	Kamu	7,7394	,55979	4,518	,000*	
		Yabancı	6,7383	,56988			
	KSNF/ TV	Kamu	2,4698	,28932	-11,131	,000*	
		Yabancı	3,8564	,34355			
	FDG/ TV	Kamu	1,0445	,15339	-6,501	,000*	
		Yabancı	2,3203	,69075			
	AKO	Kamu	,5622	,56899	-6,683	,000*	
		Yabancı	1,7638	,31068			
	ÖKO	Kamu	9,5401	10,16687	-,520	,611	
		Yabancı	11,0731	3,07195			
	Türkiye	K/ M	Kamu	68,1046	26,36928	-4,329	,001*
			Yabancı	101,8317	9,69031		
FG/ TV		Kamu	2,1147	,46635	2,747	,011*	
		Yabancı	1,6332	,42628			
KSNF/ TV		Kamu	3,4113	,54185	-2,406	,026*	
		Yabancı	4,1183	,91026			
FDG/ TV		Kamu	1,2722	,31770	-1,745	,103	
		Yabancı	1,8698	1,19322			
AKO		Kamu	2,0597	,47817	2,294	,031*	
		Yabancı	1,6033	,53469			
ÖKO		Kamu	20,8865	5,17214	4,698	,000*	
		Yabancı	12,6981	3,57001			

*%5 seviyesinde anlamlıdır.

Tablo 10’da kamu ve yabancı sermayeli bankalardan Hindistan’da faaliyet gösteren banka grupları arasında Öz sermaye Karlılığı bakımından istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılık bulunamamış olup; diğer tüm oranlar bakımından ilgili bankalar ayrılmaktadırlar. Türkiye’de faaliyet gösteren kamu ve yabancı sermayeli bankalar ise FDG/TV oranı bakımından birbirine yakın aritmetik ortalamalara sahiptir ve diğer tüm oranlar bakımından birbirlerinden anlamlı olarak ayrılmaktadır. Yabancı sermayeli Hindistan Bankaları ve Türk Bankaları’nın Kredi/Mevduat oranı ve Net Faiz Marjı oranlarının aritmetik ortalaması kamu sermayeli bankaların skorlarından daha yüksektir. Faiz Geliri/Toplam Varlık oranları bakımından ise kamu sermayeli bankaların aritmetik ortalaması farklılığı hem Hindistan hem de Türkiye’de faaliyet gösteren yabancı sermayeli bankalardan daha anlamlı bulunmuştur. Hindistan’da Aktif karlılığı rasyosunun aritmetik ortalaması yabancı sermayeli bankalarda kamu sermayeli bankalara göre daha yüksek iken; Türkiye’de kamu sermayeli bankaların aktif karlılığı oranının aritmetik ortalaması farklılığı daha anlamlıdır. FDG/TV oranı Türkiye’de faaliyet gösteren kamu ve yabancı sermayeli bankalarca benzerlik gösterse de Hindistan’da yabancı bankalar lehine bir farklılık gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır. Öz sermaye Karlılığı oranı bakımından Hindistan’daki kamu sermayeli ve yabancı sermayeli bankaların aritmetik ortalamaları farklılık göstermezken, Türkiye’de faaliyet gösteren kamu sermayeli bankaların ortalaması lehine anlamlı olarak ayrılmaktadır.

Tablo 11: Ülkelere göre Özel ve Yabancı Sermayeli Bankaların Karşılaştırılması

Ülke	Finansal Oran	Sermaye Türleri	Aritmetik Ortalama	Standart sapma	T	P
Hindistan	K/ M	Özel	81,5086	5,42563	,581	,567
		Yabancı	80,1709	6,28591		
	FG/ TV	Özel	8,2248	,64477	6,228	,000*
		Yabancı	6,7383	,56988		
	KSNE/ TV	Özel	3,0697	,29892	-6,228	,000*
		Yabancı	3,8564	,34355		
	FDG/ TV	Özel	1,7498	,12989	-2,927	,012*
		Yabancı	2,3203	,69075		
	AKO	Özel	1,3536	,24171	-3,758	,001*
		Yabancı	1,7638	,31068		
	ÖKO	Özel	13,7334	1,99612	2,618	,015*
		Yabancı	11,0731	3,07195		
Türkiye	K/ M	Özel	92,5088	16,13718	-1,786	,090
		Yabancı	101,8317	9,69031		
	FG/ TV	Özel	2,0129	,47747	2,139	,043*
		Yabancı	1,6332	,42628		
	KSNE/ TV	Özel	3,0869	,44579	-3,669	,002*
		Yabancı	4,1183	,91026		
	FDG/ TV	Özel	2,0278	,64106	,421	,678
		Yabancı	1,8698	1,19322		
	AKO	Özel	1,7556	,57381	,700	,491
		Yabancı	1,6033	,53469		
	ÖKO	Özel	14,7578	4,46676	1,299	,206
		Yabancı	12,6981	3,57001		

*%5 seviyesinde anlamlıdır.

Tablo 11’de görüleceği üzere, Hindistan’daki özel ve yabancı sermayeli bankalar ile Türkiye’deki yabancı ve özel sermayeli bankalar Kredi/Mevduat oranı bakımından farklılık göstermemektedir. Hindistan’da faaliyet gösteren yabancı ve özel sermayeli bankaların, Kredi/Mevduat oranı dışında ilgili oranlar bakımından farklılıkları anlamlı bulunmuştur. Yabancı sermayeli Hindistan Bankaları Net Faiz Marjı, Faiz dışı Gelir/Varlıklar, aktif karlılığı oranlarının aritmetik ortalamalarının farklılığı açısından anlamlı olarak ayrılmaktadırlar. Öz sermaye karlılığı ve Faiz Geliri/Toplam Varlık oranları bakımından ise özel sermayeli bankaların aritmetik ortalamalarının farklılığı anlamlı bulunmuştur. Özel ve yabancı sermayeli Türk Bankaları Faiz Geliri/Toplam Varlık ve Net Faiz Marjı oranları bakımından farklılık göstermektedir. Özel sermayeli bankaların Faiz Geliri/Toplam Varlık oranı bakımından aritmetik ortalamasının farklılığı daha anlamlı olduğu sonucuna ulaşılmışken, yabancı sermayeli bankaların ise net faiz marjı bakımından daha anlamlı bir aritmetik ortalama farklılığı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Özel ve yabancı sermayeli Türk Bankalarında Kredi/ Mevduat oranı haricinde Faiz dışı Gelir/Toplam Varlıklar, Aktif Karlılığı ve Öz sermaye Karlılığı oranları bakımından anlamlı bir farklılığa ulaşamamıştır.

5. SONUÇ

Çalışmada, Hindistan ve Türkiye Banka Gruplarının, ölçümleri benzerlik gösteren bazı rasyolar aracılığıyla ülke ve sermaye sahipliği bakımından ayırt edilip edilemeyeceği araştırılmış ve bankaların hangi oranlar için farklılık gösterdiği belirlenmeye çalışılmıştır. Literatürde Hindistan ve Türkiye Banka gruplarını birlikte inceleyen ve farklılığını araştıran benzer bir çalışma olmaması araştırmanın önemini arttırdığı düşünülmektedir.

Bu doğrultuda öncelikle, sermaye sahipliği ve ülkelere göre, daha sonra her iki ülke özelinde sermaye sahipliği açısından ne tür farklılıklar olduğu incelenmiştir. Buna göre; Türkiye ve Hindistan bankaları sermaye sahipliği ayrımı olmaksızın Faiz Dışı Gelir/Toplam Varlıklar oranı bakımından farklılık göstermemiştir. Dikkate alınan diğer rasyolar bakımından anlamlı farklılıklar bulunmuştur.

Her iki ülke bankaları dikkate alındığında kamu sermayeli bankalar yabancı sermayeli bankalardan Kredi/ Mevduat oranı, Net faiz Marjı, Faiz Dışı Gelir /Toplam Varlıklar konusunda ayrılmışlardır. Özel sermayeli bankalar, yabancı sermayeli bankalardan net faiz marjı ve öz kaynak karlılığı bakımından farklılık göstermektedir. Kamu bankaları ve özel sermayeli bankalar ise Kredi/Mevduat oranı ve Öz Kaynak karlılığı bakımından ayrılmaktadır.

Hindistan ve Türkiye’de faaliyet gösteren kamu bankaları ve yabancı sermayeli bankalar Kredi/Mevduat oranı bakımından farklılık göstermemiştir. Kamu bankaları seçilmiş diğer rasyolar bakımından anlamlı olarak ayrılmışlardır; yabancı bankalar ise Faiz Geliri/Toplam Varlıklar hususunda farklılık göstermişlerdir. Özel bankalar net faiz marjı ve öz kaynak karlılığı oranlarının aritmetik ortalamaları bakımından farklılık göstermeyip diğer oranlar bakımından farklılık ortaya koymuşlardır.

Hindistan’da faaliyet gösteren kamu ve özel sermayeli bankalar Kredi/Mevduat oranı, net faiz marjı, Faiz Dışı Gelir/Toplam Varlıklar ve Aktif Karlılığı oranlarının aritmetik ortalamaları bakımından farklılık göstermektedir. Hindistan’da faaliyet gösteren kamu ve yabancı sermayeli bankalar ise öz kaynak karlılığı konusunda farklılık göstermeyip, diğer oranlarda ayrılmaktadır. Hindistan özel ve yabancı sermayeli bankalar Kredi/Mevduat oranı dışında diğer tüm rasyolar bakımından anlamlı olarak ayrılmışlardır.

Türkiye’de faaliyet gösteren kamu ve yabancı sermayeli bankalar Kredi/ Mevduat oranı, net faiz marjı, Faiz Gelir/Toplam Varlıklar, Aktif Karlılığı ve Öz Kaynak Karlılığı bakımından anlamlı olarak ayrılmaktadırlar. Faiz Dışı Gelir/Toplam Varlıklar rasyosu özelinde ise aritmetik ortalamaları farklılık göstermemektedir. Türkiye kamu ve özel bankaları ise öz kaynak karlılığı, Kredi/Mevduat oranı, Faiz Dışı Gelir/Toplam Varlıklar bakımından farklılık göstermektedirler. Türkiye Özel ve

yabancı sermayeli bankaların Faiz Gelir/Toplam Varlıklar ve net faiz marjı oranlarında ayrışıp, diğer seçilmiş oranlarda farklılık göstermediği bulgusuna ulaşmıştır.

Tüm bu analiz sonuçlarına dayanarak, Türkiye'deki bankalar ile Hindistan'daki bankalar arasında ilgili oranlar açısından anlamlı farklılıklar bulunmuştur. Bunun yanı sıra bankaların sermaye sahipliği düzeyinde de ilgili oranlar açısından anlamlı farklılıklar mevcuttur. Buna göre H₁ ve H₂ hipotezleri kabul edilmiştir. 2005-2017 yılları arasında ortalama olarak Türkiye'deki bankaların göreceli olarak Hindistan bankalarına göre önemli oranda toplam varlıklarına göre kredi mevduat oranı Türkiye'de daha yüksek olmasına rağmen faiz gelirlerinin az olduğu ortaya çıkmaktadır. Bu sonuçlara göre Hindistan bankalarının daha etkin bir kredi politikası uyguladıkları ifade edilebilir. Özel bankaların kamu bankalarına göre topladıkları mevduatları daha yüksek düzeyde krediye dönüştürebilmiş olmaları kaynakların etkin kullanımı ve serbest piyasa ekonomisinin işleyişi açısından iyi bir gösterge olarak değerlendirilebilir. Tablodaki oranlara bakıldığında kamu ve yabancı bankalar arasındaki mevduatların krediye dönüşüm oranının yabancı bankaların lehine olmak üzere özel bankalarla kamu arasındaki orandan daha yüksek oranda bir farkın gerçekleştiği görülmektedir. Buradan hareketle tüm bankalarda aslında en yüksek kredi mevduat oranının yabancı bankalarda gerçekleştiği ortaya çıkmaktadır.

Sonraki çalışmalarda, farklı oranlar ile daha çok ülke bankaları dikkate alınarak bu alanda yeni çalışmalar önerilebilir.

KAYNAKÇA

- Acar, M.F., Erkoç, T.E. & Yılmaz, B. (2015). Türkiye Bankacılık Sektörü için Karşılaştırmalı Performans Analizi. *Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2(2),1-5.
- Akbulut, R. & Albayrak, A. S. (2009). Mevduat Bankalarında Performansın Mülkiyet Yapısına göre Finansal Göstergelerle İncelenmesi. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 46(530), 27-40.
- Aktaş, H. & Kargın, M. (2007). Türkiye Bankacılık Sektöründeki Yabancı ve Ulusal Bankaların Finansal oranlar açısından karşılaştırılması. *Yönetim ve Ekonomi*, 14(2), 31-45.
- Ally, Z. (2013). Comparative Analysis of Financial Performance of Commercial Banks in Tanzania. *Research Journal of Finance and Accounting*, 4(19), 133-143.
- Aşçı, M. E. (2019). BRICS Ülkelerinin Küresel Güç Olma Potansiyelleri ve Türkiye. *Uluslararası Hukuk ve Sosyal Bilim Araştırmaları Dergisi*, 1(1), 39-60.
- Atukalp, M.E. (2018). Özel Sermayeli Mevduat Bankalarının Finansal Performanslarının İncelenmesi: Türkiye Örneği. *Global Journal of Economics and Business Studies*, 7(14),38-52.
- Ayanoğlu, Y., Karapınar, A., Zaif, F., Saraoğlu, M., Bayırlı, R., Altay, A., Bal, H. (2013). Bankaların Yönetimi ve Denetimi, *Anadolu Üniversitesi Yayını*, Yayın No: 2746.
- Bapat, D. & Sagar, M. (2016). Examining Relationship of Income Diversification, Asset Quality with Bank Profitability: Implication for Indian Banks. Editorial Team Editorial Advisory Board, *IJM*, 8(1), 1-12.
- BDDK (2018). https://www.bddk.org.tr/ContentBddk/dokuman/veri_0014_39.pdf (ET:17.03.2020).
- BDDK (2019). Bankacılık Denetleme ve Düzenleme Kurumu. <https://www.bddk.org.tr/>. (ET: 17.03.2020).
- BDDK (2020). Türk Bankacılık Sektörü Temel Göstergeleri. https://www.bddk.org.tr/ContentBddk/dokuman/veri_00014_60.pdf. (ET:17.04.2020).
- BDDK (2020). 5411 Sayılı Bankacılık Kanunu, <https://www.bddk.org.tr/Mevzuat-Kategori/Kanunlar/1> (ET:17.04.2020).
- Doğan, M. (2013). Katılım ve Geleneksel Bankaların Finansal Performanslarının Karşılaştırılması: Türkiye Örneği. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (58), 175-188.
- Ekşi, İ. H., Taşdemir, A. & Hacıevliyagil, N. (2016). Mülkiyet Yapısının Finansal Oranlar Üzerindeki Etkisi: Mevduat Bankalarında Uygulama. *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(2), 545-559.

- Ersoy, E. & Aydın, Y. (2018). Bankaların Likiditesini Etkileyen Makroekonomik ve Bankaya Özgü Faktörlerin Ampirik Analizi: Türkiye Örneği. *Global Journal of Economics and Business Studies*, 7(14), 158-169.
- Fungacova Z., & Poghosyan, T. (2011). Determinants of Bank Interest Margins in Russia: Does Bank Ownership Matter, *Economic Systems*, 35(4), 481-495.
- Gündoğdu, A. (Ed.). (2017). Finansal Yönetim Temel Teoriler ve Açıklamalı Örnekler (1. Baskı). Ankara. Seçkin Yayıncılık.
- Haque, A. (2014). Comparison of Financial Performance of Commercial Banks: A Case Study in The Context of India (2009-2013). *Journal of Finance and Bank Management*, 2(2), 01-14.
- Bankalar.org (2019), <https://www.bankalar.org/kalkinma-yatirim-bankalari/> (ET:11.12.2019).
- IBA (2019). Indian Bank's Association. <https://www.iba.org.in/> (ET: 2019).
- Khediri, K. B., Charfeddine, L., & Youssef, S.B. (2015). Islamic Versus Conventional Banks in The GCC Countries: A Comparative Study Using Classification Techniques. *Research in International Business and Finance*, 33, 75-98.
- Kalaycı, Ş., Albayrak, A. S., Eroğlu, A., Küçükşille, E., Ak, B., Karaatlı, M., ... & Antalyalı, Ö. L. (2016). SPSS Uygulamalı çok Değişkenli İstatistik Teknikleri (7.Baskı). Ankara. Asil Yayın Dağıtım.
- Koç, S., Bağcı, A. & Sözdemir, A. (2015). Ticari Bankalarının Yerli ve Yabancı Bankalar Açısından Performansları ve Performans Sürekliliklerinin Analizi: Türkiye Ölçeği (2002-2012). *Sakarya İktisat Dergisi*, 4(2), 0-14.
- Koley, J. (2019). Analysis of Financial Position and Performance of Public and Private Sector Banks in India: A Comparative Study on SBI and HDFC Bank. *NSOU-Open Journal*, ISSN, 2581-5415.
- Nagarkar, J. J. (2015). Analysis of Financial Performance of Banks In India. *Annual Research Journal of Symbiosis Centre for Management Studies*, 3, 26-37.
- Oğuz, A. B. (2016). Türkiye Kamu, Özel Sermayeli Mevduat ve Katılım Bankalarının 2005-2013 Arasındaki Bazı Bilanço Kalemlerinin Karşılaştırılması. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 12(29), 225-241.
- Öztürk, H. (2016). Türk Bankacılık Sektörünü Etkileyen Makro Ekonomik Faktörlerin Ampirik Analizi/An Empirical Analysis of Macroeconomic Factors Affecting Turkish Banking Sector. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 53(620), 11.
- Parlakkaya, R. & Çürük, S.A. (2011). Finansal Rasyoların Katılım Bankaları ve Geleneksel Bankalar Arasında Bir Tasnif Aracı Olarak Kullanımı: Türkiye Örneği. *Ege Akademik Bakış*, 11(3), 397-405.
- Singh, A. & Sharma, A. K. (2016). An Empirical Analysis of Macroeconomic and Bank-Specific Factors Affecting Liquidity of Indian Banks. *Future Business Journal*, 2(1), 40-53.
- Sochima, A. H. & Iyafekhe, C. (2018). Financial Ratios and Bank Efficiency in Nigeria: A Non-parametric analysis. *Zeszyty Naukowe. Organizacja i Zarządzanie/Politechnika Śląska*.
- TBB (2017). Türkiye Bankalar Birliği. https://www.tbb.org.tr/Content/Upload/Dokuman/7519/Bankalarimiz_2017.pdf (ET:04.02.2020).
- TBB (2019). https://www.tbb.org.tr/Content/Upload/Dokuman/7678/Bankalarimiz_2019.pdf (ET: 04.02.2020).
- TKBB (2020). Türkiye Katılım Bankaları Birliği. <https://www.tkbb.org.tr/tarihce> (ET:04.02.2020).
- Toraman, C., Ata, H. A. & Buğan, M. F. (2015). Mevduat ve Katılım Bankalarının Karşılaştırmalı Performans Analizi. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 16(2), 301-310.
- WBI. (2019). Worldbank Indicators. <https://data.worldbank.org/indicator> (ET: 20.05.2020).
- Yağcılar, G. (2011). Türkiye Bankacılık Sektörünün Rekabet Yapısının Analizi. BDDK, Ankara, 2011:8.
- Yurttadur, M. & Demirbaş, H. (2017). Türkiye'de Bulunan Katılım Bankaları ve Özel Sermayeli Mevduat Bankalarının Finansal Performanslarının Karşılaştırılması. *İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 4(2), 89-117.

TECHNOLOGY DIFFUSION TOWARDS EMERGING MARKETS: A COMPARATIVE PANEL DATA ANALYSIS



TEKNOLOJİNİN GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERE DİFÜZYONU: BİR KARŞILAŞTIRMALI PANEL VERİ ANALİZİ



Çağlar KARADUMAN*

Abstract

This study aims to reveal how absorbable foreign direct investment (FDI) and macroeconomic performance affect technology diffusion along with patent applications, imports and human capital in 14 selected emerging markets (EMs) between 1980-2017. To do this, a new approach for indexing macroeconomic performance is suggested and a strongly balanced panel was investigated with two different econometric approaches. Key findings are as follows: (i) suggested macroeconomic performance index performs well under pooled mean group and dynamic common correlated effects estimations and proves the importance of macroeconomic outlook for developing countries, (ii) the positive effect of human capital on total factor productivity turns to negative when common factors are included in the estimation, meaning that international technology spillovers are a key source of productivity increases for developing countries.

Keywords: *Technology diffusion, emerging markets, productivity, pooled mean group, dynamic common correlated effects.*

Öz

Bu çalışma, patent başvuruları, ithalat ve beşerî sermayenin yanında absorbe edilebilir doğrudan yabancı yatırımlar (DYY) ve makroekonomik performans verilerini de dikkate alarak seçilmiş 14 gelişmekte olan ülke için 1980-2017 döneminde teknoloji difüzyonunu incelemektedir. Bu amaç bağlamında makroekonomik performans endekslemeye yönelik farklı bir yaklaşım önerilmiş ve dengeli bir panel veri seti üzerinde iki ayrı ekonometrik yaklaşım ile çalışılmıştır. Elde edilen bulgular şunlardır: (i) önerilen makroekonomik performans indeksi karma ortalama grup ve dinamik ortak korelasyonlu etkiler tahminlemeleri kapsamında iyi performans sergilemiş ve makroekonomik görünümün gelişen ülkeler için önemini ortaya koymuştur, (ii) beşerî sermayenin toplam faktör verimliliği üzerindeki pozitif etkisi ortak faktörlerin analize dahil edilmesiyle negatife dönmektedir. Bunun anlamı, uluslararası teknoloji yayılımı etkilerinin gelişmekte olan ülkeler için anahtar verimlilik kaynaklarından biri olduğudur.

Anahtar Kelimeler: *Teknoloji difüzyonu, gelişmekte olan ülkeler, verimlilik, karma ortalama grup, dinamik ortak korelasyonlu etkiler.*

GENİŞLETİLMİŞ ÖZET

Teknoloji difüzyonu gelişmekte olan ülkelerde verimlilik büyümesinin önemli kaynaklarından biridir. Literatür konuya ilişkin olarak temelde doğrudan yabancı yatırımlar, ticaret ve beşerî sermaye kavramlarına odaklanmış olmakla birlikte başka birtakım değişkenler de belirleyici olarak gösterilmektedir. Bu aşamada özellikle gelişmekte olan ülkelerde yabancı finansal yatırımlar/sermaye yatırımları açısından makroekonomik değişkenlere ilişkin trendin önemi açıktır. Öte yandan, uluslararası teknoloji ve bilgi yayımlarının gelişmekte olan ülkelere daha iyi değerlendirilebilmesi bakımından ülkelerin bilinen en ileri teknolojiyi kullanan ülkelere olan uzaklığı da belirleyicidir.

Bu çalışmada teknoloji difüzyonunu temsil etmek üzere kullanılan toplam faktör verimliliğini belirlediği varsayılan beşerî sermaye, ticaret ve yerel Ar-Ge çalışmalarının sonucu niteliğinde patent verilerine ek olarak, en ileri teknolojiye uzaklığa bağlı olarak hesaplanmış bir efektif doğrudan yabancı yatırımlar verisi ile genel makroekonomik görünüme ilişkin bilgi sağlayan bir makroekonomik performans endeksi kullanılmıştır. 14 ülkeye ilişkin olarak 1980-2017 arası 38 yıllık dönemi kapsayan dengeli panel veri seti hem ülkeler arasındaki ortak etkileri göz ardı ederek hem de bu etkileri analize dahil ederek (birinci ve ikinci kuşak tahmin yöntemleri ile) tahminlenmiştir.

Elde edilen sonuçlar ortak etkilerin göz ardı edildiği koşulda tüm açıklayıcı değişkenlerin anlamlı ve beklenen yönde değer vermesi şeklinde olmasına karşın ortak etkilerin dahil edilmesi ile birlikte anlamlılığını koruyan açıklayıcı değişkenler yalnızca beşerî sermaye ve makroekonomik performans endeksi olmuştur. Ancak ortak etkilerin analize dahil edilmesiyle beşerî sermayeye ilişkin tahminlenen katsayı negatife dönmüştür.

Makroekonomik performans endeksinin hem ortak etkileri dışlayan hem de ortak etkileri analize dahil eden modellemelerde anlamlılığını ve yönünü koruması, endeksin gelişmekte olan ülkeler açısından başarılı bir gösterge olarak kullanılabileceğini göstermiştir. Öte yandan, beşerî sermaye endeksinin ortak etkilerin analize dahil edilmesi sonrası negatife dönmesi, incelenen ülkelerin tamamını etkileyen ve büyük oranda uluslararası teknoloji yayımlarından kaynaklandığı öne sürülebilecek etkilerin ayrıştırılması sonucunda yerel beşerî sermaye endeksi bileşenlerinin (eğitim yılı sayısı ve eğitimin getirisi) toplam faktör verimliliği üzerinde olumsuz etki yarattığını ortaya koymuştur. Diğer bir ifadeyle, uluslararası teknoloji yayımları incelenen ülkeler açısından önemli ve iyi değerlendirilmesi gereken bir kaynak olarak görünmektedir.

1. INTRODUCTION

The diffusion of technology has been an important topic in macroeconomics and is seen as an important source of long-run growth, particularly in emerging markets. The main reason for this may be the inadequacy in the emerging markets regarding the production of goods and services with high added-value and performance losses due to the utilization of relatively obsolete production techniques. Assuming that the conditions would improve with the diffusion of higher levels of technology, the search for the determinants of mentioned diffusion seems more important than ever. According to Andrews et al. (2016) the insufficient diffusion of technologies is one of the main reasons behind the lean productivity increase seen in the last two decades.

Postulating the basic idea of higher levels of technology primarily diffuses from developed countries to the underdeveloped, main carriers of technology are thought to be foreign direct investment (FDI), trade and human capital. However local R&D efforts are also accepted as important sources of technology diffusion due to the assumption of those efforts would help assimilate new technologies and even create others. Additionally, overall macroeconomic conditions are also important for underdeveloped countries considering the fact that macroeconomic stability affects much needed capital flow towards those countries and it directly shapes expectations for investments.

This study aims to find out how and at what magnitude FDI, trade, macroeconomic performance, local R&D efforts and human capital correlate with total factor productivity in selected emerging countries. In order to do that, a new approach for inclusion of effective FDI and a new type of macroeconomic performance index are employed in the empirical framework.

2. LITERATURE

The literature on the technology diffusion has focused on both tangible carriers (such as produced goods, which constitute embodied technical progress) and intangible carriers (such as skills, know-how, learning-by-doing, which are disembodied technical progress). In this context it is of high importance to account for the internal sources of technology diffusion that increase the ability to absorb new techniques and the possibility to create them in the first place.

The absorptive capacity of destination countries in the context of technology diffusion is a key variable for the diffusion analysis (Driffield and Henry, 2007). A key factor for increasing the absorptive capacity is human capital (Nelson and Phelps, 1966; Cohen and Levinthal, 1989; Engelbrecht, 2002 and Kneller, 2005) but it may come with some problems due to country specific effects (Islam, 1995) or the problems in measurement quality (Griliches, 1998 and Krueger and Lindahl, 1999). Though, the inclusion of a well-specified absorption index or barrier effect is crucial (Parente and Prescott, 1994).

The foreign direct investment (FDI) has been a great source of international technology diffusion (Accolley, 2003) and it still plays a key role in technology diffusion through multinational firms (Geng and Saggi, 2019). As Johnson (2006) and Sarkar (2007) state, the expected effects of FDI are realized only if a country enjoys (i) a certain level of absorptive capacity, (ii) an adequately developed financial system and (iii) a threshold level of education. Thus, an FDI-based index similar to Baltabaev's (2014) for measuring the effective or absorbable level of FDI seems rational.

Trade but more specifically imports, regarding the underdeveloped countries, has also been seen as a key source of technology diffusion. Grossman and Helpman (1990), Keller (2000), Mayer (2001), Hoekman et al. (2005), Teixeira and Fortuna (2010) are among those who employ trade and/or imports as a determinant of technology diffusion. Exports may also be seen as a source of technology diffusion on the grounds of the idea that exporting firms learn new skills and abilities from their counterparts in other countries and then start a self-improvement process internally (Clerides et al. 1998; Bernard and Jensen, 1999 and Hallward-Dremier et al. 2005). Despite the fact that it is a fairly reasonable idea, the import dependence of intermediate goods in underdeveloped countries makes the

inclusion of export variable(s) as a determinant of technology diffusion may well end up with significant disturbance in an analysis since at what extent the export goods are produced in a country is not clearly distinguishable. An example of this was shown by Srholec (2007). Ferrier et al. (2016) showed that network effects generated by trade are crucial for technology diffusion and that countries with a stronger connection to the network tend to have higher technology intensity.

Local research and development (R&D) efforts are another important determinant for technology diffusion (Coe and Helpman, 1995 and Lichtenberg and van Pottelsberghe, 1996). R&D stock is also important for technology diffusion (Yildirim, 2013). Patents are realized results of R&D efforts and important sources for firms to increase their market value (Griliches, 1981; Hall et al. 2005) while being proxies for measuring knowledge flows (Almeida and Kogut, 1999; Alcacer and Gittelman, 2006) despite the downside in measuring the quality and/or the heterogeneity of patent registrations. It is possible to overcome the downside by introducing quality measures such as renewal fees (Pakes, 1986; Bessen, 2006) or a patent classification such as IPC of World Intellectual Property Organization, yet there are restrictions in terms of data, especially for underdeveloped countries and for longer time periods. Ertur and Musolesi (2016) found that while richer countries make a better use of local R&D; smaller countries benefit more from the spillovers stemming from trade. That is, smaller countries tend to make more use of embodied technologies. As it might be expected, they also found that the quantity of education is not anymore able to create significant effect on technology diffusion.

As for emerging markets, macroeconomic stability and long-run growth performance is an important issue. This is shown -maybe the best- by Bleaney (1996) among others. According to the World Bank (1993); the macroeconomic stability had been one of the “*two key elements in starting the virtuous circles of high rates of accumulation, efficient allocation and strong productivity growth that formed the basis for East Asia’s success*”.

Human capital is clearly an important issue regarding productivity (Benhabib and Spiegel, 2005). However, the exact effect of human capital is yet to be found due to inefficiency in current types of human capital indices. The expected effect of human capital is always positive and significant. But the literature seems to be far from consensus on the net effect and the magnitude. Kim and Park (2018) and Habib et al. (2019) found the effect of human capital on productivity consistently positive. Mannasoo et al. (2018) reported that countries that fall further behind the technology frontier tend to benefit less from human capital. Powerful measurement techniques for human capital seem to increase the magnitude of the effect. As Pietrzak and Balcerzak (2016) pointed out, quality of human capital is of a significant influence for developing countries and is more consistent in terms of measurement quality.

Various researchers chose total factor productivity (TFP) as a proxy for technology diffusion and long-run economic growth. Some of them investigated the determinants of TFP including Lee and Hong (2010); Shackelton (2013) and Kim and Park (2018). But in terms of relevancy to this study, current literature for the relation between TFP and trade openness (Yaoming (2010) and McNeil (2014)), FDI (Bijsterbosch and Kolasa (2010) and Amann and Virmani (2015)) and R&D (Tintin, (2012), Edquist and Henrekson (2017) and Lopez-Rodriguez and Martinez-Lopez (2017)) are worth noting.

3. VARIABLES AND METHODOLOGY

The empirical framework in this study aims to explain technology diffusion through proxies for absorptive capacity, macroeconomic stability, R&D efforts, trade and human capital. The analysis combines those series for 14 emerging markets, namely Argentina, Brazil, Chile, Greece, India, Indonesia, South Korea, Malaysia, Mexico, Portugal, Spain, Thailand, Turkey and South Africa for the time period of 1980-2017, creating a strongly balanced panel. There is a total of 14 observation

gaps in the data, due to a calculation of growth rate causing first observations of the same series to be lost in all the countries.

3.1. Dependent Variable

Total factor productivity (TFP) is a widely used proxy for technology diffusion and considering the possible labor-hoarding, it seems to be a more consistent and robust substitute than labour productivity for underdeveloped countries. The related series were obtained from Penn World Table 9.1 (PWT) (see Feenstra et al. 2015) as welfare-relevant levels at current purchasing power parities (USA=1).

3.2. Independent Variables

The absorptive capacity is an important determinant for underdeveloped countries, so is FDI. It seems rational to expect the utilizable positive effects of FDI to strictly depend on a country's potential to adopt new technologies. The measurement for this potential can be done by specifying the distance of a country from the technological frontier. PWT has calculated values for individual TFP levels of countries, holding the USA's level at constant 1. By subtracting each country's level of TFP from 1, the absolute distance to the technological frontier was calculated. Here, a counterargument for using absolute distance may well be the utilization of relative distance by dividing 1 by a country's TFP level but the problem here would be the high correlation between the absorptive capacity and the dependent variable. Thus, it seemed reasonable to employ absolute distances rather than relative ones, especially considering that TFP values were already indices after all. Following that decision, the logarithmic values of absolute distances were multiplied by total FDI/GDP ratios of each country. This approach made it possible to include the distance to technological frontier in the analysis while expanding the effective impact of FDI. At the end, the formula for effective FDI became $\left[\log(1 - TFP_{it}) \cdot \frac{FDI_{it}}{GDP_{it}} \right]$. TFP values were obtained from PWT and FDI data were gathered from World Bank databank (World Bank, 2020) as the total percentage value of net inflows (as a proxy of foreign investment) and net outflows (as a proxy of technology sourcing).

The study also utilizes a new perspective for macroeconomic outlook, similar to the one that Ekren et al. (2017) suggested. Macroeconomic stability is an important issue stated in the related literature and there are indices combining macroeconomic variables to provide a snapshot of macroeconomic situation in a country. Presumably, the best known of them is Barro Misery Index (BMI). However, such indices for aggregated macroeconomic variables have been argued to be defective due to repeated inclusion of inflation. Additionally, such indices rely on data that make it harder or even prevent calculation of the indices for earlier times. In this study, a similar type of index was utilized through a slightly different perspective. PWT includes both employment and population levels, which of course are important for long-run productivity and economic growth. $\left(\frac{Employment}{Population} \right)$ gives an employment ratio in an economy, which of course is different from the concept *employment ratio* as economists use it, yet it provides information on *dependent population* as it is especially an important issue for underdeveloped countries. Basically, the lack of a standardized unemployment rates for the 14 countries concerning the time period prevents the utilization of actual employment rate but it creates the opportunity to implicitly include the effect of population growth and dependent population ratio within one variable. In that sense, using the growth form of calculated employment ratio, GDP growth rate (also from PWT) and inflation rate (as GDP deflator), (World Bank, 2020) the following *macroeconomic performance index* was calculated:

$$MPI = Employment\ Ratio\ Growth\ Rate + GDP\ Growth\ Rate - Inflation\ Rate$$

In contrast to BMI or other types of misery indices, the suggested index measures stability or prosperity rather than measuring misery while tackling the problem of repeated count for inflation and excluding interest rates as there are no proven significant effects of them on technology diffusion in the long-run. Hence, the direction of a coefficient for MPI is expected to be positive.

In terms of R&D efforts, patents count data were employed as a sum of both sources, residents and non-residents. Patents data are useful due to the fact that patentable techniques feature at least a base level of qualification due to prerequisites for patent applications. Bearing in mind that not all the efforts for R&D are effective, it becomes clearer that patents are realized R&D efforts and inclusion of them in an analysis may increase the potential to derive information from data. The inclusion of patents as realized R&D efforts creates the opportunity of dealing with systematically compiled and standardized -solid- data, however this comes with two costs. The first one is that the largest part of the effect created by a whole patent group actually stems from just a small party of those patents and secondly, not all the knowledge stock is systematically compiled (Acs and Audretsch, 1989; Keller, 2010).

Maybe the most important variable for explaining technology diffusion in short-run is trade and more specifically, imports. The countries that are in the need of new technologies are assumed to be underdeveloped countries and the most rapid way of the diffusion is via materialized goods that carry the embodied technical change. However, services are at least as important considering the fact that not all the technical change are embodied. On the other hand, the proportion of imports in a country's GDP is also important as it provides insight on the country's level of openness. As a result, total imports as a percentage of GDP data (World Bank, 2020) were employed in the analysis.

Lastly, human capital is of high importance for both absorption and creation of new technologies. To be able to obtain reliable results and do comparisons between countries and/or different time periods, utilization of a standardized type of human capital data is crucial. A more efficient way of measuring human capital for underdeveloped countries would arguably include proxies regarding know-how and experience, yet these are not applicable options considering the time period. Thus, the data for human capital were obtained from PWT, which calculates the index on the grounds of years of schooling and returns to education. However, it should be expounded that a customized version of human capital measurement regarding underdeveloped countries would yield in significantly higher estimated coefficients.

3.3. Model Specification

Descriptive statistics showed that the original series had enough standard deviation to derive information. Those are given in Table 1.

Table 1: Descriptive Statistics

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min.	Max.
TFP	532	.649029	.2045823	.2606513	1.212558
Effective FDI	532	4.263542	4.543766	-8.726349	26.02516
MPI*	518	-43.67953	255.4553	-3053.834	14.97354
Patents	532	12490.13	31446.59	0	213694
Imports	532	29.11452	17.45623	4.631322	100.5971
Human Capital	532	2.355738	.4647264	1.284942	3.694501

* 14 observation gaps due to growth rate calculation

The series were checked for multicollinearity and the base model to be estimated was designed as the following:

$$\ln TFP = c + \beta_1 \text{EffectiveFDI} + \beta_2 \text{MPI} + \beta_3 \ln \text{Patents} + \beta_4 \text{Imports} + \beta_5 \text{HC} + \varepsilon_t$$

The indices for effective FDI and MPI were not included as logarithm due to negative values. Similarly, imports and human capital were also not included as logarithms due to the former being percentages and the latter being an index itself. After model specification, the cross-sectional dependency was investigated and the test results according to Pesaran (2004) revealed that there are cross-sectional dependencies in the panel. Thus, the second-generation unit root test of Pesaran (2007) 's CADF was employed in the analysis. Test results for unit roots uncovered that the dependent variable is difference stationary whereas independent variables are a combination of I(0) and I(1). The results for CD test and unit root tests are given in Table 2.

Table 2: Test Results for Cross-Sectional Dependency and Unit Roots

Variable	Cross-Sectional Dependency		Unit Root Test Results (Pesaran's CADF)				
	CD-Test	Prob.		t-bar	Z(t-bar)	Prob.	Decision
TFP	3.10	.002	Level	-1.593	.706	.760	I(1)
			1 st Diff.	-3.644	-7.461	.000	
Effective FDI	16.71	.000	Level	-2.923	-4.590	.000	I(0)
MPI	10.39	.000	Level	-2.872	-4.386	.000	I(0)
Patents	12.17	.000	Level	-2.022	-1.002	.158	I(1)
			1 st Diff.	-4.070	-9.156	.000	
Imports	34.11	.000	Level	-2.294	-2.086	.019	I(0)
Human Capital	56.77	.000	Level	-2.464	-2.762	.003	I(0)

The condition of cross-sectional dependency point pointed out the fact that within the concept of this study, shocks occurred in one of the countries in hand have eventually spread to the others due to either a high rate of integration or globalization. Also, it required the utilization of a second-generation test for cointegration, namely the bootstrap cointegration test suggested by Westerlund and Edgerton (2007), which is shown to provide much more consistent results under cross-sectional dependency. The test results are in Table 3.

Table 3: Bootstrap Test for Cointegration

Test	Value	p-Value	Robust p-Value*
G _T	-2.373	.261	.010
G _a	-4.805	1.000	.620
p _T	-7.219	.442	.040
p _a	-4.333	.959	.160

*Consistent p-values in the presence of common factors in the time series.
100 repeats of bootstrap.

The bootstrap test for cointegration rejected the null hypothesis of no cointegration using the specified appropriate lag length of 1, except for G_a and p_a. At that point, the combination of I(0) and I(1) variables had an implicit deduction towards the utilization of panel ARDL methods, nevertheless for the sake of robustness, also the first generation cointegration tests of Kao (1999), Pedroni (1997) and Westerlund (2007) were performed. All of the tests showed that there is cointegration in the panel. The results with regard to those tests are given in Table 4.

Table 4: Results for First Generation Cointegration Tests

	Test Type	Statistic	Prob.
Kao	Modified DF t	-3.0360	.0012
	DF t	-2.4887	.0064
	ADF t	-1.5742	.0577
	Unadjusted Modified DF t	-2.2763	.0114
	Unadjusted DF t	-2.1872	.0144
Pedroni	Modified PP t	3.7513	.0001
	PP t	1.3366	.0907
	ADF t	2.0884	.0184
Westerlund	Variance Ratio	3.1137	.0009

The partial contradiction between the first- and second-generation tests for cointegration raised the question of which method to use for estimation. The right decision under the no-cointegration hypothesis is the utilization of panel ARDL due to the fact that the method is superior for the models in which the regressors are a combination of I(0) and I(1) (Pesaran and Shin, 1998; also see Asteriou et al., 2020). However, in their seminal paper Westerlund and Edgerton (2007) state that most of the distortions observed in the table for rejection rates in Monte Carlo simulations regarding the bootstrap test methodology stems from serial correlation. Considering the fact that cointegration is required for the consistency of the results of DCCE estimation (Kapetanios et al. 2011; Banerjee and Carrion-I-Silvestre, 2017), the data in hand was tested for serial correlation using the techniques suggested by Born and Breitung (2016) and the results proved a strong level of serial correlation. These are represented in Table 5.

Table 5: Test Results for Serial Correlation

Variable	Q(p) Statistic	p-Value
TFP	79.30	.000
Effective FDI	9.42	.009
MPI	2.35	.308
Imports	12.16	.002
Human Capital	57.37	.000
Patents	34.33	.000

The presence of serial correlation in 5 out of 6 variables at 99% level was interpreted as a strong possibility for a *concealed* cointegration due to unmodeled serial correlation patterns (see Herwartz and Lange, 2020), which is consistent with the literature and is expected considering the variables and the length of data in hand.

Concordantly, it was decided that two types of estimation approaches for the data would be appropriate not only for taking the advantage of model comparison but also for the comparison of estimated coefficients in terms of magnitude and direction.

For a shallower panel estimation that ignores the common effects, first the tests for slope homogeneity suggested by Pesaran and Yamagata (2008) and Blomquist and Westerlund (2013) were carried out to determine which type of panel ARDL method to be utilized. The results for both lags included and lags excluded versions exposed that the slope coefficients in the panel are not significantly different from each other, making it a homogenous panel. This is shown in the Table 6.

Table 6: Test Results for Slope Homogeneity

Test		Delta	Prob.
Lags Included	Pesaran&Yamagata	17.679	.000
		19.633 (adj.)	.000
	Blomquist&Westerlund HAC	31.745	.000
		35.255 (adj.)	.000
Lags Excluded	Pesaran&Yamagata	3.746	.000
		4.724 (adj.)	.000
	Blomquist&Westerlund HAC	-4.475	.000
		-5.644 (adj.)	.000

Pesaran and Smith (1995) suggest that as samples get smaller, the probability of heterogeneity in the panel causing a potentially serious bias increase. The considered panel in this study is not actually a short panel but also it is not significantly long. Dynamic fixed effects (DFE) or mean group (MG) type of ARDL estimations require strong homogeneity and only allow for intercepts to vary across groups. Conversely, pooled mean group (PMG) estimation requires the homogeneity condition only for the long-run and allows short-run coefficients, the adjustment rate and error variances to differ among countries. Concordantly, the final form of the model was specified in line with a PMG (ARDL 2, 1, 1, 1, 1) estimation Pesaran et al. (1999) and took the following form:

$$\log TFP_{it} = \mu_{it} + \delta_{10i} EffectiveFDI_{it} + \delta_{11i} EffectiveFDI_{it-1} + \delta_{20i} MPI_{it} + \delta_{21i} MPI_{it-1} + \delta_{30i} \log Patents_{it} + \delta_{31i} \log Patents_{it-1} + \delta_{40i} Imports_{it} + \delta_{41i} Imports_{it-1} + \delta_{50i} HC_{it} + \delta_{51i} HC_{it-1} + \beta_{1i}t + \lambda_i \log TFP_{it-2} + \varepsilon_{it}$$

The corresponding error correction model was specified as the following;

$$\Delta \log TFP_{it} = \phi_i [\log TFP_{it} - \theta_{0i} - \theta_{1i} EffectiveFDI_{it} - \theta_{2i} MPI_{it} - \theta_{3i} \log Patents_{it} - \theta_{4i} \log Imports_{it} - \theta_{5i} HC_{it} - a_{1i}t] + \delta_{11i} \Delta EffectiveFDI_{it} + \delta_{21i} \Delta MPI_{it} + \delta_{31i} \Delta \log Patents_{it} + \delta_{41i} \Delta Imports_{it} + \delta_{51i} \Delta HC_{it} + \varepsilon_{it}$$

The estimation was done using eViews 10+ software and related lag selection was based upon Schwarz information criterion (SIC) and Hannan-Quinn information criterion (HQIC) due to their advantage in rather larger samples (Ayalew et al., 2012) and their consistency regarding the selection of the true lag lengths when working with unit root models (Tao and Yu, 2017). Both SIC and HQIC lag selection criteria gave the same results for all the variables. Yet, a robustness check was carried out using Akaike information criterion (AIC) with larger lags for all the variables but log likelihood values did not improve.

To distinguish and remove the bias of common effects, a more consistent kind of estimation technique, namely dynamic common correlated effects (DCCE) estimator was utilized. A common correlated effects estimator adds cross sectional averages as covariates to the mean group estimation, thus accounting for common factors among units (Pesaran, 2006; Chudik and Pesaran, 2013).

4. ESTIMATION RESULTS

The estimation for PMG model was carried out under the assumption of normally distributed residuals and post-estimation diagnostics showed that the assumption was fulfilled. The estimation results for long-run and short-run panel coefficients are given in Table 7.

Table 7: PMG Panel Estimation Results

Long-run Equation^a			
Variable	Coefficient	t-Statistic	Prob.
Effective FDI	.007120 (.003586)	1.985359	.0478
MPI	.000146 (5.96E-05)	2.453589	.0146
Patents	-.150767 (.041700)	-3.615514	.0003
Imports	-.199614 (.072406)	-2.756862	.0061
Human Capital	.660275 (.121724)	5.424376	.0000
Short-run Equation^a			
ECT	-.119074 (.029813)	-3.994082	.0001
TFP(-1)	.299925 (.064660)	4.638520	.0000
MPI	.001876 (.000449)	4.180427	.0000
Imports	.107004 (.045185)	2.368144	.0184

^a Values with probability levels higher than .10 and constant are not included in the table. The estimation is based on normal distribution of residuals.

The conducted estimation of specified panel data revealed that for the panel as a whole, effective FDI to be insignificant in short-run but significant and positive in the long-run. More specifically, a unit increase in calculated effective FDI index caused .007% increase in TFP. To exploit the comparison opportunity, the same model was estimated with the sum of inflow (as direct diffusion) and outflow (as technology sourcing) of FDI ratios instead of calculated effective FDI and approximately 50% increase in the coefficient for FDI (.007120 to .010654) was captured along with basically no change in other coefficients. This proved that when considered the distance to technological frontier significantly decreases the magnitude of the effect of FDI in the long-run, contrary to “*the advantage of backwardness hypothesis*”. MPI was found to be significant both in short-run and in the long-run, however despite being positive in both, the coefficient was much smaller in the long-run. A unit increase in MPI index was translated into increases in TFP at .001% in the short-run and .0001% in the long-run. A percentage increase in total patents caused a .15% decrease in TFP in the long-run while being insignificant in the short-run. This backed the idea of patents preventing productivity increases due to the impediment to utilize productive techniques at a large scale when innovation is sequential (Bessen and Maskin, 2009) or to retardation effect for commercialization (Sichelman, 2010). Another explanation for this issue may be market uncertainty: Bloom and Reenen (2001) showed that until the condition of higher market uncertainty, the impact of new patents on productivity decreases dramatically. In addition, assuming that a costly investment is a prerequisite in order for new patents to create a full-scale productivity effect, one can easily argue that any obstacle that becloud finance and investment would indirectly cause a decrease in positive effects of patent applications. The estimated coefficients for imports were significant both in the short-run and in the long-run. As expected, the effect in the short-run was positive due to the fact that imports provide direct introduction of embodied technologies into economies. A percentage increase in imports as percentage of GDP caused .10 percent increase in TFP in the short-run. However, the effect was reversed in the long-run, making it a further .19 percent decrease in TFP for a percentage increase in imports. Arguably, this happened due to increasing long-run import dependence for intermediate goods. Human capital was found to be insignificant in the short-run but significant and positive in the long-run. It showed that a unit increase in human capital index would cause .66 percent increase in TFP. Lastly, the error correction rate was estimated to be 11%.

The estimation results for the specified model confirmed the cointegration while revealing only a slight heterogeneity in terms of short-run coefficients across groups which isolates 1 of 14 countries. This, once again, validated the utilization of PMG estimation, in addition to the Hausman (1978) test results, which are given in Table 8.

Table 8: Hausman Test Results

Hausman Test		
Test	Chi-Squared	Prob.
Cross-section Random	5.899076	0.3162

The test results proved the null hypothesis to be true, which is MG and PMG test results are not significantly different.

The PMG estimation allowing short-run coefficients for individual countries to differ is a valuable advantage. Those results are given in Table 9. Note that the results for India are not provided due to uninterpretable EC term.

Table 9: Cross-Section Short-Run Statistics

Argentina ^a				Brazil ^a			
Variable	Coefficient	t-Statistic	Prob.	Variable	Coefficient	t-Statistic	Prob.
ECT	-0.316186 (.009921)	-31.86994	.0001	ECT	-0.060884 (.002404)	-25.33055	.0001
Effective FDI	-0.003048 (1.53E-05)	-198.7373	.0000	TFP (-1)	.489979 (.025906)	18.91359	.0003
MPI	1.01E-05 (4.48E-10)	22594.04	.0000	Effective FDI	.004802 (2.46E-05)	195.5570	.0000
Patents	.182092 (.008611)	21.14745	.0002	MPI	3.60E-05 (1.73E-10)	207748.8	.0000
Imports	.026614 (.003826)	6.955519	.0061	Patents	-.104734 (.006861)	-15.26594	.0006
Chile ^a				Greece ^a			
ECT	-.217435 (.001421)	-153.0277	.0000	ECT	-.010438 (.000916)	-11.39521	.0015
TFP (-1)	.378191 (.006758)	55.96281	.0000	TFP (-1)	.394342 (.023859)	16.52838	.0005
Effective FDI	-.001870 (1.28E-06)	-1462.163	.0000	Effective FDI	-.001794 (4.71E-05)	-38.12278	.0000
MPI	.002078 (2.97E-07)	6987.587	.0000	MPI	6.91E-05 (2.18E-06)	31.72261	.0001
Patents	.035862 (.000476)	75.28716	.0000	Patents	-.027830 (.001022)	-27.23472	.0001
				Imports	.058515 (.008824)	6.631611	.0070

Table 9 (Cont.): Cross-Section Short-Run Statistics

India^b				Indonesia^a			
ECT	.011116 (.000454)	24.50828	.0001	ECT	-.051968 (.001694)	-30.67162	.0001
				TFP (-1)	.475406 (.020397)	23.30816	.0002
				Effective FDI	-.000273 (9.12E-06)	-29.94199	.0001
				MPI	.001887 (4.32E-07)	4372.348	.0000
				Patents	.009166 (.000804)	11.40046	.0014
				Imports	.111163 (.005845)	19.01759	.0003
South Korea^a				Malaysia^a			
ECT	-.122139 (.004367)	-27.96677	.0001	ECT	-.301670 (.007461)	-40.43219	.0000
TFP (-1)	.240868 (.024398)	9.872293	.0022	TFP (-1)	.470035 (.013443)	34.96604	.0001
Effective FDI	-.013005 (4.68E-05)	-277.6512	.0000	Effective FDI	.002112 (5.05E-06)	418.0370	.0000
MPI	.004062 (5.72E-07)	7099.233	.0000	MPI	.004359 (1.81E-06)	2406.873	.0000
Patents	.019620 (.001431)	13.70911	.0008	Patents	.065473 (.000329)	198.8972	.0000
Imports	.102354 (.003681)	27.80334	.0001	Imports	.636652 (.023583)	26.99599	.0001
Mexico^a				Portugal^a			
ECT	-.204422 (.001724)	-118.5609	.0000	ECT	-.028289 (.000550)	-51.46447	.0000
TFP (-1)	.233677 (.007417)	31.50603	.0001	TFP (-1)	.418270 (.018510)	22.59692	.0002
Effective FDI	-.003126 (1.21E-05)	-258.2660	.0000	Effective FDI	-.001847 (1.53E-06)	-1209.420	.0000
MPI	.000654 (3.56E-08)	18364.89	.0000	MPI	.002969 (2.59E-06)	1145.501	.0000
Patents	.106416 (.000778)	136.8518	.0000	Patents	.007567 (.000353)	21.42598	.0002
Imports	-.102727 (.001812)	-56.70074	.0000				
Spain^a				Thailand^a			
ECT	-.004036 (.000298)	-13.53172	.0009	ECT	-.160178 (.003168)	-50.55341	.0000
TFP (-1)	.482474 (.021803)	22.12890	.0002	TFP (-1)	.435560 (.018188)	23.94762	.0002
Effective FDI	-.001083 (2.18E-06)	-496.1632	.0000	Effective FDI	-.002057 (9.65E-06)	-213.3075	.0000
MPI	.001402 (1.92E-06)	730.4805	.0000	MPI	.003661 (2.09E-06)	1749.030	.0000
Patents	-.012833 (.000765)	-16.76797	.0005	Patents	.008862 (.001197)	7.405425	.0051
Imports	.052456 (.004430)	11.83981	.0013	Imports	.158872 (.006430)	24.70780	.0001

Table 9 (Cont.): Cross-Section Short-Run Statistics

Turkey ^a				South Africa ^a			
ECT	-.177973 (.005392)	-33.00569	.0001	ECT	-.022528 (0.000861)	-26.15903	.0001
TFP (-1)	-.411683 (.021290)	-19.33729	.0003	TFP (-1)	.276015 (0.022789)	12.11200	.0012
Effective FDI	-.032387 (.000135)	-239.8632	.0000	Effective FDI	.004626 (7.68E-06)	602.1342	.0000
MPI	-.000440 (1.45E-07)	-3037.350	.0000	MPI	.001636 (1.05E-06)	1564.378	.0000
Patents	.021816 (0.001068)	-20.41969	.0003	Patents	.039102 (.000600)	65.17129	.0000
Imports	.188861 (0.004252)	44.42192	.0000	Imports	.057574 (.003348)	17.19869	.0004
Human Capital	-1.989396 (.505055)	-3.938968	.0292				

a Values with probability levels higher than .10 and constants are not included in the table.

b Results regarding India are hidden due to uninterpretable ECT value.
Standard errors are given in round brackets under coefficient values.

For about two third of the countries, the effective FDI was found to be significant and negative. This may be due to institutional and/or financial structure (Hermes and Lensink, 2003; Durham, 2004 and Chee and Nair, 2010) or other factors such as investment, political stability etc. (Jayasuriya, 2011). The long-run change in the direction of the effect is thought to be stemming from the economy-wide spillovers as shown in Rodriguez-Clare and Alfaro (2004) and Iacovone et al. (2009). In all the countries except for Turkey, MPI was found to be significant and positive. The result regarding Turkey is thought to be originating from her *relative stagnation since 1950s* as Adamopoulos and Akyol (2006) puts it. Argentina, Brazil and Greece were the countries that have significantly greater coefficients for MPI, supporting the idea that macroeconomic stability has been especially important for those countries in short-run. For a large part of the countries in hand, patents were significant and positively correlated to TFP. Similarly, imports were found to be significant and positive with only three exceptions of Mexico being significant and negative while being insignificant in Brazil and Portugal.

Despite the reasonable results gathered from the PMG estimation, the probably strong effect of cross-sectional dependence poses the need for an improved method for estimation, which can decouple the common factors affecting the time series in the panel. The suggested MPI, regarding the estimation results for DCCE model, resembled consistent results contrary to other variables. By taking the cross-sectional dependencies into account under the assumption of cointegration, it was found that a unit increase in MPI index results in a .003% increase in TFP. However, the estimation results from the DCCE model rendered the coefficients for effective FDI, imports and patents insignificant.

Table 10: DCCE Estimation Results

Variables*	Coefficient	z-Value	P > z
TFP (-1)	-.3629074 (.0776969)	-4.67	.000
MPI	.0029214 (.0006137)	4.76	.000
Human Capital	-.3389439 (.1197611)	-2.83	.005
	Test Statistic	p-Value	
CD Test	2.21	.0269	

*Values with probability levels higher than .10 and constants are not included in the table.
Standard errors are given in round brackets under coefficient values.

In addition, with the introduction of DCCE model, the direction of the coefficient of human capital reversed. The results point out that a unit increase in human capital index produces a .34% decrease in TFP. The contradiction between the two methods of estimation regarding human capital is thought to be stemming from the inclusion (or exclusion) of international technology spillovers. Additionally, when the effect of a more quantity based human capital index as in this study considered, a negative effect of human capital may be interpreted as loss of productivity due to inefficient education, which is predominant in most developing countries.

5. CONCLUSION

The estimation results proved that with the utilization of PMG estimation, the effective or absorbable FDI, macroeconomic performance and human capital are positively correlated with TFP in the long-run. Those results are in line with a large part of existing literature and theoretical framework. But for the 14 countries in hand, the panel coefficients for patents and imports are found to be negative in the long-run. This is thought to be due to limitation effects of patents and import-dependent production in those countries respectively. However, when a more consistent estimation technique for cross-sectional dependency -DCCE- was chosen under the assumption of the valid cointegration in the panel, only the MPI was able to keep both its significance and direction while the coefficient for the human capital turned negative and others lost their significance. This showed that even with two different estimation approaches, overall macroeconomic performance is particularly important for developing countries probably due to the fact that the overall macroeconomic indicators are stronger in terms of determining the decisions regarding financial and capital investment. Also, the opposite directions for the estimated human capital coefficients should be seen as a sign of international spillovers being more effective than local sources of human capital accumulation. Since the calculation method for the human capital index in this study is based on years of schooling and returns to education (see, Feenstra et al., 2015), the exclusion of common factors among the countries in this study is implicitly equal to removing the effects of international spillovers that indirectly boost the returns to education. In other words, it seems reasonable that the positive effects of spillovers from the countries that are closer to the current technological frontier to the countries investigated in this study are of greater effects in terms of productivity, compared to local education outcome. This, from a policymaker's perspective, means that in addition to the overall macroeconomic wellbeing, the level of openness is of high importance for a developing country to sustain technology diffusion and to foster long-term economic growth through productivity increases.

REFERENCES

- Accolley, D. (2003). The Determinants and Impacts of Foreign Direct Investment, *MPRA Papers*.
- Acs, Z. J. & Audretsch, D. B. (1989). Patents as a Measure of Innovative Activity. *Kyklos International Review for Social Sciences*, 42(2).
- Adamopoulos, T. & A. Akyol (2006). Relative Stagnation Alla Turca. York University, Department of Economics, Toronto.
- Alcacer, J. & Gittelman, M. (2006). Patent Citations as a Measure of Knowledge Flows: The Influence of Examiner Citations. *Review of Economics and Statistics*, 8(8), 774-779.
- Almeida, P. & Kogut, B. (1999). Localization of Knowledge and the Mobility of Engineers in Regional Networks. *Management Science*, 45(7).
- Amann, E. & Virmani, S. (2015). Foreign Direct Investment and Reverse Technology Spillovers: The Effect on Total Factor Productivity. *OECD Journal: Economic Studies*, 2014: 129-153.
- Andrews, D., Nicoletti, G. & Timiliotis, C. (2016). Digital Technology Diffusion: A Matter of Capabilities, Incentives or Both? *OECD Economics Department, WP No: 1476*.

- Asteriou, D., Pilbeam, K. & Pratiwi, C. E. (2020). Public Debt and Economic Growth: Panel Data Evidence for Asian Countries. *Journal of Economics and Finance* 2020, <https://doi.org/10.1007/s12197-020-09515-7>.
- Ayalew, S., Babu, M. C. & Rao, L. K. M. (2012). Comparison of New Approach Criteria for Estimating the Order of Autoregressive Process. *IOSR Journal of Mathematics*, 1(3).
- Baltabaev, B. (2014). Foreign Direct Investment and Total Factor Productivity Growth: New Macro-Evidence. *The World Economy*, 37(2).
- Banerjee, A. & Carrion-I-Silvestre, J. L. (2017). Testing for Panel Cointegration Using Common Correlated Effects Estimator. *Journal of Time Series Analysis*, 38.
- Benhabib, J. & Spiegel, M. M. (2005). Human Capital and Technology Diffusion. *Handbook of Economic Growth*, 1(A).
- Bernard, A. B. & Jensen, J. B. (1999). Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect or Both? *Journal of International Economics*, 47(1999), 1–25.
- Bessen, J. (2006). The Value of U.S. Patents by Owner and Patent Characteristics. *Working Paper Series on Law and Economics, No: 06(46)*, Boston University School of Law.
- Bessen, J. & Maskin, E. (2009). Sequential Innovation, Patents, and Imitation. *The RAND Journal of Economics*, 40(4).
- Bijsterbosch, M. & Kolasa, M. (2010). FDI and Productivity Convergence in Central and Eastern Europe an Industry-Level Investigation. *Review of World Economics*, 145, 689-712.
- Bleaney, M. F. (1996). Macroeconomic Stability, Investment and Growth in Developing Countries. *Journal of Development Economics*, 48, Elsevier.
- Blomquist, J. & Westerlund, J. (2013). Testing Slope Homogeneity in Large Panels with Serial Correlation. *Economics Letters*, 121(3).
- Bloom, N. & Van Reenen, J. (2001). Real Options, Patents, Productivity and Market Value: Evidence from a Panel of British Firms. *Institute for Fiscal Studies WP, No: W00/21*.
- Born, B. & Breitung, J. (2016). Testing for Serial Correlation in Fixed Effects Panel Data Models. *Econometric Reviews*, 35(7).
- Chee, Y. L. & Nair, M. (2010). Is FDI Spillover Conditioned on Financial Development and Trade Liberalization: Evidence from UMCs. *Journal of Business and Management Sciences*, 2(2), 26-34.
- Chudik, A. & Pesaran, M. H. (2013). Common Correlated Effects Estimation of Heterogenous Dynamic Panel Data Models with Weakly Exogenous Regressors. *CESifo Working Papers, No:4232*.
- Clerides S., Lach, S. & Tybout, James R. (1998). Is Learning by Exporting Important? Micro-Dynamic Evidence from Colombia, Mexico, And Morocco. *The Quarterly Journal of Economics*, 113(3), 903-947
- Coe, D., & E. Helpman, (1995). International R&D Spillovers. *European Economic Review*, 39, 859–887.
- Cohen, W. M. & Levinthal, D. A. (1989). Innovation and Learning: The Two Faces of R&D. *The Economic Journal*, 99(397), 569-596.
- Durham, J. B. (2004). Absorptive Capacity and The Effects of Foreign Direct Investment And Equity Foreign Portfolio Investment on Economic Growth. *European Economic Review*, 48(2), 285-306.
- Driffield, N. & Henry, M. (2007). Trade, FDI and Technology Diffusion in Developing Countries: The Role of Human Capital and Institutions.
- Edquist, H. & Henrekson, M. (2017). Do R&D and ICT Affect Total Factor Productivity Growth Differently? *Telecommunications Policy*, 41(2).
- Ekren, N., Aykaç Alp, E. & Yağmur, M. H. (2017). Macroeconomic Performance Index: A New Approach to Calculation of Economic Wellbeing. *Applied Economics*, 49(53).
- Engelbrecht, H. (2002). Human Capital and Economic Growth: Cross-Section Evidence for OECD Countries. *The Economic Record*, 79 Special Issue, 40–51.

- Ertur, C. & Musolesi, A. (2016). Weak and Strong Cross-Sectional Dependence: A Panel Data Analysis of International Technology Diffusion. *Journal of Applied Econometrics*, 32(3).
- Feenstra, R. C., Inklaar, R. & Timmer, M. P. (2015). The Next Generation of the Penn World Table. *American Economic Review*, 105(10), 3150-3182, available for download at www.ggdc.net/pwt
- Ferrier, G. D., Reyes, J. & Zhu, Z. (2016). Technology Diffusion on The International Trade Network, *Journal of Public Economic Theory*, 18(2).
- Geng, D. & Saggi, K. (2019). Foreign Direct Investment and International Technology Diffusion. *Oxford Research Encyclopedia, Economics and Finance*, DOI: 10.1093/acrefore/9780190625979.013.241.
- Griliches, Z. (1981). Market Value, R&D, and Patents. *Economics Letters*, 7(2).
- Griliches, Z. (1998). R&D and Productivity: The Unfinished Business, R&D and Productivity: The Econometric Evidence. University of Chicago Press.
- Grossman, G. M. & Helpman E. (1990). Trade, Knowledge Spillovers and Growth. *NBER Working Paper No. 3485*.
- Habib, M., Abbas, J. & Noman, R. (2019). Are Human Capital, Intellectual Property Rights, and Research and Development Expenditures Really Important for Total Factor Productivity? An Empirical Analysis. *IJSE*, 46(6).
- Hall, B., Jaffe, A. & Trajtenberg M. (2005). Market Value and Patent Citations. *RAND Journal of Economics*, 3(6), 16-38.
- Hallward-Dremier, M., Iarossi, G. & Sokoloff, Kenneth L. (2005). Exports and Manufacturing Productivity in East Asia: A Comparative Analysis with Firm-Level Data.
- Hausman, J. A. (1978). Specification Tests in Econometrics, *Econometrica*, 46(6), 1251–1271.
- Hermes, N. & Lensink, R. (2003). Foreign Direct Investment, Financial Development and Economic Growth, *Journal of Development Studies*, 40(1), 142-163.
- Herwartz, H. & Lange, A. (2020). Bootstrapping in Macroeconometrics, Oxford Research Encyclopedia of Economics and Finance, Oxford University.
- Hoekman, Bernard M., Maskus, Keith E. & Saggi, K. (2005). Transfer of Technology to Developing Countries: Unilateral and Multilateral Policy Options, *World Development*, 33(10), 1587–1602
- Iacovone, L., Javorcik, B., Keller, W. & Tybout, J. (2009). Walmart in Mexico: The Impact of FDI on Innovation and Industry Productivity.
- Islam, N. (1995). Growth Empirics: A Panel Data Approach. *The Quarterly Journal of Economics*, 110(4), 1127-1170.
- Jayasuriya, D. (2011). Improvements in The World Bank's Ease of Doing Business Rankings: Do They Translate into Greater Foreign Direct Investment Inflows? *Development Policy Centre Discussion Paper No:8*.
- Johnson, A. (2006). The Effects of FDI Inflows on Host Country Economic Growth. *CESIS Working Paper Series, Paper No.58*, Royal Institute of Technology, Sweden.
- Kao, C. (1999). Spurious Regression and Residual-based Tests for Cointegration in Panel Data. *Journal of Econometrics*, 90, 1-44.
- Kapetanios, G., Pesaran, M. H. & Yamagata, T. (2011). Panels with Nonstationary Multifactor Error Structures. *Journal of Econometrics*, 160, 326–348.
- Keller, W. (2000). Geographic Localization of International Technology Diffusion. *NBER Working Papers No: 7509*.
- Keller, W. (2010). International Trade, Foreign Direct Investment and Technology Spillovers. *Handbook of Economics Volume II*, 794-825.
- Kneller, R. (2005). Frontier Technology, Absorptive Capacity and Distance. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 67(1), 1-23.
- Kim, J. & Park, J. (2018). The Role of Total Factor Productivity Growth in Middle-Income Countries. *Emerging Markets Finance and Trade*, 54(6).
- Krueger, A. B. & Lindahl, M. (1999). Education for Growth in Sweden and the World. *NBER Working Paper No. 7190*.

- Lee, J. H. & Hong, K. S. (2010). Economic Growth in Asia: Determinants and Prospects. *ADB Economics Working Paper Series No. 220*. Manila: Asian Development Bank (ADB).
- Lichtenberg, F. & Pottelsberghe, B. P. (1996). International R&D Spillovers: A Re-examination. *NBER Working Papers*, 5668.
- Lopez-Rodriguez, J. & Martinez-Lopez, D. (2017). Looking Beyond the R&D Effects on Innovation: The Contribution of Non-R&D Activities to Total Factor Productivity Growth in the EU. *Structural Change and Economic Dynamics*, 40.
- Mannasoo, K., Hein, H. & Ruubel, R. (2018). The Contributions of Human Capital, R&D Spending and Convergence to Total Factor Productivity Growth, *Regional Studies*, 52(12).
- Mayer, J. (2001). Technology Diffusion, Human Capital and Economic Growth in Developing Countries. *UNCTAD Discussion Papers from United Nations Conference on Trade and Development*, No:154.
- McNeil, L. (2014). The Impact of Export Demand on Domestic Productivity Improvement. *Global Business and Economics Research Journal*, 3, 1-14.
- Nelson, Richard R. & Phelps, Edmund S. (1966). Investment in Humans, Technological Diffusion, and Economic Growth, *The American Economic Review*, 56(1/2), 69-75.
- Pakes, A. (1986). Patents as Options: Some Estimates of The Value of Holding European Patent Stocks, *Econometrica*, 54, 755-784.
- Parente, S. & Prescott, E. (1994). Barriers to Technology Adoption and Development, *Journal of Political Economy*, 102(2), 298-321.
- Pedroni P. (1997) Panel Cointegration; Asymptotic and Finite Sample Properties of Pooled Time Series Tests with an Application to the PPP Hypothesis: New results. *Working Paper, Indiana University*.
- Pesaran, M. H. & Smith, R. (1995). Estimating Long-Run Relationships from Dynamic Heterogeneous Panels, *Journal of Econometrics*, 68(1).
- Pesaran, M. H. & Shin, Y. (1998). Generalized Impulse Response Analysis in Linear Multivariate Models. *Economics Letters*, 58(1), 17-29.
- Pesaran, M. H., Shin, Y. & Smith, R. P. (1999). Pooled Mean Group Estimation of Dynamic Heterogeneous Panels. *Journal of the American Statistical Association*, 94(446).
- Pesaran, M. H. (2004). General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels. *IZA Discussion Papers 1240*.
- Pesaran, M. H. (2006). Estimation and Inference In Large Heterogeneous Panels with a Multifactor Error Structure, *Econometrica*, 74, 967-1012.
- Pesaran, M. H. (2007). A Simple Panel Unit Root Test in The Presence of Cross-Section Dependence, *Journal of Applied Economics*, 22(2).
- Pesaran, M. H. & Yamagata, T. (2008). Testing Slope Homogeneity in Large Panels, *Journal of Econometrics*, 142(1), 50-93.
- Pietrzak, M. B. & Balcerzak, A. P. (2016). Quality of Human Capital and Total Factor Productivity in New EU Member States, Chapters, in: T. Loster & T. Pavelka (ed.), The 10th International Days of Statistics and Economics. Conference Proceedings. September 8-10, 2016, edition 1, volume 1, pages 1492-1501, Institute of Economic Research.
- Rodriguez-Clare, A. & Alfaro, L. (2004). Multinationals and Linkages: an Empirical Investigation. *2004 Meeting Papers from Society for Economic Dynamics No:145*.
- Sarkar, P. (2007). Does Foreign Direct Investment Promote Growth? Panel Data and Time Series Evidence from Less Developed Countries, 1970-2002.
- Shackelton, R. (2013). Total Factor Productivity Growth in Historical Perspective, *Working Paper 2013(01)*, Washington, DC: Congressional Budget Office.
- Sichelman, T. M. (2010). Commercializing Patents. *Stanford Law Review*, 62(2).
- Tao, Y. & Yu, J. (2017). Model Selection for Explosive Models. *Advances in Econometrics Vol. 41*.

- Srholec, M. (2007). High-Tech Exports from Developing Countries: A Symptom of Technology Spurts or Statistical Illusion? *Review of World Economics (Weltwirtschaftliches Archiv)*, 143(2), 227-255
- Teixeira, A. & Fortuna, N. (2010). Human Capital, R&D, Trade, and Long-run Productivity: Testing the Technological Absorption Hypothesis for the Portuguese Economy: 1960-2001. *Research Policy*, 39(3), 335-350.
- Tintin, C. (2012). Foreign Direct Investment, Productivity Spillovers and Labor Quality. *International Journal of Economics and Finance Studies*, 4, 57-66.
- Westerlund, J. (2007). Panel Cointegration Tests of the Fisher Effect. *Journal of Applied Econometrics*, 23(2).
- Westerlund, J. & Edgerton, D. L. (2007). A Panel Bootstrap Cointegration Test. *Economics Letters*, 97(3).
- World Bank, (1993). *The East Asian Economic Miracle: Economic Growth and Public Policy*. Oxford University Press.
- World Bank, (2020). World Bank Online Databank: World Development Indicators (WDI), <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>, Date of Access: March 27th, 2020.
- Yaoping, Y. (2010). The Relationship Between Foreign Direct Investment, Trade Openness and Growth in Cote d'Ivoire. *International Journal of Business and Management*, 5, 99-107.
- Yıldırım, Y. (2013). An Approach to Estimate Depreciation Rate for Constructing R&D Capital Stock. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 13, 113-131.

TÜRKİYE'DE ENFLASYON VE İSTİHDAM ARASINDAKİ İLİŞKİ: BOOTSTRAP ROLLING WINDOW NEDENSELLİK TESTİ



RELATIONSHIP OF INFLATION BETWEEN EMPLOYMENT IN TURKEY: BOOTSTRAP ROLLING WINDOW CAUSALITY TEST



Erdal ALANCIOĞLU*

Öz

Bu çalışmanın amacı, Türkiye için enflasyon ile istihdam arasında nedensellik ilişkisini test etmektir. İlk olarak, serilerin durağanlıkları, Carrion-i-Silvestre vd. (2009) ikinci nesil çoklu yapısal kırılmalı birim kök testiyle incelenmiştir. Daha sonra, seriler arasında uzun dönem ilişkisi, Maki (2012) çoklu yapısal kırılmalı eşbütünleşme testiyle sınanmıştır. Son olarak, eşbütünleşme sonuçlarına bağlı olarak seriler arasındaki nedensellik ilişkisine Hatemi-J (2012) ve Balcılar vd. (2010) tarafından geliştirilen Rolling Window nedensellik testleri ile bakılmıştır. Değişkenler arasındaki asimetric ilişkiye göre, istihdamın pozitif şoklarından enflasyondaki negatif şokları; istihdamın negatif şoklarından enflasyondaki negatif şokları ve enflasyonun pozitif şoklarından istihdamın pozitif şokları yönünde nedensellik tespit edilmiştir. Ayrıca dönem bazında da enflasyondan istihdama (2006M6-2006M11; 2009M12-2010M3 ve 2016M6-2017M1), istihdamdan enflasyona ise (2009M2-2009M5; 2009M10-2010M3; 2011M2-2011M4; 2012M12-2013M7; 2014M7-2014M4; 2015M6-2015M8; 2017M4-2017M6) dönemlerinde nedensellik ilişkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Phillips Eğrisi, Türkiye Ekonomisi, Enflasyon, İstihdam.

Abstract

The purpose of this study is to test the causality between employment and inflation for Turkey. Firstly, the stationarities of the series were examined by the second-generation unit root test (Carrion-i-Silvestre et al., 2009) with multiple structural breaks. Later, the existence of cointegration relationship between series was tested with Maki (2012) multiple structural break cointegration test. Finally, depending on the cointegration results, the causality relationship between the series was studied by Rolling Window causality tests which is developed by Hatemi-J (2012) and Balcilar et al. (2010). According to the asymmetrical relationship between the variables, causality has been determined among the positive shocks of employment, negative shocks in inflation; from negative shocks of employment to negative shocks of inflation and from positive shocks of inflation, towards positive shocks of employment. In addition, on a period basis, from inflation to employment (2006M6-2006M11; 2009M12-2010M3 and 2016M6-2017M1), from employment to inflation (2009M2-2009M5; 2009M10-2010M3; 2011M2-2011M4; 2012M12-2013M7; 2014M7-2014M4; 2015M6-2015M8; 2017M4-2017M6) It was concluded that there was a causality relationship in the periods of.

Keywords: Phillips Curve, Turkish Economy, Inflation, Employment.

* ORCID Öğr. Gör. Dr., Harran Üniversitesi, Bozova MYO, Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Bölümü,
ealancioglu@harran.edu.tr,

EXTENDED ABSTRACT

Background:

Economists evaluate the relationship between inflation and unemployment by Phillips curve analysis. This curve argues that there is an inverse relationship between the two variables. To struggle against inflation, conflicting goals such as price stability and increasing employment are tried to be implemented together generally. In this context, the Phillips Curve describes this contradiction and reveals the options. The contradiction here is between the drop in production and unemployment that reversing the inflationary process will cause, and the inflation that will result from increasing employment and production. As a result, policies to reduce inflation and unemployment always maintain their importance.

Research Purpose:

Policies for reducing inflation in Turkey have high and chronic inflation has led to increase unemployment rate. In this study, we aim that; Turkey's economy 2005: 1-2019: 12 the period for the existence of causality between employment and inflation data / detect the direction. The findings have been presented in the light of policy proposals.

Methodology:

Firstly, the stationarities of the series were examined by the second-generation unit root test (Carrion-i-Silvestre et al., 2009) with multiple structural breaks. Later, the existence of cointegration relationship between series was tested with Maki (2012) cointegration test with multiple structural breaks. Finally, depending on the cointegration results, the asymmetrical causality relationship has been examined with Rolling window causality tests developed by Hatemi-J (2012) and Balcilar et al. (2010).

Findings:

As a result of the analysis, no long-term relationship was found between variables. However, the existence and direction of the asymmetric causality relationship between variables were determined. In addition, it was concluded that there was a causality relationship in alternative periods.

Conclusions: The implementation of policies in Turkey, especially in recent years has led an increase in the unemployment rate along with the lowering of the inflation rate. The rise in inflation required policies to contain demand, which negatively affected both growth and employment. However, such reasonable inflation rates should not be at a level that would adversely affect economic development. Since the causal relationship between inflation and employment is determined in this study, it is necessary to implement policies that will not both reduce inflation and increase unemployment.

1. GİRİŞ

Bir ekonominin iktisadi dalgalanma sürecinde karşı karşıya olduğu iki temel sorun vardır. Bunlar enflasyon ve işsizlik olgularıdır. Bu olgu, yıllarca iktisatçıların önemli ilgi odaklarında olup sürekli tartışma konusu olmuştur. Bir ekonomide enflasyon ile istihdam/işsizlik arasında herhangi bir ilişkinin tespit edilmesi ve yönünün belirlenmesi politika yapımcıların iktisat politikası belirlemesi bakımından önem arz etmektedir.

Keynesyen iktisatçılar enflasyon ile işsizlik arasındaki ilişkiyi Phillips eğrisi analizi üzerinde değerlendirirler. Bu eğri iki değişken arasında ters yönlü ilişki olduğunu savunmaktadır. Enflasyonla mücadelede uygulanan politikaların en önemli maliyeti işsizlik oranlarında artış şeklinde ortaya çıkmaktadır. Ayrıca, tam istihdamı sağlamak ve işsizliği düşürmeye yönelik politikalar da enflasyona neden olmaktadır. Başka bir deyişle istihdam artışı veya yüksek ücretler piyasada likiditeyi artıracığından kısa dönemde enflasyonist etkiler oluşturmaktadır.

Ekonomide işsizliği azaltmak, ya da istihdamı artırmak için alınan toplam talebi arttırıcı politikalar enflasyona yol açmakta, bu durumda enflasyondan kurtulmak için alınan politikalarda işsizliği arttırmaktadır. Phillips eğrisi kısa dönemde geçerliliğini korumaktadır. Ancak uzun dönemde yapılan analizlerde Phillips eğrisinin güvenilirliği tartışılmaktadır.

Bu çalışmanın amacı, Türkiye ekonomisi için enflasyon ile istihdam arasında nedensellik ilişkinin varlığını/yönünü tespit etmektir. Bu doğrultuda Türkiye'nin 2005:1-2019:12 dönemine ait verileri, zaman serisi yöntemi ile analiz edilmektedir. Çalışma giriş bölümüyle birlikte beş bölüme ayrılmıştır. İkinci bölümde konu ile ilgili kavramsal ve teorik çerçeve açıklanmaktadır. Üçüncü bölümde Türkiye'de enflasyon ve işsizliğin gelişimi ele alınmaktadır. Dördüncü bölümde enflasyon ve istihdam/işsizlik ilgili literatür özetlenmektedir. Beşinci bölümde yöntem ve model açıklanmakta ve elde edilen bulgular tartışılmaktadır. Bulgular doğrultusunda genel bir değerlendirme ve politika önerileriyle çalışma sonlanmaktadır.

2. KAVRAMSAL VE TEORİK ÇERÇEVE

Enflasyon ve istihdam/işsizlik arasındaki ilişkiyi tahmin etmek ekonomik istikrar açısından gereklidir. Bu bağlamda, birçok merkez bankası hem fiyat istikrarını hem de tam istihdamı sürdürmeyi çabalamaktadır. Ancak bu iki hedef çoğu zaman tutarlı olmayabilir (Fu, 2020: 320). Bu iki hedef arasındaki değiş tokuş anlamak bu nedenle önemlidir.

Enflasyonla işsizlik arasındaki ilişkiyi kapsamlı olarak analiz eden ilk iktisatçı A.W. Phillips'tir. A.W. Phillips (1958), İngiltere'de 1861-1961 döneminde nominal ücretlerdeki yüzde değişim oranı ile işsizlik oranı arasındaki ilişkiyi analiz etmiş ve seriler arasında ters yönlü ilişki olduğunu ortaya çıkarmıştır. Ayrıca veri seti 1957'ye genişletildiğinde de aynı sonuç bulunmuştur. Çalışmada ücretlerdeki yüzde değişim oranının, işsizlik düzeyi ve işsizliğin değişim oranı tarafından açıklanabileceği öne sürülmüştür (Phillips, 1958: 299). Bu çalışmanın yayınlanmasından kısa bir süre sonra, Paul Samuelson ve Robert Solow gibi iktisatçılar tarafından ABD'de yaptıkları çalışmalarda Phillips'in ortaya koyduğu ilişkinin sonuçları doğrulanmıştır. Böylece, enflasyon, işsizlik ve çıktı açığı arasındaki ilişki iktisat literatüründe Phillips eğrisi olarak anılmaya başlanmıştır (Tunay, 2010: 2).

Phillips eğrisi, 1960'ların sonlarına kadar enflasyon ve işsizlik ilişkisini tanımlamak için uygulanmıştır. Bu dönemde ılımlı bir enflasyon hızıyla düşük bir işsizlik oranının gerçekleştirileceğine inanılmıştır. Ancak 1960'ların sonlarından itibaren Phillips eğrisi ekonomideki gelişmeleri yansıtmada yetersiz kalmıştır. 1970'li yılların başında enflasyon ve işsizliğin birlikte yaşandığı stagflasyon süreci, Phillips eğrisinin güvenilirliği tartışılmıştır (Akkuş, 2012: 101).

Enflasyon ve çıktı arasında istikrarlı bir değiş tokuş fikri, enflasyon beklentilerinin rolünü vurgulayan Friedman (1968) tarafından eleştirilmiştir. Doğal oranının altındaki işsizlik, ancak halkın

beklediğinin üzerinde bir enflasyona neden olup geçici olarak sağlanabilir. İşçiler ve şirketlerde enflasyonun artacağı yönünde beklenti oluşması ücretlerin ve fiyatların artmasına yol açacaktır. Sonuç olarak, işsizlik doğal oranına geri döner ve yeni denge daha yüksek bir enflasyon oranında kurulur (Hindrayanto vd., 2019: 150).

İktisatçılar Phillips eğrisine sadece değiş tokuş gibi görünen ampirik bir korelasyon olarak baksalar da bu eğri yine de en önemli makroekonomik modellerden biri durumundadır. Mankiw'e (2001: 45) göre enflasyon ve işsizlik arasındaki değiş-tokuş, makro iktisadın başlıca ilkelerindedir.

Politika yapıcılar tarafından kullanılan hemen hemen tüm modeller, modelin bir şoktan sonra sabit durumdaki bir büyüme yoluna dönmesini sağlamada kilit bir mekanizma olarak hizmet eden Phillips eğrisinin bir versiyonunu içermektedir. Stiglitz (1997) Phillips eğrilerinin uygulandığı çeşitli kullanımlar ve sağladığı faydaları şu şekilde sıralamıştır (Gruen, vd., 1999:223):

1. Enflasyonun belirleyicilerini açıklamak,
2. Politika için bir çerçeve belirlemek,
3. Enflasyon tahmini sağlamak.

Bu çalışmada ikinci madde baz alınarak enflasyon ve istihdam/işsizlik arasındaki ilişki analiz edilmiş ve uygulanması gereken politikalar önerilmiştir.

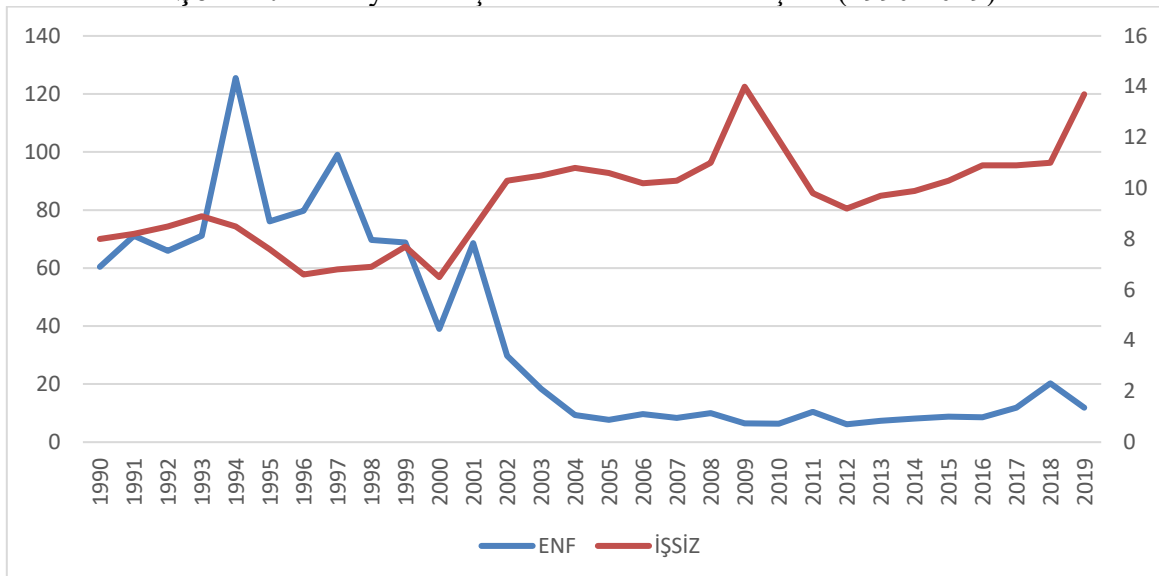
3. TÜRKİYE'DE ENFLASYON VE İŞSİZLİK

Yüksek ve kronik enflasyon yaşanan Türkiye'de, enflasyonu düşürme süreci hem uzun sürmüş hem de maliyetli olmuştur. Bu süreçte özellikle, ekonomik birimlerin fiyatlar konusundaki beklentilerini değiştirmeleri zor olmuş ve istikrar süreci ekonomik faaliyetlerin daralmasına ve sonuç olarak işsizlik oranlarının artmasına yol olmuştur.

Türkiye'de uzun süre boyunca iki haneli rakamlarla ifade edilen enflasyon özellikle 2002 yılı sonrası uygulanan sıkı para ve maliye politikaları sonucu tek haneli rakamlara düşürme başarısı gösterilmiştir. Ancak 2017 sonrası enflasyon oranları yeniden iki haneli rakamlara yükselmiş durumdadır.

Şekil-1'de 1990-2019 yılları arasındaki dönemde enflasyon (sol eksen) ve işsizlik (sağ eksen) oranlarının gelişimi yer almaktadır.

Şekil 1: Enflasyon ve İşsizlik Oranlarının Gelişimi (1990-2019)

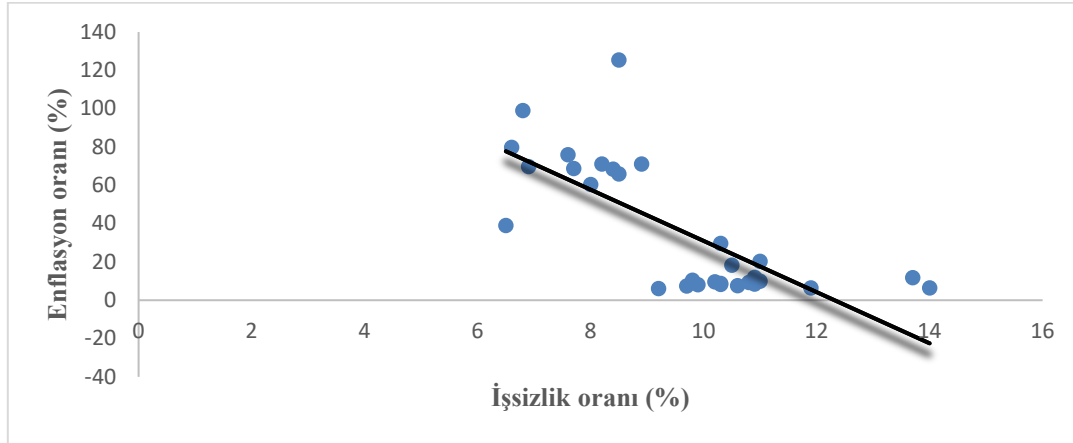


Kaynak: TÜİK, 2020

Şekil 1 değerlendirildiğinde Türkiye’de enflasyon ve işsizlik değişkenlerinin dönem dönem birlikte hareket ettikleri görülmektedir. Ancak genel anlamda bu değişkenlerin negatif bir ilişki içinde oldukları gözlemlenmektedir. Ayrıca enflasyonun 2005 yılından itibaren aşağı yönlü bir katılma trendine girdiği görülmektedir. Bu durumda uygun politikalarla müdahale edilmezse üretim düşecek ve dolayısıyla işsizlik artışı ortaya çıkacaktır.

Şekil 2 Türkiye verileri çerçevesinde 1990-2019 dönemleri için Phillips eğrisi araştırılmıştır.

Şekil 2: Türkiye İçin Phillips Eğrisi (1990-2019)



Kaynak: TÜİK, 2020.

Not: Siyah çizgi eğilim çizgisidir, Phillips eğrisini ifade etmektedir.

Şekil 2’de görüldüğü üzere Türkiye için Phillips eğrisi teorik açıdan tutarlılık sağlamaktadır. Enflasyon oranlarının yüksek olduğu dönemlerde enflasyon oranlarında yaşanan düşüşlerin işsizlik oranını artırdığı, buna karşılık enflasyon oranlarının düşük olduğu dönemlerde enflasyon oranında sağlanan düşüşlerin işsizlik oranlarında bazı dönemlerde daha yüksek artışlara neden olduğu görülmektedir. Başka bir ifadeyle enflasyon düştükçe daha fazla düşürmenin alternatif maliyeti olan işsizlik oranı atışı daha fazla artmaktadır.

4. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Enflasyon ile işsizlik/istihdam arasındaki ilişkiye ilişkin ampirik çalışmalarda çoğunlukla kısa/uzun dönemde Phillips eğrisinin geçerliliği doğrulanırken, bazı çalışmalarda bu ilişki doğrulanmamaktadır. Farklı sonuçların ortaya çıkması çalışmalarda kullanılan araştırma yöntemleri, ele alınan zaman aralığı ve ülke/ler gibi nedenlerden kaynaklanmaktadır. Literatürde enflasyon ile işsizlik/istihdam ile ilgili ampirik çalışmaları analiz bulgularına göre dört grup olarak incelenmektedir.

İlk grup olarak ilgili değişkenler arasında herhangi bir nedensellik ilişkisi tespit edilmeyen çalışmalar sıralanmıştır. Örneğin Karacan (2018), 2005-2018 dönemi için Türkiye’de Phillips eğrisinin geçerliliğini incelemiştir. Bulgulara göre, enflasyon ile işsizlik arasında ilişki tespit edilememiştir. Benzer bir diğer çalışmada Kuştepeli (2005), Türkiye’nin 1980-2002 zaman aralığı için enflasyon ile işsizlik arasındaki ilişkiyi analiz etmiştir. Çalışmanın bulguları iki değişken arasında herhangi bir ilişki olmadığını ortaya koymaktadır. Al-zeaud (2014) Ürdün’de enflasyon ile işsizlik arasında nedensel bir ilişki bulmamaktadır çünkü çalışma işsizlik düzeyini ölçerken yabancı işgücünü içermemektedir ve bu nedenle kısa vadede bu iki değişken arasındaki değiş tokuşu engellemektedir. Ayrıca, Furuoka (2007) Filipinler, Umaru ve Zubairu (2012) Nijerya için çalışmalarında enflasyon ile işsizlik arasında nedensel bir ilişkinin olmadığını belirtmektedir.

İkinci grup olarak enflasyon ile işsizlik arasında nedensel bir ilişki olmadığını gösteren çalışmaların yanı sıra, değişkenler arasında tek yönlü bir nedensel ilişki olduğunu gösteren

çalışmalardan oluşmaktadır. Furuoka (2007) ve Kogid vd. (2011) Malezya için enflasyon ile işsizlik arasındaki tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğunu tespit etmiştir. Bu durumda enflasyonun işsizliğe yol açtığını, ancak tersi durumun geçerli olmadığını belirtmektedir. ABD verilerini kullanan Ştefan ve Bratu (2016) enflasyon ile işsizlik arasındaki tek yönlü ilişkiyi bulmuş ve enflasyonun işsizliği açıkladığını ancak tersini açıklamadığını öne sürmektedir. Sasongko ve Huruta (2019) Endonezya için 1984 ile 2017 yılları arasında Endonezya'da enflasyon ve işsizlik arasındaki nedenselliği analiz etmiştir. Bulgular, enflasyon ile işsizlik arasında tek yönlü bir nedensellik olduğunu göstermektedir. İşsizliğin enflasyona neden olduğunu, ancak bunun tersi olmadığını göstermektedir.

Üçüncü grupta değişkenler arasında negatif ilişkiyi tespit eden çalışmalar yer almaktadır. Katria vd. (2011), Güney Asya Bölgesel İşbirliği Örgütü ülkelerini analiz eden çalışmanın bulgularına göre, enflasyon ile işsizlik arasında negatif bir ilişki bulunmuştur. Elde ettikleri sonuçlar, para ve maliye politikaları arasındaki iş birliğinin iş döngüsünü dengelemeyi başardığını gösteriyor. Bir başka çalışmada Okafor vd. (2016), enflasyonun işsizliği olumsuz etkilediğini göstermiştir. Elde ettikleri sonuçlar, politika yapıcıların yalnızca parasal hedeflere değil, aynı zamanda optimal enflasyon oranını ve minimum işsizlik düzeyini korumak için ekonominin derinleştirilmesi yoluyla çıktı hedeflerine de güvenmelerini önermektedir. Özer (2020), Türkiye'de 2006-2017 döneminde enflasyon ve işsizlik oranları arasındaki uzun dönemli ilişkiyi incelemiştir. Uzun dönemli katsayı tahmin bulguları işsizlik oranında meydana gelen 1 birimlik artışın uzun dönemde enflasyon oranında yaklaşık olarak 0.23 birimlik azalmaya neden olduğu yönündedir. Bu sonuç, Türkiye'de Phillips eğrisinin (uzun dönemde) geçerli olduğuna işaret etmektedir. Vermeulen (2017), Güney Afrika için enflasyon ve işsizlik arasındaki ilişkiyi, uzun dönem için 1971-2014, kısa dönem için ise 2000-2015 zaman aralığı verileriyle analiz etmiştir. Çalışmanın bulgularına göre, değişkenler arasında kısa dönemde herhangi bir ilişki tespit edilmezken, uzun dönemde negatif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir. Maden vd. (2018), Türkiye için 1980-2016 yıllar verileriyle enflasyon ve işsizlik arasındaki ilişkiyi analiz etmiştir. Bulgular, değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki olduğunu oraya koymaktadır. Ayrıca enflasyon oranında ortaya çıkacak %1'lik bir artış işsizlik oranında bir dönem sonra %1'den daha fazla bir azalışa sebep olmaktadır.

Son olarak dördüncü grup ise olumsuz sonuçların yanı sıra, değişkenler arasında pozitif sonuçlar tespit eden çalışmalarda mevcuttur. Örneğin Russell ve Banerjee (2008), ABD'de 1952:3-2004:9 dönemi verileriyle Phillips eğrisini incelemiştir. Bulgulara göre, kısa vadede enflasyon ve işsizlik oranı arasında pozitif bir ilişki gözlemlenmiştir. Ayrıca bulgular enflasyon oranında %5'lik bir artışın uzun vadede işsizliği %0,5-1'lik bir artışa yol açtığını göstermektedir. Benzer çalışmalarda, Mısır verilerini kullanan Touny (2013), işsizliğin uzun vadede enflasyonu pozitif etkilediğini tespit etmiş. Politika yapıcıların işsizliğin olumsuz etkilerinden bağımsız olarak enflasyonist baskıyı aşmak için para politikalarını uygulamalarını önermektedir. Bir diğer çalışmada N'Guessan (2018) Fildişi Sahili için 1960-2014 döneminde enflasyon ile istihdam arasındaki uzun dönemli ilişkiyi analiz etmiştir. Çalışmada tüketici fiyat endeksi ve istihdam edilen kişi sayısı verileri kullanılmıştır. Analiz bulgularına göre, Fildişi Sahili'nde enflasyon ile istihdam arasında uzun vadeli pozitif bir ilişki olduğu sonucuna varılmıştır. Uysal ve Erdoğan (2003), Türkiye için 1980-2002 zaman aralığı için işsizlik oranı ile fiyat düzeyi arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Analiz bulguları 1980-1990 döneminde değişkenler arasında pozitif ilişki olduğunu göstermektedir.

5. MODEL VE YÖNTEM

Bu çalışmada, ilgili literatür ve teorik beklentileri de dikkate alarak, Türkiye için 2005:1-2019: 12 döneminde enflasyon ile istihdam arasındaki ilişkiyi belirlemek üzere bir model oluşturulmuştur.

Eşitlik-1, modelin matematiksel anlatımını yansıtmaktadır.

$$INF_t = \beta_0 + \beta_1 EMP + \varepsilon_t \quad (1)$$

Eşitlik-1’de enflasyon oranı olarak TÜFE endeksi alınmıştır. Analizde (INF) simgesi ile gösterilmiştir. İstihdam ise, istihdam edilen kişi sayısı olarak alınmış olup analize doğal logaritması alınarak dahil edilmiştir. Analizde (EMP) olarak ifade edilmiştir. INF ve EMP verileri TÜİK veri tabanından alınmıştır.

Analiz, üç aşamadan oluşmaktadır. İlk olarak; serilerde birim kökün varlığı, Carrion-i-Silvestre vd. (2009) çoklu yapısal kırılmalı birim kök testiyle sınanmıştır. İkinci olarak, seriler arasındaki eşbütünleşme ilişkisi, Maki (2012) çoklu yapısal kırılmalı eşbütünleşme testiyle analiz edilmiştir. Son olarak, eşbütünleşme sonuçlarına bağlı olarak seriler arası nedenselliğe Hatemi-J (2012) ve Balcılar vd. (2010) Rolling Window nedensellik testleri ile bakılmıştır.

5.1. Carrion-i-Silvestre Yapısal Kırılmalı Birim Kök Testi

Carrion-i-Silvestre vd. (CS, 2009) testinde, beş adet yapısal kırılmaya kadar izin verilmekte ve kırılma noktaları içsel kabul edilmektedir. Test istatistiği aşağıdaki şekilde tahmin edilir:

$$y_t = d_t + u_t \quad (2)$$

$$u_t = au_{t-1} + v_t \quad t=0, 1, \dots, T \quad (3)$$

Bu testin test istatistikleri şunlardır:

$$P_T(\lambda^0) = \frac{[S(\bar{a}, \lambda^0) - \bar{a}S(1, \lambda^0)]}{S^2(\lambda^0)} \quad (4)$$

$$MP_T(\lambda^0) = \frac{[c^{-2}T^{-2} \sum_{t=1}^T \tilde{y}_{t-1}^2 + (1-\bar{c})T^{-1}\tilde{y}_T^2]}{s(\lambda^0)^2} \quad (5)$$

$$MZ_a(\lambda^0) = (T^{-1}\tilde{y}_T^2 - s(\lambda^0)^2)(2T^{-2} \sum_{t=1}^T \tilde{y}_{t-1}^2)^{-1} \quad (6)$$

$$MSB(\lambda^0) = (s(\lambda^0)^{-2}T^{-2} \sum_{t=1}^T \tilde{y}_{t-1}^2)^{1/2} \quad (7)$$

$$MZ_i(\lambda^0) = (T^{-1}\tilde{y}_T^2 - s(\lambda^0)^2)(4s(\lambda^0)^2T^{-2} \sum_{t=1}^T \tilde{y}_{t-1}^2)^{1/2} \quad (8)$$

Testin hipotezi şunlardır:

H0: $\alpha=1$ ise seri durağan değildir.

H1: $\alpha<1$ ise seri durağandır.

Serilerin durağanlıkları CS testiyle sınanmış bulgular, Tablo- 1’de gösterilmektedir.

Tablo 1: Carrion-i-Silvestre vd. (2009) Birim Kök Testi Sonuçları

	Düzye Değerleri					Kırılma Tarihleri
	P_T	MP_T	MZ_α	MSB	MZ_t	
INF	18.16 [8.54]	17.42 [8.54]	-21.95 [-44.10]	0.15 [0.10]	-3.29 [-4.68]	2007M4; 2008M10; 2010M4; 2012M4; 2018M5
EMP	21.07 [9.08]	18.23 [9.08]	-23.2 [-45.6]	0.14 [0.10]	-3.40 [-4.77]	2009M04; 2011M11; 2013M11; 2016M04; 2018M02
Δ INF	5.15* [8.46]	4.93* [8.46]	-78.7* [-44.3]	0.07* [0.10]	-6.25* [-4.70]	-
Δ EMP	6.08* [8.85]	6.01* [8.85]	-67.4* [-45.3]	0.08* [0.10]	-5.78* [-4.74]	-

Not: *, %5 anlamlılık düzeyini göstermektedir. Parantez içindeki değerler, bootstrap kullanılarak 1000 yinleme ile üretilmiş kritik değerlerdir. Yapısal kırılma tarihleri, test yöntemi tarafından belirlenmiş tarihler olup, serilerin orijinal hallerindeki kırılmaları ifade etmesi için, sadece düzey değerleriyle yapılan testteki sonuçlar rapor edilmiştir.

Tablo 1’de serilerin düzeyde birim kök içerdiği, ancak birinci farkları alındığında birim kökten arındırıldığı görülmektedir.

5.2. Maki (2012) Eşbütünleşme Testi

Maki (2012) tarafından geliştirilen eşbütünleşme testi yapısal kırılmalara dayanmaktadır. Bu testin en önemli avantajı, birden fazla yapısal kırılmalara izin vermesidir. Burada, çoklu yapısal kırılmalar altında eşbütünleşmeyi incelemek için dört model geliştirilmiştir. İlk model (Model 0) sabit terimde kırılmaya izin veren trendsiz modeli; ikinci model (Model 1) sabit terim ve eğimde kırılmaya izin veren trendsiz modeli, üçüncü model (Model 2) sabit terimde ve eğimde kırılmaya izin veren trendli modeli ve son model (Model 3) sabit terimde, eğimde ve trendde kırılmaya izin veren modeli göstermektedir. H_0 hipotezi yapısal kırılma altında eşbütünleşme ilişkisi olmadığını; H_1 hipotezi ise, yapısal kırılma altında eşbütünleşme ilişkisi olduğunu belirtmektedir (Maki, 2012:2).

Tablo 2: Maki (2012) Eşbütünleşme Testi Sonuçları

	En Fazla 1 Kırılmalı	En Fazla 2 Kırılmalı	En Fazla 3 Kırılmalı	En Fazla 4 Kırılmalı	En Fazla 5 Kırılmalı
Model 0	-4.07 [-4.60] (2017M8)	-4.07[-4.89] (2016M10; 2017M8)	-4.07[-5.08] (2008M8; 2016M10; 2017M8)	-4.19[-5.23] (2008M8; 2016M10; 2017M8; 2018M8)	-4.19[-5.42] (2008M8; 2010M6; 2016M10; 2017M8; 2018M8)
Model 1	-3.99[-5.03] (2012M4)	-4.09[-5.19] (2012M4; 2013M5)	-4.12[-5.37] (2012M4; 2013M5; 2017M8)	-4.12[-5.50] (2008M8; 2012M4; 2013M5; 2017M8)	-4.12[-5.69] (2008M8; 2012M4; 2011M4; 2013M5; 2017M8)
Model 2	-4.30[-4.89] (2012M4)	-4.36[-5.36] (2012M4; 2017M8)	-5.47[-5.70] (2012M4; 2017M8; 2018M10)	-5.47[-6.01] (2012M4; 2010M6; 2017M8; 2018M10)	-5.48[-6.35] (2006M7; 2012M4 2010M6; 2017M8; 2018M10)
Model 3	-4.16[-5.54] (2016M8)	-4.56[-6.10] (2011M4; 2016M8)	-5.33[-6.52] (2011M4; 2016M8; 2018M10)	-5.56[-7.009] (2007M4; 2011M4; 2016M8; 2018M10)	-5.74[-7.41] (2007M4; 2008M4; 2011M4; 2016M8; 2018M10)

Not: [] ile gösterilen değerler, Maki (2012:3) Tablo-1’den alınan kritik değerlerdir. () ile gösterilen değerler ise eşbütünleşme denkleminde belirlenen yapısal kırılma tarihleridir.

Tablo 2’de verilen çoklu yapısal kırılmalı eşbütünleşme testi bulgularına göre, bütün model ve alternatif kırılma seviyelerinde H_0 hipotezi reddedilememiştir. Dolayısıyla uzun dönemde INF ile EMP değişkenleri arasında eşbütünleşme ilişkisi tespit edilememiştir.

5.3. Hatemi-J Asimetrik Nedensellik Testi

Hatemi (2012), pozitif ve negatif şokların farklı nedensel etkilere sahip olabileceğini ve dolayısıyla bir asimetrik nedensellik testi geliştirdiğini ileri sürmektedir. Tablo 3’te Hatemi-J asimetrik nedensellik testi bulguları gösterilmektedir.

Tablo 3: Hatemi-J (2012) Asimetrik Nedensellik Test Sonuçları

İlişkinin Yönü	MWALD İstatistiği	Kritik Değerler		
		%1	%5	%10
EMP ⁺ → INF ⁺	7.376	31.312	23.112	19.917
EMP ⁺ → INF ⁻	26.938**	33.841	25.216	21.927
EMP ⁻ → INF ⁻	37.977***	36.414	23.861	20.367
EMP ⁻ → INF ⁺	13.095	31.056	23.881	20.742
INF ⁺ → EMP ⁺	21.726*	30.200	23.017	20.616
INF ⁺ → EMP ⁻	6.753	30.662	24.198	20.563
INF ⁻ → EMP ⁻	8.289	29.831	23.407	20.536
INF ⁻ → EMP ⁺	15.013	32.783	23.878	20.594

Tablo 3’teki bulgular değerlendirildiğinde üç etkileşim durumunda nedensellik tespit edilmiştir. Buna göre EMP’nin pozitif şoklardan INF’deki negatif şoklar yönünde %5 anlamlılık düzeyinde; EMP’nin negatif şoklardan INF’deki negatif şokları yönünde %1 anlamlılık düzeyinde ve INF’nin pozitif şoklardan EMP’nin pozitif şokları yönünde %10 anlamlılık düzeyinde gözlemlenmiştir.

5.4. Rolling-Window Nedensellik Testi

Balcılar vd. (2010) tarafından geliştirilen Rolling-window nedensellik testi her bir dönem için nedensellik ilişkisini gösterme açısından önem arz etmektedir. Nedensellik ilişkisi üzerine kurulan boş hipotez; değişkenler arasında Granger nedensellik olmadığını öngörmektedir. Test sonuçlarına göre, H_0 hipotezinin reddedilerek alternatif hipotezin kabul edilmesi için Bootstrap-p değerinin %10 kritik değerinin altında olması gerekmektedir. Bu kapsamda, INF ile EMP değişkenleri arasındaki karşılıklı nedensellik ilişkilerinin tespiti açısından Rolling window nedensellik testi sonuçları değerlendirilecektir.

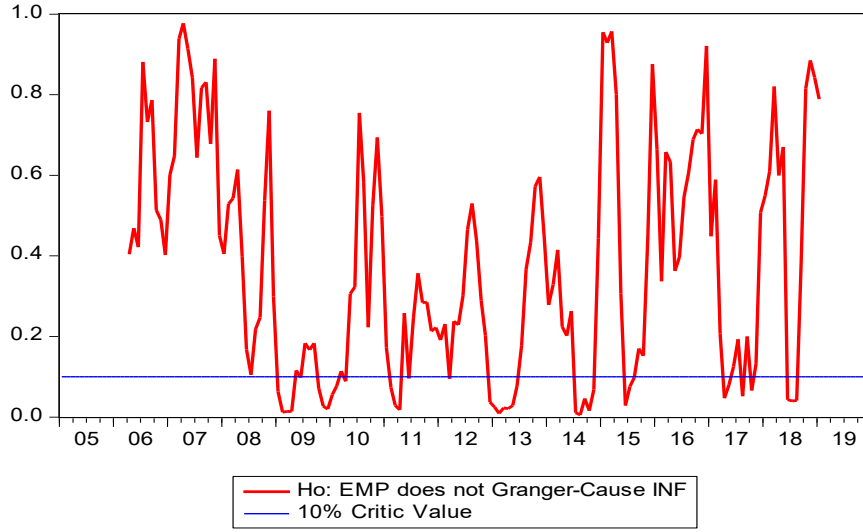
Şekil 3 ve Şekil 4’te serilerin birbirleri üzerindeki etkileri sunulmaktadır. Şekillerin dikey ekseninde bootstrap olasılık değerleri yer alırken, yatay ekseninde analiz dönemindeki gözlem tarihleri sıralanmaktadır.

Şekil 3 analiz dönemi itibariyle EMP ile INF değişkenleri arasında farklı dönemlerde nedensellik ilişkilerini tespit etmek amacıyla hesaplanan Rolling window testi bootstrap-p değerlerini göstermektedir. Burada her iki değişken için kurulan H_0 hipotezi “EMP INF’nin Granger nedeni değildir” şeklindedir. Bootstrap-p değerlerinin %10 kritik değerinin altında olduğu durumlarda H_0 hipotezi reddedilerek değişkenler arasında Granger nedensellik olduğu sonucuna varılmaktadır.

%10 anlamlılık düzeyinin altındaki bootstrap-p değerleri için Granger nedenselliğinin olmadığını öngören boş hipotezinin reddedildiği durumlarda; EMP’den INF’ye doğru nedensellik ilişkilerinin görüldüğü tarihler, %10 kritik değer çizgisinin altında yer almaktadır. Boş hipotezin reddedildiği

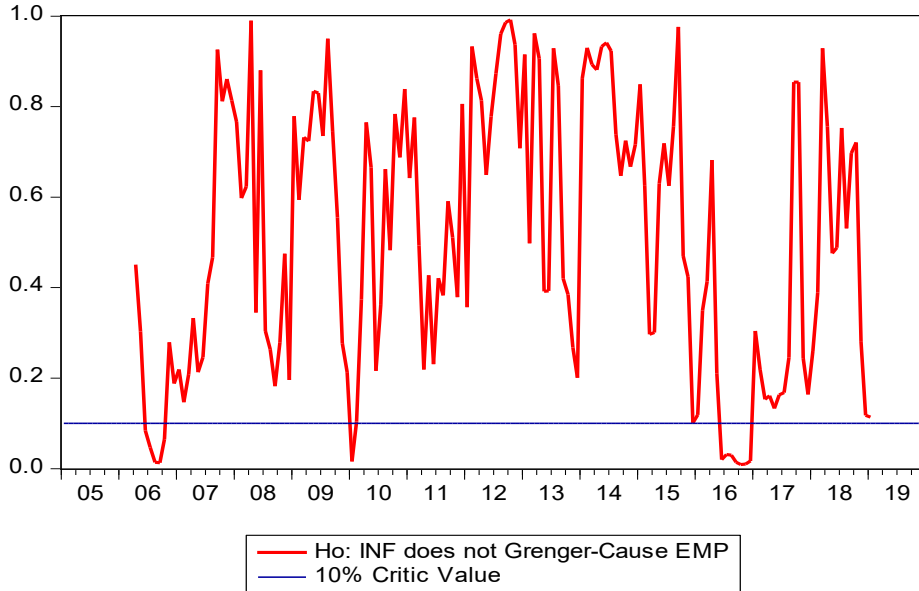
dönemler ise, 2009M2-2009M5; 2009M10-2010M3; 2011M2-2011M4; 2012M12-2013M7; 2014M7-2014M4; 2015M6-2015M8; 2017M4-2017M6; 2018M6-2018M8 şeklinde olup bu dönemlerde enflasyondan istihdama doğru nedensellik tespit edilmiştir.

Şekil 3: İstidamdan Enflasyona Doğru Rolling Window Nedensellik Test Sonuçları



Şekil-4, analiz dönemi itibariyle INF ile EMP değişkenleri arasında farklı dönemlerde nedensellik ilişkilerini tespit etmek amacıyla hesaplanan Rolling window testi bootstrap-p değerlerini göstermektedir. Burada her iki değişken için kurulan H_0 hipotezi, “INF EMP’nin Granger nedeni değildir” şeklindedir. Bootstrap-p değerlerinin %10 kritik değerinin altında olduğu durumlarda boş hipotez reddedilerek değişkenler arasında Granger nedensellik olduğu sonucuna varılmaktadır.

Şekil 4: Enflasyondan İstihdama Doğru Rolling Window Nedensellik Test Sonuçları



%10 anlamlılık düzeyinin altındaki bootstrap-p değerleri için Granger nedenselliğinin olmadığını öngören H_0 hipotezinin reddedildiği durumlarda; INF’denEMP’ye doğru nedensellik ilişkilerinin görüldüğü tarihler %10 kritik değer çizgisinin altında yer almaktadır. H_0 hipotezin reddedildiği dönemler ise, 2006M6-2006M11; 2009M12-2010M3 ve 2016M6-2017M1 şeklinde olup bu dönemlerde istihdamdan enflasyona doğru nedensellik tespit edilmiştir.

6. SONUÇ

Ekonomiler enflasyon ile işsizlik/istihdam arasındaki istikrarı sağlayacak politika arayışı içindedirler. Bu bağlamda Türkiye’de özellikle son yıllarda uygulanan enflasyonla mücadele politikasında bunun bedelinin işsizlik olduğunu göstermektedir. Enflasyonun yükselmesi, talebi kısma politikalarını gerektirmiş, bu ise hem büyümeyi hem de istihdamı olumsuz yönde etkilemiştir.

Çalışmada Türkiye’de 2005:1-2019:12 zaman aralığı için enflasyon ve istihdam arasındaki nedensellik ilişkisi incelenmiştir. Bu amaçla değişkenlerin durağanlıkları Carrion-i-Silvestre vd. (2009) çoklu yapısal kırılmalı ikinci nesil birim kök testi ile sınanmıştır. Eşbütünleşme ilişkisi, Maki (2012) çoklu yapısal kırılmalı eştünleşme testi; değişkenler arasındaki ilişkinin yönü ise, Hatemi-J (2012) ve Balcılar vd. (2010) Rolling window nedensellik testi kullanılarak analiz edilmiştir.

Analiz bulgularına göre, değişkenler arasında uzun dönemde ilişki tespit edilememiştir. Hatemi-J (2012) nedensellik testi bulguları, EMP’nin pozitif şoklarından INF’deki negatif şoklar yönünde; EMP’nin negatif şoklarından INF’deki negatif şoklar yönünde ve INF’nin pozitif şoklarından EMP’nin pozitif şokları yönünde nedensellik tespit edildiğini göstermektedir. Balcılar vd. (2010) Rolling window nedensellik testi bulgularına göre, alternatif dönemlerde nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir.

Bu çalışmanın özgünlüğü/ literatüre katkısı, değişkenler arasındaki asimetrik ilişkiyi dikkatte alan Hatemi-J (2012) ve farklı dönemlerde değişkenlerin nedensellik durumunu gösteren Balcılar vd. (2010) Rolling window nedensellik testlerinin ilk defa uygulanmasıdır. Analiz bulguları, daha önce yapılmış ve bu çalışmanın literatür kısmında değerlendirilen ve değişkenlerin yönünü belirleyen Şkare ve Caporale (2014), Furuoka (2007), Kogid vd. (2011), Ştefan ve Bratu (2016) ve N'Guessan (2018) çalışmaları ile paralellik göstermektedir. Ayrıca bu çalışmanın bulguları ilgili değişkenler arasında kısa dönemli ilişki tespit eden Ewing ve Seyfried (2003), Bayrak ve Kanca (2013) ve Russell ve Banerjee (2008) çalışmaları ile tutarlı olmakla birlikte, bu çalışmalardan farklı olarak farklı dönemlerde nedensellik tespit etmesiyle ayrılmaktadır.

Çalışmada elde edilen ampirik bulgular değerlendirildiğinde öncelikle enflasyonun kısa dönemde işsizlik/istihdam üzerindeki etkisi literatürde kabul edilen bir durumdur. Enflasyon ve işsizlik/istihdam arasındaki nedensellik ve etkileşim ilişkisinin belirlenmesi makroekonomik istikrar programlarında önemli yer tutan bu kavramlarla ilgili politika yapıcılarının alternatif politika seti oluşturmalarını kolaylaştıracaktır.

İç istikrar konusunda genel eğilim enflasyon oranlarında makul bir artış sağlanmasına karşılık istihdam ve üretimi bu sayede teşvik etmek yönündedir. Ancak bu tür makul olarak görülen enflasyon oranlarının ekonomik gelişmeyi olumsuz etkileyecek düzeyde olmaması gerekmektedir. Hem enflasyonu düşürüp hem de işsizliği artırmayacak politikaların uygulanması gerekir. Buna karşılık enflasyonu kontrol altına almak için işsizlik oranını artırmak mümkün olsa da bu politikanın dikkatli bir şekilde uygulanması gerekmektedir.

KAYNAKÇA

- Akkuş, G. E. (2012). Phillips Eğrisi: Enflasyon-İşsizlik Değiş-Tokuşu Teorik Bir İnceleme. *İktisat Fakültesi Mecmuası*, 62(2), 99-151.
- Al-zeaud, H. (2014). The Trade-off between Unemployment and Inflation Evidence from Causality Test for Jordan. *International Journal of Humanities and Social Science*, 4(4), 103-111.
- Balcılar, M., Ozdemir, Z. A., & Arslanturk, Y. (2010). Economic Growth and Energy Consumption Causal Nexus Viewed Through a Bootstrap Rolling Window. *EnergyEconomics*, 32(6), 1398-1410.
- Bayrak, M. & Kanca, O.C. (2013). Türkiye’de Philips Eğrisi Üzerine Bir Uygulama. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 8(3), 97-115.

- Carrion-i-Silvestre, J.L, Kim D. & Perron P. (2009). GLS-Based Unit Root Tests with Multiple Structural Breaks Under Both the Null and the Alternative Hypotheses. *Econometric Theory*, 25,1754-1792.
- Ewing, B. T. & Seyfried, W. L. (2003). Modeling the Phillips Curve: A Time- Varying Volatility Approach. *Applied Econometrics and International Development*, AEEADE, 3-2, 7-24.
- Fu, B. (2020). Is the Slope of the Phillips Curve Time-Varying? Evidence from unobserved components models. *Economic Modelling*, 88, 320-340.
- Furuoka, F. (2007). Does the “Phillips Curve” Really Exist? New Empirical Evidence from Malaysia. *Economics Bulletin*, 5(16),1-14.
- Gruen, D., Pagan, A. & Thompson, C. (1999). The Phillips Curve in Australia. *Journal of Monetary Economics*, 44(2), 223-258.
- Hatemi-J, A. (2012). Asymmetric Causality Tests with an Application. *Empirical Economics*, 43(1), 447-456.
- Hindrayanto, I., Samarina, A. & Stanga, I. M. (2019). Is the Phillips Curve Still Alive? Evidence from the Euro Area. *Economics Letters*, 174, 149-152.
- Karacan, R. (2018). Phillips Eğrisi Yaklaşımı ile Türkiye’de Enflasyon ve İşsizlik Arasındaki Nedensellik İlişkisi, *Social Mentality and Researcher Thinkers Journal*, 4(10), 242-249.
- Katria, S., Bhutto, N.A., Butt, F., Domki A.A., Khawaja, HA. & Khalid J. (2011). Trade off between Inflation and Unemployment. In Proceedings of 2nd International Conference on Business Management, 1-18.
- Kogid, M., Asid, R., Mulok, D., Lily, J. & Loganathan, N. (2011). Inflation-Unemployment Trade-off Relationship in Malaysia. *Asian Journal of Business and Management Sciences*, 1(1),100-108.
- Kuştepelı, Y. (2005). A Comprehensive Short-Run Analysis of a (possible) Turkish Phillips Curve, *Applied Economics*, 37, 581-591.
- Maden, S.I., Baykul, A. & Akgün, E. (2018). Türkiye’de 1980 Sonrası Enflasyon ve İşsizlik Arasındaki İlişkinin Zaman Serileri ile Analizi. *Kent Akademi Dergisi*, 4(13), 53-63.
- Maki, D. (2012). Tests for Cointegration Allowing for an Unknown Number of Breaks. *Economic Modelling*, 29(5), 2011-2015.
- Mankiw, N.G. (2001). The Inexorable and Mysterious Trade-off Between Inflation and Unemployment. *Economic Journal*, 111(471)- 45-61.
- N'Guessan, C. F. J. (2018). Nonlinear Equilibrium Relationship Between Inflation and Employment: Evidence from CôteD’ivoire. *Journal of Business Economics and Finance*, 7(1), 76-82.
- Okafor, I.G., Chijindu, E.H. & Ugochukwu, U.S. (2016). Responsiveness of Unemployment to Inflation: Empirical Evidence from Nigeria. *International Journal of Scientific Research in Science and Technology* 2(4), 173-179.
- Özer, M. O. (2020). Türkiye’de Enflasyon ve İşsizlik Oranları Arasındaki Uzun Dönemli İlişkinin Analizi: Phillips Eğrisine Fourier Yaklaşımı. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 39, 179-192.
- Phillips, A. W. (1958). The Relation Between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861-1957, *Economica*, 25(100), 283–299.
- Russell, B. & Banerjee, A. (2008). The Long-Run Phillips Curve and Non-stationary Inflation. *Journal of Macroeconomics*, 30(4),1792-1815.
- Sasongko, G. & Huruta, A. D. (2019). The Causality between Inflation and Unemployment: the Indonesian Evidence. *Business: Theory and Practice*, 20, 1-10.
- Ştefan, C. & Bratu, A. (2016). The Inflation-Unemployment Trade off in a Macroeconometric Model. *British Journal of Economics, Finance and Management Sciences* 12(1),22-31.
- Škare, M. & Caporale, G. M. (2014). Short-and Long-Run Linkages between Employment Growth, Inflation and Output Growth: Evidence from a Large Panel. *Technological and Economic Development of Economy*, 20(3), 554-575.

- Touny, M.A. (2013). Investigate the Long-Run Trade-off between Inflation and Unemployment in Egypt. *International Journal of Economics and Finance*, 5(7),115-125.
- Tunay, K.B. (2010). 50. Yılında Phillips Eğrisi: Makro Ekonomik İstikrar ve Maliyetleri. İstanbul. Beta Basım Yayım.
- TÜİK, (2020). İşgücü İstatistikleri. www.tuik.gov.tr (ET: 01.07.2020).
- Umaru, A. & Zubairu, A.A. (2012). An Empirical Analysis of the Relationship between Unemployment and Inflation in Nigeria from 1977–2009. *Economics and Finance Review*, 1 (12), 42-61.
- Uysal, D. & Erdoğan, S. (2003). Enflasyon ile İşsizlik Oranı Arasındaki İlişki ve Türkiye Örneği (1980-2002). *SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 1(6), 35-36.
- Vermeulen, J.C. (2017). Inflation and Unemployment in South Africa: Is the Phillips Curve Still Dead? *SouthernAfrican Business Review*, 21: 20-54.

KAMU DEĞERİ YÖNETİMİ: UYGULAMAYA YÖNELİK BİR YÖNTEM ÖNERİSİ*



PUBLIC VALUE MANAGEMENT: PROPOSAL OF A METHOD REGARDING APPLICATION



Bekir PARLAK**
Fatih GENÇOSMAN***

Öz

Bu çalışmada Kamu Değeri Yönetimi'nin Kamu Özel Ortaklıkları bağlamında bir uygulama yönteminin sunulması ve bu yöntemin tartışılması amaçlanmıştır. Uygulama yöntemi önerisi özel sektördeki benzer yönetim yaklaşımlarından esinlenerek ortaya konmuştur. Konunun daha iyi anlaşılabilmesi açısından çalışmanın başında kamu değeri yönetimi kavramından özet olarak bahsedilmiştir. Yaklaşımın uygulama konusundaki sıkıntılarına istinaden öncelikle risk ve fırsatlar ortaya konmuştur. Bu şekilde olası bir yöntemin uygulanabilirliği değerlendirilmiştir. Yöntemin oluşturulması esnasında yardımcı olabilecek çeşitli özel sektör uygulamalarından da bahsedilmiştir. Gerek bu yöntemlerin uyarlanması gerekse özgün öneriler neticesinde sadece Kamu Özel Ortaklıkları alanında uygulanmak üzere bir yöntem önerisi geliştirilmiştir. Böylece hem konunun geliştirilmesine yönelik kavramsal bir girdi oluşturulması hem de daha sonra yapılacak uygulamaya yönelik çalışmalar için bir katkı sunulması amaçlanmıştır.

Anahtar Kelimeler: *Kamu Yönetimi, Kamu Değeri, Kamu-Özel Ortaklıkları, Yeni Kamu İşletmeciliği, Yönetişim.*

Abstract

In this study, it is aimed to present an application method of Public Value Management in the context of Public Private Partnerships and to discuss this method. The implementation method proposal was put forward inspired by similar management approaches in the private sector. In order to better understand the subject, the concept of public value management was briefly mentioned at the beginning of the study. Risks and opportunities have been set forth primarily regarding the problems of the approach in implementation. In this way, the feasibility of a possible method was evaluated. Various private sector applications that can help during the establishing of the method are also mentioned. As a result of both the adaptation of these methods and the original recommendations, a method proposal has been developed to be applied only in the field of Public Private Partnerships. Thus, it is aimed both to create a conceptual input for the development of the subject and to provide a contribution for the future practice studies.

Keywords: *Public Administration, Public Value, Public-Private Partnerships, New Public Management, Governance.*

* Bu çalışma, Bursa Uludağ Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Yüksek Lisans Programı'nda, Fatih GENÇOSMAN tarafından, Prof. Dr. Bekir PARLAK danışmanlığında tamamlanan "Kamu Değeri Yönetimi Bağlamında Kamu-Özel Ortaklıkları" başlıklı yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

** ORCID Prof. Dr. Uludağ Üniversitesi Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, bepar@uludag.edu.tr

*** ORCID Özel Sektör Genel Müdür, fgencosman@yahoo.com

EXTENDED ABSTRACT

Introduction and Research Questions & Purpose:

Public value management is a value-based public administration approach introduced by Mark H. Moore towards the end of the 2000s. It has taken its place among the candidates of the future public administration approach with its close relationship to the network governance concept, its theoretical position at an equal distance to traditional public administration and New Public Management. Public value management is being explored with increasing interest, and the literature on this topic remains alive. In this study, public-private partnerships models, on which little work has been done so far, is examined in the context of public value management. For this purpose, it is aimed to present an application method of Public Value Management in the context of Public Private Partnerships and to discuss this method. The application method proposal is inspired by similar management approaches in the private sector. In order to understand the subject better, the concept of public value management was briefly mentioned at the beginning of the study.

Literature Review:

When the literature on the concepts of public value and public private partnerships was searched, two sources stand out. The first and most important of these is the publication "Creating public value through private / public partnerships" written in 2005 by Mark H. Moore, the theorist of the concept of public value. In this paper, Moore attempted to explain how public value plays a role in public private partnerships, using an example he also handles in his book. Moore also pointed out that the private sector, which uses public authority under certain conditions, should protect public value. The other one is "Public Values and Integrity in Public-Private Partnerships", owned by Anne-Marie Reynaers and published in 2010. Since the concept of public values is different from public value, it takes an indirect approach to the issue.

Methodology:

Although public value management is an interesting approach, its difficulties in practical implementation prevented it from being widely used. Especially how it coincides with public private partnership models is a factor that makes it difficult to work because the problems about the partnerships themselves have not been solved yet. For this reason, the main problems regarding the implementation of public value management in public private partnership models were determined and their explanations were given as items in the study. However, besides these basic problems, there are also opportunities to make possible an application method proposal. These opportunities were included in the study and explained in detail under subheadings. Analyzing the problems and opportunities has led us to a method proposal.

The proposed method consists of three main headings: The first heading is "Public Value Management Transformation in the Public Side of the Partnership". Under this heading, it is explained with a brief approach what kind of change and transformation should take place within the framework of Public Value Management principles. Secondly, there exist the title "A New Type of Relationship Between Public and Private Sector: Strategic Partnership". It has been suggested that the type of relationship in the form of strategic partnership, which has examples in the private sector before, should be established between the public and private sectors. Since it will have a unique structure, the features of this type of relationship are also briefly included. The last title has been determined as "Public Value Based Performance System". Under this heading, a performance system that can be applied within the public-private partnership model is explained. This performance system will have a mechanism to measure the performance of private companies doing business with the public and the public private partnership business models to be established in terms of public value.

Results and Conclusions:

As a result, an application method on Public Value Management and public-private partnerships model has been proposed and discussed in various aspects in this study. This method has been created by making use of other successful methods that have similar models in the private sector. For this reason, the method defined is considered to be applicable. Thus, it has been tried to show that it is possible to implement in a new field for Public Value Management and, if implemented, it can be an effective method to generate public value. At the same time, it is aimed both to create a conceptual input for the development of the subject and to provide a contribution for future studies.

1. GİRİŞ

Kamu değeri yönetimi (KDY), ağ yönetişimi kavramı ile sıkı ilişkisi, geleneksel kamu yönetimi ve Yeni Kamu İşletmeciliği' ne eşit mesafede kuramsal konumu ile geleceğin kamu yönetimi yaklaşımı adayları arasında gösterilmektedir. Bu konuda araştırmalar devam etmekte, yazın canlılığını sürdürmektedir. Ancak devam eden araştırmalara rağmen kavramın uygulama tarafında gelişmesi aynı hızda olmamıştır. Uygulamaya yönelik çalışmalar daha çok deneysel düzeyde pilot çalışmalarla sınırlı kalmış, kamu idarelerinin benimseyebileceği yaygın bir kullanım alanı henüz oluşmamıştır.

Kamu özel ortaklıkları (KÖO) kökeni daha eskilere dayanmakla birlikte Yeni Kamu İşletmeciliği reformları ile popüleritesi artan dolayısıyla bu reformlarla özdeşleşmiş kavramlardan birisidir. Son yıllarda gerek finansman kaynaklarının çeşitlendirilmesi gerekse özel sektörün verimliliğinden istifade etmek gibi temel saiklerle ön plana çıkan uygulamalardan biri olmuştur ve konu hakkında yazın canlılığını korumaktadır.

Bu çalışma kamu değerinin uygulamaya yönelik eksiklerine katkı sunmak üzere hazırlanmıştır. Bu amaçla yukarıda yer verilen KÖO modeli uygulama alanı olarak belirlenmiştir.

Çalışmada kamu değeri yaklaşımı prensipleri temel alınarak KÖO özelinde bir uygulama yöntemi önerisi sunulmuştur. Bunu sunarken bir taraftan benzer özel sektör uygulamalarından esinlenilmiş bir taraftan da bu iki kavramı örtüşürmenin zorlukları gösterilmiştir. Çünkü kamu değeri yaklaşımı KÖO'lara daha farklı bir perspektiften bakmaktadır. Bu açıdan en önemli nokta kurulacak ortaklık yapısında kamu değerinin nasıl sağlanabileceği üzerinedir. Ancak özel sektörün kamu ile yapılacak bir ortaklıktan en büyük beklentisi ve motivasyonu elde edeceği kâr miktarıdır. Bu yüzden kamu değeri açısından bakıldığında KÖO'ları değer temelli bir çerçeveye oturtmak kolay gözükmemektedir.

Kamu değeri ve kamu özel ortaklıkları kavramları çok da yeni kavramlar olmamasına karşın bunların birlikte kullanımına pek sık rastlanılmamaktadır. Konuyla ilgili literatür araştırıldığında iki kaynak göze çarpmaktadır: Bunlardan en önemlisi kamu değeri kavramının teorisyeni olan Mark H. Moore'un 2005 yılında kaleme aldığı "Creating public value through private/public partnerships" isimli yayındır. Bu yayında Moore kitabında da ele aldığı bir örnek üzerinden kamu değerinin KÖO üzerinde nasıl bir role sahip olduğunu anlatmaya çalışmıştır. Moore ayrıca kamu otoritesini belli şartlar altında kullanan özel sektörün kamu değerini gözetmesi gerektiğine işaret etmiştir (Moore, 2005). Bu yayınlı ilk defa olarak Moore kamu değeri kavramını KÖO bağlamında incelemiş ve literatüre bu konu hakkında bir çalışma sunmuştur. Bir diğer kaynak ise Anne-Marie Reynaerse ait olan ve 2010 yılında yayınlanan "Public Values And Integrity In Public-Private Partnerships" isimli yayındır (Reynaers, 2010). Bu yayında aslen kamu değeri ile karıştırılan fakat farklı anlamlara sahip kamu değerleri kavramı kullanılmıştır. Bu yüzden içerik olarak konuya dolaylı bir yaklaşım sergilemektedir. Bu yayında kamu özel ortaklığı yapısı tarafından sağlanan hizmetlerin kamu yararı gözetecek şekilde değerlendirilmesi ele alınmıştır.

2. KAMU DEĞERİ YÖNETİMİ-KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Devlet kurumu gerek kamu hizmetleri gerek yasama işlemleri ve gerekse diğer yaptığı tüm işlemler nedeniyle çeşitli kaynaklar kullanır ve bunların sonucunda bir değer üretir. Moore'a göre kamu kaynakları özel sektördeki benzer şekilde üretilen bu değer artırılması için kullanılmalıdır. Ancak bu değer özel sektördeki finansal çıktılarının çok daha ötesinde bir anlama sahip olup vatandaşların en fazla neye değer verdiği, en fazla neyden fayda sağladığıyla ilgilidir (Williams & Shearer, 2011:1). Açık bir tanım yapmasa da Moore kamu değerini neyin değerli olduğunu anlamamıza yardımcı olan, kamu tarafından üretilen değer ile vatandaşlar tarafından algılanan değer arasındaki ilişkiyi kurmamamızı sağlayan bir çerçeve olarak görür (Williams & Shearer, 2011:6). Demokrasilerde bu değer halk tarafından, vatandaşların tercihleri, politikacıların kararları gibi etkenler sonucu çeşitli

vasıtalar yoluyla belirlenir. Kamu tarafından üretilen değer, vatandaşların kamuya vermeyi kabul ettiği yetki ve kaynaklar ile elde ettikleri fayda arasındaki farkı yansıtmaktadır. Hatta hükümetin meşruluğu büyük ölçüde ne kadar değer yaratabildiği ile ilgilidir. Kamu değeri kaynakların doğru şekilde tahsis edilebilmesi ve doğru kararların verilebilmesi için kamu kurumları ve politikaları için bir ölçüt görevi görür (Kelly vd., 2002:3).

Bu açıklamalar ışığında kamu değeri yaklaşımının en temel önermeleri özetle şu şekilde verilebilir:

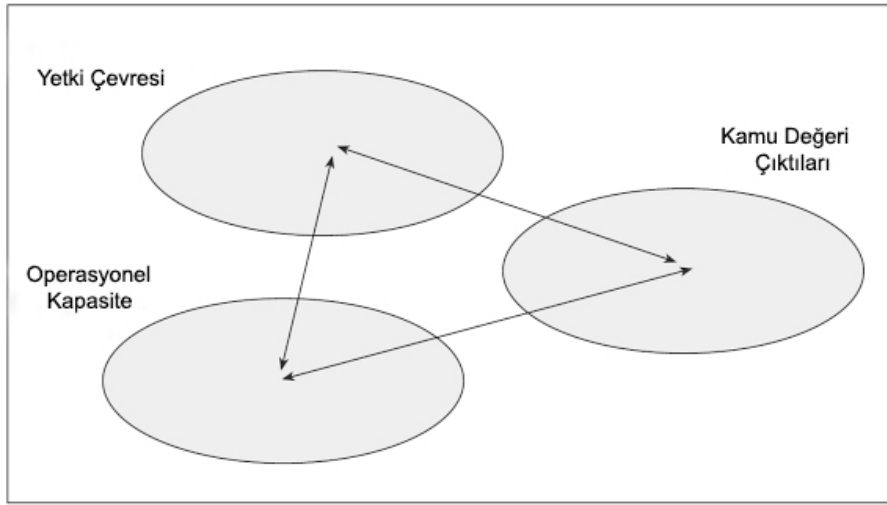
1. Kamu sektörü özel sektörden farklıdır. Kamunun kendisine has yapısı vardır ve özel sektörde geçerli olan ekonomik faydacı yaklaşımlar kamu sektörü için yeterli değildir (Moore, 1995).
2. Devlet kurumları verdikleri hizmetler, yasama ve diğer işlemleri nedeniyle bir değer üretirler. Ancak bu değer vatandaşların algıları, tercihleri, kazanımları yoluyla tanımlanır (Kelly vd., 2002).
3. Kamu yöneticilerinin temel görevi kamu değerini araştırmak, ne olduğunu anlamaya çalışmak ve özellikle siyasa yapıcılara kamu değerini açıklamaktır (Moore, 1995).
4. Kamu değeri siyasa karar vericileri, kamu yöneticileri ve ilgili tüm paydaşların katılımı ile gerçekleştirilecek diyalog ve müzakereler ile belirlenmelidir (Stoker, 2006).
5. Kamu değeri sadece çıktılarla üretilmez. Aynı zamanda güven ve adalet duygusu oluşturabilecek süreçler yoluyla da üretilebilir (O'Flynn, 2007).
6. Kamu değerini artırmak veya maksimize etmek hükümetlerin önemli öncelikleri arasında olmalıdır. Politika ve stratejilere bu ölçüt yön vermelidir (Kelly vd., 2002).
7. Kamu değeri hükümet işlemlerine meşruiyet sağlamanın bir yoludur. Bunun için ilgili tüm paydaşların da katılımı sağlanmalıdır (Stoker, 2006).

Yukarıda sayılan bu açıklamalar kamu değerinin ne olduğunu anlamamıza yardımcı olurken bu yaklaşımın nasıl tatbik edileceği konusunda pratik bir yöntem sunmamaktadır. Moore kitabında detaylı bir uygulama rehberi vermemiş fakat uygulama ile ilgili ipuçlarını stratejik üçgen (şekil 1) kavramıyla açıklamıştır. Buna göre stratejik üçgen kamu değerinin sağlanabilmesi için ayrı fakat birbirine bağımlı üç süreçten oluşur: Birincisi kuruluşun genel misyonunu veya amacını bildirir. İkincisi toplumunun kuruma bağlılığını sürdürecektir destek ve meşruiyet kaynaklarını sunar. Üçüncüsü belirlenen hedeflere ulaşmak için kurumun nasıl organize olacağı ve işletileceğini açıklar (Moore, 1995:71).

Moore, Benington ile birlikte kaleme aldığı “Public Value: Theory and Practice” isimli kitabında stratejik üçgeni aşağıdaki şekilde tanımlamışlardır (Horner & Hutton, 2011:4):

- (1) Kamu değerinin tanımlanması: Stratejik hedeflerin, kamu değeri çıktılarının belirlenmesi ve açıklanmasıdır.
- (2) Yetkilendirme: Kamu değeri çıktılarının elde edilmesi için yetki çevresinin oluşturulması gereklidir. Stratejik eylemler için desteği gereken kamu, özel ve diğer sektörlerle ait paydaşlar ile sürdürülebilir bir koalisyona oluşturulmasıdır.
- (3) Operasyonel kapasitenin teşekkülü: İstenilen kamu değeri çıktılarının elde edilebilmesi için hem kurum içi hem kurum dışı operasyonel kaynakların (finans, teknoloji, uzmanlıklar, yetenekler vs.) seferber edilmesidir.

Şekil 1: Moore'un Stratejik Üçgeni



Kaynak:(Benington & Moore, 2011:5)

Moore stratejik üçgeni kamu yöneticileri için düşünmüş ve kamu değeri bağlamında strateji geliştirme işlevini de kamu yöneticilerine vermiştir. Buna göre bir kamu yöneticisi strateji geliştirirken üçgendeki bu elemanları aşağıdaki kriterlere göre değerlendirmeli ve tutarlı bir ölçeklendirme yapmalıdır. Birincisi strateji kurumun ilgili çevresi (politikacılar, vatandaşlar vs.) için önemli ölçüde bir değer sağlamalıdır. İkincisi yasal ve politik olarak sürdürülebilir olmalıdır. Yani yetki çevresinden kaynak almaya devam etmeli, işlemler politik olarak onay görmelidir. Üçüncüsü operasyonel ve yönetsel olarak yapılabilir olmalıdır. Kurumun kaynaklarını veya yetki çevresini aşan bir strateji olmamalıdır (Moore, 1995:71).

Stratejik üçgenin elemanları bir kurumda kamu değeri oluşturmak için çok önemli görülmüştür. Çünkü yaklaşımın uygulayıcısı olan kamu yöneticisinin nasıl hareket etmesi gerektiğini göstermektedir. Geleneksel yaklaşımda kamu yöneticisinin yetki ve görevlerine yönelik ayrıntılı talimatlar ve yönergeler mevcuttur ve hareket alanı net bir şekilde belirlenmiştir. Yeni Kamu İşletmeciliği'nde (YKİ) kamu yöneticisinin hareket alanı biraz daha artmış ancak elde etmesi gereken çıktılarla operasyonel olarak sınırlanmıştır. Kamu değeri yaklaşımında ise kamu yöneticisi vizyonu, hayal gücü, yetenekleri doğrultusunda daha serbest bırakılmıştır. Ancak bu serbestliğin belirsizlik yaratma ihtimali ve suistimale açık oluşu nedeniyle bir anlamda stratejik üçgen ile sınırları çizilmektedir. Sonuçta kamu yöneticisi tamamen serbest bırakılmamıştır ve yapacağı tüm işler için yetki çevresinden onay almak zorundadır. Kamu yöneticisi bir taraftan talimat ve yönergelerin yerine getirilmesi için kurumun içine bakacak, diğer taraftan daha fazla değer sağlayacak eylemler için kurumun dışına bakacaktır. Yetki sınırlarını aşan eylemler için ise politikacıları ikna etmesi gerekecektir.

Kamu yöneticisinin yetki çevresine giderken ve onay isterken önemli bir dengeyi göz önünde bulundurması gereklidir. Eğer yetki istediği eylemler kamu değeri yaratan ama operasyonel olarak yapılabilir değilse politik destek sağlasa bile sonuç başarısız olacaktır. Tam tersine çok değer katacak bir eylem için politik destek sağlayamaz ise operasyonel olarak yapılabilir olsa bile sonuç yine başarısız olacaktır. Son olarak kamu değeri sağlamayan bir eylem için politik destek sağlasa ve eylem operasyonel olarak yapılabilir olsa da strateji yine yürümeyecektir. Değer katmayan eylem paydaşlar tarafından destek görmeyecek ve kaynaklar israf edilmiş olacaktır (Moore, 1995:74). Bu yüzden stratejik üçgen bir açıdan üç ayaklı sacayağa benzetilebilir. Kamu yöneticisi kamu değeri sağlayacak stratejilerini her bir ayağı dengeli oturtacak şekilde planlamalı ve yönetmelidir.

Kamu yöneticisi yaklaşımın önemli faktörlerinden birisi iken diğer önemli faktörlerden birisi de vatandaşlardır. Belki de kamu değeri yaklaşımını farklı kılan en önemli özelliklerden birisi

vatandaşı pasif bir nesne yerine kamu siyasalarının oluşturulması ve uygulanması sürecinde etkin bir özne olarak gören yaklaşımıdır (Karkın, 2012:370). Geleneksel kamu yönetiminde vatandaşın katılımı oy verme, siyasi partiye katılma gibi temsili demokrasi araçlarıyla sınırlandırılmıştır. YKİ ise vatandaş daha çok bir müşteri olarak görmekte, katılım şekli danışma ile sınırlı kalmaktadır (Köseoğlu & Sobacı, 2014:441). Hâlbuki kamu değeri yaklaşımında vatandaş katılımı siyasa yapım sürecine de nüfuz etmekte, temsili demokrasinin bir adım ötesine geçilmektedir. Yaklaşımın temel referans noktası olan kamu değerinin ne olduğu ancak kamu yöneticileri ve kilit paydaşların müzakeresi sonucu kolektif bir şekilde anlaşılabilir. Kamu değerinin çok çeşitli sosyal bağlamlarda üretilmesi, vatandaşların istek ve algısına dayanması ve toplumsal tecrübeden çıkarılması böyle bir müzakereyi zorunlu kılar (Köseoğlu & Tuncer, 2014:154). Müzakere ve işbirliği süreci atanmış memur, seçilmiş politikacı ve vatandaş arasında olabileceği gibi topluma yön veren tüm aktörlerle de (özel sektör kuruluşları, gönüllü kuruluşlar, meslek odaları, kanaat önderleri vs.) yürüyebilir. Bu durumda kamu değerinin anlaşılması bir ölçüde tüm kilit paydaşların karmaşık ağ ilişkileri içerisinde müzakere sürecine katılmasıyla mümkün olur. Kamu değeri bu yönüyle ağ yönetişimi kavramıyla en fazla uyum sağlayan yaklaşımdır ve diğer yaklaşımlara kıyasla demokrasi ve katılımı çok daha büyük ölçüde desteklemektedir. Stoker kamu değerinin bu yönünü “Ağ yönetişimi için yeni bir anlatı” başlıklı yazısında ele almış, yaklaşımın en güçlü yanının insanları katılıma motive etmekte yattığını söylemiştir (Stoker, 2006:5).

Katılımın sağlanması, işbirliği ve müzakere yoluyla kamu değerinin ne olduğu, hangi eylemlerin değer üreteceği, organizasyonun mevcut değer üretme kapasitesi gibi konular somutlaşmaya başlar. Kamu değerinin anlaşılması ise organizasyona yön verecek stratejilerin belirlenmesini, değer odaklı bir performans yönetimini mümkün kılar ve bu yolla yaklaşım teorik düzeyden pratik düzeye geçebilir. Bu yüzden kamu değerinin anlaşılması uygulama yönündeki ilk adım iken ikinci en önemli adım strateji ve eylemlerin kamu değerine yönelik olarak planlanması ve uygulanmasıdır. Kamu değerinin çeşitli araçlar yoluyla ölçülmesi uygulamanın üçüncü adımını oluşturmaktadır. Bu yolla hangi eylemlerin gerçekten kamu değerini artırdığı, hangi eylemlerin ise değer üretmediği anlaşılır olacaktır (Moore, 1995; Kelly vd., 2002). Nitekim yapılan ilk uygulama örneklerinde benzer şekilde kamu değerini anlama ve değerlendirme çalışmaları göze çarpmaktadır.

3. KAMU ÖZEL ORTAKLIKLARI MODELLERİ İÇİN BİR UYGULAMA ÖNERİSİ: KAMU DEĞERİ TEMELLİ ORTAKLIK MODELİ

Bu çalışmanın amacı bundan sonra kamu değeri yönetimi (KDY) olarak adlandıracağımız bu yeni yaklaşıma uygulama bağlamında bir öneri getirmektir. Böylece uygulama azlığı nedeniyle pek fazla yaygınlaşma imkânı bulmayan bu yaklaşıma önemli bir kavramsal girdi sağlanması da mümkün olabilecektir. Bu sebeple böyle bir uygulama önerisi için KÖO modeli seçilmiştir.

Giriş kısmında da belirtildiği üzere KÖO modellerine kamu değeri temelli bir yaklaşımın uygulanması çeşitli sorunları beraberinde getirecektir. Bu yüzden öncelikle temel sorunlar irdelenecek sonrasında ise fırsatlar ortaya konacaktır. Son olarak riskler ve fırsatlar ışığında uygulama önerisine yer verilecektir.

3.1. Kamu Özel Ortaklıkları Modellerinde Kamu Değeri Yönetimi Uygulamasına Yönelik Temel Sorunlar

3.1.1. Kamu Değeri ile Özel Değerin Uyuşmazlığı

KÖO modellerinin tümünde özel sektörün bu ortaklığa katılımında temel motivasyon kâr elde etme beklentisidir. Kâr elde etme saikiyle katılım gösteren özel sektör firmaları ortaklığın kamu değeri üretip üretmediği ile pek ilgilenmemektedir. Firmalar için önemli olan finansal niceliğe sahip olan özel değerdir (Kivleniece & Quelin, 2012:11-12).

Firmalar iş yaparken çeşitli kaynakları kullanır ve serbest piyasa fiyat mekanizması aracılığı ile bir değer üretirler. Üretilen bu değeri ölçebilmek için çeşitli yöntemler kullanırlar ve bu açıdan kamu değerinden farklı şekilde özel değer ölçülebilir özelliğe sahiptir (Kelly vd., 2002:8). En eski ve yaygın bilinen tanım özel değer firmasının hisse değeri olduğunu söyler. Günümüz modern yönetim yaklaşımlarında müşterinin para ödemeye razı olduğu mal ve hizmet özelliklerinin özel değeri tanımladığı varsayılır.

Kamu değeri ise özel değerden oldukça farklı bir kavramdır. Aslında hizmeti veren kamu adına bir özel sektör firması olsa bile kamu değeri üretmektedir. Ancak önemli olan firmanın bu değeri artıracak hedef ve politikalara sahip olma zorunluluğudur. Özel sektör vereceği hizmet ile bir kamu değeri üretse bile bu değeri artıracak bir çaba sergilemesine ihtiyaç bulunmamaktadır. Firmaların bu ortaklıkta artırmaya çalıştıkları tek değer özel değerdir. Kamu değeri ile özel değer farklı niteliklere sahip oldukları için değerlerin uyumsuzluğu KÖO modellerinde bir sorun olarak ortaya çıkmaktadır.

3.1.2. Kamu Özel Ortaklıkları Modellerinde Kamu Değerinin Bir Öncelik Oluşturmaması

KÖO modellerinin yaygınlaşmasını sağlayan faktörler incelendiğinde finansman kaynaklarının çeşitlendirilmesi, özel sektörün verimlilik tecrübelerinden istifade etmek gibi mali etkenler öne çıkmaktadır (Güzelsarı, 2009). Mevcut modellerin kurulmasında kamu değeri bir öncelik olarak yer almamaktadır. Normatif olarak devletin özel sektör ile kurulacak ortaklıkta kamu değerini maksimize etmek istemesi beklenebilir. Ancak mevcut KÖO uygulamalarını teşvik eden nedenlerden en önemlisi finansman olduğu için firmaların bu ortaklığa cezbedilmesi daha öncelikli bir konu haline gelmektedir.

3.1.3. Kamu Değeri Yönetimi Uygulamalarının Azlığı ve Tecrübe Eksikliği

KDY'nin ortaya çıkışı üzerinden 20 yıldan fazla süre geçmesine rağmen YKİ reformları benzeri yaygın bir uygulama alanı oluşmamıştır. Bugüne kadar yapılan tüm uygulamalar dar ölçekli ve biraz da test amaçlı pilot uygulamalardan oluşmaktadır. Pilot uygulamaların büyük çoğunluğu ise sosyal çıktılara sahip devlet kurumlarında (BBC, Kraliyet Operası vb.) gerçekleştirilmiştir (Horner vd., 2007). Bu yüzden kamu değeri temelli bir yönetim anlayışının daha kompleks hizmet birimlerinde tesisine ilişkin bilgi ve tecrübe eksikliği bulunmaktadır.

3.1.4. Kamu Özel Ortaklıklarının Karmaşık Yapısı

KDY'nin kamu özel sektör arasındaki ortaklıklarda uygulanmasını zorlaştıran bir başka konu ortaklığın karmaşık bir hukuki yapıya sahip olmasıdır. Ayrıca çok çeşitli ortaklık modeli olması da karmaşıklığı artırmaktadır. KÖO'ler finansmanın sağlanma şekli, risk paylaşımı, ortaklığın süresi, hizmetin sunulma yöntemi gibi parametrelerin belirlediği çeşitli modellere sahiptir. Ülkemizin de içinde olduğu bazı ülkelerde hem model hem de sektör bazında hukuki düzenlemeler yapıldığı için KÖO mevzuatı karmaşık bir yapıya sahiptir. AB komisyonu 2004 yılında mevzuatın netleştirilmesi ve kavramsal karmaşanın azalmasına yönelik "Yeşil Kitap" yayınlamıştır. Şimdilik AB düzeyinde KÖO'ları düzenleyen bir mevzuat ise bulunmamaktadır (Uz, 2007:1171).

3.2. Kamu Özel Ortaklıkları Modellerinde Kamu Değeri Yönetimi Uygulamasına Yönelik Fırsatlar

3.2.1. Özel Sektörün Değer Temelli Yönetim Tecrübesi

KDY'yi diğer kamu yönetimi yaklaşımlarından ayıran en önemli noktalardan birisi değer temelli bir yapıya sahip olmasıdır. Bu konu kamu yönetimi disiplinleri için oldukça yenidir. Elbette hemen tüm

kamu yönetimi yaklaşımları içinde kamu yararı veya kamusal fayda kavramı bulunmaktadır. Fakat KDY bölümünde açıklandığı üzere kamu değeri bunlardan daha farklı bir kavramdır. Ayrıca kamusal fayda veya kamu yararı diğer yaklaşımlarda stratejilerin belirlenmesini değil, hizmetin verilmiş nedenlerini açıklayan kavramlar olarak öne çıkmaktadır (Köseoğlu & Sobacı, 2014).

Kamu yönetimi yaklaşımları için değer temelli yönetim yaklaşımı yeni ve farklı olsa da özel sektör firmaları için aynı şeyi söylemek mümkün değildir. Özel sektörde yıllardır değer temelli yönetim anlayışına sahip olan ve uygulayan firmalar mevcuttur. Özellikle son dönemlerde modern yönetim felsefelerini (Toplam Kalite Yönetimi, Yalın Üretim vb.) uygulayan firmaların artmasıyla özel sektörde değer temelli yönetim yaklaşımları yaygınlaşmaya başlamıştır. Bir taraftan bu yaklaşımlar daha fazla kabul görürken bir taraftan finansal değer anlamı da genişlemeye başlamıştır. Günümüzde birçok tanınmış büyük ölçekli firma için çevreye saygı, işçi ve iş güvenliği, ürün kalitesi gibi kavramlar finansal getirilerin önüne geçmeye başlamıştır (Martin & Petty, 2001), (Brandenburger & Stuart 1996).

Netice olarak özel sektörde özellikle son yıllarda hâkim konuma gelen modern yönetim tekniklerinin değer odaklı yaklaşımları özel sektörün bu konudaki tecrübesini artırmıştır. Bu sayede yine değer odaklı bir yaklaşım olan KDY'nin özel sektör ile birlikte uygulanabilirliği bu tecrübe sayesinde artmaktadır. Bu sayede kamu ile özel sektörün yapacağı ortaklıklarda değer odaklı bir yönetim tarzı benimsemiş firmalarla KDY yaklaşımı daha kolay şekilde hayata geçirilebilecektir.

3.2.2. Uygulama Kapsamının Dar olması

KÖO modellerine yönelik kamu değeri temelli bir uygulama büyük bir dönüşüm hareketi gerektirecektir. Çünkü kamu tarafında özellikle ortaklıkla ilgili koordinasyonu sürdüren ve yeni projelerin fizibilite çalışmalarını yapan birimler doğrudan etkilenecektir. Böylece uygulama yapılacak kapsam sınırlı olacak, daha önceki pilot çalışmalar benzeri uygulamalar mümkün olabilecektir (Horner vd., 2007).

3.2.3. Özel Sektörün Esnek Yapısı

Özel sektörün kamu kesimine karşı önemli avantajlarından bir tanesi de değişime karşı çok daha hızlı tepki verebilmesi ve uyum sağlayabilmesidir. Kamu değeri temelli bir dönüşümde özel sektöre yeni ve farklı sorumluluklar düşse de özel sektör bu yeni yapıya kamu kesimine göre daha kolay adapte olabilecek esnekliğe sahiptir. Her ne kadar kamu kesimi daha çok denetleyen, takip eden konumunda olsa da böyle bir dönüşümde özel sektörden daha fazla zorlanacaktır. Bu yüzden özel sektörün değişime daha hızlı adapte olmasını sağlayan esnek yapısı KDY bağlamındaki bir dönüşüm için avantaj olacaktır. Değişimde zorlanan ve daha katı yapıya sahip olan kamu kesiminin böyle bir dönüşümde daha çok kontrol eden, yaptırıcı konumda olması da KDY bağlamındaki bir dönüşüm için fırsat oluşturmaktadır (Devos & Bouckenooghe, 2006).

4. UYGULAMAYA YÖNELİK YÖNTEM ÖNERİSİ

Yukarıda açıklanan riskler ve fırsatlar uygulamaya yönelik bir yöntem önerisi için ışık tutmaktadır. Bu bağlamda sunulacak olan yöntemin burada sayılan riskleri gidermesi ve fırsatlardan yararlanması öngörülmektedir. Bunu sağlayabilmek için yöntem önerisi üç başlık altında verilmiştir. İlk başlıkta ortaklığın kamu tarafında dönüşümü ele alınmıştır. Bu başlık ile KDY alanında uygulama azlığı risk faktörüne rağmen kapsamın daha dar tutulması nedeniyle bu faktörün risk oluşturmayacağı değerlendirilmektedir. Diğer başlık olan Stratejik Ortaklık sayesinde ise kamu değeri KÖO'lar için öncelikli bir değer haline gelerek değerlerin uyuşmaması riski giderilecektir. Son başlık olan

performans sistemi sayesinde KÖO'ların karmaşık yapısına rağmen kamu değerinin öncelik olarak ele alınacağı bir sistem ortaya konmuş olacaktır.

Aşağıda bu başlıkların detaylarına yer verilmiştir:

4.1. Ortaklığın Kamu Tarafında Kamu Değeri Yönetimi Dönüşümü

Kamu değeri temelli bir KÖO yapısı için ilk adım kamu kesiminde KDY prensipleri doğrultusunda bir dönüşümün gerçekleşmesidir. Bu dönüşümün ilk halkası projenin hedef ve vizyonunun belirlendiği fizibilite ve kabul aşamasıdır. Bu dönemde projenin hangi amaçlarla kabul edilmesi gerektiği ve yapılabilirliği ortaya konmaktadır. Dönüşümün ikinci halkası ise yürütme aşamasında olacaktır. Projenin yürütme aşamasında koordinasyonu sağlayan birimi etkileyecektir.

Kamu tarafında en radikal değişiklik KÖO'ların kurulma amacının kamu değerini artıracak bir amaca yönelmesi olacaktır (Moore, 2005). Buna yönelik olarak kamu değeri göstergelerinin henüz proje başında belirlenmesi gerekecektir. Bu bağlamda KÖO kapsamındaki bir projenin fizibilite aşamasında yapılacak işin kamu değerini nasıl etkileyeceği, kamu değeri olarak hangi göstergelerin etkileneceği, bu göstergelerde olumlu olumsuz hangi değişikliklerin meydana geleceği ve netice olarak yapılacak işin kamu değeri üretip üretmediği mutlaka yer almalıdır.

KÖO projelerinin yürütme aşamasında ise koordinasyonu sağlayan kamu biriminde KDY bağlamında bir dönüşüm gerekecektir. KDY bağlamındaki değişiklik sonucu koordinasyonu sağlayacak kamu birimine yeni görevler verilecektir. Buna göre bu birim projede belirlenmiş olan kamu değeri göstergelerini takip edecek, firmanın verilen hedeflere ve belirlenen standartlara göre çalışıp çalışmadığını denetleyecektir. Bunun yanı sıra firmanın kamu değeri üretmedeki kapasitesini artırmak için hem danışmanlık yapacak hem de firmanın sürekli gelişim faaliyetlerini yakından takip edecektir (Yang, 2016). Yeni yapıda kamu koordinasyon birimi özel sektörü hem denetleyen hem de gelişimi için rehberlik eden bir özelliğe kavuşacaktır. Tabi bunun için de ilgili kamu görevlilerinin görev, yetki ve sorumluluklarının buna uygun olarak yeniden tanımlanması ve gerekli eğitimlerin verilmesi gerekecektir.

4.2. Kamu ile Özel Sektör Arasında Yeni Bir İlişki Türü: Stratejik Ortaklık

Ülkemizdeki KÖO projeleri ve uygulamaları incelendiğinde kamu kesiminin özel sektör firmalarına genellikle iş odaklı bir ortaklık önerdiği görülmektedir. Buna göre yapılacak işin çerçevesi, finansman modeli, kamunun yükümlülükleri baştan belirlenmekte, özel sektör kendi alanı ile ilgili çalışmalarda serbest bırakılmaktadır. Kamu ise kendi yükümlülüklerine odaklanmaktadır.

KDY bağlamında bir ortaklık için özel sektörde örnekleri bulunan değer temelli yönetim modellerine benzer bir ilişki türü gerekmektedir. Bu tür bir ilişki için özel sektör uygulamaları incelendiğinde değer temelli yönetim felsefelerinden biri olan yalın üretim felsefesi ön plana çıkmaktadır. Çünkü özellikle otomotiv sanayinde sıklıkla kullanılan yalın tedarik zinciri ilişkileri referans alınabilecek bir ortaklık türü olarak dikkat çekmektedir. Bu ortaklık türünde üretici firma tedarikçileri ile çok daha sıkı ilişkiler geliştirmekte ve klasik tedarikçi ilişkilerinin ötesine geçilmektedir. Mevcut KÖO'lar ise daha çok klasik üretici tedarikçi anlayışına göre kurulmaktadır. Yalın tedarik zinciri klasik anlayıştan daha farklı özelliklere sahiptir ve firmalar arasında kader ortaklığı temelinde bir ortaklık tesis edilmesini istemektedir (Rivera vd., 2007: 241-268). Bu yönüyle değer temelli bir yönetim modelini desteklemeye uygun bir altyapı sunmaktadır. Referans alınan bu ilişkinin adı bu çalışmada stratejik ortaklık olarak tanımlanmıştır.

Stratejik ortaklıkla kamu kesimi özel sektör firmaları ile sadece belli bir iş yapılması, belli bir projenin tamamlanması için ortaklık kurmayacaktır. Ortaklık kurulan firma ile karşılıklı çıkarlara dayanan uzun vadeli stratejik bir ilişki kurulacaktır (Liker, 2004). Bu ilişki türünde amaç özel sektör

firmalarına uzun süreli olarak iş yapma motivasyonu sağlamak, bu beklenti ile özel sektörün hemen hemen tüm iş yapım sürecine müdahil olmaktır.

Stratejik ortalıkta amaç kamunun ortaya koyduğu değerlere uygun hareket eden firmalarla sürekli işbirliği yapmak ve firmaları bu değerlere uyma konusunda motive etmektir. Kamu ile stratejik ortaklık kuran firmalarda elbette kâr beklentisi de olacaktır. Ancak uzun vadeli bir işbirliğinin getirisi alınan bir veya birkaç işin getirisinden çok daha yüksek olacaktır. Bu yüzden temelinde kamu değeri olan bir ortaklık ilişkisi sonucunda özel sektör firmalarının da amaç ve hedefleri bu doğrultuda değişiklik gösterecektir. Çok daha uzun vadeli bir getiri sağlamanın yolu kamunun belirlediği değerleri ön plana almak, bu değerleri benimsemekten geçecektir. Bu sayede özel sektör firmaları sadece bir iş yapımında bu değerleri temel almayacak, kamu ile stratejik ortaklık ilişkisi sürdüğü müddetçe bu değerlere uygun davranacaktır. Hatta firma yönetim ve iş modellerini bu değerlerin sağlanmasına yönelik olarak yeniden şekillendirecektir (Gülen, 2005). Böylece KÖO modelinde kamu değeri kamunun gözetiminde özel firmalar yoluyla üretilebilecektir.

4.3. Kamu Değeri Temelli Performans Sistemi

KÖO modellerinde yukarıda açıklanan türde bir stratejik ilişkinin kurulması büyük ölçüde bu ilişkiyi destekleyecek performans sistemine bağlı olacaktır. Bu bağlamda önerilecek performans sisteminin kamu değeri temelli bir karakteristiğe sahip olması gerekecektir.

Kamunun ortaklık yapacağı bir firmayı değerlendirmek ve sonrasında yaptığı işleri puanlayabilmek için birçok nicel olmayan göstergeye ihtiyacı olacaktır. Bu yüzden bu performans sisteminde Kaplan ve Norton tarafından geliştirilen Balanced Scorecard (BSC) modelinin özel bir uyarılama ile kullanılabilmesi değerlendirilmektedir. Bu modelde Kaplan ve Norton şirketleri sadece finansal veriler ile değerlendirmenin yetersiz olduğunu görerek ölçütleri daha dengeli bir şekilde belirleme yoluna gitmişlerdir. Bu ölçütleri ise dört ana perspektif altında toplamışlardır: Finansal Nitelikler, Müşteri Tatmini, İç Süreçler, İnovasyon ve Gelişim (Kaplan ve Norton, 1996:5). BSC modeli uzun vadeli strateji belirlemek isteyen şirketler için sadece geçmişin verilerini değil geleceğin çeşitli değerlerini de hesaba katan bir performans sistemi olarak göze çarpmaktadır. Bu özelliği ile kamu değeri olarak nitelendirilen değerlere yönelik ve uzun vadeli bir ilişki türünü destekleyecek şekilde bir performans sistemi için uygun özelliklere sahiptir. Kamu değeri yaklaşımının kurucusu olan Moore'da performans ölçümü için Scorecard uygulamasının çok uygun olduğunu görerek "Public Value Scorecard" ölçüm metodolojisini ortaya atmıştır (Moore, 2003).

Ancak BSC modeli önerilen performans sistemi için sadece bir zemin oluşturacaktır. BSC modelinin bu sisteme katkısı özellikle nitel verilerin nicel verilere dönüştürülmesi yönünde olacaktır. Çünkü performans sisteminde firmaların çeşitli kriterlere ait puanları olacak ve puanlarla değerlendirilecektir. Bu puanlar ise KPI olarak adlandırılan anahtar göstergelerden sağlanacaktır (Kaplan ve Norton, 1996).¹ Firmalar aldıkları puanlar ölçüsünde kamuyla iş yapma olanağına sahip olacaktır. Bu yüzden uzun vadeli işbirliği için firmaların performans sistemine yönelik bir strateji geliştirmeleri gerekecektir. Performans sisteminin kamu değerini ölçüt olarak alması özel sektör firmalarının da bu yönde değişim geçirmesine olanak sağlayacaktır.

KÖO'lar için geliştirilecek performans sisteminde iki boyut bulunacaktır. Birinci boyut tüm firmalar için objektif ve genel kriterler belirleyen ve kamuyla iş yapacak firmalarda bulunması gereken özellikleri tanımlayacak bir yapıya sahip olacaktır. Bu boyutta değer temelli bir takım göstergelerle birlikte firmanın kamu değeri üretme kapasitesi belirlenmeye çalışılacaktır. Bu amaçla iş güvenliği, çevre, iş standartları, kalite politikası, misyon ve vizyonu, bitirdiği işlere ait

¹ KPI İngilizce Key Point Indicators sözcüklerinin kısaltılmış hali. Türkçe'ye anahtar göstergeler olarak çevrilmiştir.

değerlendirmeler (zamanında teslim, şartnameye uyum, kalite vb.) birer gösterge olacak ve firmaya puan sağlayacaktır.

Performans sisteminin ikinci boyutu ise yapılan işlere göre değişkenlik gösterecek olan kamu değeri göstergeleridir. Bu boyutta ortaklık yapılan firma üretilen kamu değeri bağlamında değerlendirilecektir. Bu amaçla firmaların yeni bir işe başlaması durumunda bu işe ait kamu değeri göstergeleri de belirlenecektir. Her bir işe ait tam puan önceden sabit olarak belirlenecektir. Örnek vermek gerekirse bir firmanın yapılan işten kamu değeri ölçütlerine göre alması gereken tam puan 100 olarak belirlenebilir. Bu durumda puan sabit kalır ancak puanı oluşturan göstergeler ve bunların ağırlıkları değişkenlik gösterir. Firmalar farklı işlerde farklı kamu değeri göstergelerine göre puanlar alır. Ancak tam puan sabit kalacağı için ölçme ve değerlendirme daha rasyonel bir şekilde sağlanabilir ve firmalar puan bazında birbirleriyle karşılaştırılabilir.

Kamu değeri performans puanının hesaplanması ile birlikte çeşitli yöntemlerle bu puanın kullanılması mümkün olabilecektir. Buna uygun iki örnek vermek gerekirse: Ortaklık kurulacak bir iş için kamu değeri taban puanı belirlenebilir. Sadece bu puanın üstünde olan firmalar başvuruda bulunabilir. Hatta işin kapsam ve boyutuna göre artan oranlarda kamu değeri performans değerleri belirlenebilir. İkinci örnekte ihale usulü yapılan tekliflerde kamu değeri performans puanı da hesaba katılır. Kamu değeri puanı/ teklif bedeli gibi bir oran ile firma seçimi yapılır. Veyahut aynı teklifi veren iki firma arasında seçim kamu değeri performans puanı yüksek olan lehine kullanılır. Netice olarak kamu değeri performans değerinin belirlenmesi sonucu firmaların iş alma ve yapma süreçlerine bu puan etki edecek şekilde çeşitli düzenlemeler getirilebilir.

Yapılacak işlerin şartnamelerinde de kamu değeri göstergelerinin belirlenmesi gerekecektir. Böylece işi üstlenen firma çalışmaya başlamadan hangi ölçütlere dikkat edeceğini bilecektir. Bir yandan işi bitirip kâr elde edebilmek için planlı çalışmalarını yürütecek, bir yandan da stratejik işbirliğini sürdürmek ve daha büyük işlere katılabilmek için kamu değeri göstergelerinin karşılanmasını sağlayacaktır. Firmalar hem kamu değeri temelli bir strateji geliştirebilecek hem de bu stratejiyi kârlı bir çalışmayla sürdürebilecektir.

Özetle burada önerilen performans sistemi ile özel sektör firmaları kamu ile uzun vadeli bir işbirliği için teşvik edilecektir. Stratejik ortaklık dediğimiz bu işbirliği ile firmaların performans sisteminden aldıkları puanlar kamuya iş yapma olanaklarını etkileyecektir. Performans sistemi kamu değeri temelli ölçütleri içerdiği için firmaları bu değerleri artıracak işlemlere ve yapısal değişikliklere yönlendirecektir. Bu sayede KÖO modellerinde kamu değeri temelli bir uygulama hayata geçirilebilecektir.

5. SONUÇ

Kamu değeri yönetimi günümüzün gelişen çok aktörlü, ağ ilişkilerinin öne çıktığı yönetim modellerine uygunluğu ile göze çarpsa da uygulama zorlukları nedeniyle ancak pilot çalışmalar seviyesinde kalabilmiştir. Kamu özel ortaklıkları ise YKİ reformları ile yıldızı parlayan ancak gerek yasal olarak gerekse de uygulama olarak çeşitli problemlerin tam giderilemediği bir model görünümündedir. Bu yüzden bu iki yönetim modelinin örtüştürülmesi her iki kavrama da katma değer sağlayabilecek bir nitelik taşıyabilecektir. Hem bu alanda fazla çalışmanın yapılmamış olması, hem de KDY kavramına teorik girdi sağlayabilmek amacıyla KÖO modeli bazında bir uygulama yöntemi geliştirilmesi hedeflenmiştir.

Kamu tarafında KDY dönüşümünün sağlanabilmesi, uygulama alanının çok geniş olmaması nedeniyle erişilebilir bir hedef olarak değerlendirilmektedir. Netice itibarıyla daha önce de pilot çalışmalar yapılmış ve bu çalışmalardan çeşitli kazanımlar elde edilmiştir. Bu çalışmadaki öneride sadece fizibiliteyi yapan ve koordinasyonu uygulayan birimlerde böyle bir dönüşüm gerekmektedir. Yani uygulama kapsamı daha önce yapılan ve başarılı sonuçlar elde edilen pilot çalışmaların

kapsamına benzer olacaktır. Bu sebeple kamu tarafında bu kapsamda bir uygulamada herhangi bir problem görünmemektedir. Kritik olan nokta ilgili personelin doğru şekilde eğitilmesi ve bu personelin modele uygun şekilde hareket etmeleridir. Böylece kamu tarafında KDY'ye yönelik bahsedilen kapsamda bir uygulamanın gerçekleştirilebileceği değerlendirilmektedir.

Bir diğer önemli konu olan özel sektörün bu ortaklığa razı edilmesi için iki tür öneriye yer verilmiştir. Bunlar kamu değeri temelli bir performans sistemi ve özel sektör ve kamu sektörü arasında kurulacak yeni ilişki türünü içermektedir. Bu ilişkiye çalışmada stratejik ortaklık adı verilmiştir. Bu her iki önerinin de benzer kavram ve uygulamalarla karşılaştırılması sonucu uygulanabilir olduğu değerlendirilmektedir. Bunlardan kamu değeri temelli performans sistemi Kaplan ve Norton tarafından geliştirilen BSC modelini temel almaktadır. BSC modeli ortaya atıldığı zamandan beri sürekli gelişim göstermiş, kurumsal firmaların nicel olmayan verilerini ölçebilmek amacıyla sıklıkla başvurulan bir yöntem haline gelmiştir. Yıllardır kullanılan BSC modeli yapılacak uyarlamalar ile kamu değeri temelli göstergeleri ölçmek için adapte edilecektir. Özel sektördeki benzer uygulamalar bu modelin performans ölçümü için uyarlanabilir olduğunu göstermektedir. Bu durumda önem kazanan husus belirlenecek kamu değeri göstergeleri olmaktadır. Çünkü her bir ortaklık çeşidinde, farklı kamu değeri göstergeleri ortaya çıkacaktır.

Önerilen yöntem bağlamında belki de en önemli nokta özel sektörün KDY bazlı bir sisteme motive edilmesidir. Bunun sağlanabilmesi için bu çalışmada önerilen yeni ilişki türü, stratejik ortaklık, özel sektörde benzerini bulabileceğimiz bir modeldir. Özellikle otomotiv sanayinde yıllardır kullanılan yalın tedarik zinciri ile çeşitli açılardan benzerlikler taşımaktadır. Bu ilişki türünde firmalar daha kısa vadeli kazançlar yerine uzun vadeli ve her iki tarafın da kazanabileceği bir birlikteliği benimsemektedirler. Otomotiv sanayinde yoğun olarak kullanılan bu ilişki modeli de yıllardır başarıyla uygulanmaktadır. Bu sebeple kamu ve özel sektör arasında kurulacak ve stratejik ortaklık adını verdiğimiz modelin de benzer örneklerinde olduğu gibi mümkün olacağı değerlendirilmektedir.

Sonuç olarak bu çalışmada Kamu Değeri Yönetimi ile kamu-özel ortaklıkları modeli üzerine bir uygulama yöntemi öneri olarak ortaya atılmış ve çeşitli yönleriyle tartışılmıştır. Bu yöntem özel sektörde benzerleri bulunan ve başarılı şekilde uygulanan başka yöntemlerden istifade edilerek oluşturulmuştur. Bu sebeple açıklanan yöntemin uygulanabilir bir nitelikte olduğu değerlendirilmektedir. Böylece Kamu Değeri Yönetimi için yeni bir alanda uygulamanın mümkün olabileceği ve uygulanması durumunda kamu değeri üretmede etkin bir yöntem olabileceği gösterilmeye çalışılmıştır.

KAYNAKÇA

- Benington, J. & Moore, M. H. (2011). *Public Value: Theory and Practice* (1. Edition). Palgrave Macmillan.
- Brandenburger, A. M. & Stuart Jr, H. W. (1996). Value-Based Business Strategy. *Journal of Economics & Management Strategy*, 5(1), 5-24.
- Devos, G. & Bouckenooghe, D. (2006). Individual and Organisational Facets of Change in The Public and Private Sectors: A Comparative Study. *Asia Pacific Journal of Public Administration*, 28(2), 201-229.
- Gülen, K. G. (2005). Lojistik Hizmetlerde Dış Kaynak Kullanımının Yaygınlaşması ve Tedarikçi İşletmelerde Gelişim Stratejileri, *İstanbul Ticaret Üniversitesi Fen Bilimleri Dergisi*, 4(8), 29-48.
- Güzelsari, S. (2009). Kamu Özel Ortaklıkları Üzerine Eleştirel Bir Değerlendirme, *Kamu Yönetimi: Yapı İşleyiş Reform*, *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları*, Yayın No: 598, Ankara.
- Horner L., Rebecca F. & Michelle M. (2007). *Creating Public Value: Case Studies*. The Work Foundation, London.

- Horner, L. & Hutton, W. (2011). Public Value, Deliberative Democracy and the Role of Public Managers, Public Value Theory and Practice, Book Chapter, Ed. John Benington & Mark Moore. Palgrave Macmillan.
- Kaplan, R. S. & Norton, D. P. (1996). Putting the Balanced Scorecard to Work, *Harvard Business Review*, January-February, s.1-18.
- Karkın, N. (2012). Kamu Siyasalarının Üretilmesinde Yeni Bir Ölçüt: Kamusal Değer Kavramı ve Kritiği, Kamu Politikalarında Dönüşüm- Kayfor2012 Bildiriler Kitabı, TODAİE Yayınları, Ankara, s.359-372.
- Kelly, G., Mulgan G. & Muers S. (2002). Creating Public Value- An Analytical Framework for Public Service Reform. Londra. Strategy Unit, Cabinet Office.
- Kivleniece I, Kivleniece B.Q. (2012). Creating and Capturing Value in Public-Private Ties: A Private Actor's Perspective, *Academy of Management Review*, 37(2), 272-299.
- Köseoğlu Ö. & Sobacı Z. (2014). Kamu Politikaları Yoluyla Kamu Değeri Üretmek, Kamu Yönetiminde Değişim- Kayfor12 Bildiriler Kitabı, TOBB & Adnan Menderes Üniversitesi, s. 434-450.
- Köseoğlu Ö. & Tuncer A. (2014). Kamu Yönetiminde Yeni Bir Yaklaşım Olarak Kamu Değeri: Kavramsal ve Kuramsal Açından Bir Tartışma, *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 12(24), 145-170.
- Liker, J. K. (2004). *The Toyota Way* (1. Edition). McGraw-Hill Professional.
- Martin, J. D. & Petty, J. W. (2001). *Value Based Management: The Corporate Response to The Shareholder Revolution*. Oxford University Press.
- Moore M. H. (2005). Creating Public Value Through Private/Public Partnerships, CLAD X Santiago Kongre Bildirileri, Şili.
- Moore, M. H. (1995). *Creating Public Value: Strategic Management in Government*. London. Harvard University Press.
- Moore, M. H. (2003). The Public Value Scorecard: A Rejoinder and An Alternative To 'Strategic Performance Measurement and Management in Non-Profit Organizations' by Robert Kaplan. Hauser Center For Nonprofit Organizations Working Paper, (18).
- O'flynn, J. (2007). From New Public Management to Public Value: Paradigmatic Change and Managerial Implications, *The Australian Journal of Public Administration*, 66(3), 353-366.
- Reynaers, A. M. (2010). Public Values and Integrity in Public-Private Partnerships, EGPA Kongre Bildirileri, Study Group on Ethics and Integrity of Governance, Toulouse, Eylül 8-10.
- Rivera, L., Chen, F. F., & Lee, W. M. (2007). Beyond Partnerships: The Power of Lean Supply Chains. *In Trends in Supply Chain Design and Management*, Springer Yayınları, Londra, s.241-268.
- Stoker, G. (2006). Public Value Management A New Narrative for Networked Governance?, *American Review of Public Administration*, 36(1), 41-57.
- Uz, A. (2007). Kamu-Özel Ortaklığı/Public-Private Partnership (PPP) (Kavram ve Hukuksal Çerçeve), *Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, XI(1-2), 1165-1182.
- Williams, I. & Shearer, H. (2011). Appraising Public Value: Past, Present And Futures, *Public Administration*, 89(4), 1367-1384.
- Yang, K. (2016). Creating Public Value and Institutional Innovations Across Boundaries: An Integrative Process of Participation, Legitimation, And Implementation, *Public Administration Review*, 76(6), 873-885.

TÜRKİYE'DE SANAYİ KESİMİNE YÖNELİK UYGULANAN VERGİ TEŞVİKLERİNİN SANAYİ ÜRETİMİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ



THE EFFECT OF TAX INCENTIVES ON INDUSTRIAL PRODUCTION IN INDUSTRIAL PRODUCTION IN TURKEY



Özgür Emre KOÇ*
Taha Bahadır SARAÇ**

Öz

Bu çalışmanın amacı Türkiye'de mali teşviklerin sanayi üretimi üzerindeki etkisini tespit etmektir. Çalışmada sanayi teşviklerinin sanayi üretimi üzerindeki etkisinin araştırılması noktasında 2007:05-2018:06 dönemine ait sanayi üretim endeksi ile yatırım teşvik belgesi verileri kullanılmıştır. Model olarak Markov Değişim Modeli kullanılmıştır. Sanayi üretiminin içerisinde bulunduğu daralma ve genişleme dönemlerinde yatırım teşvik belgesindeki artışların sanayi üretimini olumlu yönde etkilediği ve özellikle yatırım teşvik politikasının daralma rejiminde daha fazla etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ekonometrik yöntem olarak Markov Rejim Değişim Modeli'nin kullanıldığı çalışmada, sanayi üretiminin içerisinde bulunduğu daralma ve genişleme dönemlerinde yatırım teşvik belgesindeki artışların sanayi üretimini olumlu yönde etkilediği ve özellikle yatırım teşvik politikasının daralma rejiminde daha fazla etkili olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Teşvikler, Mali teşvikler, Sanayi üretimi, Markov Değişim Rejimi Modeli.

Abstract

The aim of this study is to determine the effect of financial incentives on industrial production in Turkey. In the study, the industrial production index and investment incentive certificate data for the period 2007: 05-2018: 06 are used to investigate the effect of industrial incentives on industrial production. Markov Change Model is used as a model. The findings show that investment incentives can be used as an effective policy tool to mitigate the effects of economic contraction. As a result, it has been concluded that the increases in the investment incentive certificate positively affect the industrial production during the contraction and expansion periods of industrial production, and especially the investment incentive policy is more effective in the contraction regime.

Keywords: Incentive, Tax Incentives, Industrial Production, Markov Change Regime Model.

* ORCID Doç. Dr., Hitit Üniversitesi, İİBF, Maliye Bölümü, oemrekoc@hitit.edu.tr

** ORCID Prof. Dr., Hitit Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, tahabahadirsarac@hitit.edu.tr.

EXTENDED ABSTRACT

Background:

Incentives differ from other fiscal policies due to their feature of being a public finance policy that aims at achieving long-scale macroeconomic targets and optimum resource allocation, as well as affecting the supply side of the economy. The need to increase investments is a well-known reality in the competitive environment, comes from globalization, which will increase competitive power of national firms in the international arena and provide their integration to World markets and create positive externality in national economy. Therefore; governments put an emphasis on incentive policies for creating investment increase in the short term and getting more contribution in the global market in the long term. The main purpose of incentive practices is increasing social welfare in spite of differences between countries such as economic policies and development levels. Along with the same purpose, ensuring regional development and eliminating regional differences in the country are among the fundamental reasons of incentive implementation. In spite of taking attention to some situations that creating some negative externalities such as causing unfair competition and diverting effect in market steps due to government intervention into market economy, the importance of incentives still continuing.

Research Purpose:

The main purpose of this study is to demonstrate the impact of tax incentives applied to the industrial sector on industrial production in Turkey.

Methodology:

In the study, to investigate effects of industrial incentives on industrial production, data of investment incentive certificate and industrial production index of 2007:05-2018:06 period is used. Besides, in this study Markov Regime Switching Model is preferred as econometric method. The reason behind to prefer this model is to indicate the effectiveness of investment incentive policy during the periods of decreasing and increasing of industrial production. In order to implement Markov Regime Switching Model, it is necessary that series of variables in the model should not include unit root. As a result of this, Lee-Strazicich dual break unit root test belongs to series of investment incentive certificate and industrial production index that was taken logarithms and seasonality adjusted with Tramo-Seats method are applied.

Conclusions:

In this study it is aimed to explain the effect of tax incentives applied to industrial sector on industrial production in Turkey. In this study Markov regime change model is used and it is ascertained that increase of investment incentive documents positively affect industrial production during recession and development periods of the sector. And especially it is confirmed that investment incentive policy is much more effective during recession regime.

1. GİRİŞ

Modern maliyenin doğuşu olarak kabul edilen 1929 Büyük Buhranı ile maliye politikası araçlarının önemi artmıştır. Büyük Buhranın olumsuz etkilerini ortadan kaldırmak için başta New Deal planı ile Amerika Birleşik Devletleri'nde (ABD) olmak üzere maliye politikası araçlarına bir yönelim başlamıştır.

Günümüz kamu kesimi müdahale araçları iki ana çerçevede ele alınmaktadır. İlk grupta, piyasa başarısızlıkları telafi edici ve makroekonomik göstergelerde hedefleri tutturarak ekonomik gelişmişlik düzeyini artırıcı politikalar, ikinci grup ise; optimal kaynak dağılımını sağlama aşamasında yaşanan dışsallıklar, piyasa başarısızlığını önlenmesi adına belirli sektör, bölge ya da faaliyetlerin desteklenmesi ve söz konusu alanlarda gelişmişlik farklılıklarını giderici politikalardan oluşmaktadır (Yavuz, 2010). Dolayısıyla, teşvik, belirli sektör ve bölgelerdeki ekonomik faaliyetlerin hızlı bir şekilde gelişimini gerçekleştirerek sektör ve bölgelerin etkinliğini artırmak maksadıyla kamu kesimi tarafından müteşebbislere verilen destekler olarak tanımlanabilir (Üzümcü & Doğan, 2001:300).

Belirlenen hedefleri gerçekleştirmek üzere geçmişten günümüze farklı biçimlerde kullanılan mali teşvik uygulamaları ile yatırım teşvikleri, 1980'li yılların ikinci yarısından itibaren gerek gelişmiş gerekse gelişmekte olan ülkelerin ekonomi yönetimlerinde yoğun bir biçimde kullanılan politika aracı haline dönüşmüş ve teşvik politikaları ile küresel düzeydeki yabancı yatırımcıları cezbedecek imkânlar sunulmaya başlanmıştır (Akdeve & Karagöl, 2013: 330). Son yıllarda teşvikler, üretim ve istihdam yanında kullanım alanlarındaki farklılığa bağlı olarak piyasa dengesinin sağlanması, hayat standardının yükseltilmesi, sürdürülebilir kalkınmanın sağlanması vb. pozitif dışsallık yaratabilecek her alanda katkı sağlayıcı bir politika aracı olma hüviyeti kazanmıştır (Baştürk, 2012: 6-7). Özel kesim ve kamu kesimi arasında ekonomik ve sosyal hedeflerin gerçekleşmesinde, ekonomik gelişme ve kalkınmanın sağlanmasında bir tür fon transferi olan teşvikler, bu özelliği ile yatırımcılara mevcut kapasitelerini artırmak, ihracat oranlarını yükseltmek ve yeni istihdam yaratma fırsatı tanınmasından ötürü hükümetlerin sıklıkla başvurduğu bir politika aracıdır.

Durgunluk, başta işgücü olmak üzere üretim faktörlerinin atıl kalması, satın alma gücünün azaldığı, işletmelerin üretimlerini durduğu dönemdir. Bu dönemlerde vergi indirimleri yoluyla uygulanacak mali teşvikler, azalan üretim miktarını artırmak ve üretilen mal ve hizmetlere yönelik talep yaratmayı sağlayan maliye politikası enstrümanlarından birisidir. Mali teşviklerin sanayi üretimi üzerinde olumlu etkiler yaratması literatür açısından beklenen bir sonuçtur. Bu noktadan hareketle çalışmada, Türkiye'de 2007:05-2018:06 dönemine ait yatırım teşvikleri ile sanayi üretimi arasındaki etkisi analiz Markov Değişim Rejimi Modeli kullanılarak analiz edilmiştir. Bu modelin tercih edilmesinin nedeni Türkiye'de yatırım teşvik politikasının sanayi üretiminin azaldığı veya yükseldiği dönemlerdeki etkinliğinin tespit edilmesini mümkün kılmasıdır.

2. TEŞVİK KAVRAMI VE AMAÇLARI

Serbest piyasa koşullarının hâkim olduğu günümüz ekonomi anlayışında mal ve hizmet grubunun üretimi, sektörlerin ve bölgesel gelişmişlik farklarının azaltılması gibi konularda piyasanın tek başına yeterli olmamasından ötürü kamu kesiminin müdahalesi kaçınılmaz bir gerçeklik olarak karşımıza çıkmaktadır. Başka bir ifadeyle günümüzde devletin müdahale şekli, ekonomilerde uygulanan kalkınma plan ve programlarına ve sektörel ya da bölgesel gelişmişlik düzeylerine göre belirlenmektedir. Dolayısıyla kamu kesimi tarafından sunulan teşvikler bu aşamada oldukça önemli bir araç haline gelmektedir. Teşvikler özellikle de yatırım teşvikleri, ekonomide bölgesel dengesizliklerin giderilmesi, topyekûn bir ekonomik kalkınmanın sağlanması, üretimin artırılması ve yaratılan hasılanın adil bir dağılımı açısından kamu kesiminin elindeki en önemli politika tercihlerinden birisidir.

Yatırım teşvikleri, belirli bir işletme ya da işletme gruplarına belirli bir sektör ya da bölgeye yatırımları yönlendirmek amacıyla ölçülebilir ekonomik fayda sağlayan araçlardır. Söz konusu faydaların arasında mali ve mali olmayan faydalar olarak adlandırılır. Mali faydalar; vergi indirimlerini ifade ederken mali olmayan faydalar ise, işin geliştirilmesi ve rekabet edilebilirliğin artırılmasını sağlayacak hibe ve kredileri ifade etmektedir. Hükümetler teşvik politikalarını belirlerken, teşvikler nedeniyle elde edilecek olası faydalar ve katlanılacak zararlar (maliyetler) arasında bir denge sağlamalıdır. Konu bu açıdan ele alındığında hükümetler için göz önünde bulundurulması gereken kriterler; (i) potansiyel yatırımlardan yüksek gelir elde etmek, (ii) artan yatırımların neden olduğu olumlu dışsallıkları artırmak, (iii) teşvikler olmaksızın gerçekleştirilecek yatırımlardan oluşan gelir kaybı ve son olarak da (iv) dolaylı teşvik maliyetleri şeklinde sıralanabilir (James, 2009: 1).

Teşvikler, uzun ölçekli makroekonomik hedeflerin gerçekleşmesini ve optimum kaynak dağılımını amaçlayan ve özellikle de ekonominin arz tarafını etkileyen kamu maliyesi politikası olma özelliğinden dolayı diğer mali politikalardan ayrılmaktadır. Küreselleşmenin getirdiği rekabet ortamında ulusal firmaların, uluslararası arenada rekabet gücünü artırıcı ve dünya piyasalarına entegre olabilmesi ve ulusal ekonomide olumlu dışsallık yaratılabilmesi açısından yatırımların artırılması bilinen bir gerçekliktir. Dolayısıyla hükümetler kısa vadede yatırım artışı yaratmak ve uzun vadede de küresel piyasada daha fazla pay alabilmek için teşvik politikalarına ağırlık vermektedir. Teşvikler, iç tasarrufu artırarak firma yatırımlarının artmasını sağlamakta ve böylece pazar payı büyüyen firmalar hem istihdam yaratmakta hem de küresel piyasada daha rekabetçi olabilmektedir. Artan yatırımların mikro ölçekte firmalara sağladığı yararın dışında makro ölçekte de ekonomik istikrar, büyüme ve kalkınma hedeflerinin gerçekleşmesinde pay sahibi olmaktadır (Baumüller, 2009: 13, James, 2007: 3). Teşvik uygulaması ile yatırımlar artar ve bu durum geliri artırır. Bu duruma artan yatırımlardan sağlanan sosyal faydaların ilave edilmesiyle elde edilen değer, yapılacak yatırımlardan elde edilecek gelir kaybına dolaylı teşviklerin maliyetlerinin eklenmesiyle elde edilecek değerden fazla ise teşvikler ekonomiye olumlu bir katkı sağlayarak refahın artmasına etki edecektir (James, 2009: 3).

Teşvikler, ülkelerin gelişmişlik düzeylerine göre farklı amaçlar taşımaktadır. Gelişmekte olan ülkeler için teşvikler; makroekonomik göstergelerde (ekonomik büyüme-kalkınma) iyileştirme, üretimde verimlilik, istihdam alanlarını genişletmek, yabancı sermaye girişini sağlamak vb. amaçlar için uygulanmaktadır. Gelişmiş ülkeler açısından; rekabet gücünü korumak, bölgesel dengesizlikleri gidermek, teknolojik gelişmiş seviyesini yükseltmek, tam istihdamı yakalamak ve korumak vb. amaçları gerçekleştirmek için başvurulan bir uygulama olarak değerlendirilmektedir (Duran, 1998: 11). Ülkelerin gelişmişlik düzeylerindeki farklılığa bağlı olarak farklı uygulama örneklerine rastlanılan teşviklerin genel amaçları, makroekonomik hedefleri yakalamanın yanında öncelikli olarak ülkelerin küresel rekabette gücünü artırmak, bölgesel dengesizlikleri gidermek ve kaynak dağılımında etkinliği yakalamak vb. olarak sıralanabilir.

Teşvik uygulamalarının temel amacı, ülkelerin ekonomi politikaları ve gelişmişlik farkları gibi unsurlarla değişiklik göstermesine karşın toplumsal refahın artırılmasıdır. Aynı amaçla paralellik gösterecek şekilde ülkedeki bölgesel gelişmenin sağlanması ve bölgesel farkların giderilmesi de teşvik uygulamalarının temel nedenlerinden birisidir. Teşviklerin devletin piyasa ekonomisine müdahalesi dolayısıyla piyasa süreçlerinde saptırıcı etkiler ve haksız rekabet yaratma gibi bazı olumsuz dışsallık yaratan özelliklerine dikkat çekilmesine karşın diğer ekonomik ve sosyal faydaları nedeniyle önemleri devam etmektedir (Koç, 2019: 108).

Teşvikler, ülkede uygulanan ekonomi politikalarının belirlenen hedefler doğrultusunda uygulanmasında yararlanılan dinamikler arasında yer almaktadır. Dolayısıyla, ekonomik birimleri ulaşılmak istenilen hedefler doğrultusunda yönlendirmek ve genel ekonomik politikalar açısından arzulanan sonuçları elde etmek teşvik uygulamalarının en temel ve genel amacını oluşturmaktadır. Başka bir ifadeyle teşvikler, ekonomik büyüme ve kalkınma amacını gerçekleştirilmesinde; iç

piyasaların geliştirilmesi hususu ve dünya ticaretinde rekabet edilebilirliğin artırılması, ekonomik sorunların aşılması, yatırım miktarının artırılması gibi önemli bir role sahip olan temel konularda başarının yakalanmasını amaçlamaktadır.

Makroekonomik hedefleri gerçekleştirme amacının dışında, özellikle gelişmiş ülkelerin teşvik uygulamalarındaki amaçlardan bir diğeri bölgesel dengesizlikleri gidermektir. Bilhassa, ülkelerin farklı gelişmişlik düzeylerine sahip bölgeleri arasında dengenin sağlanması gerek insan kaynaklarının etkin kullanımı ve gerekse bölgelerin sahip olduğu potansiyellerin ortaya çıkarılması bakımından önem arz etmektedir. Ekonomik açıdan geri kalmış bölgelerin refah seviyelerinin artırılması ve ekonomik kalkınmalarının gerçekleştirilmesi açısından teşvikler sosyo-ekonomik bir araçtır. Belirli bir bölgede ve eyalette kalkınma amacıyla verilen teşvikler sağladığı kâr maksimizasyonunun yanında bölgesel gelir dağılımı adaleti, kaynak dağılımı ve göç hareketleri üzerinde de etkili olmaktadır (Blair & Premus, 1987).

Bölgesel gelişmişlik düzeyi yüksek olan bölge ve şehirlerde yaşanan hızlı nüfus artışının yarattığı olumsuzlukları gidermek için kırsal alandan kent alanına doğru yaşanan göç dalgasını önlemede de teşvikler etkili olabilmektedir. Bu bağlamda kırsal bölgeleri geliştirmeyi amaçlayan teşvik politikası uygulamaları, yeni yatırım sahalarının oluşturulmasının yaratacağı yeni istihdam ve ekonomik açıdan sunacağı gelişme ile göç hareketliliğini engelleyecek ve toplumların sosyal yapıları üzerinde de tesir edecektir. Kırsaldan kente göçün yeni yatırım sahaları ve istihdam yaratılarak azaltılması bölgeler arasında var olan gelir eşitsizliğini azaltacak ve yaratılan gelirin daha adil bölüşümüne katkı sağlayacaktır (Moreno-Dodson, B., & González-Páramo, 2003).

Teşvik uygulamaları yoluyla ulaşılmak istenilen amaçlardan bir diğeri de kaynak dağılımında etkinliği yakalamaktır. Günümüz ülke ekonomilerinin en önemli sorunlarından biri de ekonomilerinin sahip olduğu kıt kaynakların optimal şekilde kullanımınıdır. Kıt kaynakların toplumsal ihtiyaçları en üst düzeyde karşılayacak şekilde kullanılması olarak ifade edilen optimal kaynak dağılımının sağlanması kamu kesiminin öncelikli faaliyet alanlarından birini oluşturmaktadır. Dolayısıyla kaynak dağılımında etkinliğin sağlanması, kaynakların doğru miktarlarda kullanımını ve doğru sektör/bölgelere aktarılmasına vesile olarak ülke ekonomilerinin kalkınmasına yardımcı olmaktadır. Kaynak dağılımında etkinliğin sağlanması aşamasında ülkede uygulanan teşvik sistemi önemli bir rol oynamaktadır. Teşvikler kaynak dağılımı üzerinde etki yaratarak gerek üretim gerekse yatırım kararlarının verilmesinde, üretim maliyetlerinin indirilmesinde ve ekonomik faaliyetlerin canlanmasında kamu kesiminin piyasaya müdahale etmesini sağlayan bir politika aracı olarak öne çıkmakta ve kaynakların verimli alanlara yönlendirilmesini sağlayarak ekonominin gelişmesine katkı sunmaktadır (İncekara, 1995: 18, Öztürk & Uzun, 2010: 104-105).

Kısaca teşviklerin temel amaçlarının gösterildiği Tablo 1'e baktığımızda, teşviklerin genel itibarıyla ekonomik büyümeyi sağlayacak temel göstergelerde iyileştirmeyi, yaşanması muhtemel ekonomik dengesizliklerin yaşanmasını engellemeyi ve istihdam yaratıcı etkisiyle birlikte genel piyasa yapısını güçlendirici etki yaratıp refah artışı sağlamayı kendisine temel hedef seçtiğini ifade edebiliriz.

Tablo 1: Teşvik Uygulamalarının Genel Amaçları

Ülke sanayisinin kurulması, var olanların korunması ve rekabet edebilecek hale getirilmesi;	Doğal olaylardan kaynaklanan dalgalanmaları dengeleme (tarım sektörü gibi);
Sermayeyi tabana yayarak rasyonel kaynak dağılımını sağlamak;	Üreticilerin gelirlerini korumak;
Yüksek katma değerli, verimlilik artırıcı gelişmiş teknolojilerden yararlanma imkânı sağlamak,	Piyasa başarısızlıklarının düzeltilmesi (Ar-Ge desteği veya çevresel iyileştirmelerin desteklenmesi gibi);
Bir bölgedeki ekonomik aktiviteyi teşvik etmek veya firmaları belirli bir bölgeye yerleşmeye teşvik etmek;	Gençler, kadınlar veya engelliler gibi belirli grupların veya genel olarak istihdamın artırılması;
Yabancı sermayeyi ülkeye çekmek;	Sübvansiyon edilen firmaların pazar payını arttırmak;
Belli bir sanayinin gerileyişini yavaşlatmak (kömür ve çelik sübvansiyonları gibi);	Bölgesel gelişmenin sağlanması, bölgelerarası farklılıkların giderilmesidir

Kaynak: (OECD, 2001:7), (Duran, 1998:8).

3. MALİ (VERGİSEL) TEŞVİK KAVRAMI

Mali teşvikler genel anlamda, hedeflenen makroekonomik göstergelere ulaşmak için mükelleflere vergi kolaylıkları sağlayıcı ekonomik ve hukuki düzenlemeler olarak ifade edilebilir. Thomas (2007); vergisel teşvikler olarak da adlandırılan mali teşvik uygulamalarının, mükelleflerin vergisel yükümlülüklerini hafifletmenin yanında yatırım miktarını artırıcı etki yaratma gibi olumlu katkı sağlayan genel vergi uygulamalarına aykırılık teşkil eden politika araçları olduğunu da unutulmaması gerektiğini ifade etmektedir. Bolnick (2004) mali teşviki, hükümetler tarafından, ekonominin belirli sektörlerde yurtiçinde ve uluslararası yatırımları çekmek için kullanılan mali önlemler olarak tanımlamaktadır. Zee vd. (2002) ise mali teşviki, yasallık ve etkililik kavramları temelinde tanımlamaktadır. Yavan (2011) mali teşvikler, aslında devletin verdiği bir kaynak değil almaktan ya da elde etmekten vazgeçtiği bir vergi gelirdir. Kamu kesiminin muafiyet, istisna uygulamalarının ya da vergi ödemelerinin ertelenmesi ve taksitlendirilmesi gibi yöntemlerin kullanılarak mükelleflere destek olunması durumudur. Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (UNCTAD) ise mali teşvikleri; belirli bir kuruluş veya kuruluş grubunun daha öncesinden belirlenmiş davranış biçimine yönlendirmek amacıyla kamu kesimi tarafından ölçülebilen ekonomik avantajlar sağlanmasıdır.

Mali teşvikler, makroekonomik göstergelerdeki hedefleri gerçekleştirebilmek için, vergi sisteminde değişiklikler yapılarak, birtakım iktisadi unsurlara ya da faaliyetlere vergisel avantajlar tanıyarak, bölgesel ve sektörel yatırımların artırılmasını, iş gücünün eğitimi ve ülke içi katma değer artırılmasını, teknoloji transferinin sağlanmasını amaçlamaktadır (Benk, 2005: 184). Mali teşvik uygulamaları toplumsal refahı artırmanın yanında sektörel ve bölgesel gelişmişlik düzeylerini artırarak sektörler ve bölgeler arasında var olan dengesizlikleri gidermek, haksız rekabetin yarattığı olumsuzlukları ortadan kaldırmak, negatif dışsallık yayan faaliyetlerin etkilerini azaltarak iktisadi ve sosyal faydayı artırmayı amaçlamaktadır.

Mali teşvikler, ekonomik büyümenin gerçekleşmesi aşamasında yeni ticari yatırımların oluşmasına imkân vererek piyasa içerisinde mal ve hizmetlere yönelik talep yaratılmasına katkı sağlayarak üretim miktarını artırarak refah artışı yaratacaktır. Vergi oranlarının indirilmesi gibi mali teşvik uygulamalarıyla yaratılan bu refah artışının neden olduğu iktisadi büyüme, kamusal mal ve hizmetlerin iyileştirilmesine de neden olacaktır. Mali teşviklerin söz konusu pozitif etkisi özellikle az gelişmiş/gelişmekte olan ülkelerde var olan yetersiz tasarruf düzeyine bağlı olarak gerçekleşen yetersiz sermaye birikimi gibi yapısal sorunların aşılmasında da etkili bir araçtır (Peters & Fisher, 1998: 27).

Vergisel teşvikler, kaynak dağılımı üzerine etki ederek, teşvik kapsamına alınan sektörlerle yönelik pozitif dışsallık yaratmaktadır. Yaratılan bu pozitif dışsallıkların döviz getirici özelliklere sahip olması dış ticaret dengesi açısından da önem arz etmektedir. Yatırım artırıcı mali teşviklerinin

bir diğer özelliği ise, teşviklerle desteklenen iktisadi faaliyetlerin sadece yatırımcıya değil tüm ülke ekonomisine sağladığı katkıdır. Mali teşvikler, girişimcilerin üretim ve yatırım maliyetlerinin azalmasına ve buna bağlı olarak da kârlılık oranlarının artış göstermesine, yurt içi tasarrufların artırılarak yeni yatırımlar için sermaye birikimi sağlamasına, işgücünün eğitilmesine, teknolojik gelişmenin getirdiği yeni teknolojilerin kullanılmasına, doğrudan yabancı sermayenin çekilmesine imkân vermektedir (Akdeve & Karagöl, 2013: 348).

Mali diğer bir ifadeyle vergisel teşviklerin daha ziyade ekonomik göstergeler üzerindeki etkileri üzerinde durulmasına karşın vergi teşviklerinin yadsınamayacak sosyal yönü de mevcuttur. Mali teşviklerin sosyal çıktısı gelir dağılımı adaletinin sağlanması, istihdam artışı sağlayacak faaliyetlerin desteklenmesi, eğitim kalitesini yükseltecek hizmetlere fırsat tanınması, sürdürülebilir kalkınma perspektifinden çevrenin korunması ve kirliliğin önlenmesini sağlaması gibi sosyal devlet prensiplerini destekleyici unsurları barındırmaktadır. Özellikle ekonomik kalkınmanın gerçekleşmesine neden olan beşeri ve fiziki altyapı yatırımlarına yönelik mali teşvikler, işgücü maliyetlerinin düşürülmesine ve vasıflı işgücünün oluşturulmasına etki ettikleri için hem işgücü piyasalarının gelişmesine hem de insan kaynağının verimli kullanılmasını sağlamaktadır. Mali teşviklerin bu etkisi genel teşvik uygulamalarına paralellik gösterecek şekilde ulusal ekonomilerinin uluslararası ölçekte rekabet güçlerini artırıcı bir etki sunacaktır (Narin, 2012: 3).

Vergisel teşvikler anlaşılacağı üzere vergisel yükümlülere yönelik sunulan imkânlardan oluşmaktadır. Özellikle, vergi oranlarında gerçekleştirilen indirimler, hızlandırılmış amortisman, vergi muafiyet ve istisnaları gibi vergi unsurlarına yönelik gerçekleştirilen düzenlemelerdir. Mali teşviklerin en temel özelliği spesifik olarak belirli vergi türlerinde (Gelir Vergisi, KDV, Gümrük Vergisi) gerçekleştirilen indirim ve düzenlemelerden oluşmaktadır. Bu durum Tablo 2’de gösterilmektedir.

Tablo 2: Mali Teşvik Türleri

<i>Gelir ve Kurumlar Vergisi Teşvikleri</i>	
Hızlandırılmış amortisman	Düşük oranlı gelir ve kurumlar vergisi
• Yatırım indirimi	• Vergi muafiyeti
• Bazı harcamaların vergiden düşülmesi (Sosyal güvenlik katkısı, İstihdamla ilgili harcamalar, Reklam, tanıtım ve pazarlama, Sağlık harcamaları v.b.)	• Zarar mahsubu
• Vergi kredisi (finansman fonu)	
<i>KDV Teşvikleri</i>	
• Sermaye mallarına KDV istisnası	• Gelişmemiş bölgelere ve/veya bazı ürünler düşük KDV oranı
<i>Gümrük Vergisi Teşvikleri</i>	
• Makine-teçhizat, hammadde, parça ve yedek parça gibi sermaye mallarına gümrük muafiyeti	• Gümrük vergisi iadesi

Kaynak: (Tatar Candan & Yurdadoğ, 2017: 163).

Vergi teşvikleri uygulamalarıyla çeşitli kazanımlar başka bir ifadeyle ekonomik hedefler kapsamında birtakım avantajlar yaratılmak istenir. Özellikle Ar-Ge faaliyetlerini destekleyerek yerel sanayiye güçlendirmek, yurt içine yabancı sermayeyi çekmek ve serbest ticareti destekleyecek gümrük tarifelerini uygulayarak dış ticaret dengesini sağlamak gibi olumlu çıktılar elde edilmektedir (Easson & Zolt, 2018: 2). Ancak tüm bu olumlu katkılarının yanında mali teşviklerin bazı sakıncalar yarattığı da unutulmamalıdır. Tablo 3’te görüldüğü üzere özellikle vergiden kaçınmaya müsaade etmesi, uzun vadeli projelerden ziyade kısa vadeli projeler için cazibe yaratması gibi sakıncaları da bulunmaktadır.

Tablo 3: Mali Teşviklerin Avantaj ve Dezavantajları

<i>Avantajlar</i>	<i>Dezavantajlar</i>
<i>Düşük Oranlı Kurumlar Vergisi</i>	
<ul style="list-style-type: none">•Yönetim kolaylığı•Gelir kaybı daha şeffaf	<ul style="list-style-type: none">•Kâr transferi yoluyla vergiden kaçınmayı doğurabilir•Mevcut yatırımcılar için beklenmedik bir kazançtır.
<i>Vergi Tatili</i>	
<ul style="list-style-type: none">•Yönetim kolaylığı•Yatırımcıların vergi yönetimi ile ilişkisini keser	<ul style="list-style-type: none">•Kısa vadeli projeleri çeker.•Var olan yatırımların yeni bir yatırım olarak görülmesini sağlayarak vergiden kaçınma imkânı vererek vergi kayına yol açar.•Mevcut firmalar ve yeni kurulacak firmalar arasında rekabet eşitsizliğine neden olur.
<ul style="list-style-type: none">•Yatırım İndirimi	
<ul style="list-style-type: none">•Yayımla etkisi yüksek yatırımların artmasına neden olabilir.•Gelir kaybı daha şeffaftır.	<ul style="list-style-type: none">•Varlık seçiminde kısa ömürlü sermaye varlıklarının seçimini artırır.•Firmaların, indirimlerden mükerrer sayıda istifade etmek istemesi sistemin suistimal edilmesine neden yol açar.•Yönetim zorluğu
<i>Hızlandırılmış Amortisman</i>	
<ul style="list-style-type: none">•Yatırım indirimleri ve vergi kredilerinin tüm avantajları•Genel olarak uzun ömürlü aktiviteler için ayrımcı değil•Eğer etkin bir zarar mahsubu sistemi yoksa kurumlar vergisi tüketim tabanlı vergi haline dönüşür.	<ul style="list-style-type: none">•Kısmi yönetim zorluğu•Eğer etkin bir zarar mahsubu sistemi yoksa kara geçiş süresi uzun olan firmaların aleyhinde

Kaynak: (Tatar Candan & Yurdadoğ, 2017: 166).

4. LİTERATÜR

Türkiye’de vergi teşviklerinin ekonomik etkilerine yönelik ampirik uygulama içeren sınırlı sayıda gerçekleştirildiği gözlenmektedir. Bu çalışmaların genel özeti ise Tablo 4’de sunulmuştur.

Tablo 4: Literatür Özeti

Yazar(lar)	Dönem	Yöntem(ler)	Sonuç(lar)
Akan ve Arslan (2008)	1980-2006	Regresyon Analizi	Doğu Anadolu Bölgesinde uygulanan yatırım teşviklerinin yeni iş olanaklarını meydana getirmede etkili olduğunu belirlemişlerdir.
Ay (2005)	1980-2003	Regresyon Analizi	Yatırım teşviklerinin sabit sermaye yatırımlarının artırdığını belirlemişlerdir.
Erden ve Çakmak (2005)	1991-1999	Panel Veri Analizi	Devlet tarafından verilen yatırım teşvik ve kredilerin özel sektör yatırımları üzerinde bir etkisinin olmadığını tespit etmişlerdir.
Gülmez ve Yalman (2010)	2007	Frekans dağılımları, yüzde, ki-kare analizi, t-testi	Yatırım teşviklerinin Sivas’ta şirketlerin üretim miktarı, personel sayısı, ürün çeşitliliği, teknoloji ve karlılıkları üzerinde etki yaptığını tespit etmişlerdir.
Hazman (2010)	1980-2007	Toda-Yamamoto Nedensellik Testi	Doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile yatırım teşvik belgesi arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi olduğunu ortaya koymuştur.
Yavan (2011)	2000	Yatay Kesit Analizi	Yatırım teşviklerinin ilgili ildeki GSYH’nin ve kişi başına GSYİH artmasında etkili olduğunu ortaya koymuştur.
Şahin ve Uysal (2011)	2002-2009	Shift-Share Analizi	Sadece teşvikli yatırımlar ile bölgesel kalkınma farklılıklarının azaltılmasının mümkün olmadığını belirlemişlerdir.
Öz ve Buyrukoğlu (2017)	1980-2012	VAR Modeli	Yatırım teşviklerinin büyüme ve teşvik kapsamındaki istihdamı pozitif yönde, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını ise çok düşük seviyede pozitif yönde etkilediğini tespit etmişlerdir.

5. METOT VE BULGULAR

Çalışmada sanayi teşviklerinin sanayi üretimi üzerindeki etkisinin araştırılması noktasında 2007:05-2018:06 dönemine ait sanayi üretim endeksi ile yatırım teşvik belgesi verileri kullanılmıştır. Söz konusu veriler TCMB EVDS (Elektronik Veri Dağıtım Sistemi) ve Kalkınma Bakanlığı veri tabanları kullanılarak elde edilmiştir. Doğal logaritması alınmış ve Tramo-Seats yöntemi ile mevsimsellik etkisinden arındırılmış sanayi üretim endeksi ve yatırım teşvik belgesi serilerine ilişkin tanımlayıcı istatistiki bilgiler Tablo 5'te gösterilmiştir.

Tablo 5: Tanımlayıcı İstatistiki Bilgiler

(Zaman Serisi: 2007:05-2018:06, Gözlem Sayısı: 134)

İstatistikler	Sanayi Üretim Endeksi	Belge Adedi
Ortalama	4.43	5.02
Medyan	4.43	5.02
Maksimum	4.77	5.90
Minimum	4.02	4.12
Standart Sapma	0.20	0.33
Çarpıklık	-0.13	-0.20
Basıklık	1.96	3.13
Normal Dağılım	6.43 (0.04)	1.02 (0.59)*

Not: * Olasılık değerini göstermektedir.

Bununla birlikte çalışmada ekonometrik yöntem olarak markov rejim değişim modeli tercih edilmiştir. Bu modelin tercih edilmesinin nedeni ise yatırım teşvik politikasının sanayi üretiminin azaldığı veya yükseldiği dönemlerdeki etkinliğinin belirlenmesidir. Markov rejim değişim modelinin uygulanabilmesi için öncelikle modelde yer alan değişkenlere ait serilerin birim kök içermemesi gerekmektedir. Bu nedenle logaritması alınmış ve Tramo-Seats yöntemi ile mevsimsellik etkisinden arındırılmış sanayi üretim endeksi ve yatırım teşvik belgesi serilerine ait Lee-Strazicich (2003) çift kırılmalı birim kök testi uygulanmıştır.

Genişletilmiş Dickey Fuller (ADF) testi gibi geleneksel birim kök testleri serilerdeki olası yapısal kırılmaları dikkate almayan testler olarak kabul edilmektedir. Perron (1989)'daki çalışmasında bu duruma açıklık getirmiş ve söz konusu birim kök testlerinin olası yapısal kırılma durumunda hatalı sonuçlar verebileceğini ileri sürmüştür. Diğer bir deyişle Perron, yapısal kırılma dikkate alınmadan gerçekleştirilen birim kök testlerinin birim kök birim içermeyen bir seride birim kök olduğu yönünde sonuçlar üretebileceğini göstermiştir. Fakat Perron'un önemli katkısına rağmen geliştirdiği birim kök testinde yapısal kırılmalar dışsal olarak modele dahil edilmektedir. Bu eksikliği gidermeye yönelik olarak ortaya konulan Lee ve Strazicich (2003) çift kırılmalı birim kök testinde ise kırılma noktaları içsel olarak belirlenmekte ve sadece alternatif hipotezde değil boş hipotezde de kırılmalar dikkate alınmaktadır. Lagrange Çarpanı (Lagrange Multiplier, LM) ilkesine dayanan Lee ve Strazicich (2003) birim kök testinde veri üretim süreci (1) numaralı denklemde ifade edilmektedir.

$$Y_{i,t} = \delta'Z_t + e_t, \quad e_t = \beta e_{t-1} + \varepsilon_t \quad (1)$$

(1) numaralı denklemde Z_t dışsal değişkenler vektörünü, $\varepsilon_t \sim iid N(0, \sigma^2)$ özelliklerine sahip hata terimlerini göstermekte ve LM birim kök test istatistiği (2) numaralı denklem ile oluşturulmaktadır.

$$\Delta Y_{i,t} = \delta'Z_t + \phi \tilde{S}_{t-1} + u_t \quad (2)$$

(2) numaralı denkleme göre elde edilen \tilde{S}_{t-1} parametresine ait t-istatistik değeri Lee ve Strazicich (2003)'de belirlenen kritik değerlerden mutlak değer içinde büyük olması halinde serinin birim kök içermediği aksi durumda ise serinin birim kök içerdiği sonucuna ulaşılmaktadır. Model AA, Model BB ve Model CC şeklinde üç biçimde uygulanan Lee ve Strazicich (2003) testinde, Model AA'da sabitte kırılmaya, Model BB'de eğimde kırılmaya ve Model CC'de ise hem sabit hem de

eğimde kırılmaya izin verilmektedir. Bu modellerden Model CC'nin diğer modellere göre daha üstün olduğu vurgulanmaktadır (Tıraşoğlu, 2014: 74-76, Demir & Sivri, 261-262, Lee & Strazicich, 2003). Bu açıklamalar ışığında gerçekleştirilen Lee ve Strazicich (2003) birim kök testi sonuçları Tablo 6'da gösterilmiştir.

Tablo 6: Lee-Strazicich Birim Kök Testi Sonuçları

Seriler	Düzye Seviyesi		Birinci Fark Seviyesi	
	t-istatistik Değerleri	Kırılma Tarihleri	t-istatistik Değerleri	Kırılma Tarihleri
Belge Adedi	4.43	2012:05	-13.20	2008:11
	(-6.26)* [1]**	2016:07	(-5.99)* [1]**	2016:05
Sanayi Üretim Endeksi	-5.38	2008:10	-12.69	2008:09
	(-5.89)* [1]**	2010:12	(-5.89)* [1]**	2008:12

Not: * Kritik değeri, ** uygun gecikme uzunluklarını göstermektedir.

Tablo 6'daki sonuçlara göre çalışmada kullanılan değişkenlere ait serilerin birinci fark seviyelerinde birim kök içermediği tespit edilmiştir. Birim kök testinin ardından markov rejim değişimi modelinin belirlenmesi aşamasına geçilmiştir.

Ekonomik ve finansal zaman serisi analizlerinde son yıllarda rejim değişim tipi doğrusal olmayan analizlerin tercih edildiği görülmektedir. Hamilton (1988) ve Hamilton (1989) çalışmalarının öncülük ettiği bu modellerin gelişimine ise önemli katkının Krolzig (1997) tarafından yapıldığı ifade edilmektedir (Özdemir & Akgül, 2015: 369). Bu modellerde ekonomide yaşanan durgunluk ve genişleme dönemleri arasında rejim geçişleri olasılık olarak tanımlanmakta ve bu rejim geçişlerinin doğru olarak belirlenmesi durumunda ekonomide gerçekleşen genişleme ve durgunluk dönemleri modellenabilmektedir (Bülbül & Akgül, 2018: 133). Buna göre iki rejimli ve her bir rejimin p dereceden AR sürecine sahip olduğu kabul edilen markov rejim değişim modeli (3) numaralı denklemde şu şekilde gösterilmektedir.

$$y_t = u(s_t) + \left[\sum_{i=1}^p \alpha(y_{t-i} - u(s_{t-i})) \right] + u_t \quad (3)$$

$$u_t \sim i. i. d(0, \alpha^2(s_t))$$

$$s_t = j, s_{t-i} \quad i, j = 1$$

Markov rejim değişim modelinde t zamanında gözlenmeyen s_t durum değişkeni yardımıyla tespit edilmekte ve s_t değişkeni genişleme döneminde 1 (bir) daralma döneminde ise 2 (iki) değerleri almakta ve rejimler arası geçişler birinci dereceden markov süreci yardımıyla (4), (5), (6) ve (7) numaralı denklemler ile gösterilmektedir.

$$P(S_t = 1 | S_{t-1} = 1) = p_{11} \quad (4)$$

$$P(S_t = 1 | S_{t-1} = 2) = p_{12} \quad (5)$$

$$P(S_t = 2 | S_{t-1} = 1) = p_{21} \quad (6)$$

$$P(S_t = 2 | S_{t-1} = 2) = p_{22} \quad (7)$$

$$p_{11} + p_{12} = p_{21} + p_{22} = 1$$

Yukarıdaki denklemlerde, p_{11} sistemin rejim 1'de iken bir dönem sonra rejim 1'de kalma olasılığı, p_{12} sistemin rejim 1'de iken bir dönem sonra rejim 2'de kalma olasılığı, p_{21} sistemin rejim 2'de iken bir dönem sonra rejim 1'de kalma olasılığı, p_{22} ise sistemin rejim 2'de iken bir dönem sonra rejim 2'de kalma olasılığını göstermektedir. Markov rejim değişim modeli tek bir değişkenin rejim özelliklerini tespit etmede tercih edilebileceği gibi modele bağımsız değişkenin veya değişkenlerin

dahil edilmesiyle de tahmin yapılabilmektedir. Bu modeller ise MSI(M)-ARX(p), MSIA(M)-ARX(p), MSIH(M)-ARX(p) ve MSIAH(M)-ARX(p) modelleri olarak tanımlanmaktadır. Modellerde MS (Markov Switching-Markov Değişimi), M (Rejim Sayısı), p (Gecikme Uzunluğu), A (Otogresif Sürecin Parametreleri), H (Hata Terimi Varyansı), I (Sabit Terimi) ve X ise bağımsız değişken parametrelerini göstermektedir. Böylelikle farklı rejimlerde bağımsız değişken veya değişkenlerin bağımlı değişken üzerindeki etkisi ortaya konulabilmektedir. Bu modeller içinden örneğin, v sabit terimi α_j ve β_i 'nin değişken parametrelerini ifade ettiği (8) numaralı denklem ile gösterilen MSIAH(M)-ARX(p) modelinde parametre tahmini EM (Expectation Maximization-Maksimum Beklenti) algoritması kullanılarak belirlenmektedir. Buna göre, öncelikle ana kütle parametreleri tahmin edilmekte daha sonra ise doğrusal olmayan filtreleme ve düzleştirmelerden yararlanılarak gözlenmemiş rejimler için çıkarsama yapılmaktadır (Bülbül & Akgül, 2018: 134, Lee vd., 2013: 7; İsmail & İsa, 2006: 57, Hamilton, 1994: 678-679, Tsay & Chen, 2019: 74).

$$y_t = v(s_t) + \sum_{i=1}^p \alpha_j(s_t) y_{t-1} + \sum_{j=0}^n \beta_i X_{t-j} + \varepsilon_t \quad (8)$$

Bu açıklamalar ışığında markov rejim değişim modeli uygulaması için öncelikle model seçimi gerçekleştirilmiş ve elde edilen sonuçlar Tablo 7'de gösterilmiştir.

Tablo 7: Markov Rejim Değişimi Model Seçimi

Modeller	Akaike Bilgi Kriteri	Schwarz Bilgi Kriteri
MSIH(2)-AR(0)	-4.4189	-4.2450
MSIH(2)-AR(1)	-4.6600	-4.4635
MSIH(2)-AR(2)	-4.6356	-4.4161

Tablo 7'deki sonuçlara göre her iki bilgi kriterinin en düşük değer aldığı sabit terim (I) ve hata terimi varyansının (H) her bir rejim için değiştiği MSIH(2)-AR(1) modeli tercih edilmiştir. Söz konusu modele ilişkin tahmin bulguları ise Tablo 8'de gösterilmiştir.

Tablo 8: Markov Rejim Değişim Modeli Tahmin Sonuçları

Değişkenler	Daralma Rejimi		Genişleme Rejimi	
	Katsayılar	Standart Hatalar	Katsayılar	Standart Hatalar
Sabit Terim	-0.02435	0.0146	0.0049*	0.0011
Belge Adedi Büyüme Oranı	0.3915*	0.0714	0.0385*	0.0098
AR-1	-0.0905	0.3188	-0.5438*	0.0810
Değişkenler	Katsayılar	Standart Hatalar	Katsayılar	Standart Hatalar
Hata Terimi Varyansı	0.0338	0.0096	0.0189	0.0014
Tanımlayıcı Testler				
LR (Olabilirlik Oranı) Doğrusallık Testi: 57.8730 (0.0000) (0.0000)**				
Otokorelasyon Testi: 52.044 (0.0407)				
Değişen Varyans Testi: 1.2022 (0.3042)				
Normallik Testi: 1.0016 (0.6060)				

Not: 1) * ifadesi ilgili katsayının %1 önem düzeyinde istatistiksel açıdan anlamlı olduğunu, ** ifadesi Davies testi olasılık değerini ve parantez içindeki değerleri ise test istatistiklerinin olasılık değerlerini göstermektedir. 2) Modelde %1 önem düzeyinde değişen varyans ve otokorelasyon bulunmamakta ve hata terimleri normal dağılıma uygunluk göstermektedir.

Tablo 8'deki sonuçlara göre yatırım teşvik belgesi büyüme oranındaki bir birimlik değişme sanayi üretim endeksi büyüme oranının daraldığı dönemlerde sanayi üretim endeksi büyüme oranını 0.3915 birim etkilerken, sanayi üretim endeksi büyüme oranının genişlediği dönemlerde ise 0.0385 birim etkilemektedir. Tablo 8'de tespit edilen daralma ve genişleme dönemlerine ait geçiş olasılıkları matrisi ve dönem özellikleri ise Tablo 9'da belirtilmiştir.

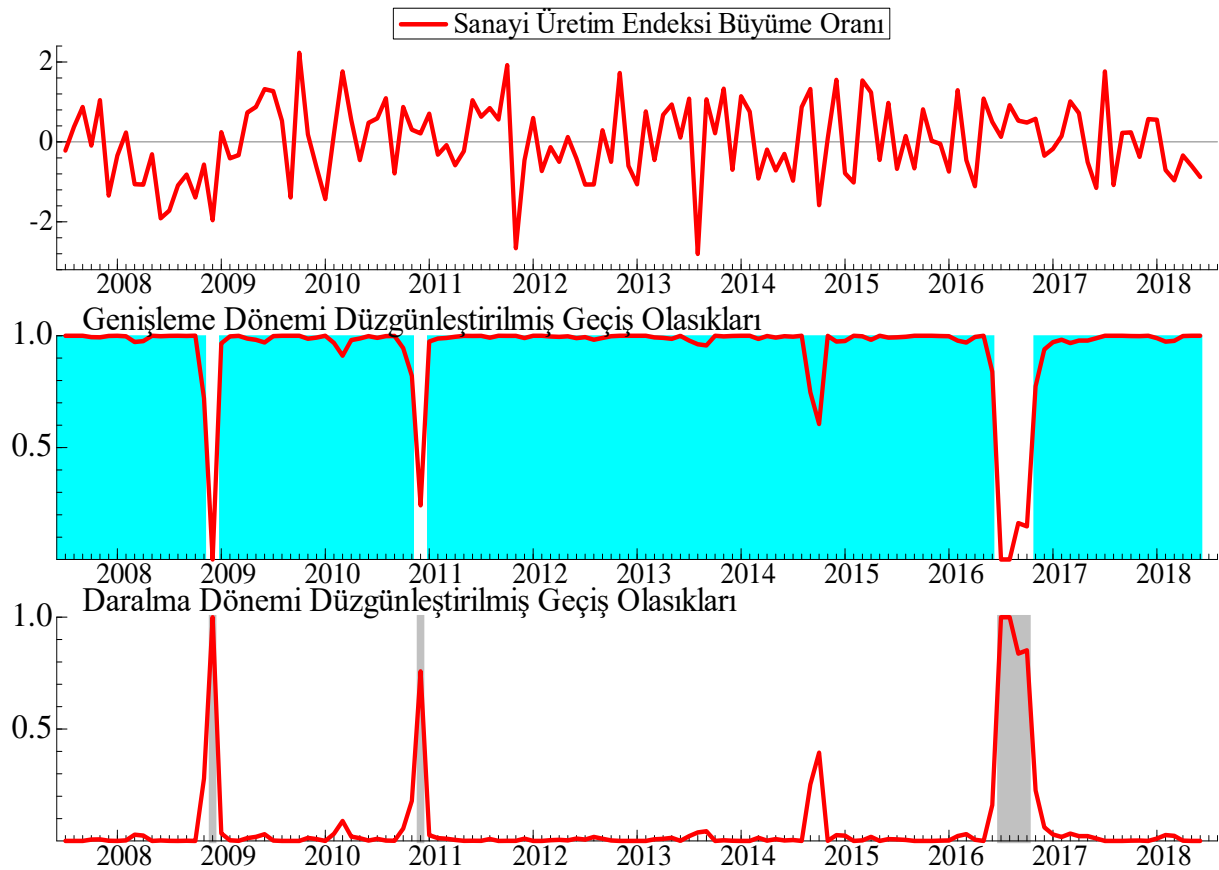
Tablo 9: Geçiş Olasılıkları Matrisi ve Dönem Özellikleri

Geçiş Olasılıkları Matrisi		
Dönemler	Daralma Dönemi	Genişleme Dönemi
Daralma Dönemi	0.49281	0.50719
Genişleme Dönemi	0.031718	0.96828

Dönemlerin Özellikleri		
Dönemler	Gözlem Sayısı	Ortalama Süre (Aylık Dönem)
Daralma Dönemi	6	2
Genişleme Dönemi	126	31.50

Tablo 9'daki sonuçlara göre sanayi üretim endeksinin büyüme oranının daralma döneminde iken tekrar daralma dönemine girme olasılığı %49.281, sanayi üretim endeksi büyüme oranının daralma döneminde iken genişleme dönemine geçme olasılığı %50.719, sanayi üretim endeksi büyüme oranı genişleme döneminde iken tekrar daralma dönemine girme olasılığı %3.171, sanayi üretim endeksi büyüme oranı genişleme döneminde iken genişleme dönemine girme olasılığı ise %96.828'dir. Markov rejim değişim analizinden yardımıyla elde edilen düzgünleştirilmiş geçiş olasılıkları ise Şekil 1'de gösterilmiştir.

Şekil 1: Daralma ve Genişleme Dönemi Geçiş Olasılıkları



Şekil 1'in oluşturulmasındaki amaç Markov Rejim Değişimi Modeli'nin belirlediği daralma ve genişleme dönemlerinin bu dönemlerin belirlenmesinde kullanılan bağımlı değişkene ait zaman serisi ile karşılaştırmasını sağlamaktır. Bu anlamda Şekil 1 incelendiğinde sanayi üretim endeksi büyüme oranının çalışmanın kapsadığı dönemin genelinde genişleme rejiminde kaldığı fakat özellikle 2008 Finansal Kriz dönemi, 2010 yılının sonlarında ve 2016 yılının ortalarında daralma döneminin belirginleştiği görülmektedir. Bu sonuçlar Markov Rejim Değişimi Modeli'nin sanayi üretimi

büyüme oranı değişkenin daraldığı ve genişlediği dönemleri tespit etmede etkili olduğunu göstermektedir.

6. SONUÇ

Bir ülkede istihdamın ve ekonomik büyümenin artırılması hükümetlerin ulaşmak istedikleri temel ekonomik amaçlar arasında yer almaktadır. Söz konusu amaçların gerçekleştirilmesi yeni üretim alanlarının diğer bir deyişle yeni yatırımların gerçekleştirilmesiyle mümkün olmaktadır. Bu noktada gerçekleştirilecek yatırımların karlılığı firmalar için önem arz etmektedir. Fakat ülkelerin içerisinde buldukları ekonomik ortam, yatırım karlılıkları üzerinde olumsuz etkide bulunabilmekte ve ilgili sektörlerin yetersiz yatırımlar nedeniyle rekabet güçlerinin azalmasına neden olabilmektedir. Bu durum karşısında ülkeler, sektörlerin rekabet güçlerini korumak ve olası istihdam kayıplarının ortaya çıkmasını engellemek amacıyla yatırım teşvik politikaları uygulamaktadır. Böylelikle iktisadi dalgalanmaların üretim, yatırım ve istihdam üzerindeki istenilemeyen etkileri azaltılmaya çalışılmaktadır.

Bilindiği üzere durgunluk, toplam talebin uyardığı üretim düzeyinin üretim kapasitesinin tam olarak kullanımını sağlayamadığı, milli gelirin eksik istihdam düzeyinde gerçekleştiği, işsizliğin arttığı, faktör ve mal fiyatlarında düşmenin meydana geldiği durumdur. Başka bir ifadeyle, bir ekonomide toplam talepteki azalışa bağlı olarak üretilen mal ve hizmetlerin piyasada alıcı bulamaması sonucu stokların arttığı, firmaların düşük kapasiteyle üretimde bulunduğu dönemdir. Bu dönemlerde firmalar, gelecek beklentilerinin olumsuz olmasından ötürü, yatırım yapmaktan kaçınır. Buna bağlı olarak ekonomik küçülme yaşanır ve toplumsal refah kaybı ortaya çıkar.

Maliye politikasının doğuşuna bakıldığında zaman büyük ölçüde daralma dönemi ile ilişkili ve özünde telafi edici olduğu görülmektedir. Modern maliye anlayışında yer alan telafi edici maliye politikasının amacı, depresyonist kuvvetleri tersine çevirmek, ekonomide genişleme yaratan faktörleri besleyerek ekonomik durgunluktan kurtulabilmektir. Ulusal refahın en üst düzeye çıkarılması amacıyla gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere yoğun bir şekilde kullanılan teşvikler, ülkelerin belirledikleri öncelikli makroekonomik amaçlar çerçevesinde şekillenmektedir. Modern maliye anlayışı ile birlikte kamu kesimine yüklenen ekonomik istikrarı sağlama ve ekonomik büyümeyi gerçekleştirme görevlerinden hareketle teşvikler, belirli sektörlerin ve/veya faaliyetlerin diğerlerine oranla daha fazla gelişmesini sağlamak için başvuru araçlarının başında gelmektedir. Bu kapsamda teşvikler aracılığıyla özellikle ekonomik kalkınma ve büyüme nezdinde yatırımlar uyarılmakta ve ülke ekonomisi açısından faydalı alanlara yönlendirilmektedir.

Keynesyen model, vergi teşviklerinin ekonominin durgunluk dönemlerinde genişletici etkisine vurgu yapmakta ve durgunluk dönemlerinde talebi artırıcı maliye politikalarının yatırım ve üretim düzeylerinde de olumlu etki yaratacağını ileri sürmektedir. Telafi edici bütçe anlayışı çerçevesinde vergisel teşviklerin kullanılmasıyla yaratılan genişletici etki, maliye politikasının bir başarısı olarak da ifade edilmektedir. Keynesyen modelin aksine ekonomideki tüm dikkatleri arz tarafına çeken Arz Yanlı İktisatçılar ve özellikle de Laffer, vergi teşviklerinin Keyneslerin ifade ettiği gibi talep yaratıcı olmadığını; üretim ve yatırımları artırıcı bir özellik taşıdığını ifade etmektedirler. Dolayısıyla, vergisel teşvikler yoluyla durgunluk dönemlerinde ekonomi üzerinde genişletici etki yaratmanın mümkün olabileceğinin her iki görüş tarafından da kabul edildiğini söylemek yanlış olmayacaktır.

Bu bağlamda hazırlanan çalışmada Türkiye’de sanayi kesimine uygulanan vergi teşviklerinin sanayi üretimi üzerindeki etkisinin ortaya konulması amaçlanmıştır. Ekonometrik yöntem olarak Markov Rejim Değişim Modeli’nin kullanıldığı çalışmada, sanayi üretiminin içerisinde bulunduğu daralma ve genişleme dönemlerinde yatırım teşvik belgesindeki artışların sanayi üretimini olumlu yönde etkilediği ve özellikle yatırım teşvik politikasının daralma rejiminde daha fazla etkili olduğu tespit edilmiştir.

Çalışmada elde edilen sonuçlar doğrultusunda 2008 Küresel Finans Krizi'nin Türkiye'nin reel ekonomisi üzerinde yarattığı daraltıcı etkinin ortadan kaldırılmasında sanayi kesimine yönelik teşviklerin etkili olduğu gözlenmiştir. Bu sonuç yatırım teşvik politikasının iktisadi daralmaların etkilerinin hafifletilmesinde etkili bir ekonomi politika aracı olarak kullanılabileceğini göstermektedir. Ayrıca yatırım teşvik belgelerinin sayısındaki artışın daralma dönemlerinde genişleme dönemlerine nazaran sanayi üretim endeksi üzerinde daha fazla olumlu etki yarattığı görülmektedir. Son olarak sanayi üretim endeksinin büyüme oranının daralma döneminden genişleme dönemine geçme olasılığı, tekrar daralma dönemine girme olasılığından daha yüksektir. Genişleme evresindeki sanayi üretim endeksinin daralma dönemine girme ihtimalinin çok düşük ve aksine genişleme evresindeki sanayi üretim endeksinin genişlemeyi sürdürme olasılığının çok yüksek olduğu sonucuna da ulaşılmıştır.

Çalışma neticesinde elde edilen sonuçlar, yatırım teşviklerinin ekonomik büyüme üzerinde olumlu etkisi olduğuna dikkat çeken çalışmalarla paralellik göstermektedir. Ayrıca, yatırım teşviklerinin firmaların üretim miktarını artırdığı ve istihdam yarattığı böylece ekonomide genişletici etki yarattığı doğrultusunda sonuç elde edilen çalışmaları destekler niteliktedir.

KAYNAKÇA

- Akan, Y. & Arslan, İ. (2008). Türkiye'de Sektörel Yatırım Teşvik Belgeleri ile İstihdam Analizi. *Çalışma ve Toplum Dergisi*, (1), 107-119.
- Akdeve, E. & Karagöl, E. T. (2013). Geçmişten Günümüze Türkiye'de Teşvikler ve Ülke Uygulamaları. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (37), 329-350.
- Ay, M. H. (2005). Yatırım Teşviklerinin Sabit Sermaye Yatırımları Üzerindeki Etkisi. *Selçuk Üniversitesi Karaman İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*. 2(5), 176-184.
- Baştürk, K. (2012). *Vergi Teşvik Politikası Ve Türkiye'de Ar-Ge Faaliyetlerine Yönelik Vergi Teşvikleri*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Konya.
- Baumüller, H. (2009). Sustainable Development Impacts of Investment Incentives in South Asia. International Institute for Sustainable Development.
- Benk, S. (2005). Vergi Teşvikleri ve Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları. *Vergi Sorunları Dergisi*, (206), 183-191.
- Blair, J. P. & Premus, R. (1987). Major Factors in Industrial Location: A Review. *Economic Development Quarterly*, 1(1), 72-85.
- Bolnick, B. (2004). Effectiveness and Economic Impact of Tax Incentives in The SADC Region. Gaborone: SADC Tax Subcommittee. SADC Trade, Industry, Finance and Investment Directorate.
- Bülbül, H. & Akgül, I. (2018). Türkiye Finansal Stres Endeksi ve Markov Değişim Modeli ile Yüksek Stres Dönemlerinin Belirlenmesi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 13(3), 125-140.
- Tatar Candan, G.& Yurdadoğ, V. (2017). Türkiye'de Maliye Politikası Aracı Olarak Mali Teşvik Uygulamaları. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (27), 154-177.
- Demir, İ. & Sivri, U. (2019). Enflasyon Direncinin Yapısal Kırımlar Dikkate Alınarak Ototegresif Modelleme ile Analiz Edilmesi: Türkiye Örneği. *Ekev Akademi Dergisi*, 23(79), 255-275.
- Duran, M. (1998), Türkiye'de Uygulanan Yatırım Teşvik Politikaları (1968- 1998), Ankara: Hazine Müsteşarlığı Ekonomik Araştırmalar Genel Müdürlüğü, Araştırma-İnceleme Dizisi No: 19.
- Easson,, A. & Zolt, E. M. (2018). Tax Incentives. <http://siteresources.worldbank.org/INTTPA/Resources/EassonZoltPaper.pdf> (ET: 22.04.2020)
- Erden, L. & Çakmak, H.K. (2005). Türkiye'de Yerel Kalkınma ve Devletin Rolü: Bir Yöresel Panel Veri Analizi. *Hacettepe Üniversitesi İİBF Dergisi*, 23(2), 13-32.

- Gülmez, M. & Yalman, İ. N. (2010). Yatırım Teşviklerinin Bölgesel Kalkınmaya Etkileri: Sivas İli Örneği. *Atatürk Üniversitesi İİBF Dergisi*, 24(2), 235-257.
- Hamilton, J. D. (1994). *Time Series Analysis*, Princeton University Press, New Jersey.
- Hazman, G.G. (2010). Türkiye’de Mali Nitelikteki Teşviklerin Doğrudan Yabancı Sermaye Üzerindeki Etkisi: Toda-Yamamoto Nedensellik Çerçevesinde Değerlendirme. *Maliye Dergisi*, 158, 262-277.
- Ismail, M.T. & Isa, Z. (2006). Modeling Exchange Rates Using Regime Switching Models, *Sains Malaysiana*, 35(2), 55-62.
- İncekara, A. (1995). Türkiye’de Teşvik Sistemi-Genel Değerlendirme. İTO Yayını, Nr.10, İstanbul.
- James, S. (2007). Incentives and Investments: Evidence and Policy Implications. Investment Climate Advisory Services of the World Bank Group, 1.
- James, S. (2009). Tax And Non-Tax Incentives And Investments: Evidence and Policy Implications. Investment Climate Advisory Services of the World Bank Group, <https://www.wbginvestmentclimate.org/uploads/Incentives%20and%20Investments.%20Evidence.pdf> (ET:01.01.2020).
- Koç, N. (2019). Türkiye’de Bölgesel Mali Teşvik Uygulamaları. *Türkiye’de Mali Teşvik Sistemi ve Uygulamaları* Edt. Taytak, M. & Şaşmaz, M. Ü. Ekin Yayınevi.
- Lee, C. C., Liang, C.M. & Jou, H.J. (2013). Identifying Taiwan Real Estate Cycle Turning Points- An Application of Multivariate Markov Switching Autoregressive Model, *Advances in Management & Applied Economics*, 3(2). 1-23.
- 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.
- Moreno-Dodson, B., & González-Páramo, J. M. (2003). The Role of the State and Consequences of Alternative Forms of Public Expenditure Financing. World Bank Institute, The World Bank, Washington, DC.
- Narin, M. (2012). Türkiye’de Yatırımlar ve Yatırım Teşvikleri. 3. *Ulusal İktisat Kongresi*, DEÜ İİBF İktisat Bölümü / İzmir-Türkiye.
- OECD (2001). Competition Policy in Subsidies and State Aid. DAFPE/CLP(2001)24.
- Öz, E. & Buyrukoğlu, S. (2017). Türkiye’de Uygulanan Yatırım Teşvik Politikalarının Makroekonomik Değişkenler Üzerindeki Etkisinin Ampirik Analizi. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 27, 322-336.
- Özdemir, S. & Akgül, I. (2015). Ham Petrol ve Benzin Fiyatlarının Sanayi Üretimine Etkisi. *Ege Akademik Bakış Dergisi*, 15(3), 367-378.
- Öztürk, N. & Uzun, A. M. (2010). Bölgesel Kalkınma Dinamikleri: Bölgesel Dengesizliklerin Ortaya Çıkmasında Rol Oynayan İktisadi Etmenler. *C. Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*. 11(2), 91-110.
- Perron, P. (1989). The Great Crash, The Oil Price Shock, and The Unit Root Hypothesis. *Econometrica*, 57(6), 1361-1401.
- Peters, A. & Fisher, P. (1998). Industrial Incentives: Competition Among American States and Cities. Kalamazoo, MI: W.E. Upjohn Institute for Employment Research, 3.
- Şahin, M. & Uysal, Ö. (2011). Bölgesel Kalkınma Çerçevesinde Yatırım Teşviklerinin Shift-Share Analizi. *Maliye Dergisi*. (160), 111-138.
- Thomas, K. (2007). Investment Incentives: Growing Use, Uncertain Benefits, Uneven Controls. *Global Subsidies Initiative*, 1, 3, 26.
- Thomas, K. P. (2007). Investment Incentives: Growing Use, Uncertain Benefits, Uneven Controls, The Global Subsidies Initiative (GSI).
- Tıraşoğlu, B. Y. (2014). Yapısal Kırımlı Birim Kök Testleri ile OECD Ülkelerinde Satın Alma Gücü Paritesi Geçerliliğinin Testi, *Ekonometri ve İstatistik Dergisi*, (20), 68-87.
- Tsay, R.S. & Chen, R. (2019). *Nonlinear Times Series Analysis*, John Wiley & Sons, Inc.
- Üzümcü, A. & Doğan, A. (2001). Türkiye Ve Sivas’ta Yatırım-Kobi Teşviklerinin Gelişimi. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2(1), 299-318.

- Yavan, N. (2011). Teşviklerin Bölgesel Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: Ampirik Analiz. *Ekonomik Yaklaşım*, 22(81), 65-104.
- Yavuz, A. (2010). Bir Maliye Politikası Aracı Olarak Yatırım Teşviklerinin Rekabet Koşulları Altında Özel Kesim Yatırımları ve İstihdam Üzerine Etkisi: Ekonometrik Bir Analiz. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15(1), 83-101.
- Zee, H. H., Stotsky, J. G. & Ley, E. (2002). Tax Incentives for Business Investment: A Primer for Policy Makers in Developing Countries. *World Development*, 30(9), 1497-1516.

ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİNDE İNTERNET BAĞIMLILIĞI İLE DUYGU SAĞIRLIĞI İLİŞKİSİ*



THE RELATIONSHIP BETWEEN INTERNET ADDICTION AND EMOTIONAL DEAFNESS OF UNIVERSITY STUDENTS

Necla YILMAZ¹

Elif KAYA²

Ramazan ERDEM³

Ahmet ALKAN⁴



Öz

Bu çalışmanın amacı üniversite öğrencilerinin duygu sağırlığı ile internet bağımlılık düzeyleri arasındaki ilişkinin araştırılmasıdır. Bu amaca yönelik olarak, Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sağlık Yönetimi Bölümünde öğrenim gören 308 öğrenciden veri toplanmıştır. Çalışmanın verileri Duygu Sağırlığı (Aleksitimi) (Kemerli ve Çelik, 2015) ve İnternet Bağımlılığı Ölçeği (Günüç, 2009) ile internet ve sosyal medya kullanımına yönelik sorulardan oluşan anket vasıtasıyla elde edilmiştir. Çalışma sonucunda elde edilen bulgular arasında öğrencilerin çoğunluğunun her gün mutlaka interneti kullandığı ve günde ortalama 3 ila 6 saat arasında internette vakit geçirdikleri yer almaktadır. Ayrıca, öğrencilerde internet bağımlılığı arttıkça duyguları tanıma ve söze dökmeye güçlük yaşadıkları, etrafındaki kişilerin duygularını tanımanın güçleştiği ve duyguların ayırt edilebilirliğinin zorlaştığı tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Duygu Sağırlığı, Aleksitimi, İnternet Bağımlılığı.

Abstract

The aim of this study is to investigate the relationships between emotional deafness and internet addiction levels of university students. For this purpose, data was collected from 308 students at the Süleyman Demirel University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Health Management. The data of the study was obtained through a questionnaire the Emotional Deafness (Alexithymia) (Kemerli ve Çelik, 2015) and the Internet Addiction Scale (Günüç, 2009) and questions about internet and social media usage. According to the findings of the study, the majority of the students used the internet every day and spent time between 3 to 6 hours on the internet on average. In addition, as internet addiction increases; it was found that the students had difficulty in recognizing and verbalizing emotions, and not only had a difficulty in recognizing the emotions of the people around them but also had a hard time to discern their emotions.

Keywords: Emotional Deafness, Alexithymia, Internet Addiction.

* Bu makale, 2-3 Kasım 2018 tarihleri arasında Isparta'da düzenlenmiş olan, 6. Örgütsel Davranış Kongresi'nde "Üniversite Öğrencilerinde İnternet Bağımlılığı ile Duygu Sağırlığı İlişkisi" başlığı ile sunulmuş ve kongre kitapçığında özet olarak basılmış bildirinin genişletilmiş halidir.

¹ ORCID Dr. Öğr. Üyesi., Süleyman Demirel Üniversitesi, İİBF, Sağlık Yönetimi Bölümü, neclabardak@sdu.edu.tr

² ORCID Dr. Öğr. Üyesi., Süleyman Demirel Üniversitesi, İİBF, Sağlık Yönetimi Bölümü, elifakkas@sdu.edu.tr

³ ORCID Prof. Dr., Süleyman Demirel Üniversitesi, İİBF, Sağlık Yönetimi Bölümü, ramazanerdem@sdu.edu.tr

⁴ ORCID Dr. Öğr. Üyesi., Süleyman Demirel Üniversitesi, İİBF, Sağlık Yönetimi Bölümü, ahmetalkan@sdu.edu.tr

EXTENDED ABSTRACT

Aim: The aim of the study; to determine the relationship between emotional deafness and internet addiction of university students.

Method: The population of the research; It consists of students studying at the Süleyman Demirel University Health Management Department during the 2017-2018 academic year. No sample was selected from the population of 450 people, and a total of 308 students were reached by distributing questionnaires to all classes. In the study, Emotional Deafness (Alexithymia) scale which consists of 16 expressions, developed by Kemerli and Çelik (2015) were used as data collection tools. In the literature; the Toronto Alexithymia Scale developed by Taylor et al. (1985) and Bagby, Taylor and Parker (1994) adapted to Turkish. In this study, the reason for choosing the alexithymia scale was that it was studied on the same sample group. In the related scale; There are three dimensions called "Identify Emotions and Say Emotions", "Recognizing Emotions and Distinguishing Emotions" dimension and "Emotion-Cognition" dimension. Within the scope of this study, the original dimensions of the scale were adhered to, and according to the reliability analysis results, Cronbach's Alpha values; It was determined as 0.888 for "Identifying and Speaking Emotions", 0.644 for "Recognizing and Distinguishing Emotions" and 0.706 for "Emotion-Cognition". The other scale used in the study is the Internet Addiction Scale consisting of 35 expressions developed by Günüş (2009). There are four sub-dimensions in the scale; these dimensions; It was named as "Deprivation", "Control Difficulty", "Impairment in Functionality" and "Social Isolation". Within the scope of this study, the original dimensions of the scale were adhered to, and according to the results of the reliability analysis, Cronbach's Alpha values were 0.890 for "Deprivation", 0.875 for "Control Difficulty", 0.888 for "Impairment in Functionality" and 0.854 for "Social Isolation". The data of the study were transferred to the computer environment, standard deviation, average, frequency and percentage calculations were analysed. The data were subjected to normality analysis. It is seen that all dimensions except the kurtosis value of the social isolation dimension fit the normal distribution. While comparing the dimensions according to various variables, t test was used in binary groups and ANOVA was used in groups with three or more variables. The relationship between emotional deafness and internet addiction was revealed by correlation analysis.

Findings: The most popular activities are respectively; Listening to Music, Reading a Book, Playing Sports, Going to the Internet, Playing a Computer Game. Considering the purpose of using the internet, it is seen that the participants use it mostly as communication tool, entertainment tool and information source. When the frequency of internet access, which is thought to be important data for the study, is evaluated, it is seen that almost all of the participants access the internet every day. Again, it is seen that 38.6% of the daily internet usage is 3-4 hours a day and 33.4% is 5-6 hours a day. The rate of those who have a social media account is 95.5%. The most widely used social media application among the participant group is Facebook, Instagram and Twitter, respectively. It is observed that the "Recognizing and Speaking of Emotions" dimension of emotional deafness is related to all dimensions of internet addiction. Between difficulty in describing and saying emotions, and deprivation of internet, difficulty in controlling internet use, decreased or impaired function in other areas of life, social relations deterioration and isolation behaviours, there is a positive correlation. In this context, it can be said that as the internet addiction increases, the probability of experiencing difficulties in defining and speaking emotions increases. There was also a positive correlation between dimension of "recognizing and distinguishing emotions" with all the dimensions of internet addiction. From this point of view, it can be said that with the level of addiction, it will be more difficult to recognize the emotions of the people in the environment and it will be difficult to distinguish the emotions from each other. However, no significant relationship was found between the "Emotion-Cognition" dimension and the dimensions of internet addiction.

Conclusion: According to the research result; it was determined that the students also chose an option such as going to the internet among their favourite activities and that they frequently use the internet. It was seen that many participants had more than one social media account and the most frequently used social media account is Facebook. It can be said that the common point of people with emotional deafness is not being able to recognize their feelings, so that having difficulty expressing their feelings. As a result of the research; With the increase in internet addiction, it was determined that people had difficulties in defining their emotions and putting them into words. Depending on the level of addiction, people have difficulties in recognizing and distinguishing the feelings of their relatives, such as friends and the close environment.

1. GİRİŞ

İnsanın psiko-sosyal bir varlık olması, hayatını diğer insanlarla bir arada sürdürmesini ve onlarla iletişim halinde olmasını ihtiyaç kılmaktadır. Bu yönüyle insan diğer varlıklardan ayrılır ve üstün bir özellik taşır. Bireyin gündelik hayatını sağlıklı ve dengeli bir biçimde yürütebilmesi için iç dünyasını yansıtan duygularının farkında olması gerekmektedir. Duygularının; düşünce, davranış ve fizyolojik tepkilerle denge ve uyum içerisinde olması da yine bu farkındalığı pekiştirmesi yönünden önemli bir durum iken, söz konusu denge ve uyumun bozulması halinde hayatın amacının, tadının ve belki de duygu dünyasının olumsuz etkilenmesi söz konusu olabilmektedir. Bu sebeple, duygu ve düşüncelerin farkındalığını artırmanın sağlıklı ve etkili bir iletişimde önemli bir adım olabileceği söylenebilir (Koçak, 2002: 183). Günümüzde özellikle kendisini yaşamın akışına kaptıran, yoğun çalışma temposuna kapılan ve kişisel gelişimi adına çaba harcamayan insanların duygularını tanımakta zorlandığı söylenebilir. Özellikle teknoloji ve internet çağında duygularının farkında olan ve bunu hem insan ilişkilerine hem de kendi iç dünyasına yansıtan insan sayısının giderek azalmasından bahsetmek mümkündür. Bu tür duygu yoksunluğu durumlarının gençler arasında yaygınlaştığı hatta internet ve sosyal medya bağımlılığı gibi unsurlar açısından giderek önemli hale geldiği söylenebilir.

Kişilerarası iletişimin sınırlı hale gelmesinde teknoloji ve internetin payının hayli yüksek olduğu düşünülebilir. İlişkilerin daha çok sanallaşması ve sosyal medyada geçirilen zamanın artmasıyla birlikte kişilerin hayatla olan dengesi bozulmakta ve bozulan dengede insan, duygularına karşı yabancılaşarak kendisini tanıyamaz hale gelmektedir. Kişinin hislerini tanımlayamaması ve hislerine karşı farkındalığını yitirerek yabancılaşması anlamında kullanılan kavramlardan birisi de duygu sağırlığı kavramıdır. Literatürde internet bağımlılığı ve aleksitimi kavramlarını farklı analiz düzeylerinde ve farklı araştırma desenleri aracılığıyla inceleyen çalışmalar yer almaktadır (Mahapatra ve Sharma, 2018; Dalbudak vd., 2013; Scimeca vd., 2014; Craparo, 2011; Acan ve Yüce, 2016). Bu çalışma ile Sağlık Yönetimi Bölümü özelinde üniversite öğrencilerinin kendi duygularını tanımlayabilme, diğer kişilerin duygularını tanıyabilme ve ayırt edebilme düzeyleri gibi duygularına yönelik bilinç düzeyleri kapsamında internet bağımlılığı araştırılacaktır.

2. DUYGU SAĞIRLIĞI KAVRAMI

Aleksitimi (alexithymia) kavramı 1970'li yıllarda ilk kez Sifneos (1973: 255) tarafından “kişinin duygu dünyasında daralma, hayal gücünden yoksunluk duyma ve duyguları tanımlarken uygun kelimeleri bulma konusunda yetersizlik yaşama” şeklinde tanımlanmıştır. Duygu durumlarını tasvir etmede zorluk çeken ve özellikle psikosomatik bir rahatsızlığı olan hastalar bağlamında tartışmaya açılan kavram (Lesser, 1991: 531) başlangıçta klasik psikosomatik rahatsızlığı olan hastalara yapılan klasik gözlemlerle geliştirilmiştir. Daha geniş bir yelpazede düşünülecek olursa tıbbi ve psikiyatrik hastalarda da duygu sağırlığı gözlenebilir (Taylor, 1984). Duygu sağırlığı; kişinin iç dünyasını tanımlamada ve açıklamada zorlandığı duygusal bir bileşen iken aynı zamanda iç gözlemsel düşünme şeklinin somut ve zayıf bir şekilde kullanıldığı bilişsel bir bileşen olarak da bilinmektedir (Farges vd., 2004). Duygu sağırlığından mustarip kişiler; genellikle dar görüşlü, endişeli, katı ve içine kapanık özelliktedirler. Duygularını deneyimleme ve ifade etmede güçlük yaşarken, hayal gücünden yoksundurlar. Kişi anlayışlı değildir, espri anlayışı yoktur ve hayattan kişisel anlam bulamamıştır. Ayrıca kişi üzerinde anksiyete ve gerginlik gibi bedensel belirtiler de ortaya çıkabilmektedir (Haviland, 2000). Duygu sağırlığı konusu; duyguların doğası, işlevi, anlamı ve gerekliliği açısından yalnızca kliniksel bir bağlamda tartışılmayacak kadar mühim bir konu olarak görülürken (Dereboy, 1990: 157), duygu sağırlığı yaşayan bireylerin duygular bağlamında yalnızca dilsiz olarak görülmemesi gerektiği, o kişilerin aynı zamanda duygularına karşı da sağır oldukları düşünülmektedir (Şahin, 1992). Kavram literatürde “duygular için söz yokluğu” (Sifneos, 1973), “duygusal ahrazlık” (Dökmen, 2000), “duygu sağırlığı” (Turan ve Dilmen, 2016) olarak adlandırılmaktadır.

Duygu sağırlığı konusu; başlangıçta yalnızca psikosomatik hastalara özgü bir fenomen olarak kullanılsa da daha sonra medikal ve psikiyatrik hastalıklarla da ilişkilendirilmiştir (Haviland, 2000). Hatta psikosomatik, psikiyatrik ya da psikolojik bir kavram olmadığı, salt hasta olan bireyler açısından değil aynı zamanda sosyal çevre, eğitim, sosyal etkileşim gibi konular bağlamında kişinin çocukluk döneminde başlayan ve kendini sosyal bağlamda ortaya çıkaran bir sorunsal olduğu tartışılmıştır (Kauhanen vd., 1993). Duygu sağırlığının genel hasta kitlesinde de yaygın olduğu ortaya çıkarılarak (Taylor vd., 1985), yalnızca patolojik durumlara özgü bir yapıda olmadığı, duygu tarzlarındaki bireysel farklılıklarla ilgili araştırmalara konu olabilen bir değişken olduğu tespit edilmiştir (Jacob ve Hautekeete, 1999).

3. İNTERNET BAĞIMLILIĞI

Kişiyi yavaş yavaş etkisi altına alarak; ruhsal, psikolojik ve sosyal etkileri muhtemel bir bağımlılık türü olan “internet bağımlılığı” günümüzde her tür yaş grubunu etkisi altına almış gözükmektedir. Teknoloji kullanımının yaygınlaşmasıyla birlikte internete erişimin kolaylaşması ve sosyal medya kullanımının artmasının özellikle genç yaş grubu arasında problemlerle internet kullanımını da beraberinde getirdiği söylenebilir. İnternet kullanımı bir ihtiyaç olarak görülse de kullanımındaki dengenin bozulması halinde patolojik problemlerin ortaya çıkması kaçınılmaz bir hal almaktadır.

İnternetin de diğer bağımlılık türleri gibi bir bağımlılık yapabildiği “patolojik internet bağımlılığı” adı altında ilk kez Goldberg (1998) tarafından ortaya atılmış, kavramsal tanımı ise klinik bir rahatsızlık olarak ele alınarak Young (1996; 2007) tarafından “Kişinin kendisini faaliyetlerden geri çekmesi, internet ile geçirilen zamanın giderek artması, sosyal ve mesleki faaliyetlere olan ilginin azalması, internet kullanımından kaynaklanan fiziksel veya psikolojik rahatsızlıkların artması” şeklindeki bir takım kriterler aracılığıyla açıklanmaya çalışılmıştır.

İnternet bağımlılığı da ilaç, alkol, kumar ve uyuşturucu gibi maddelerle aynı düzeyde bir bağımlılığa neden olabilmekte, hatta kişi üzerinde akademik, sosyal ve mesleki bozukluklara yol açabilmektedir (Young, 1998). İnternet bağımlılığı olan kişiler zamanlarını yönetemezler. İş yerlerinde teslim edilmesi gereken işlerini aksatmaya başlarlar, aileleriyle daha az zaman geçirmeye başlarlar ve hayatın rutininden yavaşça çekilmeye başlarlar. Yakın arkadaşları, iş arkadaşları ve toplumla olan bağlantıları zayıflamaya başlar, ağır ihmaller görülebilir (Young, 2007). İnternet bağımlılığının sonuçları arasında sosyal ya da psikolojik birçok olumsuz unsur yer alabiliyorken, kişiyi derinden etkileyen, duygularının aşınmasına ve kişinin iç dünyasına kulak veremez hale gelmesine neden olan birçok etken de yer almaktadır. Ajayi (Akt. Griffiths, 1997), internette çevrimiçi sürenin giderek uzaması halinde insanların birbirlerinden giderek daha da uzaklaştıklarını ve duygusal olarak soyutlandıklarını ileri sürmektedir.

4. GEREÇ VE YÖNTEM

4.1. Araştırmanın Amacı

Bu çalışma üniversite öğrencilerinin duygu sağırlığı düzeyleri ile internet bağımlılığı arasındaki ilişkiyi tespit etmeyi amaçlamaktadır. Aynı zamanda, öğrencilerin internet kullanım amaçları ve sıklıkları ile sosyal medya kullanımına ilişkin verilerin ortaya konması hedeflenmektedir.

4.2. Evren ve Örneklem

Araştırmanın evrenini; 2017-2018 eğitim ve öğretim yılı içerisinde, Süleyman Demirel Üniversitesi Sağlık Yönetimi Bölümünde öğrenim görmekte olan öğrenciler oluşturmaktadır. 450 kişilik evrenden örneklem seçilmemiş, bütün sınıflara anketler dağıtılarak toplam 308 öğrenciye ulaşılmıştır.

4.3. Veri Toplama Aracı

Literatürde; Taylor vd. (1985) ile Bagby, Taylor ve Parker (1994) tarafından geliştirilerek Türkçe'ye uyarlanan Toronto Aleksitimi Ölçeği yer almaktadır. Fakat bu araştırmada, veri toplama aracı olarak Kemerli ve Çelik (2015) tarafından geliştirilen 16 ifadelik Duygu Sağırlığı (Aleksitimi) ölçeği kullanılmıştır. Bu ölçeğin tercih edilme sebebi ise aynı örneklem grubu üzerinde çalışılmış olmasıdır. Söz konusu ölçekte; “Duyguları Tanımlama ve Söze Dökme” boyutu, “Duyguları Tanıma ve Ayırt Etme” boyutu ile “Duygu-Biliş” olarak adlandırılan 3 boyut yer almaktadır. Bu çalışma kapsamında ölçeğin orijinal boyutlarına sadık kalınmış olup yapılan güvenilirlik analizi sonuçlarına göre Cronbach's Alfa değerleri; “Duyguları Tanımlama ve Söze Dökme” için 0.888, “Duyguları Tanıma ve Ayırt Etme” için 0.644, “Duygu-Biliş” için 0.706 olarak tespit edilmiştir.

Çalışmada kullanılan diğer ölçek ise Günüş (2009) tarafından geliştirilen 35 ifadeden oluşan İnternet Bağımlılığı Ölçeği'dir. Ölçekte dört alt boyut bulunmakta olup; bu boyutlar; “Yoksunluk”, “Kontrol Güçlüğü”, “İşlevsellikte Bozulma” ve “Sosyal İzolasyon” olarak adlandırılmıştır. Bu çalışma kapsamında ölçeğin orijinal boyutlarına sadık kalınmış olup yapılan güvenilirlik analizi sonuçlarına göre Cronbach's Alfa değerleri “Yoksunluk” için 0.890, “Kontrol Güçlüğü” için 0.875, “İşlevsellikte Bozulma” için 0.888 ve “Sosyal İzolasyon” için 0.854 olarak bulunmuştur.

Duygu sağırlığı ölçeği 4'lü likert tipi dereceleme türünden bir ölçektir. Ölçekten alınan yüksek puanlar kişilerin duygu sağırlığı düzeylerinin yüksek olduğunu göstermektedir. İnternet Bağımlılığı Ölçeği de likert tipi olarak derecelendirilmiştir: “Tamamen Katılıyorum”, “Katılıyorum”, “Kararsızım”, “Katılmıyorum”, “Kesinlikle Katılmıyorum” şeklindedir. Madde puanlarının 1'den 5'e doğru artması internet bağımlılık düzeyinin de arttığını göstermektedir.

4.4. Analiz Yöntemi

Çalışmanın verileri bilgisayar ortamına aktarılmış, standart sapma, aritmetik ortalama, frekans ve yüzde hesaplamaları Statistical Package for the Social Sciences (SPSS 22.0) paket programı vasıtasıyla analiz edilmiştir. Veriler normallik analizine tabi tutulmuş olup, her bir boyutun basıklık ve çarpıklık değerlerine Tablo 3'te yer verilmiştir. Sosyal izolasyon boyutunun basıklık değeri hariç tüm boyutların normal dağılıma uyduğu görülmektedir (Tabachnick ve Fidell, 2013). Boyutları çeşitli değişkenlere göre karşılaştırılırken ikili gruplarda t testi (independent t test), üç ve daha fazla değişkenli gruplarda ise ANOVA (F testi) kullanılmıştır. Duygu sağırlığı ve internet bağımlılığı arasındaki ilişki ise korelasyon analizi ile ortaya konmuştur.

5. BULGULAR

Aşağıdaki tabloda katılımcılara ait demografik bilgiler yer almaktadır (Tablo 1).

Tablo 1: Öğrencilere Ait Demografik ve İnternet Kullanımına İlişkin Bilgiler

Değişkenler	n	%
Cinsiyet		
Erkek	86	28.1
Kadın	220	71.9
Toplam	306	100.0
Yaş		
20 ve daha küçük	129	41.9
21 ve daha büyük	175	56.8
Toplam	304	98.7
Sınıf		
1. Sınıf	83	27.4
2. Sınıf	77	25,4
3. Sınıf	81	26,7
4. Sınıf	62	20,5
Toplam	303	100
En sevilen aktiviteler (İlk 5 Aktivite)		
Müzik Dinlemek	96	31,2
Kitap Okumak	58	18.8
Spor Yapmak	55	18.0
İnternete Girmek	35	11.4
Bilgisayar Oyunu Oynamak	10	3.2
Toplam	254	82.6
İnterneti Kullanma Amacı		
Enformasyon/Bilgi Kaynağı	183	59.4
Haberleşme/İletişim Aracı	211	68.5
Eğlence Aracı	197	64.0
Haber Edinme (medya) Aracı	175	56.8
Araştırma	170	55.2
Yeni İnsanlarla Tanışma	45	14.6
Online Alışveriş Aracı	116	37.5
Bankacılık İşlemleri	118	38.3

Tablo 1 (Devamı): Öğrencilere Ait Demografik ve İnternet Kullanımına İlişkin Bilgiler

İnternete Girme Sıklığı		
Her Gün	296	96.1
Haftada 3-4 Gün	10	3.2
Toplam	306	99.3
Günlük İnternette Harcanan Saat (ortalama)		
1 saatten az	12	3.9
1-2 saat	49	15.9
3-4 saat	119	38.6
5-6 saat	103	33.4
7 saat ve üzeri	22	7.1
Toplam	305	98.9
Sosyal Medya Hesabına Sahip Olma		
Evet	294	95.5
Hayır	12	3.9
Toplam	306	99.4
En Çok Zaman Geçirilen Sosyal Medya Hesapları		
Facebook	421	
Instagram	177	
Twitter	161	
Whatsapp	132	
Snapchat	99	
Youtube	79	

Tablo 1’de katılımcıların çeşitli değişkenlere göre dağılımları görülmektedir. Araştırmaya katılanların %71,9’ünü kadınlar oluştururken, %28,1’lik kesimini ise erkekler oluşturmaktadır. Yaş gruplarına göre dağılıma bakıldığında, 20 yaş ve daha küçük olan grup katılımcıların %41,9’una tekabül ederken, %56,8’lik kesim ise 21 yaş ve daha büyük durumdadır. Bu dağılımda genel olarak lisans eğitimin ilk yılları ve son yıllarında yaygın olan yaş aralığı esas alınarak sınıflandırma yapılmıştır. Sınıflar arasında herhangi bir grupta yapılmamış olup, 1. sınıflar (%27,4), 2. sınıflar (%25,4), 3. sınıflar (%26,7) ve 4. sınıflar (%20,5) arasında yaklaşık olarak eşit oranda katılımcı ile çalışma yapılması sağlanmıştır. Katılımcılara yöneltilen en sevilen aktiviteler ile ilgili soruda öne çıkan ilk 5 aktiviteye ait bulgular Müzik Dinlemek (%31,2), Kitap Okumak (%18,8), Spor Yapmak (%18,0), İnternete Girmek (%11,4), Bilgisayar Oyunu Oynamak (%3,2) şeklinde ortaya çıkmıştır. Katılımcıların interneti kullanma amaçlarına bakıldığında büyük oranda Haberleşme/İletişim Aracı (%68,5), Eğlence Aracı (%64,0) ve Enformasyon/Bilgi Kaynağı (%59,4) olarak değerlendirildiği görülmektedir. Çalışma açısından önemli bir veri olduğu düşünülen internete girme sıklıkları değerlendirildiğinde ise, katılımcıların tamamına yakınının internete her gün girdiği görülmektedir

(%96,1). Yine internet kullanımının günlük ortalama kaç saat olduğu yönündeki soruya verilen cevaplar doğrultusunda, katılımcı grubun içinde %38,6'lık bir kesimin günde 3-4 saat, %33,4'lük bir kesimin ise günde 5-6 saat internet kullandığı görülmektedir. 1 saatten az kullananların ise sadece %3,9 olduğu görülmektedir. Sosyal medya hesabına sahip olanların oranı %95,5 olarak görülmektedir. Katılımcı grup arasında en yaygın olan sosyal medya uygulaması Facebook olarak belirlenmiş olup, Facebook'u Instagram ve Twitter'ın takip ettiği görülmektedir.

Aşağıdaki tabloda, ankette yer alan 51 ifadenin her birinin aritmetik ortalamalarına ve standart sapmalarına yer verilmiştir.

Tablo 2: İfadelerin Aritmetik Ortalamaları ve Standart Sapmaları

Duygu Sağırlığı İfadeleri	\bar{x}	SS
1 Duygularımı kolayca tanımlayamam.	2.47	±1.249
2 Korkunun ne olduğu sorulduğunda açıklayamam.	2.18	±1.111
3 Arkadaşlarımın duygularını tanımlamada zorlanırım.	2.27	±1.043
4 Duygularımı ifade ederken kendimi gergin hissederim	2.73	±1.297
5 Neler hissettiğimi anlatmak benim için zordur.	2.57	±1.241
6 Duygularımı ifade ederken bedenimde oluşan tepkileri tanımlamakta zorlanıyorum	2.44	±1.156
7 Duygularımı kolaylıkla ifade edemem.	2.47	±1.245
8 Duygularımı ifade ederken kafam karışır.	2.37	±1.111
9 Çevremdekilerin, kendi duygularını rahatça ifade etmeleri karşısında şaşırıyorum.	2.23	±1.252
10 Mutlu olduğumun farkına varamam	1.90	±1.174
11 Sorunlarla karşılaştığımda duygularımdan çok düşüncelerim ön planda olur.	3.31	±1.250
12 Arkadaşım ağladığında onun üzgün olduğunu bilemem.	1.51	±0.927
13 Başkalarının duygularını anlamakta zorlanırım.	1.98	±1.023
14 Fiziksel görüntüsünden kişinin nasıl bir ruh hali içinde olduğunu anlamam.	2.11	±1.058
15 Yaşamımda duygularımdan ziyade düşüncelerim baskındır.	3.03	±1.275
16 Çevremdekilerin duygularından çok düşüncelerini önemserim.	2.93	±1.153
İnternet Bağımlılığı İfadeleri		
1 İnternet kullanmadığım zaman kendimi gergin/huzursuz hissederim.	2.56	±1.304
2 İnternet kullanmak isteyip de kullanmadığım zaman sinirli/öfkeli olurum.	2.68	±1.220
3 İnternet bağlantısı koparsa ya da yavaşlarsa sinirlenirim/öfkelenirim.	3.11	±1.236
4 İnternet kullandığım zamanlarda hiç olmadığım kadar mutlu/huzurlu olurum.	2.56	±1.087
5 Kendimi endişeli ya da sıkıntılı hissettiğim zamanlarda internet kullanmak beni rahatlatır.	2.87	±1.218
6 Birileri beni internetin başından kaldırırsa sinirlenirim.	2.25	±1.202
7 Sorunlarımdan kaçmak için internet kullanmaya yönelirim.	2.35	±1.246
8 İnternete, planladığım zamanda giremezsem sinirlenirim.	2.35	±1.235
9 Çevremde birileri varken, yalnız kalıp, internete girmeyi isterim.	2.16	±1.242

Tablo 2 (Devamı): İfadelerin Aritmetik Ortalamaları ve Standart Sapmaları

10	İnterneti kullanmadığım zamanlarda internete girmek için sabırsızlanırım.	2.41	±1.235
11	Gittiğim yerlerde internet bağlantısı ararım.	2.86	±1.316
12	İnternet kullanmamı sınırlamakta ya da kontrol etmekte güçlük çekerim.	2.46	±1.273
13	Sabah uyandığımda ilk aklıma gelen internete girmek olur.	2.69	±1.383
14	İnternette her defasında, bir öncekinden daha uzun süre kalmak isterim.	2.06	±1.040
15	İnternette planladığımdan daha uzun süre kalırım.	2.92	±1.281
16	İnternet kullanmadığım zamanlarda bile interneti düşünürüm.	1.87	±1.034
17	İnternette iken acıktığımı, susadığımı hissetmem ya da farkına varmam.	1.65	±1.002
18	İnternette daha fazla zaman geçirmek için başka planlarımı iptal ederim.	1.58	±0.933
19	İstediğim zaman internetin başından kalkamam	1.87	±1.120
20	Ailem beni çağırrsa dahi internetin başından kalkamam.	1.50	±0.907
21	İnternet kullanabilmek için uykumdan ödün veririm.	1.92	±1.211
22	İnternet kullanmamdan dolayı ailem ile sorunlar yaşarım.	1.72	±1.041
23	Arkadaşlarım beni çağırrsa dahi internetin başından kalkamam	1.48	±0.890
24	İnternet kullanmamdan dolayı başka etkinliklere (spor, sinema, kitap okuma vb.) ilgim azalır.	1.88	±1.115
25	İnternet kullanmamdan dolayı ev/iş/okul sorumluluklarımı yerine getiremem ya da ihmal ederim.	1.83	±1.033
26	Çevremdekiler internette harcadığım zamandan dolayı şikâyet eder.	1.81	±1.042
27	İnternet kullanmamdan dolayı ailem ile daha az zaman geçiririm.	1.72	±1.010
28	İnternet kullanmamdan dolayı arkadaşlarım ile daha az zaman geçiririm.	1.67	±.982
29	İnternet kullanmamdan dolayı arkadaşlarım ile sorunlar yaşarım.	1.50	±.879
30	İnternet ortamında edindiğim arkadaşlıkları gerçek yaşamdaki arkadaşlarıma tercih ederim.	1.42	±.841
31	Gerçek yaşamdaki arkadaşlarımla dışarıda görüşmek yerine internette görüşmeyi tercih ederim.	1.35	±.769
32	Arkadaşlarımı internetten edinirim.	1.45	±.887
33	İnternet benim en iyi arkadaşımdır.	1.50	±.929
34	İnternetsiz bir yaşam bana anlamsız/boş gelir.	1.99	±1.118
35	İnternet kullanmamdan dolayı yüz yüze iletişimde zorluk yaşarım.	1.56	±.927

Tablo 2’de yer alan ifade ortalamaları dikkate alındığında en yüksek puanı alan “Sorunlarla karşılaştığımda duygularımdan çok düşüncelerim ön planda olur.” ifadesi, $3,31 \pm 1,250$ puan ile orta düzeyde yüksek ($2,59 < 3,31 \pm 1,250 < 3,40$ referans aralığında) ortalamaya sahiptir. Bu ifadeye göre katılımcıların sorunlarla yüzleştiklerinde mantığı ön planda tutan çağrışıma daha yakın görünmekle birlikte ortalamanın çok yüksek olmaması sebebiyle, duyguları bütün olarak göz ardı etmedikleri söylenebilir. Bununla birlikte “Gerçek yaşamdaki arkadaşlarımla dışarıda görüşmek yerine internette görüşmeyi tercih ederim.” ifadesi en düşük puana sahip ifadedir ($1,35 \pm ,769$). En düşük katılımlı ifade

olan bu fikre katılımcılar neredeyse hiç katılmamakta, arkadaşları ile sanal ortamda yerine gerçek hayatta görüşmeyi tercih ettiklerini ifade etmişlerdir ($1,00 < 1,35 \pm 0,769 < 1,80$ referans aralığında). Aşağıdaki tabloda, ölçek boyutlarına ait psikometrik değerlere yer verilmiştir.

Tablo 3: Boyutların Psikometrik Özellikleri

Boyutlar	İfade Sayısı	Min.- Max.	Cronbach's Alpha	\bar{x}	SS	Çarpıklık (Skewness)	Basıklık (Kurtosis)
Duyguları Tanımlama ve Söze Dökme	9	1.00-5.00	0.888	2.414	± 0.860	0.336	-0.516
Duyguları Tanıma ve Ayırt Etme	4	1.00-4.75	0.644	1.876	± 0.729	0.920	0,782
Duygu-Biliş	3	1.00-5.00	0.706	3.087	± 0.977	0.103	-0.505
Yoksunluk	11	1.00-5.00	0.890	2.559	± 0.847	0.247	-0.388
Kontrol Güçlüğü	10	1.00-5.00	0.875	2.058	± 0.777	0.812	0.530
İşlevsellikte Bozulma	7	1.00-5.00	0.888	1.732	± 0.788	1.311	1.385
Sosyal İzolasyon	7	1.00-5.00	0.854	1.541	± 0.670	1.832	3.905

Her iki ölçekte toplamda 51 ifade yer almaktadır ve yapılan faktör analizleri neticesinde elenen ifade olmamıştır. Tablo 3'te yer alan psikometrik özelliklere bakıldığında, "Duyguları Tanımlama ve Söze Dökme", "Yoksunluk", "Kontrol Güçlüğü", "İşlevsellikte Bozulma" ve "Sosyal İzolasyon" boyutlarının her birinin Cronbach's Alpha değerlerinin referans değerlerinin üstünde ve güçlü olduğu görülmektedir. Diğer boyutların Cronbach's Alpha değerleri de kabul edilebilir düzeydedir. Sosyal İzolasyon boyutu, normal dağılım göstermediği için bu boyutun diğer boyutlarla olan ilişkisi parametrik olmayan Spearman Korelasyon Analizi ile değerlendirilmiştir. Çarpıklık ve basıklık test değerleri de tabloda yer almaktadır. Boyut ortalamalarına bakıldığında en yüksek puanlı boyut olarak "Duygu-Biliş" boyutu öne çıkmaktadır. Buna göre katılımcıların, duygularından ziyade mantık/akıl ile davranma eğilimine orta düzeyde katılım gösterdikleri görülmektedir ($2.59 < 3.087 \pm 0.977 < 3.40$ referans aralığında). Bununla birlikte "Sosyal İzolasyon" boyutu katılımcı ortalamaları bazında en düşük puana sahip olup, internet kullanımının sosyal ilişkileri üzerinde olumsuz etkiler yarattığı ile ilgili görüşe katılmadıkları görülmektedir ($1.00 < 1.541 \pm 0.670 < 1.80$ referans aralığında).

Duygu sağlığı boyutları ile internet bağımlılığı boyutları arasındaki ilişkinin varlığını test etmek amacıyla korelasyon analizi yapılmıştır. Korelasyon analizi ile ilgili bulgular aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

Tablo 4: Duygu Sağırlığı ile İnternet Bağımlılığı Arasındaki İlişki

	Duyguları Tanımlama ve Söze Dökme	Duyguları Tanıma ve Ayırt Etme	Duygu-Biliş
Yoksunluk	0.229**	0.311**	0.023
Kontrol Güçlüğü	0.226**	0.360**	-0.068
İşlevsellikte Bozulma	0.161**	0.340**	-0.018
Sosyal İzolasyon	0.118*	0.314**	-0.062

(*p<0.05, ** p<0.01)

Duygu sağırlığının “Duyguları Tanıma ve Söze Dökme” boyutu ile internet bağımlılığının tüm boyutlarının ilişkili olduğu görülmektedir. Duyguları tanımlama ve söze dökme konusundaki güçlük ile internette yoksun kalma ($r=0.229$, $p<0.01$), internet kullanımını kontrol etme güçlüğü ($r=0.226$, $p<0.01$), hayatın diğer alanlarındaki işlevlerde azalma ya da bozulma ($r=0.161$, $p<0.01$) ile sosyal ilişkilerde bozulma, izole olma davranışları ($r=0.118$, $p<0.01$) arasında pozitif yönlü bir ilişki bulunmaktadır. Bu bağlamda, internet bağımlılığı arttıkça, duyguları tanımlama ve söze dökmede güçlük yaşanması ihtimalinin arttığı söylenebilir. Aynı şekilde, internet bağımlılığının tüm boyutları (yoksunluk $r=0.311$, $p<0.01$; kontrol güçlüğü $r=0.360$, $p<0.01$; işlevsellikte bozulma $r=0.340$, $p<0.01$; sosyal izolasyon $r=0.314$, $p<0.01$) ile “Duyguları Tanıma ve Ayırt Etme” yetisi arasında da pozitif korelasyon olduğu görülmüş, bağımlılık düzeyi ile birlikte çevredeki insanların duygularını tanımanın daha güç hale geleceği ve duyguları birbirinden ayırt etmenin zorlaşacağı söylenebilir. Ancak “Duygu-Biliş” boyutu ile internet bağımlılığı boyutları arasında anlamlı bir ilişkiye rastlanmamıştır.

Boyutların, bağımsız değişkenlere göre anlamlı fark taşıyıp taşımadığını test etmek için ikili gruplarda iki ortalama arasındaki farkın önemlilik testi, ikiden fazla değişkenin olduğu gruplarda varyans analizi (ANOVA) kullanılmıştır. Ancak cinsiyet hariç diğer değişkenlerin, duygu sağırlığı ve internet bağımlılığı boyutlarının hiçbirinde farklılığa neden olmadığı görülmüştür. Cinsiyet değişkenine dair karşılaştırmalar Tablo 5’te gösterilmektedir.

“Duyguları Tanıma ve Ayırt Etme” boyunun cinsiyet değişkenine göre analizine bakıldığında, erkeklerin (2.014 ± 0.720) kadınlardan (1.014 ± 0.718) daha yüksek puan aldıkları görülmektedir. Kadınların daha düşük katılım gösterdikleri boyuta göre, kadınlar erkeklere göre duyguları tanıma ve ayırt etme konusunda daha başarılı oldukları görülmektedir. Bu fark istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. “Duygu-Biliş” boyutunda erkeklerin (3.277 ± 0.805), kadınlara nispetle (3.009 ± 1.032) duygulardan ziyade mantık odaklı oldukları görülmektedir. Aradaki fark, istatistiksel olarak önemlidir. Cinsiyetler arasında anlamlı fark bulunan diğer bir boyut ise “Kontrol Güçlüğü” boyutudur. Buna göre erkekler (2.197 ± 0.810), internet kullanımı ile ilgili irade gösterme konusunda kadınlara (2.001 ± 0.775) nispetle daha başarısız bir profil çizmektedir. Son olarak işlevsellikte bozulma boyutunda erkeklerin (1.979 ± 0.872) internet dışındaki hayat ile ilgili işlevlerinde bozulma ile ilgili puan ortalamaları, kadınların (1.637 ± 0.734) aynı boyuttaki puan ortalamalarından anlamlı derecede daha yüksek bulunmuştur. Buna göre erkeklerin internet dışındaki hayat ile ilgili işlevlerde bozukluk yaşama olasılıkları kadınlara göre daha yüksek olmakla birlikte, referans aralığına göre orta düzeyin altındadır.

Tablo 5: Boyutların Cinsiyet Değişkenine Göre Aldığı Puanlar

Değişkenler	\bar{x}	SS	Test Değerleri
Duyguları Tanımlama ve Söze Dökme			
Erkek	2.310	±0.863	t=-0.499
Kadın	2.424	±0.861	p=0.618
Duyguları Tanıma ve Ayırt Etme			
Erkek	2.014	±0.720	t=2.196
Kadın	1.014	±0.718	p=0.029*
Duygu-Biliş			
Erkek	3.277	±0.805	t=2,163
Kadın	3.009	±1.032	p=0.031*
Yoksunluk			
Erkek	2.677	±0.844	t=1.503
Kadın	2.515	±0.847	p=0.134
Kontrol Güçlüğü			
Erkek	2.197	±0.810	t=2.003
Kadın	2.001	±0.775	p=0.046*
İşlevsellikte Bozulma			
Erkek	1.979	±0.872	t=3.448
Kadın	1.637	±0.734	p=0.001*
Sosyalizasyon			
Erkek	1.662	±0.768	t=1.965
Kadın	1.494	±0.625	p=0.050

*p<0.05

6. SONUÇ VE TARTIŞMA

Teknolojinin gelişmesiyle birlikte bilgisayar üzerinden kullanılabilen programlar mobil cihazlara taşınmaya başlamıştır. Özellikle 21. yüzyılda akıllı telefon, tablet gibi mobil teknolojik aygıtların gelişmesiyle birlikte yüz yüze yapılan birçok günlük işlemin (banka işlemleri, ödemeler vb.) sanal ortama taşınması, çeşitli sosyal medya programlarının (facebook, twitter, instagram vb.) yaygınlaşması internet kullanımını artırmıştır. İnternette geçirilen zaman ve yapılan işlemler çeşitli değişkenlere göre farklılık gösterebilmektedir. Örneğin; Kim ve Kim (2002) yapmış oldukları çalışmada gençlerin (15-19 yaş) internet bağımlılığı eğiliminin daha fazla olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Üniversite öğrencileriyle yapılan bizim çalışmamızda da internete girmek katılımcıların en sevdiği ilk beş aktiviteden biri olarak ifade edilmiştir.

İnternet kullanım amaçları arasında haberleşme, eğlence, enformasyon ve haber edinmenin öne çıktığı görülmektedir. Kullanım süreleri açısından değerlendirildiğinde katılımcıların tamamına yakını her gün internet kullanırken büyük bir çoğunluğu (yaklaşık dörtte üçü) günlük 3-6 saatini internette geçirdiğini belirtmektedir. Bu çalışmaya benzer şekilde Arcan ve Yüce (2016) tarafından

381 üniversite öğrencisi ile yapılan çalışmada katılımcıların yaklaşık yarısının, Batıgün ve Kılıç (2011) tarafından 1198 üniversite öğrencisi ile yapılan çalışmada ise %39,7'sinin günlük internet kullanımının 3 saat ve daha fazla olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Yine Yılmazsoy ve Kahraman (2017) tarafından 139 uzaktan eğitim öğrencisiyle yapılan çalışmada katılımcıların %82,8'i günlük 2 saatten daha fazla internet kullandıklarını ifade etmişlerdir.

Çalışmada duygu sağırlığının “Duyguları Tanıma ve Söze Dökme” ve “Duyguları Tanıma ve Ayırt Etme” boyutları ile internet bağımlılığının tüm boyutlarının ilişkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Baysan-Arslan ve diğerleri (2016) yapmış oldukları çalışmada benzer şekilde duygu sağırlığı olan bireylerin internet bağımlılığı puanlarının duygu sağırlığı olmayan bireylere göre yüksek olduğu sonucuna ulaşmışlardır ve bu fark da istatistiksel olarak anlamlıdır. Özen ve Topcu (2017) çalışmalarında akıllı telefon bağımlılığı ile duygu sağırlığı arasındaki ilişkiyi incelemişler ve çalışma sonucunda akıllı telefon bağımlılığı şiddeti ile duyguları tanıma gücü, duyguları söze dökme gücü ve toplam aleksitimi puanları arasında ilişki olduğunu ortaya koymuşlardır. Arcan ve Yüce (2016) ise araştırmalarında en yüksek korelasyonun duygu sağırlığı ile günlük internet kullanım süreleri arasında olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Craparo (2011), Dalbudak ve diğerleri (2013) de yapmış oldukları çalışmada duygu sağırlığı ile internet bağımlılığı arasında ilişki tespit etmişlerdir.

Yapılan çalışma duygu sağırlığı ölçeği açısından ele alındığında duyguları tanıma ve söze dökme boyutunda erkekler ve kadınlar açısından bir fark olmadığı sonucuna ulaşılırken duyguları tanıma ve ayırt etme boyutu ile duygu-biliş boyutlarında kadınlarla erkekler arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunmuştur. Yani duyguları tanıma ve ayırt etme boyutu ile duygu-biliş boyutunda erkeklerin ortalaması daha yüksek ve bu fark istatistiksel olarak anlamlıyken duyguları tanımlama ve söze dökme erkeklerin ortalaması daha fazla olmasına rağmen istatistiksel olarak anlamlı değildir. Baysan-Arslan ve diğerleri (2016) tarafından “Toronto Aleksitimi Ölçeği” kullanılarak yapılan çalışmada duyguları tanımlamada zorluk ve dışa dönük düşünme boyutlarında cinsiyet açısından istatistiksel olarak anlamlı bir fark görülürken duyguları söze dökme zorluk boyutunda anlamlı bir fark görülmemiştir.

İnternet bağımlılığı cinsiyet değişkeni açısından ele alındığında; bu çalışmada kontrol gücü ve işlevsellikte bozulma boyutlarında kadınlar ile erkekler arasında istatistiksel olarak anlamlı fark elde edilirken; yoksunluk ve sosyalizasyon boyutlarındaki fark istatistiksel olarak anlamlı bulunmamıştır. Scimeca ve diğerleri (2014) ile Öztürk ve diğerleri (2013) ise yapmış oldukları çalışmada internet bağımlılığının kadınlar ve erkekler açısından anlamlı bir fark oluşturmadığı sonucuna ulaşmışlar; Dalbudak ve diğerleri (2013) tarafından yapılan çalışmada ise erkeklerde internet bağımlılığı kadınlardan daha fazla çıkmış ve bu fark istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur.

Bu çalışma; giderek artan internet kullanımının bağımlılık düzeyinin incelenerek, internet bağımlılığıyla ilişkili bir şekilde ortaya çıkan duygu sağırlığına dikkat çekmektedir. Dünya genelinde yaygın olarak kullanılan internet, birçok platformda insanların yaşamlarını kolaylaştırıcı bir ortam olarak görülmektedir. Fakat kolaylaştırıcı yönünün yanında kullanımının normal seyrin üzerine çıkması internet bağımlılığını, diğer bir deyişle problemliliği ortaya çıkarmaktadır. Araştırma sonucuna göre; öğrencilerin sevdikleri aktiviteler arasında internete girmek gibi bir seçeneği de belirttikleri ve yoğun bir sıklıkla internet kullanım düzeylerinin olduğu belirlenmiştir. Birçok katılımcının birden fazla sosyal medya hesabına sahip olduğu, en sık kullanılan sosyal medya hesabının ise Facebook olduğu görülmüştür.

Duygu sağırlığı yaşayan kişilerin ortak noktasının duygularını tanıyamama ve buna bağlı olarak duygularını ifade etmekte güçlük çekmeleri olduğu söylenebilir. Araştırma sonucunda; internet bağımlılığının artması ile birlikte kişilerin duygularını tanımlama ve söze dökme konusunda güçlük yaşadıkları tespit edilmiştir. Yine bağımlılık düzeyine bağlı olarak kişiler, arkadaş ve yakın çevre gibi sürekli iletişim halinde oldukları yakınlarının duygularını tanıma ve ayırt etmede zorlanmaktadırlar. Ancak bununla birlikte, gerçek hayattaki bir takım faaliyetleri (arkadaşlarla

buluşma gibi) tamamen sanal ortama indirgemedikleri görülmüştür. Ayrıca cinsiyet değişkeni ile bulgular dikkate alındığında, duyguları tanıma ve ayırt etme, duygu-biliş, kontrol güçlüğü ve işlevsellikte bozulma boyutlarına erkeklerin daha yatkın olduğu görülmektedir.

KAYNAKÇA

- Arcan, K. & Yüce, Ç. B. (2016). İnternet Bağımlılığı ve İlişkili Psiko-Sosyal Değişkenler: Aleksitimi Açısından Bir Değerlendirme. *Türk Psikoloji Dergisi*, 31(77), 46-56.
- Bagby, R. M., Taylor, G. J. & Parker, J. D. A. (1994). The Twenty-Item Toronto Alexithymia Scale-II. Convergent, Discriminant and Concurrent Validity. *Journal of Psychosomatic Research*, 38, 33-40.
- Batıgün, A. D. & Kılıç, N. (2011). İnternet Bağımlılığı ile Kişilik Özellikleri, Sosyal Destek, Psikolojik Belirtiler ve Bazı Sosyo-Demografik Değişkenler Arasındaki İlişkiler. *Türk Psikoloji Dergisi*, 26(67), 1-10.
- Baysan-Araslan, S., Cebeci, S., Kaya, M. & Canbal, M. (2016). Relationship Between Internet Addiction and Alexithymia Among University Students. *Clinical and Investigative Medicine*, 39(6), 111-115.
- Craparo, G. (2011). Internet Addiction, Dissociation, and Alexithymia. *Social and Behavioral Sciences*, 30, 1051-1056.
- Dalbudak, E., Evren, C., Aldemir, S., Coşkun, K. S., Uğurlu, H. & Yıldırım, F. G. (2013). Relationship of Internet Addiction Severity with Depression, Anxiety and Alexithymia, Temperament and Character in University Students. *Cyberpsychology, Behavior and Social Networking*, 16(4), 272- 278.
- Dereboy, İ. F. (1990). Aleksitimi: Bir Gözden Geçirme. *Türk Psikiyatri Dergisi*, 3, 157-167.
- Dökmen, Ü. (2000). Yarına Kim Kalacak? Evrenle Uyumlaşma Sürecinde Var Olmak Gelişmek Uzlaşmak. İstanbul. Sistem Yayıncılık.
- Farges, F., Corcos, M., Speranza, M., Loas, G., Perez-Diaz, F., Venisse, J.-L., Lang, F., Bizouard, P., Halfon, O. & Flament, M. (2004). Alexythymia, Depression and Drug Addiction. *L'Encéphale*, 30(3), 201-211.
- Goldberg, I. (1996). Internet Addiction Support Group, Erişim tarihi 13.09.2018, <http://www-usr.rider.edu/~suler/psycyber/supportgp.html>
- Griffiths, M. (1997). Psychology of Computer Use: XLIII. Some Comments on 'Addictive Use of The Internet' By Young. *Psychological Reports*, 80(1), 81-82.
- Günüç, S. (2009). *İnternet Bağımlılık Ölçeğinin Geliştirilmesi ve Bazı Demografik Değişkenler ile İnternet Bağımlılığı Arasındaki İlişkilerin İncelenmesi*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Yüzüncü Yıl Üniversitesi. Van.
- Haviland, M. G. Warren, W. L. & Riggs, M. L. (2000). An Observer Scale to Measure Alexithymia. *Psychosomatics*, 41(5), 385-392.
- Jacob, S. & Hautekeete, M. (1999). Alexithymia in Associated with A Low Self Estimated Affective Intensity, *Personality and Individual Differences*, 27(1), 125-133.
- Kauhanen J, Kaplan G. A, Julkunen J, Wilson T. W. & Salonen, J. T. (1993). Social Factors in Alexithymia. *Comprehensive Psychiatry*, 34(5), 1-5.
- Kemerli, B. & Çelik, T. (2015). Aleksitimi Ölçeğinin Geçerlik ve Güvenirliği. *Journal of European Education*, 5(2), 38-46.
- Kim, S. & Kim, R. (2002). A Study of Internet Addiction: Status, Causes, and Remedies. *Journal of Korean Home Economics Association English Edition*, 3(1), 1-19.
- Koçak, R. (2002). Aleksitimi: Kuramsal Çerçeve Tedavi Yaklaşımları ve İlgili Araştırmalar. *Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi Dergisi*, 35(1-2), 183-212.
- Lesser, E. M. (1981). A Review of The Alexithymia Concept. *Psychosom Medicine*, 1(43), 531-543.
- Mahapatra, A. & Sharma, P. (2018). Association of Internet Addiction and Alexithymia - A Scoping Review. *Addict Behaviors*, Jun, 81:175-182.

- Özen, S. & Topcu, M. (2017). Tıp Fakültesi Öğrencilerinde Akıllı Telefon Bağımlılığı ile Depresyon, Obsesyon-Kompulsiyon, Dürtüsellik, Aleksitimi Arasındaki İlişki. *Bağımlılık Dergisi*, 18(1), 16-24.
- Öztürk, F. O., Ekinci, M., Öztürk, Ö. & Canan, F. (2013). The Relationship of Affective Temperament and Emotional-Behavioral Difficulties to Internet Addiction in Turkish Teenagers. *ISRN Psychiatry*, 2013, 1-6.
- Scimeca, G., Bruno, A., Cava, L., Pandolfo, G., Muscatello, M. R. & Zoccali, R., (2014). The Relationship Between Alexithymia, Anxiety, Depression, and Internet Addiction Severity in A Sample of Italian High School Students. *The Scientific World Journal*, 2014, 1-8.
- Sifneos, P. E. (1973). The Prevalence of 'Alexithymic 'Characteristics in Psychosomatic Patients. *Psychotherapy and Psychosomatic*, 22(2), 255-262.
- Şahin, A. R. (1992). Peptik Ülserli Hastalarda Aleksitimik Özellikler. *Türk Psikiyatri Dergisi*, 3(1), 26-30.
- Taylor, G. J. (1984). Alexithymia Concept, Measurement and Implications for Treatment. *American Journal of Psychiatry*, 141(6), 725-732.
- Taylor, G. J. Ryan, D. & Bagby, M. (1985). Toward the Development of a New Self-Report Alexthymia Scale. *Psychother Psychosom*, 44(4), 202-208.
- Turan, S. G. & Dilmen, N. E. (2016). Bilişim Okuryazarlığı Bağlamında Siber Şiddetin Meşrulaştırılması. *Yeni Symposium*, 54(3), 25-29.
- Yılmazsoy, B. & Kahraman, M. (2017). Uzaktan Eğitim Öğrencilerinin İnternet Bağımlılık Düzeylerinin İncelenmesi. *Açıköğretim Uygulamaları ve Araştırmaları Dergisi*, 3(4), 9-29.
- Young, K. S. (1996). Psychology of Computer Use: XL. Addictive Symptom of An Already Characterized Psychiatric Use of The Internet: A Case That Breaks the Stereotype. *Psychological Reports*, 79(3), 899-902.
- Young, K. S. (1998). Internet Addiction: The Emergence of a New Clinical Disorder. *CyberPsychology & Behavior*, 1(3), 237-244.
- Young, K. S. (2007). Cognitive Behaviour Therapy with Internet Addicts: Treatment Outcomes and Implications. *Cyberpsychology & Behavior*, 10(5), 671-679.