

ISSN: 1303-5495
E-ISSN: 2717-7483

SOSYAL BİLİMLER DERGİSİ



İSTANBUL TİCARET
ÜNİVERSİTESİ

YIL: 19 TEMMUZ 2020 (ÖZEL EK)
PROF. DR. SABRİ ORMAN ÖZEL SAYISI

Istanbul Commerce University
Journal of Social Sciences

İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi Yıl: 19 Temmuz 2020 (Özel Ek)
Prof. Dr. Sabri ORMAN Özel Sayısı



**T.C. İSTANBUL TİCARET
ÜNİVERSİTESİ**

ISSN: 1303-5495
E-ISSN: 2717-7483

SOSYAL BİLİMLER DERGİSİ

Yıl: 19 Temmuz 2020 (Özel Ek)
Prof. Dr. Sabri ORMAN Özel Sayısı

Istanbul Commerce University
Journal of Social Science

İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER DERGİSİ

ISTANBUL COMMERCE UNIVERSITY JOURNAL OF SOCIAL SCIENCES

Yıl: 19 Temmuz 2020 (Özel Ek)

Prof. Dr. Sabri ORMAN Özel Sayısı

Sahibi

İstanbul Ticaret Üniversitesi Adına Rektör Prof. Dr. Yücel OĞURLU

Yayın Kurulu

Prof. Dr. Kayıhan İÇEL

Prof. Dr. Münevver TURANLI

Doç. Dr. Serkan ÇANKAYA

Doç. Dr. Murat YALÇINTAŞ

Dr. Öğr. Üyesi Başak ERDEM

İstanbul Ticaret Üniversitesi

İstanbul Ticaret Üniversitesi

İstanbul Ticaret Üniversitesi

İstanbul Ticaret Üniversitesi

İstanbul Ticaret Üniversitesi

Editör: Doç. Dr. Hanifi PARLAR

Editör Yardımcısı: Arş. Gör. Lütfü Çakır

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: Yasin DEMİRBAŞ

Mizanpaj ve Teknik Sorumlu: Onur Yaşar KARAKOL

İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi hakemli bir dergidir, yılda üç kez; Bahar, Yaz ve Güz aylarında yayımlanır.

Bu dergide yayımlanan makalelerin telif hakları İstanbul Ticaret Üniversitesi'ne aittir. Bu yayımla ilgili olarak Fikir ve Sanat Eserleri Kanunu'ndan doğan her türlü hak saklıdır. Tanıtım için yapılacak alıntılar dışında Üniversitenin yazılı izni olmadan çoğaltılamaz. Bu dergide yayımlanan makalelerdeki görüşler yazarlarına aittir. Üniversite bu görüşler nedeniyle herhangi bir sorumluluk kabul etmez.

ISSN: 1303-5495 E-ISSN: 2717-7483

Elektronik ortamda erişim:

<https://dergipark.org.tr/tr/pub/iticusbe>

<https://ticaret.edu.tr/tr/Sayfa/Akademik/itud/iusb2>

İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi

Örnektepe Mah. İmrahor Cad. No: 88/2 Z-42 Beyoğlu/ 34445, İstanbul

Tel: 444 0 413

e-posta: sosyaldergi@ticaret.edu.tr

İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi ULAKBİM Ulusal Veri Tabanı tarafından indekslenmektedir.



YAYIN HAKEM LİSTESİ

Prof. Dr. Abdullah Kadir DABBAGOĞLU	Doç. Dr. Mehmet Burak BULUTTEKİN
Prof. Dr. Ahmet KARA	Doç. Dr. Necmeddin GÜNEY
Prof. Dr. Aydın ÇELEN	Doç. Dr. Osman BAYRAKTAR
Prof. Dr. Doğan UYSAL	Doç. Dr. Oylum Korkut ALTUNA
Prof. Dr. Elçin AYKAÇ ALP	Doç. Dr. Özlem KUTLU FURTUNA
Prof. Dr. Erdal ONAR	Doç. Dr. Yusuf DİNÇ
Prof. Dr. Fatma Bahar ŞANLI GÜLBAHAR	Dr. Öğr. Üyesi Ayfer GENÇ YILMAZ
Prof. Dr. Feyzullah YETGİN	Dr. Öğr. Üyesi Elif Ç. BÜYÜKSELÇUK
Prof. Dr. Gökhan KARABULUT	Dr. Öğr. Üyesi Esra BALLI
Prof. Dr. İbrahim Güran YUMUŞAK	Dr. Öğr. Üyesi Eyyüp Ensari ŞAHİN
Prof. Dr. Meltem KUTLU GÜRSEL	Dr. Öğr. Üyesi Fatma Serab ONURSAL
Prof. Dr. Metin SABAN	Dr. Öğr. Üyesi Gül Aslı AKSU
Prof. Dr. Nazım EKREN	Dr. Öğr. Üyesi Gülçin BİLGİN TURNA
Prof. Dr. Necdet SENSOY	Dr. Öğr. Üyesi Güldenur ÇETİN
Prof. Dr. Özgür ÇENGEL	Dr. Öğr. Üyesi Güner ÇÖL
Prof. Dr. Tuğba KARABULUT	Dr. Öğr. Üyesi Haydar KARADAĞ
Prof. Dr. Ümit HACIOĞLU	Dr. Öğr. Üyesi Hicabi ERSOY
Prof. Dr. Yahya FİDAN	Dr. Öğr. Üyesi Hüseyin ARSLAN
Prof. Dr. Yusuf BALCI	Dr. Öğr. Üyesi İsmail Cem FERİDUNOĞLU
Prof. Dr. Yusuf TUNA	Dr. Öğr. Üyesi Kamer İlgin ÇAKIROĞLU
Doç. Dr. Ahmet Oğuz DEMİR	Dr. Öğr. Üyesi Latife Sinem SARUL
Doç. Dr. Ayben KOY	Dr. Öğr. Üyesi Mehmet SAĞLAM
Doç. Dr. Aydın YILMAZER	Dr. Öğr. Üyesi Musa GÜN
Doç. Dr. Babek ERDEBİLLİ (B. D. ROUYENDEGH)	Dr. Öğr. Üyesi Mustafa Emre CİVELEK
Doç. Dr. Betül GÜR	Dr. Öğr. Üyesi Necla Öykü İYİGÜN
Doç. Dr. Cengiz AYTUN	Dr. Öğr. Üyesi Nevin ÖZER
Doç. Dr. Dilek ÖZDEMİR	Dr. Öğr. Üyesi Özge EREN
Doç. Dr. Ercan ÖZEN	Dr. Öğr. Üyesi Pınar BOLLUKCU
Doç. Dr. Eser GEGEZ	Dr. Öğr. Üyesi Ramazan EKİNCİ
Doç. Dr. Figen BÜYÜKAKIN	Dr. Öğr. Üyesi Tolga AKSOY
Doç. Dr. Hanifi PARLAR	Dr. Öğr. Üyesi Yaşam DEMİR
Doç. Dr. İbrahim AL	Dr. Öğr. Üyesi Yunus ÖZCAN
Doç. Dr. İsmail YILDIRIM	Arş. Gör. Dr. Yiğit AYDOĞAN
Doç. Dr. Mehmet BABACAN	Arş. Gör. Dr. Yusuf Erdem GEZGİN
	Arş. Gör. Dr. İsrail BOYACI

EDİTÖRDEN

Değerli Okuyucular;

İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi (ISSN: 1303-5495) (e-ISSN:2717-7483), 2002 yılından beri, sosyal bilimler alanında bilimsel araştırmaların/makalelerin/yazıların yayınlandığı, Bahar (Haziran), Yaz (Eylül-Hukuk Sayısı) ve Güz (Aralık) dönemlerinde 3 (üç) sayı online olarak çıkan ve TR Dizin-ULAKBİM’ de taranan hakemli bilimsel bir dergidir. Duruma göre özel sayı ve ek sayılar yayımlanmaktadır.

Üniversitemize uzun yıllar emek veren, 2009-2011 yılları arasında ise Rektör olarak görev yapan; 11.06.2020 tarihinde vefat eden değerli akademisyen, bilge insan Prof. Dr. Sabri Orman anısına vefakârlığımızı ifade etmek üzere “**Prof. Dr. Sabri Orman Özel Sayısı**” hazırlanmıştır.

Bu bağlamda dergimizin bu çok özel sayısının içeriği; rahmetli hocamızın detaylı özgeçmişi, kendisini tanıyan akademisyen ve dostlarının sunuş yazıları ve Türkiye’nin farklı üniversitelerinde görev yapan akademisyenlerin hazırlamış oldukları bilimsel makalelerinden oluşmaktadır.

Bu sayımızda üniversitemiz içinden ve dışından bizlerle özenli çalışmalarını paylaşan yazarlara, hakemlik sürecine titiz çalışmaları ile katkıda bulunan değerli akademisyenlere ve derginin hazırlanmasında emeği geçen çalışma arkadaşlarımıza teşekkürlerimizi sunarız. Dergimizin bu sayısının, merhum hocamızın örnek şahsiyetinin ve bilime yaptığı katkılarının bilinmesine vesile olmasını, genç araştırmacılara ilham vermesini temenni eder; bir sonraki sayımızda okuyucularımızla buluşmayı dileriz.

Saygılarımla.

Doç. Dr. Hanifi PARLAR

Editör

İÇİNDEKİLER / CONTENTS

HATIRAT VE SUNUŞ YAZILARI

- PROF. DR. SABRİ ORMAN İNGİLİZCE ÖZGEÇMİŞ..... VII
- PROF. DR. SABRİ ORMAN TÜRKÇE ÖZGEÇMİŞ VIII
- **Prof. Dr. Yücel OĞURLU** - BİR ENTELLEKTÜELİN ARDINDAN..... XX
- **Doç.Dr. Hayrettin YÜCESOY** - SABRİ AĞABEYİN ARDINDAN... XXIII
- **Prof. Dr. Necdet ŞENSOY** - SABRİ HOCA 'NIN POPPER ÇEVİRİSİ VE BENDEKİ ÇAĞRIŞIMI.....XXVII
- **Prof. Dr. Kudret BÜLBÜL** - İSLAM'DA ADALET, PROF. DR. SABRİ ORMAN İLE YAZIŞMALAR XXX
- **Dr. Şakir DİCLEHAN** - PROF. DR. SABRİ ORMAN'IN ARDINDAN XXXVI

MAKALELER

1. **Ömer TORLAK**
SABRİ ORMAN ve İSLAMİ İKTİSAT ÇALIŞMALARINA KATKILARI
SABRİ ORMAN AND HIS CONTRIBUTIONS TO ISLAMIC ECONOMICS STUDIES 1
2. **Seçil ŞENEL UZUNKAYA**
TÜRKİYE EKONOMİSİ'NDE 1923-1977 YILLARI ARASINDAKİ SANAYİ VE KALKINMA PLANLARININ DEĞERLENDİRİLMESİ
EVALUATION OF INDUSTRY AND DEVELOPMENT PLANS IN TURKISH ECONOMY BETWEEN THE YEARS 1923-1977 14
3. **Selma ÇELİKAY / Rukiye Gizem ÖZTAŞ KARLI**
TR81 BÖLGESİ İLLERİNİN KENTLEŞME ORANLARININ VE KENTLEŞME DÜZEYLERİNİN KARŞILAŞTIRILMASI
DETERMINATION AND COMPARISON OF THE URBANIZATION LEVELS AND URBANIZATION RATES OF THE CITIES IN TR81 REGION 31
4. **Ceyda YERDELEN KAYGIN**
ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİNİN FİNANSAL OKURYAZARLIK KONUSUNDAKİ GÖRÜŞLERİNİN TESPİTİ
DETERMINATION OF UNIVERSITY STUDENTS 'OPINIONS ON FINANCIAL LITERACY 54
5. **Merve KOÇAK / Ahmet ÇALIK**
BANKA SEÇİM TERCİHLERİNİN BULANIK KÜMELERE DAYALI YENİ BİR KARAR VERME ÇERÇEVESİ İLE DEĞERLENDİRİLMESİ
EVALUATION OF BANK SELECTION PREFERENCES WITH A NOVEL DECISION-MAKING FRAMEWORK BASED ON FUZZY SETS 73
6. **Yusuf TUNA / Halil TUNALI / Onur ŞİMŞEK**
TÜRKİYE'NİN SEÇİLMİŞ ÜLKELERLE OLAN DIŞ TİCARETİNİN GENİŞLETİLMİŞ ÇEKİM MODELİ BULGULARIYLA ANALİZİ VE TİCARET POTANSİYELİ
ANALYSIS OF TURKEY'S FOREIGN TRADE WITH SELECTED COUNTRIES VIA AUGMENTED GRAVITY MODEL FINDINGS AND TURKEY'S TRADE POTENTIAL WITH THESE COUNTRIES 95

- 7. Murat BELKE**
CRITIC VE MAIRCA YÖNTEMLERİYLE G7 ÜLKELERİNİN MAKROEKONOMİK
PERFORMANSININ DEĞERLENDİRİLMESİ
*EVALUATION OF MACROECONOMIC PERFORMANCE OF G7 COUNTRIES WITH
CRITIC AND MAIRCA METHODS*..... 120
- 8. Gülizar ARTUÇ**
İSLÂM İKTİSAT DÜŞÜNÇESİ TARİHİNİN FIKHÎ KAYNAKLARI
THE FIQH RESOURCES OF THE HISTORY OF ISLAMIC ECONOMIC THOUGHT 140
- 9. Canan YILDIRAN / Yahya FİDAN**
MEVLÂNA'NIN YÖNETİME ÖZGÜ FİKİRLERİNİN KONYALI GİRİŞİMCİ VE
YÖNETİCİLER ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ
*THE EFFECTS OF MEVLANA'S IDEAS SPECIFIC TO MANAGEMENT ON KONYA
ENTREPRENEURS AND MANAGERS* 160
- 10. Elif DENİZ**
KİŞİSEL DEĞERLER, MARKA DENEYİMİ VE MARKA DEĞERİ ARASINDAKİ
İLİŞKİLER: TÜRKİYE'DE POPÜLER BİR E-TİCARET MARKASINA YÖNELİK BİR
ARAŞTIRMA
*THE RELATIONSHIPS BETWEEN LIST OF VALUES, BRAND EXPERIENCE AND BRAND
VALUE: A RESEARCH ABOUT A POPULAR E-COMMERCE BRAND IN TURKEY* 174
- 11. Nuray TEZCAN**
SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA AMAÇLARI KAPSAMINDA TÜRKİYE'DE SAĞLIK
GÖSTERGELERİNİN ANALİZİ
*ANALYSIS OF HEALTH INDICATORS IN TURKEY WITHIN SUSTAINABLE
DEVELOPMENT GOALS FRAMEWORK* 202
- 12. Recep ÇAKAR / Oktay ÖZKAN**
TÜRKİYE'DE İSLAMİ KURALLARA UYGUN FAALİYET GÖSTEREN İMALAT
İŞLETMELERİNİN FİNANSAL PERFORMANS ÖLÇÜMÜ
*FINANCIAL PERFORMANCE MEASUREMENT OF MANUFACTURING COMPANIES
OPERATING ACCORDING TO ISLAMIC RULES IN TURKEY* 218
- 13. Saadet Ela PELENK**
İNOVATİF (YENİLİKÇİ) İNSAN KAYNAKLARI UYGULAMALARININ YENİLİK
KÜLTÜRÜNE ETKİSİ
*THE EFFECT OF INNOVATIVE HUMAN RESOURCES' PRACTICES
ON INNOVATION CULTURE* 237
- 14. Yaşar AKGÜN**
PROF. DR. SABRİ ORMAN'IN İSLÂMÎ İKTİSADA ÖZGÜN KATKILARI
PROF. DR. SABRI ORMAN'S UNIQUE CONTRIBUTIONS TO ISLAMIC ECONOMICS 262
- 15. Hatime KAMİLÇELEBİ / Songül GÜL**
NUDGING IN BEHAVIORAL PUBLIC POLICIES IN TURKEY: A RESEARCH ON THE
EFFECTS OF THE BIG-5 PERSONALITY TRAITS ON THE AUTOMATIC
ENROLLMENT SYSTEM
*TÜRKİYE'DE DAVRANIŞSAL KAMU POLİTİKALARINDA DÜRTME: OTOMATİK KATILIM
SİSTEMİNDE BIG-5 KİŞİLİK ÖZELLİKLERİNİN ETKİSİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA* 275

- 16. Necla İ. KÜÇÜKÇOLAK / Mustafa K. YILMAZ / E. Mukaddes AYYILDIZ**
GOLD SPOT AND DERIVATIVES MARKETS INTERACTION IN TURKISH FINANCIAL
MARKETS
TÜRKİYE'DE ALTIN SPOT VE VADELİ PİYASALARIN ETKİLEŞİMİ 295
- 17. İlker KOÇ / Elçin AYKAÇ ALP**
KONUT FİNANSMANINDA YAPI TASARRUFU YÖNTEMİ, RİSK MODELLERİ VE
VASİCEK KISA VADELİ FAİZ ORANI MODELİ İLE AMPİRİK BİR UYGULAMA
*CONTRACTUAL SAVINGS FOR HOUSING FINANCE METHOD, RISK MODELS
AND AN EMPIRICAL ANALYSIS USING VASICEK INTEREST RATE MODEL* 310
- 18. Müge MANGA / Orhan CENGİZ**
TÜRKİYE'DE NÜFUS YAPISI VE ENFLASYON İLİŞKİSİ
THE NEXUS BETWEEN POPULATION STRUCTURE AND INFLATION IN TURKEY 335
- 19. Mustafa Erhan BİLMAN**
TÜRKİYE'DE İSLAMİ BANKACILIK, FİNANSAL GELİŞME VE EKONOMİK BÜYÜME
ARASINDAKİ NEDENSELLİK İLİŞKİLERİNİN DOĞRUSAL VE DOĞRUSAL
OLMAYAN YÖNTEMLERLE ANALİZİ
*THE ANALYSIS OF THE CAUSAL RELATIONSHIPS AMONG ISLAMIC BANKING,
FINANCIAL DEVELOPMENT, AND ECONOMIC GROWTH IN TURKEY BY
LINEAR AND NONLINEAR PROCEDURES* 353
- 20. Nazım EKREN / Uğur Yasin ASAL**
KRİZ VE SONRASI DÖNEMLERDE EKONOMİLERİN/PİYASALARIN İŞLERLİĞİ İLE
HÜKÜMET DESTEKLERİ/DEVLET YARDIMLARI UYGULAMALARI İLİŞKİSİ:
EKONOMİ POLİTİĞİN YENİ NORMALİ
*THE RELATION BETWEEN FUNCTIONALITY OF ECONOMIES/MARKETS AND
GOVERNMENT SUPPORTS/STATE SUBSIDIES EXECUTIONS IN THE MEANTIME OF
CRISIS AND AFTERMATH: NEW NORMAL OF THE POLITICAL ECONOMY* 370
- 21. Ahmet KARA**
AN EXPLORATORY NOTE ON THE EFFICIENT UNIVERSITY MANAGEMENT
ETKİN ÜNİVERSİTE YÖNETİMİ ÜZERİNE AÇIMLAYICI BİR NOT 394
- 22. Oya KENT / Murat DONDURAN**
FİRMA BÜYÜKLÜĞÜ ve BÖLGESEL FARKLILIKLAR
FIRM SIZE and REGIONAL DISPARITIES 404
- 23. Hilal ÖZTÜRK KÜÇÜK / Hasan AYYILDIZ**
DİNDARLIK ALGISININ MÜSLÜMAN TÜKETİCİ DAVRANIŞI ÜZERİNE ETKİSİNDE
GÖNÜLLÜ SADELİĞİN ARACILIK ROLÜNÜ BELİRLEMeye YÖNELİK BİR
ARAŞTIRMA
*A RESEARCH TO DETERMINE THE MEDIATING ROLE OF VOLUNTARY SIMPLICITY IN
THE EFFECT OF RELIGIOSITY PERCEPTION ON MUSLIM CONSUMER BEHAVIOR* ..426
- 24. Zafer GÖREN**
SANAT VE BİLİM ÖZGÜRLÜĞÜ
FREEDOM OF ART AND SCIENCE 449

- 25. Solomon Anti GYEABOUR / Burçin KAPLAN**
ANALYZING THE EFFECTS OF BRAND EQUITY ON INVESTOR BEHAVIOR AND
COMPOSITION OF FINANCIAL PORTFOLIO
MARKA DEĞERİNİN YATIRIMCI DAVRANIŞI VE FİNANSAL PORTFÖY BİLEŞİMİ
ÜZERİNDEKİ ETKİLERİNİN ANALİZİ 458
- 26. Semra BİRGÜN / Atik KULAKLI**
SCIENTIFIC PUBLICATION ANALYSIS ON LEAN MANAGEMENT IN HEALTHCARE
SECTOR: THE PERIOD OF 2010-2019
SAGLIK SEKTÖRÜNDE YALIN YÖNETİME İLİŞKİN BİLİMSEL YAYIN ANALİZİ:
2010-2019 YILLARI ARASI 478
- 27. Burak HERGÜNER**
AN ANALYSIS OF THE EU'S SOFT POWER AND THE EU – TURKEY RELATIONS
THROUGH METAPHORS
AVRUPA BİRLİĞİ'NİN YUMUŞAK GÜCÜNÜN VE AB-TÜRKİYE İLİŞKİLERİNİN
METAFORLAR ARACILIĞIYLA ANALİZİ 501
- 28. Hacı Ahmet KARADAŞ / Şerife Merve KOŞAROĞLU**
TARIM ÜRÜNLERİ FİYATLARI, HAM PETROL FİYATI VE DÖVİZ KURU İLİŞKİSİ:
TÜRKİYE İÇİN EŞBÜTÜNLEŞME ANALİZİ
THE RELATIONSHIP BETWEEN AGRICULTURAL PRODUCT PRICES, CRUDE OIL
PRICES AND EXCHANGE RATE: A COINTEGRATION ANALYSIS FOR TURKEY 515
- 29. Mustafa ÖZYEŞİL**
TESTING THE VALIDITY of THE UNCOVERED EQUITY PARITY THEORY AMONG
FOREIGN CAPITAL FLOWS, THE STOCK MARKET INDICES and THE EXCHANGE
RATES: AN ECONOMETRIC ANALYSIS FOR JAPAN, S. KOREA, and TURKEY
YABANCI ALIMLARI, BORSA ENDEKSİ VE KUR ARASINDA KAPSANMAMIŞ VARLIK
PARİTESİ TEORİSİNİN GEÇERLİLİĞİNİN SINANMASI: JAPONYA,
G. KORE VE TÜRKİYE İÇİN EKONOMETRİK BİR ANALİZ 527
- 30. Özge SİĞİRCİ**
UNDERSTANDING MONEY: A FRAMEWORK FOR UNDERSTANDING RESEARCH
ON MONEY CONSTRUCT IN CONSUMER BEHAVIOR
PARAYI ANLAMAK: TÜKETİCİ DAVRANIŞI ALANINDA PARA KAVRAMI ÜZERİNE
YAPILAN ARAŞTIRMALARI ANLAMAYA YÖNELİK BİR ÇERÇEVE 554



Prof. Dr. Sabri Orman

Sabri Orman was born in 1948 in Hiniç, a village in Kâhta, Adiyaman, Turkey. After completing high school in Diyarbakır, he studied economics at the Faculty of Economics, *Istanbul University*, Istanbul, where he received a B.A. in 1976 and a Ph.D. in 1981. During the last year of his graduate studies, he also worked as a research and teaching assistant at the same faculty.

At the end of 1982, he joined the Department of Economics, Faculty of Economics and Administrative Sciences, *Marmara University*, Istanbul, as an assistant professor. He became an associate professor at the same department in 1986 and a full professor in 1993, retiring in 2003.

During the 1989-1990 academic year, he worked as a research scholar at the *London School of Economics and Political Science*, London.

He worked as a professor of economics at the Department of Economics, *International Islamic University Malaysia*, Kuala Lumpur, from 1992 to 1994, and also at the *International Institute of Islamic Thought and Civilization (ISTAC)*, Kuala Lumpur, during 1995-1997 and 2002-2006.

In 2006, he moved to *Istanbul Commerce University*, Istanbul, where he served as a Deputy Rector from 2007 to 2009 and as the Rector from 2009 to 2011.

Dr. Orman served as a Board Member at the *Central Bank of the Republic of Turkey* from 11.11.2011 to 31.04.2019. He worked as a professor of economics in *Istanbul Sebahattin ZAIM University*.

He is the author of six books, editor of another six books, and translator of two books. He also has published numerous articles and book chapters.

ÖZGEÇMİŞ

I. ADI VE SOYADI: Sabri Orman

II. DOĞUM YERİ VE YILI: Hiniç Köyü, Kâhta, Adıyaman, 1948.

III. UNVANI: Prof. Dr.

IV. MEDENİ HALİ: Evli ve dört çocuk babası

V. GÖREVİ: İktisat Profesörü

VI. ÖĞRENİMİ:

A. Doktora: 1981, İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi. (Doktora Tezi: *Gazali'nin İktisat Felsefesi*. Danışman: Prof. Dr. Sabri F. Ülgener).

B. Lisans: 1976, İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi.

C. Lisans: 1972, İstanbul Yüksek İslam Enstitüsü.

VII. YABANCI DİL DURUMU:

1. **İngilizce:** Okuma, yazma ve konuşma, iyi.
2. **Arapça:** Okuma, iyi; konuşma ve yazma, orta.
3. **Osmanlıca:** Okuma ve yazma, iyi.
4. **Farsça:** Okuma, orta ; yazma ve konuşma, vasatın altında.

VIII. AKADEMİK KARIYERİ:

A. Yurtiçi:

1. **Banka Meclisi Üyesi**, T.C. Merkez Bankası, 2011-2019.
2. **Rektör**, 2009-2011, İstanbul Ticaret Üniversitesi.
3. **Senato Üyesi**, 2007-2011, İstanbul Ticaret Üniversitesi.
4. **Yönetim Kurulu Üyesi**, 2007-2011, İstanbul Ticaret Üniversitesi.
5. **Rektör Yardımcısı**, 2007-2009, İstanbul Ticaret Üniversitesi.
6. **Profesör**, 2006-2011, Uluslararası İlişkiler Bölümü, Ticari Bilimler Fakültesi, İstanbul Ticaret Üniversitesi
7. **Profesör**, 1993, Marmara Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü.
8. **Doçent**, 1986, Marmara Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü.

9. **Yardımcı Doçent**, 1982, Marmara Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü.
 10. **Misafir Öğretim Üyesi**, 1982-1983, Atatürk Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü.
 11. **Asistan ve Asistan Dr.**, 1980-1982, İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi, Sosyal Siyaset Kürsüsü (daha sonra Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü).
- B. Yurtdışı:**
1. **Profesör**, 1995-1997 ve 2002-2006, International Institute of Islamic Thought and Civilization (ISTAC), Kuala Lumpur, Malezya. (Türkiye'deki Sosyal Bilimler Enstitüleri'ne benzer statüde bir "Graduate Studies Institute").
 2. **Profesör**, 1992-1994, Department of Economics, International Islamic University, Kuala Lumpur, Malezya.
 3. **Research Scholar**, 1989-1990 ders yılı, Department of Economics, London School of Economics (LSE).

IX. EĞİTİM VE ÖĞRETİM FAALİYETLERİ :

- A. Lisans-Üstü Düzeyde Verdiği Dersler:**
1. **İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İslam İktisadi Düşünce Tarihi** (Doktora: İngilizce Programı, 2019-2020).
 2. **İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İslami İktisat** (Doktora 2. Sömestr, 2014-2015).
 3. **İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İslami İktisat** (Doktora 1. Sömestr, 2014-2015).
 4. **İstanbul Ticaret Üniversitesi, İktisat** (2006-2011).
 5. **International Institute of Islamic Thought and Civilization (ISTAC), Practical Philosophy, Research Methodology ve Readings in the History of Economic Thought**, (2002-2006).
 6. **Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Tarihi Yüksek Lisans Programı'nda İktisadi Analiz, İktisadi Düşünceler Tarihi, Metodoloji ve Araştırma Teknikleri**. (1987-2002).
 7. **Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Tarihi Doktora Programı'nda İktisadi Sistemler, Çağdaş İktisadi Düşünce, İktisadi Analiz**. (1987-2002).
 8. **Marmara Üniversitesi Ortadoğu ve İslam Ülkeleri Enstitüsü, İktisat Doktora Programı'nda Ortadoğu İktisat Tarihi** (1994-1995).
 9. **International Islamic University Malaysia (IIUM), Department of Economics, History of Economic Thought ve Foundations of Islamic Economics** (1992-1994).

10. **İstanbul Üniversitesi** İşletme Fakültesi, İşletme İktisadı Enstitüsü'nde *Sosyal Siyaset* ("Endüstri İlişkileri" adı altında ve Prof. Dr. Nusret Ekin yerine), (1981-1982).

B. Lisans Düzeyinde Verdiği Dersler:

1. **İstanbul Ticaret Üniversitesi**, *İktisadi Düşünce Tarihi, Uluslararası İktisadi İlişkiler Tarihi* (2006-2011).
2. **Marmara Üniversitesi**, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nin İktisat, Maliye, Kamu Yönetimi ve Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümleri'nde aşağıdaki dersler: *İktisada Giriş, Makroiktisat, Mikroiktisat, İktisat Tarihi, İktisadi Sistemler, İktisadi Düşünce Tarihi, İktisadi Sistemler ve Düşünceler Tarihi* (1983-2002).
3. **International Islamic University Malaysia (IIUM)**, Department of Economics, *Foundations of Islamic Economics ve History of Islamic Economic Thought* (1992-1994).
4. **Açıköğretim Fakültesi**'nde *İktisada Giriş, İktisadi Analiz, Para ve Banka* (1983-1984 ders yılından itibaren 1989-1990 ders yılına kadar).
5. **Marmara Üniversitesi**, Basın Yayın Yüksek Okulu'nda *İktisada Giriş* (1983-1984 ders yılından itibaren üç yıl süre ile).
6. **Atatürk Üniversitesi**, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü'nde *Para ve Banka* (1982-1983).

X. ARAŞTIRMALAR:

1. **Doktora Tezi:** Abu Hamid al- Ghazali'nin İktisat Felsefesi, 1981.
2. **Devam Etmekte Olan Araştırma Faaliyetleri:** Şu anda "İslam Medeniyeti'nde İktisadi Düşünce'nin Gelişimi" başlıklı, kapsamlı bir araştırma projesi yürütmektedir. Bu projede, iktisadi düşüncenin, İslam medeniyet tarihi içindeki serencamının dört ciltlik bir çalışma içinde değerlendirilmesi hedeflenmektedir.
3. **Temel Araştırma Alanı:** İktisadi Düşünce Tarihi.
4. **Diğer İlgi Konuları:** İktisat Felsefesi ve Metodolojisi, İktisadi Sistemler, İslami İktisat, İslami Çalışmalar, Türk Modernizasyonu, Modernizasyon, Küreselleşme ve Çevresel Çalışmalar.

XI. YÖNETTİĞİ TEZLER:

A. Tamamlanmış Tezler:

Doktora Programı:

1. Abu Saim MD Shabaduddin, *Regulation of Economic Life in Hisbah Literature - 9th to 14th Century C.E.*, 2009, International Institute of Islamic Thought and Civilization, K.L., Malezya.
2. Abdula Kazimoski *Muslim Minorities in Macedonia*, 2006, International Institute of Islamic Thought and Civilization, K.L., Malezya.

3. Ugi Suharto, *Early Discourse On Islamic Public Finance: A Study Based on Kitab al- Amwal of Abu Ubayd al-Qasim b. Sallam(d.224)*, 2000, International Institute of Islamic Thought and Civilization(ISTAC), 21 Ağustos 2000, Kuala Lumpur, Malezya.
4. Fahri Solak, *Piyasa Ekonomisine Geçiş Sürecinde Kırgızistan*, 1999, M.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü.
5. Erol Özvar, *XVII. Yüzyılda Osmanlı Taşra Maliyesinde Değişme: Rum Hazine Defterdarlığı'ndan Tokat Voyvodalığı'na Geçiş*, 1998, M.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Yüksek Lisans Programları:

1. İslam Ekrem Hasani, *Development of Islamic Banking in Malaysia*, 2003, International Institute of Islamic Thought and Civilization (ISTAC), International Islamic University, Kuala Lumpur, Malaysia.
2. Erol Özvar, *Tarihsel Temelleri Açısından Marksist ve Neoklasik İktisat Okulları'nda Değer ve Bölüşüm*, 1992, M.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü.
3. Mustafa Özel, *Japon Kapitalizminin Toplumsal ve Kültürel Temelleri*, 1991, M.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü.
4. Fahri Solak, *Türkiye'de İhracatı Teşvik Tedbirleri'nin Tarihi Gelişimi*, 1991, M.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü.

B. Sabri Orman'ın Yönetiminde Başlayıp Yurtdışı Görevleri Sebebiyle Diğer Meslektaşlarına İntikal Eden Tezler:

Doktora:

1. Mustafa Özel, *Japonya'daki İktisadi Düşünce ve Kapitalizm*, Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü

Yüksek Lisans:

1. Nurullah Yıldız, *Mevlana Celaleddin Rumi'nin İktisadi Düşüncesi*, Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
2. Burhan Metin, *Dünya Ekonomisiyle Bağlantısı İçinde Türk Ekonomisi'nin Gelişimi*, Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
3. Cuma Ağaç, *İbni Haldun'un İktisadi Düşüncesi*, Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
4. Yaşar Çakmak, *Ahmet Mithat Efendi'nin İktisadi Düşüncesi*, Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
5. Şaban Aydın, *Tarihsel Gelişimi ve İktisadi Etkisi Bağlamında Türkiye'de Dış Borçlar*, Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

XII. YAYINLAR:

A. Kitaplar:

Telif:

1. **Medeniyet Analizi, Metametodoloji ve Metodoloji**, İstanbul: Albaraka Yayınları, 2019.
2. **Gazali, Adalet ve Sosyal Adalet**, İstanbul: İktisat Yayınları, 2018.
3. **İslamî İktisat, Değerler ve Modernleşme Üzerine**, İstanbul: İnsan Yayınları, 2014, 288 s. (3. Baskı: 2020).
4. **İktisat, Tarih ve Toplum**, İstanbul: Küre Yayınları, 2001, XVI+380 s. (4. Baskı, 2016).
5. **Gazali: Hakikat Araştırması, Felsefe Eleştirisi ve Etkisi**, İstanbul: İnsan Yayınları, 1986, 175 s. (2. Baskı, 2013).
6. **Gazali'nin İktisat Felsefesi**, İstanbul: İnsan Yayınları, 1984, 184 s. (7. Baskı, 2020).

Tercüme:

1. Abdülaziz Duri, **İslam İktisat Tarihi'ne Giriş**, (Arapça'dan çeviri), İstanbul: Endülüs Yayınları, 1991, 207 s. (3. Baskı: İnsan Yayınları, 2020).
2. K.R. Popper, **Tarihselciliğin Sefaleti**, İngilizce'den çeviren: Sabri Orman, İstanbul: İnsan Yayınları, 1985, 207 s. (6. Baskı: Ankara: Eksi Kitaplar),

Edisyon:

1. *İşletmelerde İş Etiği*, (Zeki Parlak ile beraber), İstanbul Ticaret Odası Yayınları, 2009, 365 s.
2. *Modernleşme, İslam Dünyası ve Türkiye*, İstanbul: Ensar Neşriyat, 2001, 438 s.
3. *İşçi-İşveren İlişkileri*, İstanbul: İslami İlimler Araştırma Vakfı Yayınları, 1990, XX, 395 s.
4. *Para, Faiz ve İslam*, İstanbul: İslami İlimler Araştırma Vakfı Yayınları, 1987, XIV+238 s.
5. *Bilgi, Bilim ve İslam*, İstanbul: İslami İlimler Araştırma Vakfı Yayınları, 1987, VII+104 s.

B. Makaleler:

Uluslararası Hakemli Dergilerde Yayınlanan Makaleler:

1. "Al-Ghazali on Justice and Social Justice", *Turkish Journal of Islamic Economics* (TUJISE), Vol. 5, Issue 2, 2018, pp. 1-66.
2. "İslam Entelektüel Geleneğinde İktisadi Boyutun Teşekkülü: Şeybâni, Serahsi ve Kitâbu'l-Kesb (III)", *İslam Ekonomisi ve Finansı Dergisi*, Cilt 2, Sayı 1, Bahar 2016, s.19-54.
3. "İslam Entelektüel Geleneğinde İktisadi Boyutun Teşekkülü: Şeybâni, Serahsi ve Kitâbu'l-Kesb (II)", *İslam Ekonomisi ve Finansı Dergisi*, Cilt 1, Sayı 2, Güz 2015, s.23-68.

4. “İslam Entelektüel Geleneginde İktisadi Boyutun Teşekkülü: Şeybâni, Serahsi ve Kitâbu’l-Kesb (I)”, *İslam Ekonomisi ve Finansı Dergisi*, Cilt 1, Sayı 1, Bahar 2015, s.1-36.
5. “‘Market Supervisor/Inspector’ and ‘Public Moral Officer’ as Translations of the Term Muhtasib: An Evaluation of Their Appropriateness”. *Al-Shajarah-Journal of the International Institute of Islamic Thought and Civilization*, vol. 15, No. 2, 2010, pp. 229-242.
6. “Abu Hamid al-Ghazali on the Formation and Development of Economic, Social and Political life”, *Al-Shajarah-Journal of the International Institute of Islamic Thought and Civilization*, vol. 10, No. 1, 2005, pp. 1-119.
7. “Sources of the History of Islamic Economic Thought II.”, *Al-Shajarah-Journal of the International Institute of Islamic Thought and Civilization*, vol. 3, No. 1, 1998, pp. 1-17.
8. “Sources of the History of Islamic Economic Thought”, *Al-Shajarah-Journal of the International Institute of Islamic Thought and Civilization*, vol. 2, No. 1, 1997, pp. 21-62.

Ulusal Hakemli Dergilerde Yayınlanan Makaleler:

1. “İktisadi Düşünce Tarihi’nin İslami Kaynakları”, *Divan (İlmi Araştırmalar)*, 1999/1, s.9-48.
2. “Türkiye’nin Ekonomik Modernizasyonu Üzerine Genel Bir Değerlendirme”, *Yeni Türkiye*, C. 23-24 (Cumhuriyet Özel Sayısı V), (1998), s. 3214-3220.
3. “İktisat ve Çevre”, *Çevre ve İnsan*, No.14 (Mayıs 1991), s. 17-27.
4. “İslam İktisadi Düşünce Tarihi’nin Kaynakları-II”, *İlim ve Sanat*, No.33, (İstanbul, Eylül 1992).
5. “İslam İktisadi Düşünce Tarihi’nin Kaynakları-I”, *İlim ve Sanat*, No.32, pp. 50-57, (İstanbul, Mayıs 1992).

C. Kitap Bölümleri:

1. “Medeniyet Analizinden Metametodolojiye—İslam Medeniyetinin Teşekkül Sürecinin Analizinden Yeniden Teşekkül Sürecine ve İslami İktisada”, *İslam İktisadi Metodolojisi—Sorunlar ve Çözüm Önerileri*, Ed. Necmettin Kızılkaya, İstanbul: İktisat Yayınları, 2019, 89 s.
2. “Kişisel Hayat Tecrübemin Tanıklığında Fuat Sezgin veya Fuat Sezgin Hoca’nın Hayata Dokunuşları” (*Fuat Sezgin as Evidenced by My Personal Life Experience*), Mücahit Kaçar ve Ömer Bozkurt (Ed.), **Fuat Sezgin Anısına Bilim Tarihine Yeni Bakışlar**, Mardin: Artuklu Üniversitesi Yayınları, 2019, 7-15.
3. “İslami İktisat Çalışmaları Bir İslami İlimler ve İktisat Donanımı Gerektirir” (*Studies on Islamic Economics Require a Background in both Islamic Sciences and Economics*), Fatih Savaşan, Fatih Yardımcıoğlu, Şakir Görmüş ve Süleyman Kaya,

- (Ed.), **İslam İktisadı Üzerine Söyleşiler** (*Conversations on Islamic Economics*), İstanbul: İktisat Yayınları, 2019, içinde, 37-86.
4. “İslami Düşünce Geleneğinde İktisadi Krizler Meselesi: Makrizi ve Keşfu'l Ğümme Bi İğaseti'l-Umme Adlı Eseri”, İktisadi Krizler ve Türkiye Ekonomisi” Prof. Dr. İlker Parasız’a Armağan, Orion Kitabevi, Ağustos 2015, s.395-432.
 5. “From *Oikonomia* to *İlm Tadbir al-Manzil* - Intercivilizational Exchange of Knowledge in the Intellectual Tradition of Islam”, *Civilization and Values*, Ed. Recep Şentürk, İstanbul: İstanbul Chamber of Commerce and UTESAV, 2013, s. 179-200.
 6. “*Oikonomia*’dan *İlm-i Tedbir-i Menzil*’e: İslam Entelektüel Geleneğinde Medeniyetler Arası Bilgi Değişimi”, *Medeniyet ve Değerler*, Ed. Recep Şentürk, İstanbul: İstanbul Chamber of Commerce, and UTESAV, 2013, s. 187-206.
 7. “İslam, İnsan, İktisat”, *Sabahattin Zaim İslam ve Ekonomi Sempozyumu II-III: Tebliğler Kitabı*, İstanbul: İKDER Yayınları, 2012, s. 29-37.
 8. “Genel Değerlendirme”, *Sabahattin Zaim İslam ve Ekonomi Sempozyumu II-III: Tebliğler Kitabı*, İstanbul: İKDER Yayınları, 2012, s. 179-181.
 9. “Gazâlî’yi anlamak: Bazı Metodolojik Mülâhazalar”, *900. Vefat Yılında Uluslararası Gazzâlî Sempozyumu*, İstanbul: İFAV, 2012, s. 61-76.
 10. “Nevzat Yalçıntaş”, *40 Vakıf İnsan*, Ed. Salih Tuğ, İstanbul: Türkiye Milli Kültür Vakfı, 2011, s. 178-183.
 11. “Sabahattin Zaim”, *40 Vakıf İnsan*, Ed. Salih Tuğ, İstanbul: Türkiye Milli Kültür Vakfı, 2011, s. 208-213.
 12. “İktisat ve Ahlak”, *İşletmelerde İş Etiği*, Ed. Sabri Orman ve Zeki Parlak, İstanbul: İTO Sosyal Yayınlar, 2009, s.12-26.
 13. “Kâtip Çelebi’de Sosyo-Ekonomik Düşünce”, *Doğumunun 400. Yıldönümünde Kâtip Çelebi*, Ed. Bekir Karlığa ve Mustafa Kaçar, Ankara: T. C. Kültür ve Turizm Bakanlığı, 2009, s. 335-356.
 14. “Abu Hamid Muhammad al-Ghazali (1058-1111/450-505)”, *The Encyclopedia of Islamic Economics*, Vol.I, London: Encyclopedia of Islamic Economics, 2009, s. 361-374.
 15. “Intercivilizational Exchange of Knowledge in the Intellectual Tradition of Islam - A Case Study on the Relationship Between the Islamic *İlm Tadbir al-Manzil* and Ancient Greek *Oikonomia*”, *İslam Hadhari-Bridging Tradition and Modernity*, Ed. Mohamed Ajmal Bin Abdul Razak al-Aidruss, Kuala Lumpur: International Institute of Islamic Thought and Civilization (ISTAC), 2009, s. 237-253.
 16. “Adıyaman’da Sosyal Değişme Fenomeni Üzerine Bir Deneme-Gelenekten Moderniteye (mi?), *Medeniyetler Kavşağı Adıyaman Sempozyumu (8-10 Eylül 2006-Adıyaman)*, Ed. Doç. Dr. Said Öztürk ve Yusuf Tosun, İstanbul: Adıyamanlılar Vakfı Yayınları, 2008, s. 37-56.

17. “İktisadi Kalkınma Politikaları ve Değerler”, *Ekonomik Kalkınma ve Değerler*, Ed. Recep Şentürk, İstanbul, Uluslararası Teknolojik, Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Vakfı (UTESAV) yayını, 2008, s.15-38.
18. “İnsan Yetiştirmede Bir Model Olarak Sabahaddin Zaim”, *Sabahaddin Zaim’i Anlama*, (Sabahaddin Zaim Sempozyumu I-Tebliğler Kitabı), İstanbul: İBB Kültür ve Sosyal İşler Daire Başkanlığı, 2008, s.49-61.
19. “Kâtip Çelebi’de Sosyo-Ekonomik Düşünce”, *Vefatının 350. Yılında Kâtip Çelebi*, Ed. Said Öztürk, İstanbul: İBB Kültürel ve Sosyal İşler Daire Başkanlığı, Kültür Müdürlüğü, 2007, s. 41-56.
20. “Malaysia and Turkey: Comparative Experiences and Bilateral Relations”, *Malaysia and The Islamic World*, ed. Abdul Razak Baginda, London: ASEAN Academic Press, 2004, s.119-156.
21. “Kur’an ve İktisat”, *Tefsir Araştırmaları II*, İstanbul: Ensar Neşriyat, 2001, s. 245-258.
22. “Tarih, Uygarlık ve İktisadi Politika Bağlamında Özel Finans Kurumları”, *Türkiye’de Özel Finans Kurumları: Teori ve Uygulama*, İstanbul: Albaraka Türk Yayınları 17, 2000, s. 131-138.
23. “İlm-i Tedbir-i Menzil, Oikonomia ve İktisat”, *Sosyo-Kültürel Değişme Sürecinde Türk Ailesi*, C. 1, Ankara: T.C. Başbakanlık Aile Araştırma Kurumu, 1992, s. 265-310.
24. “İktisat ve Çevre”, *İnsan ve Çevre: Sempozyum Tebliğleri*, İstanbul: İnsanlığa Hizmet Vakfı, 1992, s. 97-117.
25. “Modern İktisat Literatüründe Para, Kredi ve Faiz”, içinde: Sabri Orman (ed.), *Para, Faiz ve İslam*, İstanbul: İslami İlimler Araştırma Vakfı Yayınları, 1987, s. 1-68.

D. Raporlar:

1. **Yurtdışı İstihdam İmkânlarının Arttırılması Hakkında Ö.İ.K. Raporu**, Ankara, DPT Yayını, 1982.

E. Tebliğler:

1. Gazâlî’yi Anlamak: Bazı Metodolojik Mülâhazalar”, **900. Vefat Yılında Uluslararası Gazzâlî Sempozyumu**, İstanbul, 7-9 Ekim 2011.
2. “From *Oikonomia* to *Ilm Tadbir al-Manzil*–Intercivilizational Exchange of Knowledge in the Intellectual Tradition of Islam”, **Civilization and Values--Istanbul Approach**, İstanbul Ticaret Odası (İTO) ve UTESAV tarafından müşterken organize edilen uluslararası sempozyum, İstanbul, 2010.
3. “Genel Değerlendirme”, **Sabahattin Zaim İslam ve Ekonomi Sempozyumu III**, İstanbul, 11 Aralık 2010.
4. “İslam, İnsan, İktisat”, **Sabahaddin Zaim İslam ve Ekonomi Sempozyumu II**, İstanbul, 11 Aralık 2010.

5. “Kâtip Çelebi’de Sosyo-ekonomik Düşünce”, **Uluslararası Kâtip Çelebi Sempozyumu**, İstanbul Büyükşehir Belediyesi, Cemal Reşit Rey Konferans Salonu, İstanbul, 19-20 Ekim 2007.
6. “Maqrizi’nin İktisadi Düşüncesi”, **Economic History Congress - I**, Marmara Üniversitesi, İİBF, İstanbul, 7-8 Eylül 2007.
7. “Abu Hamid al-Ghazali on the Formation and Development of Economic, Social and Political Life”, **International Conference on al-Ghazali’s Legacy: Its Contemporary Relevance**, Kuala Lumpur, Malaysia, 24-27 Ekim 2001.
8. “Kur’an ve İktisat”, **Kur’an ve Bilimler Sempozyumu**, İstanbul, Altunizade Kültür Merkezi, 9-10 Ekim 1999.
9. “Economic Thought During the Ottoman Era”, **Sixth International Conference of Economic and Social History of Ottoman Empire and Turkey**, Aix-en-Provence, France, 1-4 Temmuz 1992. (makale özeti)
10. “Economic Thought of Abu Hamid al-Ghazali: A Methodological Approach”, **Assembly of the World Religions**, Theme Group Four: “Social, Political and Economic Systems”, New Jersey, Kasım 15-21, 1985, 13 sayfa.

XIII. TEBLİĞ İLE VEYA TARTIŞMACI OLARAK KATILDIĞI AKADEMİK VE PROFESYONEL TOPLANTILAR:

A. Ulusal:

1. **Sabahattin Zaim İslam ve Ekonomi Sempozyumu III**, İstanbul, 11 Aralık 2010. (Kapanış Konuşması: *Genel Değerlendirme*).
2. **Sabahattin Zaim İslam ve Ekonomi Sempozyumu II**, İstanbul, 19 Aralık 2009. Açılış Konferansı: *İslam, İnsan, İktisat*.
3. **İktisat Tarihi Kongresi - I**, Marmara Üniversitesi, İİBF, İstanbul, 7-8 Eylül 2007. (Makale: *Makrizi’nin İktisadi düşüncesi*).
4. **Zekât Nisabı ve Fitre Miktarının Çağdaş Parasal Değeri**, Kur’an Araştırmaları Vakfı (KURAV) tarafından düzenlenen sempozyum, Mudanya, Türkiye, 2-3 Ekim 2004. (Müzakere).
5. **İslami İktisadında Metodoloji Meseleleri**, İslami İlimler Araştırma Vakfı’nın sponsorluğunda gerçekleştirilen sempozyum, İstanbul, 22 Mayıs 2004. (Müzakere).
6. **Kur’an ve Bilimler**, İslami İlimler Araştırma Vakfı’nın sponsorluğunda gerçekleştirilen sempozyum, İstanbul, Altunizade Kültür Merkezi, 9-10 Ekim 1999. (Tebliğ: *Kur’an ve İktisat*).
7. **İnsan ve Çevre**, İnsanlığa Hizmet Vakfı tarafından düzenlenen ve T.C. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı’nın sponsorluğunda gerçekleştirilen Sempozyum, İstanbul, Atatürk Kültür Merkezi (AKM), 24-25 Kasım 1990. (Tebliğ: *İktisat ve Çevre*).
8. **Bilgi, Bilim ve İslam-2**, İslami İlimler Araştırma Vakfı’nın sponsorluğunda gerçekleştirilen sempozyum, İstanbul, 25-26 Kasım 1989. (Müzakere).

9. **İslam Ekonomisinde Finansman Problemleri**, Ensar Kuruluşu'nun sponsorluğunda gerçekleştirilen sempozyum, İstanbul, 1986. (Müzakere).
10. **İslam'da Para, Kredi ve Faiz İlişkileri**, İslami İlimler Araştırma Vakfı'nın sponsorluğunda gerçekleştirilen sempozyum, İstanbul, 1984. (Tebliğ: *Modern İktisat Literatüründe Para, Kredi ve Faiz*).

Not: Sabri Orman'ın İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektör'ü olmasından itibaren moderatör, oturum başkanı, onur konuğu ve konuşmacısı olarak davet edilmiş olduğu çok sayıda ulusal sempozyum ve konferans buraya dahil edilmemiştir.

B. Uluslararası:

1. **900. Vefat Yılında Uluslararası Gazzâfi Sempozyumu**, 7-9 Ekim 2011, İstanbul. (Tebliğ: *Gazzâfi'yi Anlamak: Bazı Metodolojik Mülahazalar*).
2. **Civilization and Values--Istanbul Approach**, İstanbul Ticaret Odası (İTO) ve UTESAV tarafından müşterken organize edilen uluslararası sempozyum, İstanbul, 2010. (Tebliğ: *From Oikonomia to Ilm Tadbir al-Manzil--Intercivilizational Exchange of Knowledge in the Intellectual Tradition of Islam*).
3. **Uluslararası Kâtip Çelebi Sempozyumu**, İstanbul Büyükşehir Belediyesi, 19-20 Ekim 2007, Cemal Reşit Rey Konferans Salonu, İstanbul. (Tebliğ: *Kâtip Çelebi'de Sosyo Ekonomik Düşünce*).
4. **Islam and Politics in Europe and Asia**, CERİ and ASLI (Asian Strategy and Leadership Institute) tarafından düzenlenen seminer. Kuala Lumpur, Nikko Hotel, 20 Haziran 2005. (Müzakere)
5. **Küreselleşme, İslam Dünyası ve Türkiye**, İslami İlimler Araştırma Vakfı tarafından düzenlenen uluslararası sempozyum. İstanbul, Eresin Hotel, 9-12 Kasım 2001. (Müzakere)
6. **International Conference on Al-Ghazali's Legacy: Its Contemporary Relevance**, International Institute of Islamic Thought and Civilization (ISTAC) tarafından düzenlenen konferans. Kuala Lumpur, Malaysia, 24-27 Ekim 2001. (Tebliğ: *Abu Hamid al-Ghazali on the Formation and Development of Economic, Social and Political Life*).
7. **İslam ve Demokrasi**, İslami İlimler Araştırma Vakfı tarafından düzenlenen uluslararası sempozyum. İstanbul, Eresin Hotel, 27-29 Kasım 1998. (Müzakere)
8. **Symposium on Orientation in Islamic Economics**, Marmara Üniversitesi, Ortadoğu ve İslam Ülkeleri Ekonomik Araştırma Merkezi tarafından düzenlenen sempozyum. İstanbul, Kalyon Hotel, 20-28 Ekim 1994. (Müzakere).
9. **Sixth International Conference on Economic and Social History of Ottoman Empire and Turkey**, Aix-en-Provence, Fransa, 1-4 Temmuz 1992. (Tebliğ: *Osmanlı'da İktisadi Düşünce*).
10. **International Seminar on Islamic Economics for University Teachers**, İslamabad (22 Ağustos-3 Eylül 1987. İslam Kalkınma Bankası ve International

- Islamic University (İslamabad-Pakistan) tarafından ortaklaşa düzenlenen uluslararası seminer. (Katılımcı: Türk üniversitelerini temsilen).
11. **Assembly of the World Religions**, Theme Group Four: “Social, Political and Economic Systems”, New Jersey, U.S.A.,15-21 Kasım 1985. (Tebliğ: *Economic Thought of Abu Hamid al-Ghazali: A Methodological Approach*).

Not: Sabri Orman’ın 2009 yılında, İstanbul ticaret Üniversitesi Rektör’ü olarak atanmasından itibaren moderatör, oturum başkanı, onur konuğu ve konuşmacısı olarak davet edilmiş olduğu çok sayıda uluslararası sempozyum ve konferans buraya dahil edilmemiştir.

XIV. DÜZENLEDİĞİ AKADEMİK VE PROFESYONEL TOPLANTILAR:

A. Ulusal:

1. **Faizsiz Yeni Bir Bankacılık Modeli**, İslami İlimler Araştırma Vakfı sponsorluğunda gerçekleştirilen sempozyum, İstanbul, 1987.
2. **İslami İlimler ile Tabii ve Sosyal Bilimler Arasındaki İlişkiler**, İslami İlimler Araştırma Vakfı tarafından düzenlenen seminer, İstanbul, 1984.
3. **İslam’da Para, Kredi ve Faiz Meseleleri**, İslami İlimler Araştırma Vakfı sponsorluğunda gerçekleştirilen sempozyum, İstanbul, 1984.

B. Uluslararası:

1. **Modernleşme, İslam Dünyası ve Türkiye**, İslami İlimler Araştırma Vakfı tarafından gerçekleştirilen Uluslararası Konferans, İstanbul, Eresin Hotel, 17-19 Kasım 2000.

XV. AKADEMİK, PROFESYONEL VE DİĞER KURUMLARA OLAN ÜYELİKLER:

1. Kurucu Üye ve Mütevelli Heyeti Üyesi, **Akademi İlim, Araştırma ve Eğitim Vakfı**, 2019.
2. Kurucu Üye ve Mütevelli Heyeti Üyesi, **İstanbul Bilimler Akademisi Vakfı** 2012’den günümüze.
3. Kurucu Üye ve Mütevelli Heyeti Üyesi, **Prof. Dr. Fuat Sezgin İslam Bilim Tarihi Araştırmaları Vakfı**, İstanbul, 2010’dan beri.
4. Kurucu Üye, **Türkiye Dil ve Edebiyat Derneği**, 2008.
5. Kurul Üyesi, Genel İdare Kurulu, **Fazilet Partisi**, 14 Mayıs 1998 - 14 Mayıs 2000 arası.
6. Onur Üyesi, **Adıyamanlılar Vakfı**, İstanbul, Turkey.
7. Kurucu Üye ve Kurul Üyesi, **Ortadoğu ve İslam Ülkeleri Ekonomik Araştırma Merkezi, Marmara Üniversitesi**, 1982-2000.
8. Üye, **İstanbul Yeminli Mali Müşavirler Odası**, 1999’dan günümüze.

9. Kurucu Üye ve Kurul Üyesi, **Ortadoğu ve İslam Ülkeleri Enstitüsü, Marmara Üniversitesi**, 1992-1995.

XVI. ÖDÜLLER:

1. “Prof. Dr. Sabahattin Zaim İslam Ekonomisi Ödülü, 2010”, **İstanbul İktisatçılar Derneği (İKDER)**, 11 Aralık 2010.
2. **İSEDAK** 30. Yıl Akademik Ödülü (İslami İktisat alanı), 27 Kasım 2014.
3. 2019 İslam İktisadi Araştırma Ödülü, **İslam İktisadi Araştırma Merkezi (İKAM)**, 2019.

BİR ENTELLEKTÜELİN ARDINDAN

Prof. Dr. Yücel Oğurlu
İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektörü
yogurlu@ticaret.edu.tr

Geçtiğimiz günlerde vefat eden değerli bir insanın ardından hüznle karışık hayranlık duygularımı bildirmek ve bir insanın hayat çizgisiyle ardında nasıl da güzel izler bırakabileceğine işaret etmek üzere bu yazıyı kaleme almaya karar verdim.

İnsanların hayatlarında, ebeveyn, öğretmen, dost, büyük bir bilge, bir entelektüel gibi iz bırakan, şahsiyetler her zaman vardır. Bu kıymetli insanları, hayatın seyircileri olanlar değil, doğrudan içinde yaşayarak gözlem yapabilenler tam anlamıyla anlayabilirler.

Sabri Orman adı, bir yazar ve akademisyen olarak Türkiye’de sadece iktisat çevrelerinde değil, entelektüel dünyada da biliniyordu. 1980’lerin sonunda kaleme aldığı iktisat felsefesi ve tarihine dair bir fikri eseriyle farkında varmıştım. “Gazali'nin İktisat Felsefesi” küçük hacimli ancak ciddi çalışması, akranlarım için ağır ve sıkıcı bir metindi belki, fakat kendimce önemli bulduğum bu eseri üst üste iki defa okumuştum. Eserde, anlaşılır bir dil, yerli yerinde bir Türkçe, seçkin bir üslup yanında monoton olmayan akademik bir tarz vardı. Kitabın kesinlikle anlaşılacak üzere ve üzerinde uzun süre kafa yorularak kaleme alındığı belliydi. Eserin, yazarını çok merak etmeme rağmen bir türlü görüşmeye cesaret edememişim. O yıllarda üniversitelerin bugünden oldukça farklıydı, aldığımız kültür de bizleri öğrenci olarak daha çekingen olmaya itiyordu. Bir öğretim üyesine ulaşmak, onunla bir konu hakkında konuşabilmek, öğrenciler için sadece bir hayaldi. Şartları çok zorladığınızda ancak bir defalık bir görüşme mümkün olabiliyordu. Ne demek istediğimi, özellikle o günlerde öğrencilik yapmış olanlar anlayabilirler. Bugünkü üniversite ve çevre şartlarına bakarak anlaşılması zor bir tablo olarak görülebilir. Bu ondan değil, bizden ve bizim sahip olduğumuz algılardan kaynaklanan bir durumdu. Özetle, birçok yazara olduğu gibi “Sabri Orman” adlı yazara ulaşmaya da cesaret edememişim.

Yıllar sonra, 1992 yılında akademisyenlik yoluna girmemle birlikte adını sık sık duyduğum Prof. Dr. Sabri Orman hocam ile 2008 yılında İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde genç bir doçentken buluşmak kısmet oldu.

O yıllarda üniversite, daha kapalı yapısıyla o günkü atmosferi ve çalışma ortamı açısından bugünkü ile kıyas edilemeyecek kadar farklıydı. Hocam da ben de yeni gelenler arasında olanlardandık ve biraz genel tablonun dışına itilmiştik. . Bundan da cesaret alarak her hafta mutlaka hocamı ziyaret ederdim. Bir yandan akademik olarak konuları müzakere edebilecek değerli bir insanı

bulmuş olmanın, diğer yandan hesapsızca ve güven içinde dertleşecek, sizi anlayacak bir insanı, daha doğrusu bir bilgiyi bulmuş olmanın mutluluğunu yaşıyordum. Akademik bilgileri kadar, irfan sahibi olan ve hayata doğru bir noktadan bakmayı başaran nadir kişilerden birisiydi. Akademik dünyada her ikisine birden sahip olan ve bununla birlikte tevazusunu koruyabilen hocamın yanında, fırtınalı çalışma ortamından sakin tabiatlı, iyiniyetli ve dürüst bir bilgiye sığınırçasına huzur hissedirdim. Geleceğe dair plan ve projelerimi, makale planlarımı, akademik kariyerimi onunla rahatlıkla paylaşırken onun da beni sabır ve ilgiyle dinlediğini görürdüm.

İzleyen yıllarda Sabri Orman hocam üniversiteye Rektör olarak atandı. Artık onunla iş yoğunluğu dolayısıyla daha az görüşebiliyordum, onun akademi, dünya, iktisat, insani değerler, kültür köklerimiz ve referanslarına dair hikmet ve bilgelik dolu konuşmalarından yoksun kalıyordum. Rektörlüğün ağır yük ve temposuna rağmen ne zaman istesem kısa da olsa görüşme fırsatı veriyordu. Çok uzun zamandır önümde kendime örnek olarak görebileceğim kimse kalmamıştı. O, ilkeler üzerine yaşayan ve somut hayat tarzıyla söz ve fiil bütünlüğünü yaşayan ve yaşatan ender bir kimliği temsil ediyordu. Artık bir bilgiyi bulduğumu düşünüyordum. Kendi doktora öğrencileri için tavsiye ettiği kitaplardan alıp okuyor ve böylece hissettirmeden ondan habersizce öğrencisi olma sürecimi devam ettiriyordum.

Bir süre sonra bana rektör yardımcılığını teklif ettiğinde, bir yandan ağır bir sorumluluk diğer yandan onun yanında çalışmak, ona destek olmak ve tecrübelerinden yararlanmak niyetiyle bu görevi kabul ettim.

Üniversitenin yarım kalmış işleri birikmiş ve yapılması gereken işleri sırayla önümüze bir dağ gibi dizilmişti. Problemler ve idealler adına yapılması gerekenler; üniversitenin akademik başarısının yükseltilmesi, kurumsal bir kimliğe kavuşması, akademik kalite süreç takibi, kurumun bütün yönetmeliklerinin gözden geçirilmesi ve düzenlenmesi, yeni bölümlerin açılması gibi onlarca ayrı kalem görev, uzun iş listemizdeydi.

Sabri Orman hocam, o dönem büyük bir sabır ve gayret ile hiç acele etmeksizin işleri doğru önceliklerle adım adım sıraya koyuyor ve doğru kişilerle bu işleri görüşerek ve planlayarak kendi yürüyüş temposuna uygun şekilde işleri düzene sokuyordu.

Bütün bu telaşeli süreçlerde, ondan sabrı, tevazuu, bilime ve insana olan saygısını, akademik nezaket kadar günlük nezakete de özen göstermeyi ancak bununla birlikte işlerin aksatılmadan yürütülmesini, yorulmaksızın kararlı ve istikrarlı bir tempo ile hareket etmeyi, 40'ıncı yaşında ondan yeniden tazelenerek öğreniyordum. Tolstoy'un bir eserindeki ifadesiyle onda "Doğuya ait vakarı" görüyorken, klasik ilim geleneğinin ve kadim kültürün çağdaş akademik metodolojiyle mezcedildiği farklı bir bilgeliği görüyordum.

Kendi ifadelerinden hareketle, “hayatta güven esastır” diyerek güvene; “dostluk”, “diğergamlık” diyerek insana ve empati kurabilmeye; “en iyi politika dürüstlüktür” diyerek insan ilişkilerinde “hilesizliğe” dikkat çekiyor ve bunu yaşıyordu. Hayatı gösteriş ve riya üzerine değildi, samimiyet ile düz bir çizgi üzerinde yaşamayı başarıyordu.

Onun en mutlu olduğu zamanların dostlarıyla beraber olduğu zamanlar olduğunu; aynı mutluluğu bir kitaba veya bir makaleye başladığı ve çalışmaya teksif olduğu dönemler olduğunu biliyordum.

Hocamızın akademik çalışmalar söz konusu olduğunda da aceleden hoşlanmadığına, mükemmeliyetçi olduğuna ve çalışmalarını sakın bir tempoda adeta nakış işlercesine sürdürdüğüne şahidim.

Kendisiyle onun âdeti olmayan bir usulde dışarıda çay içip dertleştiğimiz zamanlar oldu. Bosna’da rektörlüğüm sırasında kendisinden görüş aldığım konular da oldu.

Onun eserlerine bakıldığında İktisat konusunda alternatif modeller getirmesi ve kendi kültür köklerimiz ve coğrafyamıza ait olanlara atıflarda bulunması; sıradan ve ezbere dayalı derleme kolaycılığına kaçmadan, özgün ve ruhu olan akademik emek mahsüllerini ortaya koyduğu görülür. Onun eserlerinde, modernleşme, gelenek ve değerler dünyasına ait eleştiri, tespit ve öneriler yanında iktisat metodolojisinin ihmal edilen tarihi boyutunun da ortaya konulduğu görülür.

Kendisine “rektörüm”, “hocam” veya “abim” sıfatlarından hangisiyle hitap etsem her birinin karşılığını hak eden bir samimiyet ve derinliği; işlerinde ve sözlerinde teenni; adalet ve hakkaniyet kriterlerine sadakati; serinkanlılıkla hareketi; en zor zamanlarda bile nadiren ortaya çıkan kızgınlığını ve öfkesini dışarıya yansıtmayan ve nezaketi koruyan farklılığı; çevresinde saygı uyandıran hareket tarzı benim açımdan yıllar sonra da yürekten “hocam” diye seslenebileceğim ve tavsif edebileceğim nadir bir şahsiyeti ifade ediyordu.

Bugün hala çok geç bulduğum hocam Prof. Dr. Sabri Orman’ın yanında geçirdiğim çok yoğun ancak verimli ve bereketli günleri özlemle hatırlıyorum. Sabri Orman hocam, yeterince kadri ve kıymeti bilinmemiş olan entelektüel ve üretken bir simaydı... Hocama Allah’tan rahmet dilerken onu özlediğimi ve her zaman hatıralarımda tutacağımı ifade etmek isterim.

SABRİ AĞABEYİN ARDINDAN...

Hayrettin Yücesoy
Associate Professor of Middle Eastern History
Department of Jewish, Islamic, and Middle Eastern Studies (JIMES)
Washington University in St. Louis

Eniştem olmasına rağmen ona Sabri Ağabey diye hitap ederdim. İlk kez 1975 yılında Mardine evimize geldiğinde tanıştım. O zaman henüz çocukluk yıllarımda, 13-14 yaşlarındaydım. Yanında kimler vardı hatırlamıyorum, sorup hatıralarımı değiştirmek de istemiyorum. Ablamı “istemeye” gelmişlerdi. Nişanlandılar, sonra da evlendiler ve ablam İstanbul’a taşındı. Sabri Ağabey İstanbul İktisat Fakültesinde doktora yeni başlamıştı ve kariyeri konusunda kalbinin ilham ettiği doğrultuda yürüyüp, üniversitede kariyer ve ilim yapacaktı. Kısa bir süre sonra bizler ailecek İstanbul’a taşınınca, ilk gençlik yıllarımdan itibaren ilişkilerimiz gelişerek devam etti. Onun asistan oluşunu, doktorasını bitirip aynı fakültede Yardımcı Doçentliğe atandıktan sonra yeni kurulan Marmara Üniversitesi IIBF’ne tayin edilmesini “okumaya meraklı,” lise ve sonra üniversite öğrencisi bir genç olarak izledim. Hem aile ziyaretlerinde, zaman ilerledikçe ikili olarak, dost meclislerinde, ilmi ve sonra akademik toplantı ve faaliyetlerde akraba ziyaretinin ötesinde bir yakınlık geliştirdik. İkimiz de akademik araştırma, üniversite ve tarihe meraklıydık.

Ben üniversiteden sonra Ürdün’e gidip Arapçayı araştırmalarımda kullanacak bir seviyeye getirdiğimde artık sohbetlerimizin ufku da gelişmişti. Onun da benim de ilgi duyduğumuz ana kaynakları okuma, konuşma, tartışma zemini oluşmuştu. Ürdün’deki hocam Abdul Aziz el-Duri’nin kitaplarından birkaç tanesini ona getirmişim. Çok sevmişti. Hatta “*İslam İktisat Tarihine Giriş*” (*Muqaddimah fî al-târîkh al-iqtisādî al-‘Arabî*; Almanca tercüme, *Arabische Wirtschaftsgeschichte*) diye hacmi küçük ama sahasında dünyaca kabul görmüş bir kitabını Türkçeye tercüme bile etti. Hayatın akışı içerisindeki gelişmeler (mesela onun ailece Malezya, benim ailemle beraber Amerika ikametlerim gibi) elbette görüşme aralıklarımızı uzatmıştı. Ama iletişim araçlarını kullanarak düzenli diyebileceğim bir şekilde görüşmeye devam ettik. Konularımızdan, sahalılarımızın genel problemlerinden, ilgi duyduğumuz yeni bir konudan, dünya ve Türkiye ahvalinden, elbette çocuklardan ve onların büyüme ve eğitiminden konuştuk.

En son 2019 yılında Boğaziçi Üniversitesine “sabbatical” iznimi kullanmaya geldiğimde altı ay gibi bir süre içerisinde o kadar sık görüştük ki adedini hatırlamıyorum bile. O zaman kendisine teşhis konulmuştu ama tedavi iyi gidiyordu ve o da bizler de çok umutluyduk. Sabbatical iznim bitip Aralık ayının sonunda Amerika’ya mensup olduğum üniversiteye döndükten sonra da sosyal medya yoluyla görüşmeye devam ettik. En son vefatından yaklaşık bir ay önce hastalığının o anki şartları açısından baktığımda bayağı uzun

sayılacak bir müddet görüştük. Bana yeni çıkan kitabından bahsetti. Hayattan, aileden, en son Türkiye’de beraber geçirdiğimiz güzel zamanlardan konuştuk. Yine umutluydu, hepimiz öyleydik. Bu ortaya çıkan enfeksiyon sıkıntısından kurtulacak, hastalığının tedavisine devam edecekti. Ben de üzerinde çalıştığım kitabın ilk müsveddesini ona göndermek ve fikirlerini almak için sabırsızlanıyordum. Kısmet olmadı.

Sabri Ağabeyi, kayınbirader penceresinden bir baba, bir eş olarak da tanıdım. Ablamın eşiydi ve ikisi kız ikisi erkek dört çocuk babasıydı. Bir erkeğin ahlaklı ve iyi huylu olup olmadığını ifade eden pek çok işaret olabilir, ama bir kadının kendi eşi hakkında söyledikleri bence çok önemlidir. Hayatın zorlukları, krizler, çocuk büyütmenin meşakkatleri, iş stresi en mükemmel ilişkileri bile gerebilir, onlarda da olmuştur, pek bilgim yok, ama Nurhan Ablam Sabri Ağabeyi her zaman hayırla anmıştır. "Nurhan Hanım," ona öyle hitap ederdi, Sabri Ağabeyin ailesinin direği idi. Ablam da ona her zaman "Sabri Bey" diye seslenirdi. Bazılarına çok resmi gelebilir ama ben bu hitap şeklinin erkek hakkında ne ifade ettiğini merak ediyorum. Bana öyle geliyor ki, bir kadının, yıllarca beraber olduğu kişiye sevinçli, üzgün veya kızgın zamanlarında bile, yüzüne karşı ve arkasından bu şekilde hitap edebilmesi, o erkeğin beraberlikteki "kıratının" da bir göstergesidir. Bu herhalde bütün "kocaların" ulaşmak istediği bir makamdır.

Çocuklarını iyi eğitim almış ahlaklı ve faziletli insanlar olarak yetiştirmek için ne kadar çabaladığını biliyorum. Maddi imkânlarının sınırlı olduğu zamanlardan itibaren Sabri Ağabey en büyük yatırımını çocuklarına yaptığına inanır ve onu söylerdi. Babalarının onları ne kadar sevdiğinin, gelişmeleri için ne kadar imkân ve hareket serbestisi verdiğinin şahidiyim. Hepsi çok iyi eğitilmiş, ama en önemlisi, tanıyanlar şahitlik edecektir, çok mükemmel insanlar olarak yetiştiler. Sabri Ağabey, dinlemeyi seven bir insandı. Bu çocukları konusunda da böyleydi. Bir arkadaş gibi konuşur, muhabbet eder, şakalaşır, fikirlerini takdir eder, söylemek istediği bir şey varsa latif bir yolla ve dolaylı olarak söylemeye gayret ederdi. Bu tavrın, çocuklar üzerinde nasıl önemli ve güzel bir etki yarattığını ben biliyorum. Babalarına danışmaktan çok hoşlanan ama kendi kararlarını kendileri veren özgüvenleri yüksek kişiler olarak hayata atıldılar. Bu bir baba için bir lütuf ve tarifi mümkün olmayan bir mutluluk kaynağıdır. Sabri Ağabey bunu tattı.

Onu ben aynı zamanda bir dost, bir arkadaş, bir "hoca," bir meslektaş, bir yol arkadaşı olarak da tanıdım. Arkadaşlarını çok severdi. Onlarla beraber olmaktan duyduğu mutluluğa ben şahidim. Öğrencilerinin bir kısmını iyi tanıyorum, bir kısmı ile yaşıttız. Onlarla bir dost gibi konuşur, bilgi ve görgülerine hürmet eder ve yaptıkları işlerde başarılı olacaklarına hem inanır hem de onları önde görmekten hoşlanırdı. Çok dikkat çekicidir. Çalıştığı hiçbir kurum veya kişi hakkında ondan bir "dedikodu" veya konuyu bilmeyen bir kişi tarafından "yaralayıcı" diye ifade edilebilecek bir söz duymadım. Bunu muhtemelen onu tanıyanlar hemen tasdik edecektir. Görüşlerini ve söylemek istediğini

saygı sınırları içerisinde hakşinas ve iyi ifade edilmiş cümlelerle kısaca ifade eder, orada dururdu. Türkiye’de son yirmi, yirmi beş yıl içindeki değişimlerin merkezinde yer alan önemli söz ve mevki sahibi siyasi aktör ve bürokratların bazılarının onun birebir yakın çevresinden gelen kişiler olduğunu dikkate aldığım, Sabri Ağabeyin “sohbetin dibine vuracak” malzemesi olmasına rağmen tevazu ve mahremiyeti en üst seviyede tutması bana nerdeyse bir mucize gibi geliyor.

Hakikaten birinci sınıf bir ilim insanıydı. “Gazali Arkeolojisi” olarak tanımlayabileceğim o titiz okumalarıyla önemli makale ve kitaplar üretti. Kendisinin çok hoşuna giden bulguların başında son yıllarda benimle paylaştığında heyecanını telefonda hissettiğim sonra vicahen görüştüğümüzde bana detaylı bir şekilde anlattığı Gazalinin “fiillerde muteaddilik” (dilsel, dinsel ve pratikte) kavramının sosyal boyutuna ulaşmış olmasıydı. Bu kavramsallaştırmanın Gazali’yi yeniden okumayı gerektirdiğini çünkü Gazali’nin ne yaptığı ile alakalı olarak yeni pencerelerin açıldığını düşünüyordu. Bunu çok detaylı olarak yazdı da (*Gazâlî Düşüncesinde Adalet ve Sosyal Adalet Meselesi*). Sabri Ağabey mesleğini ciddiye alan ve yazarken kendi imkânlarını zorlayıp ulaşması gereken kaynaklara ulaştıktan sonra yazan ve okuduklarını çok iyi tahlil eden bir araştırmacıydı. Bir ilim insanı olarak elbette keskin bir zekâsı, mükemmel bir analiz gücü ve iyi ifade kabiliyeti vardı. Tahlil ve terkip gücü konusunda meslektaşları benim kanaatimi paylaşacaklardır. Sabri Ağabeyin bir ilim insanı olarak benim en çok hoşuma giden hususiyeti dilinin sadeliği ve açıklığıydı. Fikirlerini iyi ifade eden bir yazma üslubu vardı. Onun dili bazılarına biraz “sade” gelebilir, ama bazı akademik Türkçe yayınlarda, artık vakayı adiyeye haline geldiği için söylüyorum, üslup maalesef sanki yazarlar ne söyleyeceklerini bilemedikleri için muğlaklığa sığınıyorlar noktasına doğru gidiyor.

İkimizin bir kaçamağı vardı. Son yıllarda ender de olsa uygun sohbet ortamında puro içmek hoşuma gidiyor. Onun da böyle bir zevki gelişmişti. Her Türkiye’ye gelişimde Sabri Ağabeyin büyük olmayan ama tüm duvarlarını kaplayan rafları kitaplarla dolu çalışma odasında sohbet ederdik. Kapıyı kapatır, yaz kış fark etmez pencereyi sonuna kadar açar, masa başında pencere kenarında “Nurhan Hanım”ın hazırladığı çay ve kahveleri yudumlayarak purolarımızı yakar kitap dünyasıyla ilgili derin sohbetlere daldık. En son 2019 Aralık ayının başında bir konferans için gittiğim Amsterdam’dan İstanbul’a dönüşümde (ay sonuna kadar İstanbul’da kalıp Amerika’ya dönecektim) “Hayrettin gelirken bir iki paket puro getir, beraber tellendiririz” diye mesaj attı. Sigarayı bırakmıştı çoktan, Habanoslar da geride kalmıştı ama aromalı paket puroları ara sıra da olsa uygun ve özel ortamlarda içmeyi severdi. Havaalanındayken vicdanımla onun ricası arasında kaldım. Hastaydı ve sigara içmemesi gerekiyordu. Satın aldım. Bir iki gün sonra akşam onları ziyarete gittim. Ama karar vermiştim, ablama da söyleyecektim. “Abla bak Sabri Ağabey benden bunu getirmemi istedi” deyince ablam sevecen bir kızgınlıkla “Sabri Bey ne oluyoruz yahu” dedi. Sonra bana dönüp, “Sen niye getiriyorsun, Hayrettin” diye çıkıştı. Ama puro gelmişti artık. O gün herhalde saat gece yarısı bire ikiye kadar onun

odasında çay, kahve, puro eşliğinde nefis sohbet ettik. Geriye bakıyorum da, iyi etmişiz. Hoş bir seda bırakmış.

Bu yaz Amerika'ya bizleri ve burada olan çocuklarını görmeye gelecekti. Hastalığı çok çabuk ilerledi ve Korona kâbusu çıktı, kısmet olmadı. Halbuki hem güzel bir gezi planlayacaktık hem de buradaki üniversite ve kütüphanelerin önemli olanlarının bazılarını gezecek, bol bol muhabbet edecektik. Olmadı. Geçen yıl babam ileri yaşında vefat ettiğinde düşünmüştüm, bir insan için huzurlu ölmek nedir? Babam huzur içinde vefat etti, Sabri Ağabey de öyle. Kimseye yük olmadan, adım adım kendini gerçekleştirdi ve bunun farkında olduğu için rüzgâr savurmadı onu. Arkasında gurur duyacağı bir aile, onu seven akrabalar, öğrenciler, meslektaşlar, dostlar ve göz nuru bilimsel araştırma ve yayınlar bıraktığını bilerek gitti. Bu bir mazhariyettir.

İtiyattandır söylenir, ama hakikaten özleyeceğim onu. Nur içinde yatsın. Allah Rahmet Eylesin.

“Her şeyin bir hatırı vardır”

Sabri Hoca’yı tanıyanlar sık sık bu atfı ondan duyarlardı. Sabri Hoca insanlara, eşyaya ve olaylara duyduğu saygıyı böyle ifade ederdi. Biz de kendisinin hatırını hiç unutmuyor ve rahmetle anıyoruz.

SABRİ HOCA’NIN POPPER ÇEVİRİSİ VE BENDEKİ ÇAĞRIŞIMI

Sabri Hocamızın Karl Popper’den yaptığı “Tarihselciliğin Sefaleti” başlıklı çeviri kitabı vesilesiyle bilimsel ilgi alanım olan muhasebe teorisi ve muhasebe araştırmaları konusuna yanlışlama (falsification) yaklaşımının yansımalarını merak ettim. Konunun muhasebe literatüründe çalışıldığını gördüm. Ünlü Accounting Review¹ dergisinin Ekim 1989 sayısında bir makale/bilimsel not vardı. Ayrıca muhasebe ve finans araştırmaları konularını içeren kitaplarda Popper’e atıflar gördüm. 2018 yılında yapılan sekizinci muhasebe düşünce kampında bu konuyu bir sunumla tanıtmaya çalıştım². Burada sevgili Hocamıza rahmet dileyerek konuyu özetleme çalışacağım.

Prof. Dr. Necdet Şensoy

POPPER’IN BİLİMDE YANLIŞLAMA YÖNTEMİ VE MUHASEBE ARAŞTIRMALARI

1. Popper ve Yanlışlamacılık

Finans ve Muhasebede Araştırma Metodu ve Metodolojisi başlıklı kitapta, deneyselcilik ve onun türevi olan pozitivistimin can alıcı özellikleri ve zayıflıkları anlatıldıktan sonra, Karl Popper’in «The Logic of Scientific Discovery» (Bilimsel Buluşların Mantığı) (1959) başlıklı kitabına atıf yapılmaktadır. Popper’in teorilerin test edilmesinde gözlemlerin açık ve belirgin rolü ile tüme varım sorununun ortadan kaldırılması konularına özellikle değindiği vurgulanmaktadır. Popper’in tavrı teorik konularda gerçekçiliği (realizm) gerektirir ve görüşleri aşağıdaki gibi özetlenebilir³:

- Teorik çabalar, içinden çürütülebilir durumlar (örnekler) türetilebilecek teoriler ortaya koymak içindir. Çürütülmeyi kabul etmeyen teoriler bilimsel sayılamazlar.

¹ The Accounting Review, Amerikan Muhasebeciler Birliği (AAA) tarafından 1926 yılından beri çıkarılmakta olan bilimsel dergi, www.meridian.allenpress.com

² <https://marmara.academia.edu/NecdetSensoy>, MÖDAV Sekizinci Muhasebe Düşünce Kampı, Popper’in Bilimde Yanlışlama Yöntemi ve Muhasebe Araştırmaları

³ Ryan, Scapens, Theobald, **Research Method & Methodology in Finance & Accounting**, South-Western Cengage Learning, Singapore 2002, s.20

- Deneysel bilimin işlevi, ilgili teorinin teorik imalarının yanlışlığını ortaya koyacak, sert testler tasarlamak ve mümkünse böylece ilgili teoriyi çürütmektir.
- Birçok çürütme teşebbüsüne rağmen ayakta kalan teorilere deneysel olarak «iyi pekiştirilmiş teoriler» deriz. Bununla beraber teori hiçbir zaman ispatlanmış denemez. Gerçeklerle iyice pekiştirilebilirler fakat çürütme her zaman ölümcüldür.
- Teoriler «doğru değer»i biriktirerek, Darwin'in uyum sağlayan ayakta kalır nosyonuna benzer şekilde ilerlerler. Mutlak teorik hakikat, ulaşılamayan bir ideal olmakla birlikte bütün bilimlerin nihai hedefidir.
- Hiçbir zaman yanlışlanamayan teori kullanışsızdır.
- Popper, Üretilen teorilerin “yanlışlanabilirliği” sayesinde bilim ile bilimsi/görünüşte bilim (pseudo-science) arasında kesin sınırları çizer.
- Çürütülmüş teorilerin yerini öncekiler kadar iyi performans gösteren ve de o ana kadar tanımlanabilen tüm çürütme durumlarına rağmen ayakta kalabilen teorilerin almasıyla bilimin ilerleyeceğini iddia eder.
- Popper'in yanlışlamacılık yaklaşımı öğrencilerinden Imre Lakatos tarafından ve Thomas Khun tarafından saldırıya uğramıştır.
- Karşı çıkan her iki düşünür de; tek bir gözlemin bir teoriyi çürütebileceği veya doğrulanabileceği ihtimaline itiraz etmişlerdir. Savlarının iki ana ilkesi: 1-Gözlem ifadeleri özünde «theory laden» teori yüküldürler 2- Tüm teorik tahminler, dayandıkları varsayımlarla koşullandırılmışlardır.

2. Popper'in Yanlışlamacılık Metodolojisi ve Muhasebe Araştırmaları

Popper'in yanlışlamacılık metodolojisi, belirli bir mantıksal sorunu çözme teşebbüsüdür. Sorun, teori ile uyum içinde olan gözlemlerin, o teoriyi doğrulamak (teyid) veya ispat için kullanılmasıdır. Bir teoriyi onu teyid eden delillerin mevcudiyetine dayanarak kabul etmek; sonucu olumlamak gibi bir aldanmaya kapılmak olur ve çok bilinen bir mantıksal hatadır.

Popper'in yaklaşımı, evrensel ifadelerin (statements) yanlışlığına, tekil ifadelerden mantıksal çıkarımlarla ulaşılabilmesidir. Popper'in tavsiyesi teorilerin olumsuz yanından sağlama alınmasıdır.(Çerçvelendirilmesi-Frame). Teoriler, kendilerini destekleyen gözlemleri değil, onları çürüten gözlemleri ortaya koymalıdır⁴. Bilimsel bir ideali temsil eden Popper'in yanlışlama metodolojisi yaklaşımı, muhasebe araştırmacıları arasında da popülerlik kazanmaktadır (yıl 1988). Ancak yazara göre

⁴ Ruth D.Hines, **Popper'in Yanlışlamacılık (Falsificationism) Metodolojisi ve Muhasebe Araştırmaları**, The Accounting Review Vol.LXIII,No: 4 October 1988, s.657

muhasabe araştırmacılarının Popper'in yanlışlamacılık yaklaşımıyla ilgili olarak kafa karışıklığı bulunmaktadır⁵. Popper'in yanlışlamacı yaklaşımı muhasabede deneysel çalışmalar için pratik bir değerlendirme rehberi sayılamaz. Etkin Piyasa araştırmaları birçok anormallikler üretti fakat araştırmacılar Etkin Piyasa hipotezinin yanlışlandığını düşünmediler. Doğrulama (teyit) testlerinde başarısız olma bir teorinin çürütülmesi veya yanlışlanması anlamına gelmez. Bir hipotezi «geçersiz» (null) olarak kabul etmek bir tür yanlışlama sayılmamalıdır.

3. SONUÇ

Muhasabe araştırmalarında tümdengelim ve tümevarım metodlarının yanında Popper'in yanlışlama yaklaşımı da çalışılmış ve uygulama alanı bulmuştur. Özellikle pozitif muhasabe teorisine ilgili literatürde bu yaklaşıma atıflar, uygulama denemeleri ve eleştirilere rastlanılmaktadır.

KAYNAKLAR

Arjen van Witteloostuijn, **Popperci Yanlışlamaya ne oldu? Daha sağlıklı iş ve yönetim çalışmaları (etüdüleri) için bir manifesto – Bilimsel bir wikipedia'ya doğru**, Tilburg Univeristy, Emerald Group Publishing Limited 2016

Ruth D.Hines, **Popper'in Yanlışlamacılık (Falsificationism) Metodolojisi ve Muhasebe Araştırmaları**, The Accounting Review Vol.LXIII,No: 4 October 1988

Ryan, Scapens, Theobald, **Research Method & Methodology in Finance & Accounting**, South-Western Cengage Learning, Singapore 2002

Tom Mouck, **Lakatosyan Araştırma Programı olarak Pozitif Muhasebe Teorisi**, Accounting and Business Research, Volume 20,1990 Issue 79

⁵ s.a.g.m.,s.658

İSLAM'DA ADALET, PROF. DR. SABRİ ORMAN İLE YAZIŞMALAR

Prof. Dr. Kudret Bülbül¹

Bazen bir şeyler yapmak ya da yazmak istersiniz. Yapmak ya da yazmak istediğinizden emin olmakla birlikte, nasıl bir içeriğe sahip olması gerektiğinden çok emin olmayabilirsiniz. Zihninizi berraklaştırmak için geçmişe bakar, size rehberlik edecek deniz fenerleri ararsınız.

Bu tür durumlarda, bazen, yaşadığınız çağda hayatta olan bir bilge kişi ile istişare edebilecek kadar şanslı da olabilirsiniz.

Her ölüm erken görülür. Her ölüm belirli oranda bir acı, elem ve özlem verir. Ama inananlar için ölüm, fani hayattan baki hayata geçiştir. Bu nedenle kubbede hoş bir seda bırakarak dünyadan ayrılmak herhalde bir insanın miras bırakabileceği en değerli şeydir. Kubbede fazlası ile hoş seda bırakanlardan olduğunu düşündüğüm Prof. Dr. Sabri Orman Hocamın vefatını öğrendiğimde, yukarıdaki ifadeler gönlüme düşen ilk duygulardı.

Sabri Hocaya dair bir armağan hazırlanması teklifime hızlıca olumlu cevap verdiği ve böyle bir çalışmayı koordine ettiği için İstanbul Ticaret Ü. Rektörü Prof. Dr. Yücel Oğurlu hocama teşekkür ediyorum.

Sabri Orman Hocamı ilk kez üniversite son sınıfta, 1991 yılında görmüştüm. O yıl MGV (Milli Gençlik Vakfı) olarak düzenlendiğimiz mezuniyet töreninde, Rahmetli Süleyman Arif Emre ile birlikte davetlilerimiz arasındaydı.

Hocayı uzaktan izlesem de yüz yüze tekrar görüşmek ve konuşmak için yollarımız pek denk düşmedi. Ta ki, bir uçak yolculuğunda tesadüfen karşılaşmamız sonrasında, kendisinin daveti ile İhsan Süreyya Sırma hocanın da bulunduğu ortak bir mecliste bulunmamız ve hazırlamakta olduğum Siyaset Bilimi kitabımdaki Adalet bölümü için yazışmamıza kadar.

Siyaset Bilimi kitaplarında, başka pek çok ilke ve kavrama yer verilirken adalet kavramına pek yerilmez. Oysa önce adalet ki, özgürlük de eşitlik de onda mündemiçtir.

Adalet bölümünü yazarken zihnimdeki sorulara cevap aramak için kimlerle istişare edebilirim diye sorduğumda, çalışmalarını nedeniyle Sabri Orman ilk aklıma gelenlerdendi. Eylül 2018'de gerçekleşen aşağıdaki yazışmalar bu çerçevede gelişti. Fikirlerimiz tam tamına örtüşmese de, Sabri Hocanın işaret ettiği noktaların son derece önemli olduğunu düşünüyorum. Bu nedenle bu noktaların daha fazla kimse tarafından bilinmesini istedim. Umarım izni dışında bu yazışmaları paylaştığım için beni bağışlar.

¹ Ankara Yıldırım Beyazıt Ü. SBF Öğretim Üyesi.

Kudret Bülbül:

Hocam Merhaba,

Ben Kudret Bülbül, Eski YTB Başkanı. Bilmiyorum hatırlar mısınız bir Ankara-İstanbul uçak yolculuğunda karşılaşmış ve sonrasında davetinizle İhsan Süreyya Sırma hocamın da bulunduğu bir grupla İstanbul Valiliği yakınlarında bir yerde sohbet etmiştik.

Hocam tekrar üniversiteye döndüm. Bir siyaset bilimi kitabı yazmaya çalışıyorum. Bu kitaba Batı siyaset bilimi kitaplarında pek olmayan bir adalet bölümü de koymayı planlıyorum.

Zatı alinizin çok iyi bildiği gibi Batı literatüründe liberaller daha çok negatif adaleti yani usuli adaleti ya da mağduriyeti, zorbalığı, baskıyı ortadan kaldıran bir adaleti savunuyorlar. Yoksulluk, yoksunluk vb. nedenlerle toplumda oluşabilecek ihtiyaçları adaletsizlik olarak görmüyor ve devlete bir yükümlülük yüklemiyorlar. Başkaları da olmakla birlikte daha çok sosyalistler bu adaleti yetersiz görüp, pozitif adaleti ya da düzenleyici veya sosyal adaleti savunuyorlar. Bu konuda toplumda var olan yoksulluk, yoksunluk vb. ihtiyaçların ortadan kaldırılması için devlete sorumluluk yüklüyorlar.

Hocam okumalarım İslami anlamda adaletle ilişkin beni şöyle bir yoruma götürüyor. Adalet açısından dinimiz devlete ya da devlet yetkililerine daha çok adaleti sağlamaya, mağduriyetleri, baskıyı, zorlamayı gidermeye yönelik bir sorumluluk yüklüyor. Bu da daha çok negatif bir adalet. Ama toplumda var olan yoksulluk, yoksunluk, fiziki yetersizlikler gibi nedenlerden kaynaklanan ihtiyaçları ortadan kaldırmaya yönelik ise bireyleri ve toplumu sorumlu tutuyor, devleti değil.

"Sizin Gazali, Adalet ve Sosyal Adalet" kitabınızı okudum. Bu çalışmanız için teşekkür ediyorum. Ufuk açıcı olmuş. Bu çalışmadan da benim anladığım, gerek farzı ayın, farzı kifaye, zekât, sadaka gibi sorumluluklarla toplumda var olan ihtiyaçları (adaletsizlikleri diyelim) karşılamaya yönelik muhatap bireyler ve toplumlar gibi.

Özetle hocam dinimizde devlete daha çok negatif adaleti sağlama, birey ve topluma ise pozitif adaleti sağlam yükümlülüğü verilmiş gibi bir noktaya ulaşıyorum.

Bu konuyu engin birikiminizden ve Gazali üzerine yaptığınız çok değerli çalışmalardan hareketle bir de sizinle istişare etmek istedim. Fakültede eğitim dili İngilizce. Çok sayıda uluslararası öğrenci de var. Çalışmayı bitirebilirim İngilizce olarak da yayınlanacak. Gençlere yanlış bir şey söylememek için sizin değerlendirmenizi önemsiyorum Hocam.

Saygılarımla,
Prof. Dr. Kudret Bülbül

Sabri Orman:

Merhabalar Kudret hocam,

Biraz uzun olduğu için cevabımı ekte gönderiyorum. Selam ve sevgilerimle.

Sabri Orman

16.09.2018

Sevgili Kudret Hocam,

Öncelikle cevap yazmada geciktiğim için mazur görmenizi diliyorum. Sebebi şu ki size, istişarede bulunduğunuz konuda bir şeyler yazmak gerekiyordu, bende ise fazla hazır şey yoktu. Şimdi yazıyorum ama sadra şifa şeyler bulmuş olmamdan ziyade, cevap vermeyi daha fazla ertelemenin “adil” olmayacağını düşündüğümden dolayı.

Sizden son kitapçığımı okuduğunuzu haber veren ve onunla ilgili bir konuda da istişare içeren bir mektup almak hoş bir sürpriz oldu. Üniversiteye döndüğünüzü belirtiyorsunuz ama yeni adresiniz konusunda biraz daha bilgi makbule geçirdi. Bu vesileyle yeni görevinizin hayırlı olmasını diliyorum. Umarım haberleşmemiz devam eder ve yine karşılaşırız.

İstişare ettiğiniz konuya gelince, aslında henüz kendimi temas ettiğiniz konularda güvenle konuşacak kadar berrak hissetmiyorum, ancak size hiçbir şey söylememek de olmayacağı için aşağıda bazı düşünce ve kanaatlerimi sizinle paylaşmaya çalışacağım. Yalnız farz-ı ayn ve kifaye konularında Gazali’yi vesile edinerek değindiğim noktaların önemli olduğunu düşünüyorum. Ve bu konuları İslami açıdan anlamaya çalışanların zihinlerinin netleşmesi bakımından hayli yardımcı olabileceğine inanıyorum; çünkü bildiğim kadarıyla daha önce böyle bir teorik çerçeve berraklığa kavuşturulabilmiş değildi. Sizin çalışmanızın konuya daha büyük bir berraklık kazandıracığını umarım.

1. “Pozitif” ve “negatif” nitelemeleri özgürlükler için kullanılır ama adalet için de kullanılır mı bilmiyorum. Orada, malum, diğer bazı kriterlerin yanı sıra “prosedürel” ve “süstantif” gibi tasnif kriterleri kullanılır. Bu konuyla başlamamın sebebi, sizin konuyu o çerçevede mütalaa ediyor olmanızdır. Eğer daha bidayetinde işi doğru kurmazsak daha sonraki analiz ve mukayese sürecinde ondan kaynaklanan lüzumsuz sıkıntılar yaşarız.
2. Yukarıdaki gibi bir tasnif kabul edilse dahi, onun da kendi problemleri vardır. Malum, özgürlüklerin o şekilde tasnif edilmesinin anlamlı olup olmadığıyla ilgili ciddi tartışmalar vardır.
3. İlginçtir ki bizim kültür havzamızda da bu tartışmaları haklı gösterecek örnekler bulmak mümkündür. Nitekim Gazali’nin adaleti bazen “başkasına zarar vermeyecek şekilde hareket etmek” şeklinde ve negatif olarak, bazen de “her kese hakkını vermek” şeklinde ve pozitif olarak tanımladığını hatırlayacaksınız. Ayrıca, malum olduğu üzere, Gazali’nin Sultan Sencer’e söylediklerinin muhatabı, aslında devlettir. Orada en çok vurgulanan ilke ise empati yapmaktır. Empati de hem negatif hem de pozitif olarak formüle edilebilir.
4. Adalet İslami açıdan zorunluluk alanına girer (Vacip veya farz). Diğer taraftan, adalet idealinin gönüllük alanında da ihsanla sürdürüldüğünü ve ihsanın “başkasına faydalı olacak şekilde hareket etmek” şeklinde tanımlandığını

- hatırlayacaksınız. Burada eklenmesi gereken nokta İslami bir çerçevede zorunluluğun tek kaynağının nass olması gerekmediğidir. Pekâlâ dini olarak gönüllü olan fiiller siyasal/toplumsal kararlarla zorunlu hale getirilebilir.
5. Ayrıca, tahsil ve tediyesi itibariyle zekâtın aynı zamanda bir devlet görevi olduğunu da hatırlayacaksınız.
 6. Başka bir önemli nokta, farz-ı kifayelerin yaptırımı meselesinin yoruma açık olduğunu ve orada henüz kesin bir sınır çizgisinden bahsedebilecek durumda olmadığımızdır.
 7. Toplumsal yükümlülüklerin kurumsallaştırılması ve organizasyonu meselesi de üzerinde düşünölmeye muhtaç bir konudur. Ve o konuda daha söylenebilecek hayli söz olduğu kanaatindeyim.
 8. İslam dininde bir aktör ve bir mükellef olarak birey ve topluma kıyasla devletin çok ön planda olmadığı retrospektif olarak söylenebilir. Ancak kanaatimce İslami konularla ilgili olarak söylenebilecek sözler söylenmiş ve bitmiş değildir; hatta söylenebilecek sözlerin daha fazlasının “prospektif” olduğunu düşünüyorum. Buradaki hareket noktam ise eşyada aslolanın ibaha olması, yani serbestlik ya da düzenlenmemiş olmanın ilke olmasıdır. Ancak, bunun hem bir imkân hem de bir kısıt olduğuna dikkat etmek gerekir tabii.
 9. Burada kritik nokta, yükümlülük, sorumluluk ve yetki noktasında toplum ile onun örgütlü hali olan devlet arasındaki ilişkiler ve onların alabileceği şekillerdir. Bu konuda devletle ilgili konuların müphem bırakılmış olmasının bir hikmete mebni olduğunu ve bir dezavantaj değil, aksine muazzam bir avantaj olduğunu ve İslam’ın hayatiyetinin devamı bakımından kritik bir imkân olduğunu düşünüyorum.
 10. Adalet ve sosyal adalet gibi konular fikri hazırlığımızın pek tatminkâr olmadığı alanlardır. Seyid Kutub’un o konuda bir kitabı olduğunu hatırlayacaksınız. Bende bir nüshası olmadığı için içeriğiyle ilgili bir şey söyleyemem, ama özellikle tercümesi bakımından ihtiyatla karşılanması gerektiğini tahmin ediyorum. Onun dışında yerli olarak, benim kitapçığım ilk halinin de önce bir tebliğ olarak içinde yer aldığı ve Bursa’daki KURAV tarafından yayınlanan bir sempozyum tebliğleri kitabı var. Khadduri’nin de *Islamic Conception of Justice* başlıklı bir kitabı var.

Sonuç olarak, “dinimizde devlete daha çok negatif adaleti sağlama, birey ve topluma ise pozitif adaleti sağlama yükümlülüğü verilmiş gibi bir noktaya ulaşıyorum” şeklindeki değerlendirmenizin gerek yukarıdaki noktalar gerekse *emr-i bi'l-maruf ve nehy-i ani'l-münker* noktasında daha bir hayli düşünölmeye ve olgunlaştırılmaya muhtaç bir husus olduğunu düşünüyorum.

Hürmet ve muhabbetlerimle.

Sabri Orman

Kudret Bülbül:

Değerli Hocam,

Çok nazik ve bir o kadar da değerli ve derin yanıtlarınız için teşekkür ediyorum.

İlk olarak bürokrasi sonrası, Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi, SBF’nde olduğumu, bu fakültenin dekanlık görevini de yürüttüğümü belirteyim.

Belki öncelikle neden bir siyaset bilimi kitabı yazmaya gerek duyduğumu ifade etmeliyim. Üniversiteye döndükten sonra özellikle İngilizce eğitilmiş fakültelerde (Türkçe eğitilmiş fakültelerde de içerik açısından pek fark olduğunu sanmıyorum) müfredatın neredeyse tamamen Batı müfredatı olduğunu bir kez daha müşahade ettim. Siyaset Bilimi açısından, Heywood’un kitabı okutuluyor. Yayınevi hocalara kitabı, power point olarak sunmaları, soruları ve gerekli diğer materyalleri hazır olarak veriyor. Hocaya adeta taşeronluk yapmak kalıyor.

Heywood üzerinden gidersek kitap iyi bir kitap. Ama siyaset, sosyoloji, iktisat gibi Batı literatüründeki önde gelen ders kitaplarında, bildiğiniz gibi, biz ve medeniyetimiz neredeyse yokuz. Bu durumda öğrencilerimize adeta “kendilerinin, atalarının ve medeniyetlerinin tarihte olmadığına” dair bir köksüzlüğü öğretmiş oluyoruz. Kendi öğrencilerimize bir köksüzlük ve yokluk hissi vermiş oluyoruz. Fakültede uluslararası öğrencilerin (çoğu da bizim anlam dünyamızdan öğrenciler) gittikçe arttığını da düşünürsek, bu köksüzlük duygusunu bizim üzerimizden onlara da aktarmış oluyoruz.

Burada kesinlikle “Batı literatürünü hiçe sayalım” demiyorum. Batı literatürünün elimizde olması değerli bir kazanım. Ama bu literatürün insanlığın tek birikimi olduğunu ve bundan başka bir birikim olmadığı varsayımını eleştiriyorum.

Bu çerçevede Siyaset bilimi açısından içerisinde bizden de katkıların olduğu bir çalışmayı gerekli gördüm. Belki çalışmanın önemli bir kısmı Batı’daki çalışmalarla aynı olacak. Çünkü oradaki birikim önemli bir birikim. Bir kısmı da sadece Batının değil, insanlığın birikimi. Ama bu birikime herhalde kendimizden de olabildiğince bir şeyler katmak gerekiyor.

Bu çerçevede kitaba bazı bölümler eklemeye çalışıyorum. Adalet de bunlardan biri. Batı siyaset bilimi kitaplarında, özgürlük ve eşitlik ile kıyaslırsak, adalet görece az yer alıyor. Bu anlamda bir siyaset bilimi kitabına “adalet” bahsi eklemek az da olsa bir farklılık. Buraya İslam ve siyaset bahsi eklemek ise daha fazla bir farklılık.

Hocam sizin de işaret ettiğiniz zorluklar nedeniyle İslam ve adalet bahsini ekleyip eklememek konusunda kararsızım. Çok büyük yetersizlikler içerecek gibi. Ama diğer taraftan bizim medeniyetimiz açısından en güçlü olduğumuz adalet bahsinin bile böyle bir kitapta olmaması büyük eksiklik olacak gibi.

Geldiğim noktada, sizin değerli analizinizden hareketle, son noktayı koyan değil, konu ile ilgili belki de ilk cümleyi kuran; tartışmayı bitiren değil başlatan bir üslup ile adalet bahsini yazmak daha anlamlı görünüyor.

Eğitim dönemi yaklaştığından, bu sıralar bitirebilirim, ilgili kısmı belki sizin de takdirinize sunabilirim.

Selam ve hürmetlerimle

Sabri Orman:

Sevgili Hocam,
Mevcut halimizle "öğrencilerimize bir köksüzlük ve yokluk hissi vermiş" olduğumuz tespiti çok sarsıcı, ama doğru, gerçek ve aynı zamanda güzel bir ifade. Yapmak istediğiniz konusundaki ifadeniz de çok güzel ve yerinde. Cenab-ı Hak müyesser eylesin.
Selam ve sevgilerimle.
S. Orman

Kudret Bülbül:

Hocam çok teşekkür ediyorum. Katkılarınız konu üzerine bir kez daha ve farklı bir açıdan düşünmeme vesile oldu.
İnş faydalı bir çalışma ortaya koyabiliriz.
Selam ve saygılarımla

Ne yazık ki Sabri Hocamız yazdığım kitabı henüz kendisine takdim edemeden rahmeti rahmana kavuştu. Böylelikle pişmanlıklarına bir yenisi daha eklendi. Daha önce de, kendisinden Osmanlıca Öğrenerek yazdığım "Said Halim Paşa" kitabımı, Mehmet Şevket Eygi'ye takdim edemeden o da rahmetli olmuştu. İyilikleri, güzellikleri, sevgileri ertelememek gerekiyor. Yarın çok geç kalmış olabiliyor.

Bu yazışmalar çerçevesinde ortaya çıkan "Siyaset Bilimi, Kavramlar, Kurumlar, İdeolojiler" kitabım 2019 yılında yayınlandı. 2020'nin ilk aylarında 2. Baskısını yaptı. Sabri Orman Hoca ile yazışma konumuz olan İslam ve Adalet bölümü bu kitapta yer aldı. Aynı bölüm bu yıl yayınlanacak olan, kitabın İngilizce çevirisi olan "Political Science, Concepts, Institutions, Ideologies" kitabında ve bir kavram olarak Siyaset Bilimi Sözlüğü" çalışmamda yer aldı. Konu ile ilgili görüşlerimi merak edenler bu çalışmalara bakabilirler.

Bir kez daha Sabri Hocamı rahmetle, minnetle anıyorum. Mekânı cennet olsun.

KAYNAKÇA

- Orman Sabri, *Gazali, Adalet ve Sosyal Adalet*, İstanbul: İktisat Yayınları, 2018
Bülbül, Kudret, *Siyaset Bilimi, Kavramlar, Kurumlar, İdeolojiler*, Adres Yayınları, Ankara (ilk baskı 2019, 2. Baskı 2020)
Bülbül, Kudret, *Political Science, Concepts, Institutions, Ideologies*, Adres Yayınları, Ankara, 2020
Bülbül, Kudret, *Siyaset Bilimi Sözlüğü, Adres Yayınları*, Ankara, 2020
Bülbül, Kudret, *Siyasal Bir Düşünür ve Devlet Adamı Said Halim Paşa*, Tezkire Yayınları, Ankara, 2015.
Hadduri, Macid, *İslam'da Adalet Kavramı*, İstanbul: Yöneliş Yayınları, 1999.
Seyyit Kutup, *İslamda Sosyal Adalet*, İstanbul, Çağaloğlu Yayınevi, 1976.

PROF. DR. SABRİ ORMAN'IN ARDINDAN

Dr. Şakir DİCLEHAN

Üniversite, bir toplumun temel taşlarından biridir. Bu kurum, ülkenin beyni ve kalbi mahiyetindedir. Toplumun hafızası, idraki, muhakemesi ve ibdaı, orda doğar, orda gelişir, büyür ve oradan beslenerek yaşar.

Üniversite, zihin hayatının başlıca kaynağı olan "düşünce"nin yuvasıdır. Burada bilim olarak doğan zihin verimleri, toplumun her kanadına, her katına ve her kesimine "düşünce" olarak yayılır.

Düşünürler ve bilim adamları arasındaki farklar olacaktır elbet. Düşünürler, toplumu aşan, üniversitenin aşırı çekingenliği ve kuralcılığıyla hür ufuklarını bağlamayan büyük yeteneklerdir. Kuşkusuz üniversiteler, çekingen ve kuralcı olmak zorundadırlar.

Bilim adamı, adım adım ilerler, kuş gibi uçup gitmez. Her adımını atarken, uzun uzun düşünür. Ayağını yere bastıktan sonra da durup soluk alır. Ayağının altı sağlam mıdır diye iyice yoklar. Sonra dönüp gerisine bakar. Ne kadar yol almıştır, ölçer, biçer. Böylece son derece ihtiyatlı bir şekilde ilerler bilim adamı... Düşünceyi, bu santim santim ilerleme kuralına bağlamak zordur. Düşünce, kimi zaman göbeğinden bağlı olduğu bilim gibi yavaş yavaş ilerler, ama kimi zaman da hızlı hızlı. Çünkü düşünce, bilimden çok duygularla irtibatlıdır. İlham, heyecan, hayal ve duyarlılığın kanatlandığı, düşünce demektir.

Düşünürler ve bilim adamları, bir toplumun zihin hayatını yöneten liderler gibidirler. Birbirlerine muhtaçtırlar daima. Aralarında bir kopukluğun olmaması, aksine bir diyalogun bulunması zorunludur. Düşünürler, üniversite çalışmalarında yaralanacaklar her zaman. Üniversiteler de, düşünürlerin açtıkları alanlarda bilinmezmin mayınlarını ayıklaya ayıklaya ilerleyeceklerdir.

Medreseden Üniversiteye Uzanan Çizgi

Üniversite de, toplumumuz ve toplumumuzun tüm kurumları gibi, özellikle öbür eğitim ve öğretim kurumlarımız gibi, Tanzimat'tan bu yana, krizler içinde... Bir türlü yerini bulamamanın ve yerine oturamamanın sancı ve sarsıntılarıyla kıvranıp duruyor. Fatih Sultan Mehmet döneminde kuruluşunu en yüksek düzeye çıkaran Osmanlı Dönemi Medreseleri, yüz yıllar boyunca toplumu ayakta tutmuş, fakat 18. yüz yıldan sonra zamanla dünyada olup bitenleri tamı tamına değerlendirememiş ve giderek içine kapanarak kendi dünyalarında yaşıyor gibi bir görünüm almışlardır. Bu nedenle 1870'li yıllarda kurulan Darü'l-Fünun, değişik isimlerle 1933 yılına kadar yoluna devam etmiş ve bu tarihte, ismi Üniversite olarak resmiyet kazanmış ve kayıtlara geçmiştir.

1960 Askeri Darbesi ile 12 Eylül 1980'de gerçekleştirilen darbeden sonra bu kuruma neşter vurulmuş, fakat ne yazık ki, gerçek anlamda bilimsel özgürlük ve bağımsızlığına pek kavuşamamıştır.

Bunula beraber, kişisel yetenek ve çabaları sonucu bu kurumdan çok değerli bilim adamları yetişmiş ve kendi alanlarında birer hoca ve birey olarak seslerini kitlelere duyurabilmiş ve topluma yararlı hizmetlerde bulunmuşlardır.

Armağan Geleneği

Türkiye’de bulunan üniversitelerde sürdürülen bir gelenek oluşmuştur daima. Genellikle kendi mensuplarından ya da daha önce hizmeti geçmiş bilim insanlarının veya hocalarının ardından, özellikle vefat edenlerin anısını yaşatmak için armağan adıyla bir kitap hazırlanmıştır. İstanbul Ticaret Üniversitesi de, bu güzel geleneğe uyararak vefat eden eski rektörü Prof. Dr. Sabri Orman anısına, senede 3 defa yayımlanan Sosyal Bilimler Dergisi’nin bir bölümünü çıkacak olan bilimsel makalelere ayırmıştır.

Bir ülkenin belli bir çağdaki portresi, biraz da o çağda yaşayan sanat, düşün ve bilim adamlarının portresini yansıtır. Genel kural, genellikle budur ve bu noktada odaklanır. Bilim adamları ile millet arasında bir ilişki olmuştur her zaman. Normal durum ve zamanlarda millet portresi, bütün alanların kişilikleriyle çizilebilirse de üniversite hocalarının ayrı ve özel bir yeri vardır.

Hadis-i Şerif’te, “Âlimin ölümü âlemin ölümü gibidir” şeklinde ifadesini bulan realite karşısında diyebiliriz ki, Prof. Dr. Sabri Orman Hoca ölümü, âlemin ölümünü çağrıştırmış ve bizim dünyamızı aydınlatan böylesine seçkin bir bilim insanının hizmetleri ve arkasından bıraktığı eserlerinin etkisi, kuşkusuz sürecek ve yararlı olacaktır. Genel kanı olarak bilim dünyasına, özelde ise iktisat düşüncesine çok önemli katkılarda bulunan iki Sabri’den bahsedilmektedir. Bunlardan biri Sabri Orman Hoca, diğeri ise, onun hocası ve tez yöneticisi, Prof. Dr. Sabri F. Ülgener’dir. Sabri Orman, çok yönlü bir insandı. Hem üretken bir akademisyen, hem de iyi ve ahlaki düzgün bir hocaydı. Özellikle iktisat tarihi, İslam iktisadı ve tarih felsefesi alanındaki bilimsel çalışmalarıyla tanıdığımız Orman, geçmişte İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektörlüğünü de üstlenmiş önemli bir kişiydi.

Adıyaman’dan İstanbul’a Uzanan Bir Yaşam

Birçok Güney Doğu Anadolu insanının doğum tarihinde olduğu gibi Sabri Orman’ın da doğumu, 1 Ocak 1948 tarihinde gösterilerek nüfus kayıtlarına bu şekilde geçti. Adıyaman’ın Kahta ilçesinin Hiniç köyünde dünyaya gözlerini açan Orman, Beş sınıflı Hiniç İlkokulunu, 14 Mayıs 1961 tarihinde bitirdikten sonra, doğduğu köyünden ayrılarak ortaokul ve lise öğrenimine, Diyarbakır İmam Hatip Okulu’na (7 yıllık orta ve Lise kısmına) devam ederek 29 Haziran 1968 tarihinde mezun oldu. İstanbul’da Yüksek İslam Enstitüsü’nde (Bugünkü Marmara Üniversitesi İlahiyat Fakültesi) eğitimine devam ederek buradan 1 Temmuz 1972 tarihinde Lisans eğitimini tamamlayarak diploma almaya hak kazandı.

Daha sonra, İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesine girerek İktisat disiplini yanında Maliye ve Siyasi İlimler disiplinlerindeki eğitimini 1976 Haziran ayında tamamladı. Aynı üniversitenin İktisat Fakültesi’nde, doktora çalışmalarını yürüterek 1980 yılında asistan olarak göreve başladı. Doktorasını, İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi’nde Prof. Dr. Sabri Ülgener’in yönetim ve danışmanlığında tamamlayarak “Gazali’de İktisat Felsefesi” adlı teziyle 28 Eylül 1981 tarihinde “doktor” unvanını aldı.

1980’de İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi’nde başladığı akademik kariyerine, 1982 yılında o günkü yönetmeliğe göre Yardımcı Doçent oldu. Bunun üzerine, Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümüne geçti. Aynı bölümün, İktisat Teorisi ve İktisat Tarihi Ana Bilim Dalı’nda 4 Kasım 1986 tarihinde doçent oldu. 1993 yılında Profesörlüğe yükselen Sabri Orman, gördüğü

hizmet ve yetiştirdiği öğrencilere verdiği derslerin akabinde 2003 yılında emekliye ayrıldı.

1989-90 akademik yılında London School of Economics’de araştırmacı olarak, 1992-94 döneminde Malezya International Islamic University İktisat Bölümünde, 1995-97 ve 2002-2006 arasında Malezya’daki International Institute of Islamic Thought and Civilization (Uluslararası İslam Düşüncesi ve Medeniyeti Enstitüsü) ISTAC’da iktisat profesörlüğü yaptı.

Daha sonra Türkiye’ye dönen Prof. Dr. Sabri Orman, 2007 yılında İstanbul Ticaret Üniversitesi’nde Rektör Yardımcılığı görevine başladı, 2009-2011 döneminde aynı üniversitede Rektör olarak görev yaptı.

2011 tarihinde kendi isteğiyle bu görevinden ayrıldı. Keşke bu görevde kalarak bilim alanındaki hizmetlerini sürdürebilseydi. Ama kader bu, insanın düşündüğü ile kendisinin önüne açılan hizmet kapılarıyla, zaman zaman örtüşmediği görülebilmektedir. 2012 yılında Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası Meclis Üyeliğine atanır ve 2019 yılına kadar da bu görevini sürdüren Sabri Orman, hastaneye yatmadan vefatına yakın tarihlere kadar İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesinde hocalık yapmakta ve branşıyla ilgili dersler vermekteydi.

Akademik ve idari görevlerinin yanı sıra, çeşitli mesleki ve sivil toplum kuruluşlarında da roller üstlenerek aktif ve girişken bir hoca olan Orman, çeşitli hizmetlerde bulundu ve 12.06.2020 tarihinde dünyasını değiştirerek Mevla’sına kavuştu.

Akademik Çalışmaları

Prof. Dr. Sabri Orman’ın daha çok üzerinde durulması gereken yönü, ilim adamlığı, akademisyenlik ve eser ortaya koymada gösterdiği performansıdır. İktisat tarihi, iktisat felsefesi ve İslam iktisadı alanında birkaç ilmi esere imza atan Hoca, gerçekten üretken ve orijinal konulara el atan bir akademisyendi. Onun doktora tezi, “Gazâlî’nin İktisat Felsefesi” adıyla 1984’te yayımlanmıştır.

Sabri Orman’ın çalışmalarının ana eksenini oluşturan alanlardan biri de kuşkusuz İslam İktisadıydı. Bu konuda İslami iktisat teorisi, metodolojisi ve tarihi gelişimiyle ilgili çalışmaları yanında, yeni öneriler getirmiş ve pratikle ilgili eleştirel bakışı öne çıkarmıştır.

Orman, İslamî İktisad’ın, İslami normlar ile iktisadi realiteler arasındaki ilişkiye dayandığını belirtir ve kendi görüşlerini açıklamaya çalışır. İki taraf arasındaki ilişkinin kuruluş biçimlerine değinirken, ileri sürülen yaklaşımları ve yapılan çalışmaları eleştirel bir gözle değerlendirir. Ayrıca yeni yöntem ve kavramlar önermek suretiyle bunlar üzerinde durur.

Onun bir başka çalışması ise, “Gazâlî: Hakikat Araştırması - Felsefe Eleştirisi ve Etkisi (1986 ve 2013)”, “İktisat Tarih ve Toplum (2001)”. Orman, İslamî İktisad ve yukarıda ana hatlarıyla değinilen tarih tasavvuruyla yoğunlaştığı modernleşme meselesi hakkındaki çalışması olan “İslami İktisat, Değerler ve Modernleşme Üzerine” eserini 2014’te telif eder. Gazali üzerine çalışmalarına devam eden Orman, 2018’de doktora tezinde tartışmadığı meseleleri “Gazali, Adalet ve Sosyal Adalet” adlı eserinde ele alır. Bunu “Medeniyet Analizi, Metametodoloji ve Metodoloji (2019)” gibi eserleri izler.

Kaleme aldığı ve telif ettiği eserler yanı sıra, Bilgi, Bilim ve İslâm (1987), Para, Faiz ve İslâm (1987), Türkiye’de Zekât Potansiyeli (1987), İşçi-İşveren İlişkileri (1990), Modernleşme İslâm Dünyası ve Türkiye (2001) ile İşletmelerde İş Etiği (2009) gibi eserlerin yayına hazırlanması ve basılması sürecinde görev almış ve editörlük yapmıştır. Şu noktaya da hemen vurgu yaparak belirtmeliyiz ki, artık nesli tükenmekte olan Kelaynak kuşları misali, Prof. Orman Üniversite camiasında, “birden fazla yabancı dil bilen” az sayıdaki bilim adamından biriydi. İngilizce, Arapça, Farsça ve Osmanlıca bilen Sabri Orman, bazı eserleri tercüme ederek Türkçeye kazandırmıştır. Örneğin: Tarihselciliğin Sefaleti (K. R. Popper’dan, 1985) ve İslâm İktisat Tarihine Giriş (Prof. Abdülaziz Duri’dan, 1991) gibi eserleri tercüme ederek bunlara imza atmıştır.

İlmiyle Amel Eden Bir Hoca

Prof. Sabri Orman’ın akademisyenlik, araştırmacılık, yazarlık ve idarecilik yönleri yanında ve belki de onlar kadar önemli bir başka yönü de, olağanüstü denilebilecek derecede kibar bir insan oluşuydu. Cemil Meriç’in deyişiyle: “Medeniyet, insanın insana kibar davranmasıdır.” Denk düşen Prof. Dr. Sabri Orman, mensup olduğumuz uygarlığın hakkını veren, kelimenin tam anlamıyla erdemli ve medeni insanlardan biriydi.

Sabri Hoca, kimseye kızmaz, kimseyi kırmazdı. Sakin sakin, kelimelerin üstüne basa basa, ağır ağır konuşurdu. Nezaketin, kibarlığın, efendiliğin, bir timsali gibiydi adeta. Meramını, karşısındakini kırmadan ona anlatmanın adeta canlı bir örneğiydi.

Bilim insanlarının ve üniversite hocalarının, kendi köşelerinde mükemmel insan olmaları, günümüz için artık yeterli görülüyor. Ülke ve insanlık için belli bir amaçtan haberli olma ve onunla uyum içinde bulunma, çağın dinamik yaşantısı için şart ve kaçınılmaz olmuştur artık.

SABRİ ORMAN ve İSLAMİ İKTİSAT ÇALIŞMALARINA KATKILARI

Ömer TORLAK¹ ORCID: 0000-0002-8927-5355

ÖZET

Bu çalışma, bir bilim insanının akademik hayatı boyunca çalıştığı alana ilişkin akademik disiplin ve bilim ahlaki bakımından hassasiyetini özet bir şekilde ortaya koymayı amaçlamaktadır. Sabri Orman, kendisine seçmiş olduğu İslami iktisat alanında doktora tezinden başlamak üzere tam bir akademik disiplin ve bilim ahlaki hassasiyeti içinde eserlerini ortaya koymuş ve bu alanda yoğunlaşmıştır. Bu çalışma ile, Orman'ın İslami iktisat alanını çalışırken, ontoloji, epistemoloji ve metodoloji bakımından derinlikli analizleri konunun çok daha iyi anlaşılmasına ve hangi açılardan çalışılması gerektiği üzerinde anlamlı açılımlar sağlamış olduğuna işaret edilmiştir. Sabri Orman'a vefa duygusunu ifade etmesi yanında, alanda çalışacaklar için ufuk açıcı çıkarımlara sebep olması, bu çalışmanın temel amacıdır.

Anahtar Kelimeler: Sabri Orman, İslami İktisat, Ontoloji, Epistemoloji, Metodoloji, İktisat, Ahlak.

SABRİ ORMAN AND HIS CONTRIBUTIONS TO ISLAMIC ECONOMICS STUDIES

ABSTRACT

This study aims to summarize the sensitivity of a scientist in his academic life in terms of academic discipline and scientific morality. Starting from his doctoral thesis in the field of Islamic economics, Sabri Orman has chosen his works with full academic discipline and scientific moral sensitivity and concentrated in this field. With this study, while studying the Islamic economics field, it is pointed out that in-depth analysis of the subject in terms of ontology, epistemology and methodology has provided significant explanations on the subject to be understood much better and from which aspects it should be studied. In addition to expressing his sense of loyalty to Sabri Orman, it is the main purpose of this study that causes eye-opening for those who will work in the field.

Keywords: Sabri Orman, Islamic economics, Ontology, Epistemology, Methodology, Economics, Moral.

¹ Prof. Dr., İstanbul Ticaret Üniversitesi, İşletme Bölümü, otorlak@ticaret.edu.tr

1.Giriş

Akademisyenlerin akademik çalışma biçimleri ve araştırmacı tarzları bakımından farklılık gösterebilir. Bilimsel çalışmalarda derinlik kazanmanın yolu ise hiç şüphesiz, akademisyenlerin çalıştığı konularda derinleşmesi yanında o alanın teorik arka planına hakimiyeti ve metodoloji konusuna nüfuz edebilmesinden geçer. Akademik çalışmalarla nihai olarak amaçlanan, çalışma alanının ontolojisine yani varlık sebebine vakıf olmaktır. Bunu bilimsel etiğe uygun bir şekilde yapabilmek ise çalışma alanının epistemolojisi, yani teorik arka plan bilgisi ile metodolojisine sahip olmakla mümkündür. Bir diğer ifadeyle çalışma alanının epistemoloji ve metodolojisine vukufiyet arttıkça, akademisyen ya da araştırmacının çalıştığı alanın ontolojisini anlama yetisi artar.

Bu çerçeveden bakınca niçin bazı bilim insanlarının daha başarılı olduğu daha kolay anlaşılabilir. Buna karşılık azımsanamayacak akademisyen ve araştırmacı ya da bilim insanının da bu bağlamda çalışmamış olması sebebiyle kayda değer bir başarı ortaya koyamadan silinip gitmeleri kaçınılmaz olur. Bilimsel çalışma disiplini yanında bilim ahlakı da bu noktada akademisyen ve araştırmacıları besleyen önemli unsurlardır. Türkiye’de bu anlamda her iki uçta bilimsel çalışma ve bunları gerçekleştiren akademisyen ve araştırmacıyla karşılaşmak mümkün gözükmele birlikte, bahsedilen çerçevede yıllarını çalışma alanının ontolojisini anlamaya ve epistemolojisi ile metodolojisine katkı sağlamaya vermiş akademisyen sayısının genel içindeki oranının oldukça az olduğu söylenebilir. Prof. Dr. Sabri Orman da bu az sayıdaki akademisyenler arasındadır. Akademik çalışmalarında çalışmış olduğu İslami iktisat alanının ontolojisini anlama ve açıklamaya yönelik olarak derinlikli çalışmalar yapmıştır. Bütün çalışmalarında bu derinliği yakalama çabası içinde alanın epistemolojisi ile metodolojisini asla unutmamış, tam tersine estetik kaygıyı gözetken bir sanatçı tavrıyla her çalışmasında bu hususları fazlasıyla önemseyişinin ipuçlarını ortaya koymuştur.

İslam iktisadı ya da İslami iktisat terimlerinin kullanımı ilk bakışta rastgele gibi gelebilir. Bu ilk bakışta hiç de önemli görülmeyen kavram kullanımının ilgili akademik alanın gelişimindeki önemi, ancak terim ve kavramların akademik çalışmalar için ne denli önemli olduğu hususu dikkate alındığında, çok daha net anlaşılabilir. Bu konulardaki yaklaşımın bilimsel çalışmalardaki ahlaki yaklaşımla da ilgili olduğu rahatlıkla ifade edilebilir. Öte yandan herhangi bir konuyla ilgili bilimsel çalışmaların hem tarihsel bağlamı hem de uygulama yönüyle birlikte inceleme konusu yapılması bakımından çoğu kez ciddi eksiklikler içerdiği de söylenebilir. Bu çalışmada Sabri Orman’ın İslami iktisat kavramı ve bu kapsamda konunun metodolojik olarak ele alınması konusunda göstermiş olduğu hassasiyetin vurgulanması esas alınmıştır. Böylece bir yandan İslami iktisat kavramını ele alırken Sabri Orman’ın kavram ve metodolojik hassasiyeti incelenmeye diğer yandan İslam medeniyeti bağlamında hem tarihsel ve hem de sürekliliği esas alan bir yaklaşımın nasıl gözetilmiş olduğu analiz edilmeye çalışılmıştır.

2.İslami İktisadın Ontolojisi

İslami iktisat, İslam'ın temel ilkeleri ya da bir diğer ifadeyle normatif asli değerleri, yani helal ve haram çerçevesi içinde insanın hayatını idame ettirmesi için gerekli olan üretim-tüketim, alışveriş ve değişim ilişkilerini düzenleyen esasları içerir. Bu kapsamda alışveriş, borç ilişkileri, faiz, zekât, ticaret gibi iktisadın konusunu oluşturan konu ve ilişkinin varlığının anlamını İslam dini ve medeniyeti bağlamında anlama çabası, İslami iktisadın ontolojisini anlama çabasıdır. İslami iktisadın ontolojisinin daha iyi anlaşılabilmesi bakımından önemli görülen bazı hususlara değinmekte fayda vardır. Her şeyden önce kendinden önceki tarihsel süreç içinde bu ve benzeri iktisadi konular ile iktisadi düşünce ve kurumsal düzenlemelerin bir kısmını olduğu gibi kabul etmesi ve benimsemesi, İslam medeniyetinin önemli özellikleri arasındadır. Öte yandan İslam'ın normatif esasları bağlamında önceki medeniyetlerden devir alınanların bir kısmının reddedildiği ve bir kısmının bu esaslar gözetilerek uyarlanması da söz konusu olmuştur. Ayrıca ayetlerin bir bütün olarak değerlendirilmek suretiyle böyle bir değerlendirmenin yapılmış olma cesareti ve açıklığı gösterilmiş olması da çok önemlidir. Bunun yanında yine İslami iktisadın ontolojisi bağlamında ihtiyaca binaen yeni kurum ve ilkelerin hayata geçirilmesi ve inşa süreci de bu ontolojiyi anlamak bakımından fazlasıyla dikkate alınmalıdır. İslam dini ve medeniyetinin temsilcileri olarak Müslümanların sonraki dönemlerde ilk dönemlerdeki kadar bilgi, kurumsal düzenleme ve uygulama örneklerini cesaretle ve açık yüreklilikle ortaya koyamamış olması, İslami iktisadın ontolojisinin zayıfladığı ya da ortadan kalktığı anlamına gelmez. Bu olsa olsa, gayret içinde olanların zayıflıkları ya da yetersizlikleri ile açıklanabilir.

İslam'ın iktisadi düşüncesinin oluşumunun tarihi bir süreç içinde inceleme anlamına geldiğini düşünen ve bunu sarıh bir şekilde ifade eden Sabri Orman, her şeyden önce İslam'ın bir din olma özelliğinden yola çıkarak, kendini daha önceki semavi dinlerin devamı olduğu ve onları aşma iddiasını da onlarla benzeşen taraflarını cömertçe ortaya koyduktan sonra mevcut olan farkları açıkça belirttiğini ifade eder. Bu noktada Kur'an'da önceki dinleri olumlayan çok sayıdaki ayet yanında o dinler ile özellikle de temsilcilerinin eylemlerini eleştiren çok sayıda ayet olduğunu da belirterek, bu durumun gelişmeyi teyit ve takdir eden bir husus olduğunu söyler. Aynı konuda İslam hukukunun önceki normları tamamen yok saymadığını, kendisinden önceki dönemi Cahiliye dönemi şeklinde isimlendirmekle birlikte toplumsal birikimler olarak örflerin bir kısmını reddetmediğini ortaya koyar. Bilahare İslam'ın genişlemesi ve bunun sonucunda Sasani ve Bizans medeniyetleriyle karşılaşmalarda da İslam'ın temel ilkelerine aykırı olmayan birikimlere karşı çıkmadığı, aykırı olan konularda ise gerek maddi unsurlar ve gerekse maddi olmayan kültürel unsurlar bakımından süreklilik yanında değişim ve dönüşüm konularının da yoğun bir şekilde yaşandığına bazı örnekleriyle işaret eder. Bu yönüyle de tarihin sürekliliği ve yenilenme boyutunun örneklerini vermiş olan Orman, İslam medeniyetinin kendisinden önceki medeniyetler ile yönetimlerden intikal eden sosyal ve ekonomik yapılara siyasi yapılara oranla çok daha az müdahalede bulunduğunu ifade eder (Orman, 2001: 21-30).

Böylesine detaylı bir analiz ve değerlendirme ile birlikte Orman, aslında İslam medeniyetinin bütününden hareketle, İslam iktisadi düşüncesi ve İslami iktisadın oluşumunun da tarihsel süreç içinde süreklilik ve değişim konularını içinde barındırdığını açık bir şekilde ortaya koymaya çalışır. İslami iktisat ya da İslam iktisadi düşüncesi ile evrensel iktisadi bilgi yanında bağlam bağımlı bilgi üretildiğine işaret eder. Yani, İslami iktisat ile anlaşılması gereken şeyin önceki medeniyetlerin üretmiş olduğu bilgilerden İslam'ın temel ilkelerine aykırı olmayanların alınması bakımından *süreklilik*, İslam'ın temel değer ve ilkeleri olarak haram ve helaller bakımından *değiştirme*, uyarılma ya da yeni ilkeler tesis etme bakımından da *değişim* içerdiğini ortaya koymuş olur.

İslami iktisadi düşüncenin oluşumu bakımından konuya ilişkin özel örnekleri ele alan konuları da derinlikli çalışan Orman, Yunan felsefesi kaynaklarından yararlanan İbn-i Sina'nın *es-Siyasetu'l-Menzilliye*, ve onu takip eden Nasîruddin Tusî'nin *Ahlâk-ı Nâsırî* ve Kınalızâde Ali Efendi'nin *Ahlâk-ı Alâî* eserleri üzerinden *İlm-i Tedbir-i Menzil* kavramı üzerinden ev ekonomisi yönetimi olarak tanımlanabilecek insanın ihtiyaçlarını karşılayabilmesi için menzil yani ev inşa etmesi ve bunu da eşle birlikte aile kurumuna dönüştürüp ihtiyaçları için bazı ürünleri saklayıp ihtiyaç zamanında tüketme ya da kullanması konularından bahsettiklerini belirtir. Bu eserlerinde de Yunan felsefesinin klasik kaynaklarındaki *Oikonomia* kavramını kullanan Aristo ve Platon'dan faydalandıklarını söyler. Ev yönetimi bilgisi olarak isimlendirilebilecek oikonomiada olduğu gibi, İslam iktisadi düşüncesinin oluşması ve İslami iktisat uygulamalarında tarihi birikimlerin İslam'ın esas ilkeleri, yani helal ve haramlarına ters olmayan hususlarda olduğu gibi ya da bazı uyumlaştırmalarla alınabileceği konusunda bugün bile üzerinde detaylı çalışılabilecek bir örnek olarak gündeme getirir (Orman, 2001: 301-360). Özetle, Sabri Orman, İslami iktisat düşüncesi ile İslami iktisat kurumlarının oluşumunda cesaret ve açık yüreklilikle var olan insanlık ve medeniyet birikimlerinin dikkate alınıp uygulanmasının, ihtiyaç halinde temel esas ve ilkeler bağlamında uyarlandığını ve bu ilkelere uymayanların ise reddedildiğini ifade eder. İslami iktisat sistem ve düşüncesinin de bu şekilde ilerlediğini farklı örneklerle açıklamaktan geri durmaz.

Bu genel değerlendirmeler kapsamında Orman'ın öncelikle İslami iktisat kavram ve konularının ontolojisini anlama çabasının yoğun bir şekilde gerçekleştirdiğini söylemek mümkündür. Bu yoğun gayret beraberinde epistemolojik ve metodolojik duyarlılıkla birlikte önemli açılımlar içeren çalışmaları beslemiştir.

3.İslami İktisadın Epistemolojisi

Hemen her konuda olduğu gibi iktisadi bilginin üretiminde evrensel geçerli olan ve bağlam bağımlı olan unsurlardan söz edilebilir. Bu bağlamda iktisat kelimesinin başına herhangi bir medeniyeti temsil eden ifadenin yazılmasıyla iktisadın evrensel ilkeleri değişmez. Buna karşılık böyle bir ekleme ile iktisat, apayrı bir bilim ya da uygulama alanı da olmaz. Bu sebeple, İslam iktisadı kavramsallaştırmasının bir yönüyle kolaycılık, bir diğer yönüyle ise hatalı değerlendirmelere yol açan bir yaklaşım olacağı ifade edilebilir. Sabri Orman'ın İslam iktisadı yerine İslami iktisat terimini tercih ediyor olması her şeyden önce bu bağlamda değerli görülmektedir. Bir önceki bölümde de ifade edildiği üzere, Sabri Orman'ın İslami iktisat kavramından

özellikle anlaşılmasını istediği hususun; İslam'ın temel ilkeleri ya da bir diğer ifadesiyle normatif asli değerleri, yani helal ve haram çerçevesi içinde insanın hayatını idame ettirmesi için gerekli olan üretim-tüketim, alışveriş ve değişim ilişkilerini düzenleyen esasların iktisadın teori, sistem ve kurumlarına yansıtılması olup, iktisadın evrensel teori, ilke ve kurumlarının yok sayılmasını istemediği yönünde olduğu düşünülmektedir.

Orman'a göre, bütün ekonomik sistemler ve yapılar ile daha alt seviyedeki iktisadi yapının bileşenleri olarak firma ve alıcı düzeyindeki aktörler bakımından geçerli olan bilgiler evrensel iken, homo economicus varsayımı, ortodoks iktisadın ortaya koymuş olduğu bağlam bağımlı bilgidir. Buna karşılık azalan marjinal fayda kanununun evrensel iktisadi bilgi olduğunu ifade etmek mümkündür. Homo economicus kapitalist iktisadi sistemin kendine özgü insan tipi ile ilgili iken, azalan marjinal fayda kanunu bilgisi ise her ekonomik sistemdeki insan davranışını temsil kabiliyeti ile ilişkiyi açıklar. Azalan marjinal fayda kanununun belirli bir medeniyet içinde iktisadi bir bilgi olarak üretilmiş olması, bugün daha baskın durumda olan kapitalist ekonomik sisteme hiyerarşik bir üstünlük kazandırmaz (Orman, 2014: 61-63). Bugün ortodoks iktisadi bilginin çok önemli bir kısmının evrensel iktisadi bilgiymiş gibi algılanıyor olması, hakim ya da dominant durumda olan iktisadi sistem ve anlayışla ilişkilidir. Dolayısıyla herhangi bir medeniyet tasavvurunun ortaya koymuş olduğu iktisadi bilginin evrensel iktisadi bilgi olup olmaması, ancak diğer tüm medeniyet tasavvurları tarafından kabul görmesiyle ilişkilidir. Burada kabul görme konusunun yine de titizlikle üzerinde durulmalıdır.

Herhangi bir medeniyetin iktisadi ilişkileri bütünüyle açıklayabileceği iddiasının aşlında oldukça temelsiz olduğu ifade edilebilir. İktisat biliminin, alıcı ve satıcılar ile bazen de alışveriş işlemlerine aracılık edenlerin fayda ve değer elde etme amaçlarına dayalı olduğu ve bu amaçların birbiriyle çatışacağı dikkate alındığında, iktisadi kavram, model veya teorilerin genellenebilir olma ihtimali de azalır. Mikro ölçekteki bu iş ve işlemler sonucunda oluşan makro iktisadi eğilimler de bağlamın ve şartların değişimine bağlı olarak farklılaşır. Özetle, iktisadi modelleme ve teoriler oluşturma bağlamında evrensel iktisadi bilgi üretiminin bile oldukça zor olduğu düşünüldüğünde, hemen her medeniyet için olduğu gibi İslam medeniyeti için de bütünüyle kapsayıcı ve kuşatıcı bir iktisadi sistemden söz etmek mümkün değildir. Sabri Orman'ın konuya ilişkin çalışmaları bütün olarak değerlendirildiğinde, konuya böylesi tutarlı bir yaklaşım sarıh bir şekilde anlaşılabilir. İktisadi ilişki ve eylemlerde İslami iktisat kavramının içinin doldurulabilmesi için de mutlaka yeterli İslami referanslara sahip olması beklenir. Bu noktada Orman, herkesin üzerinde mutabık kalacağı bir İslami ekonomik sistemin söz konusu olmayacağı doğru olmakla beraber zekat emri, faiz yasağı, haramlar ve helaller gibi değişmeyen hususların da yok sayılmayacağını ifade eder (Orman, 2014: 65).

Bir iktisadi sistemin teorik veya potansiyel varlığının yeterli olduğunu düşünen Orman, hangi medeniyete ait olursa olsun iktisadi eylem ve ilişkileri açıklayan teorilerin çokluğunun, hatta bazen birbiriyle çelişmelerinin de doğal olduğunu, bazen birbiriyle çelişen iktisadi teorilerin bazı durumlarda birbirlerini tamamlayıcı özellikte olduklarını, bunun da vaka bazında değerlendirilmesi gerektiğini belirtir (Orman,

2014: 68-69). Bu noktada uygulamaya ilişkin daha mikro örnekler üzerinden derinlikli analizler yapmaksızın herhangi kapitalist ekonomik bir uygulamanın İslami iktisat görüntüsüne dönüştürülmeye yönelik çabalardan kaçınılması önemlidir. Bunların önemsenmemesi halinde ontolojiyi atlayarak kısmen epistemoloji kısmen de metodolojiye dayalı olarak hareket edilmesi doğal karşılanmaya başlanır. Günümüzde baskın iktisadi sistem ve anlayışlara karşı maalesef İslam iktisadı kavramsallaştırmasıyla birlikte çok sayıda benzer uygulamayla karşılaşılması sıklıkla mümkün olabilmektedir. Sabri Orman'ın çalışmalarının önemli bir kısmında bu kolaylıktan kaçınılmasına oldukça değerli vurgular rahatlıkla görülebilir.

Dolayısıyla, bir bilim dalı ya da araştırma alanının ontolojisini dikkate almayan akademik çalışma ve araştırmaların o alanın epistemolojisini dikkate alıp güçlü bir metodolojiye sahip olması da yeterli olmayacaktır. Böyle bir durumda bağlamından kopuk bilimsel bilgi üretimi ya da kurumsal ve teorik değerlendirmelerle, ilk bakışta kendi içinde tutarlı ancak geniş çerçevede medeniyet değerleri ve daha dar kapsamda ise ilgili bilim alanının varlık sebebinden yoksun değerlendirmelerle oldukça zarar verici sonuçlara ulaşılması mümkün hale gelebilir. Hele İslam medeniyeti gibi ölüm sonrası ebedi hayat inancının olduğu durumlar ile onun bir alt alanı olarak İslami iktisat gibi alanlarda konunun ne denli önemli olduğu fazlasıyla anlaşılabilir.

4.İslami İktisadın Metodolojisi

Sabri Orman'ın İslam iktisadi düşüncesinin teşekkül ve gelişim sürecini ele alırken, metodolojik hassasiyeti de kayda değerdir. Çalışmalarında bu hassasiyetinin çok önemli yansımalarının olduğu değerlendirilmektedir. Bu bağlamda Orman, İslam iktisat düşüncesini İslam medeniyetinin önemli bir alanı olarak görür ve bir medeniyeti oluşturan temel ilkeler, örf ve gelenekler, ahlaki esaslar ve değerlerin önemine vurgu yapar. Tüm medeniyetlerin teşekkülünde insanlık mirasını göz ardı etmez ve dolayısıyla İslam medeniyetinin de kendisinden önceki medeniyetlerin ve insanlık birikiminin kendi temel inanç ve ahlaki ilkelerine ters olmayanlarını benimsediğini, bir kısmını değiştirdiğini belirtir. Sadece temel inanç ve ahlaki değerlere uygun görülmeyenleri reddettiğini ifade eder. Orman'a göre ayrıca her medeniyet, sürekliliği bakımından ortaya çıkan insan ilişkileri ve toplumsal hayatın ihtiyaçlarına göre bir yandan hayatın her alanına ilişkin olduğu gibi iktisadi hayata ilişkin ilkeler oluşturmaya çalışırken bir yandan da var olan ilkelereki değişim ihtiyaçlarına uygun çabaları önemser.

Sabri Orman, İslami iktisat düşüncesi ve ilkelerinin oluşmasını medeniyet inşa sürecinin alanlarından biri olarak görür ve medeniyetin inşa sürecini oluşturan kurum ve bilgi üretiminin dayanmış olduğu tevarüs ve inşa faaliyetlerinin İslami iktisat düşüncesi ve ilkeleri oluşumu için de geçerli olduğunu söyler. İslam'ın kurumsal tarihi ile iktisadi ve sosyal düşünce tarihi çalışmalarının henüz emekleme döneminde olduğunu vurgulamaktan da geri durmaz. Bu bağlamda henüz tamamlanmamış olmadığı şerhini düşmek suretiyle, İslam Medeniyetinin teşekkül sürecine yönelik

ileri sürmüş olduğu metametodoloji² denemesinin sonuçlarını şu şekilde sıralar (Orman, 2019: 53-66):

1. Medeniyet teşekkül sürecinin temel referansı İslam'ın normatif sistemidir.
2. Müslümanlar eski ve çağdaş medeniyetleri peşin hükümsüz ancak ilkeli bir şekilde tevarüs ve temellük etmiştir.
3. Müslümanlar aynı zamanda hayatın yeni hal ve icaplarına cevap vermek üzere İslam'ın normatif sistemi rehberliğinde maddi ve manevi değerler üretmişler ve böylece medeniyet inşası faaliyetlerinde bulunmuşlardır.
4. Tevarüs ve inşa faaliyetleri birbirine alternatif değil eş-anlı faaliyetler ve iç içe geçmiş süreçler şeklinde uygulanmıştır.
5. Tevarüs başka medeniyetlerle iletişim ve etkileşime açık olma, inşa ise yeni gelişmelere açık olup onları yönetebilme tavır ve yeteneğini gösterir. Bu yaklaşım geniş gönlü ve ufuklu olma, özgüven ve cesaret gibi hasletlerle olabilmıştır.
6. Tevarüs ve inşa faaliyetleri tahkik ve tenkit süreci ile gerçekleşmekteydi. Çeşitli itikadi ve fihki mezhepler ile bunların öncülerinin sergiledikleri çok sayıda örnek, tenkit ve tahkikin bir arada ve birbirini destekler şekilde olabileceğini göstermiştir.
7. Tevarüs ve inşa sürecinde tavır çeşitliliği ve farklılığı da beraberinde bir zenginlik getirmekteydi.
8. Dolayısıyla tevarüs ve inşa süreçlerinin bu çok sayıdaki başarılı örnekleri de onların süreklilik ve değişme arasındaki hassas dengeye dayandığının göstergesi olarak okunmalıdır.
9. İslam medeniyetinin teşekkül sürecinde bilimsel bilginin gelişme süreci bakımından metodolojik disiplinler, ait oldukları esas alanın bilgisine kıyasla daha gecikmeli olarak ortaya çıkmışlardır. Yani metodolojik disiplinler alanın bilgisinin oluşumundan sonra gelişmiştir.
10. İslam entelektüel geleneği içinde son derece zengin bir iktisadi düşünce literatürü ve hatta iktisadın çeşitli yönlerine ilişkin bağımsız eserler çok erken dönemlerden itibaren ortaya çıkmış olmakla beraber, İslami ilimler arasında iktisat ya da İslami iktisat gibi bağımsız bir bilim dalı yer almamaktadır.

Uzun yıllara dayalı İslami iktisat çalışmalarının oldukça önemli hülasası sayılabilecek oldukça yakın tarihli bu çalışmasında Orman, bilahare yukarıda önermiş olduğu metametodolojinin İslami iktisat çalışmalarına uyarlanabilirliği konusunu ise şu başlıklar altında yorumlar (Orman, 2019: 79-86):

² Sabri Orman, İslam medeniyetinin ilk teşekkül döneminin oldukça ayrıntılı bir tasvir ve tahlilini yapma ve onun bazı karakteristik özelliklerinden hareketle bir medeniyet modeli ve/veya metodolojisi çıkarma denemesinin bir metametodoloji denemesi olarak da isimlendirilebileceğini ifade eder. (Bkz., Orman, 2019: 11).

1. İslam medeniyeti için olduğu gibi onun bir alt seti olarak İslami iktisat çalışmaları için de temel referans kaynağı İslam'ın normatif sistemidir.
2. İslami iktisat çalışmaları da bir medeni tevarüs faaliyeti olarak ortaya çıkmıştır. Nazari yani teorik tevarüs bakımından Batı iktisat teorilerinin bazı unsurlarından olduğu gibi kurum ve uygulamalarından da ilham alan İslami iktisat çalışmaları elbette seçici davranmıştır.
3. Medeniyet inşa sürecine benzer şekilde İslami iktisat da bir medeni inşa sürecidir. Yeni iktisat teorileri oluşturma ve entelektüel değer yaratma yanında bu inşa sürecinde yeni iktisadi kurumlar ile maddi değerlerin oluşturulması da söz konusu olmuştur. Bu noktada Orman'a göre ilk teşekkül döneminden sonrasında İslami iktisadın inşası çabaları pek de tatminkâr değildir.
4. İktisadi tevarüs ve inşa süreçleri birbirinin alternatifi olarak değil, birbirlerini tamamlayan süreçler olarak görülmüştür.
5. İslami iktisat çalışmaları diğer iktisat çalışmalarıyla iletişim ve etkileşime açık olmalıdır.
6. İktisadi yenilenme veya iktisadi tevarüs ve inşa süreçleri bir tahkik ve tenkit zeminine dayanmalıdır.
7. İktisadi tevarüs ve inşa faaliyetlerinde tavır farklılıkları ile çeşitlilik önemli olup, aslında bu husus kaçınılmazdır.
8. İslami iktisat çalışmalarında süreklilik ve değişimin belli bir dengede gözetilmesi gerekir. Özellikle kurumsal değişimler bakımından bu dengenin gözetilmesi önemlidir.
9. İslami iktisat çalışmaları için de metodolojik çalışmalar ile metodoloji literatürü iktisat bilgisindeki gelişmeleri izleyecektir. Bir başka ifadeyle, metodolojinin öneminin mübalağa edilmemesi gerekir.
10. İslami iktisat gibi bağımsız bir bilim dalı olmamakla birlikte, *İlm-i Tedbir-i Menzil*, yani ev ekonomisi yönetimi olarak tanımlanabilecek bilginin erken zamanlarda ortaya çıkmış olması ve daha da önemlisi medeniyet inşa süreci içinde sürecin başında mevcut olmayıp ilerleyen safhalarda bütünüyle Müslümanların icat ettiği yeni ilimlerin gelişmiş ve kabul görmüş olması dikkate alındığında, "*İslami İktisat*" diye yeni bir ilmin de kurulabileceğinin veya geliştirilebileceğinin meşruiyet gerekçeleri de ortaya çıkmış olur.

Yukarıda özetlenmeye çalışılan İslami iktisat metodolojisi bağlamında, Sabri Orman'ın gerek İslami iktisat kavramı ve gerekse teori ve uygulamaya dönük çalışma yapmak isteyenlere çok önemli ipuçları sunduğunu açıklıkla ifade etmek gerekir. İslami iktisat kavramsallaştırması, İslam iktisadi düşüncesinin oluşumu, teori geliştirme, iktisadi kurumlar, iktisadi hayatın değişimine bağlı olarak ortaya çıkan ihtiyaçlara cevap verebilecek tüm çalışmalar bakımından önerilen bu metodoloji ve metametodoloji yaklaşımından konuyla ilgili araştırmacılar, uygulayıcılar ve politika yapıcıların yararlanabileceği düşünülmektedir.

Tüm bu metodolojik çabalar dikkate alındığında Orman'ın İslami iktisat alanına ilişkin metodolojik katkısının ne denli güçlü olduğu anlaşılmaktadır. Bu metodolojik

önermelerin ontolojik ve epistemolojik hassasiyetleri göz ardı etmeksizin İslami iktisat alanında yapılacak çalışma ve araştırmalara çok önemli çıkış noktası sağlayacağı ve araştırmacıların ufkunu açacağına da yeri gelmişken belirtmekte fayda vardır.

İktisadi eylem ve ilişkilerin öznesi ve amacının insan olması bakımından iktisat ile sosyal çevre ilişkisinin önemine değinen Orman, iktisadi hayatın performansının insanın beslediği sosyokültürel yapı unsurları olarak eğitim sistemi, ahlaki ve estetik değerler sistemi, inanç sistemi, sosyal yapı, siyasi sistem ile gelenek ve görenekler gibi unsurların başarısı ile bunların ahengi ve iktisadi hayatın bu unsurlarla kurduğu bağın gücü ve uyumuna bağlı olduğunu söyler. Öte yandan iktisadi hayatın sosyokültürel yapı unsurları üzerinde de etkilerini göz ardı etmez ve özellikle de dinlerin iktisadi hayat karşısında çoğu kere olumsuz olarak nitelenen tavırlarından bahseder. Bu noktada materyalist felsefe ve özellikle de diyalektik materyalizm ile onun topluma uygulanmış şekli olan tarihi materyalizmin Ortodoks yorumunda ortaya konmuş bulunan iktisadi alt yapının nihai olarak sosyokültürel üst-yapıyı belirlediği tezine vurgu yapar. Daha da önemli bir vurgu olarak, sosyokültürel kurumsal yapıların zayıfladığı toplumlarda iktisadi alt yapının hakimiyeti ile ahlaki ve estetik kavram ve değerler arasında olması gereken farkların azalmasıyla birlikte ciddi bir zafiyetin ortaya çıkacağını belirtir (Orman, 2001: 142-157).

Bu kapsamlı değerlendirme bağlamında İslami iktisat kavram tercihinin daha anlaşılabilir olduğu rahatlıkla ifade edilebilir. İktisadi hayatın öznesi ve muhatabı olan insanın, iktisadi eylem ve ilişkilerinde Müslümanca bir tavır içinde olması onun iktisadın evrensel ilkelerini yok saymamakla birlikte inancı doğrultusundaki temel ilkeler olarak helal ve haram çizgisini gözetmesini esas alır. Temel ilkelere aykırı olmayan hususları yok saymamasına, onlardan iktisadi ilişki ve eylemlerde insanlık birikimi olarak faydalanmasına yardımcı olur. Bu şekilde, iktisadi hayatın inanç, ahlak ve estetik değerler bağlamında sürdürülebilmesi mümkün hale gelir. İslam iktisadi kavramsallaştırması ise iktisadi eylemin değişen dünyası için insanı helal ve haram çizgisinin oldukça ötesinde zorlanmasına sebep olabilir. Sabri Orman'ın sosyokültürel yapı ve unsurları ile iktisadi hayat arasındaki karşılıklı etkileşim konusundaki yaklaşımının da aslında, İslami iktisat kavramını kullanması ve bu kavramı açıklarken kullandığı metodolojik yaklaşım konusundaki hassasiyeti destekler mahiyette olduğu rahatlıkla ifade edilebilir.

Konuya ilişkin Sabri Orman'ın daha özel bir konuyu ele alarak yapmış olduğu değerlendirme oldukça açıklayıcı ve kayda değerdir. 1999 yılında bir sempozyumda sunmuş olduğu "Kur'an ve İktisat" başlıklı tebliğinde, öncelikle Kur'an-ı Kerim'de iktisadi hayatın tüm konularına ilişkin bilginin olmadığı, bazı genel ilkeler olduğunu ifade ettikten sonra faiz konusunu ele alır. Faiz yasağını açıkça ifade eden ayet ve onunla ilişkili olduğunu düşündüğü iki ayeti de dikkate almak suretiyle faiz meselesinin mikro değil, makro bir iktisadi konu olarak ele alınmasının doğru olduğunu belirtir. Konuya ilişkin değerlendirmeleri sonrasında Kur'an ayetlerinin iyi anlaşılabilmesi için onların ilgili olduğu alan ya da bilim dalının bilgisine ihtiyaç olduğunu, dolayısıyla faizi yasaklayan ayetin anlaşılabilmesi için iktisat bilgisine sahip olmak gerektiğini ifade eder. Tek başına bunun da yeterli olmayıp metodolojik

bir yaklaşıma sahip olmak gerektiğini, aksi takdirde faiz meselesinde olduğu gibi düzenlemenin nihai amaçlarıyla çelişen yargılara ulaşılabileceğini ve nihayet ayetin ilgili diğer ayetlerle birlikte değerlendirilmek suretiyle Kur'an'ın genel amaçlarıyla bağlantılı olarak düşünülmesi gerektiğini ortaya koyar. Bu üç hususa dikkat edilmediği takdirde mesela, kardeşlik ve orta toplum (vasat ümmet) ideallerini ortaya koyan ayetleri hesaba katmadan faiz yasağıyla ilgili ayeti, bu ayeti iyi anlamadan da kardeşlik ve orta toplum kavramlarıyla murat edilen şeyi doğru ve iyi anlamının mümkün olmayacağını söyler (Orman, 2001: 161-176).

Tüm bu hassasiyetleriyle beraber Orman, yeni bir ilmi gelenek tesis etme imkânına sahip olduğunu düşündüğü İslami iktisat alanının rüştünü ispat edebilmesi bakımından önermiş olduğu metametodolojik öneriler yanında şu hususlara özen gösterilmesini kaçınılmaz görür (Orman, 2019: 86-88):

1. Sağlam bir bilim ahlakı ile yüksek akademik standartların yerleştirilmiş olması.
2. Alanın yapısına uygun bir metodolojinin geliştirilmesi, ancak bu metodolojinin geliştirilmeye uygun bir şekilde açık uçlu olması.
3. Bir inşa faaliyeti olarak tarihle daha barışık, daha doğrusu tarih bilincine sahip bir teorik çalışma teamül ve alışkanlığının geliştirilmesi.
4. Modern iktisattan tevarüs edilebilecek bir husus olarak kıvamında bir nicel donanım geliştirmenin teamül haline getirilmesi.

İslam medeniyetinin diğer tüm alt alanları için olduğu gibi İslami iktisat alt alanı bakımından da Orman'a göre asıl olan, bilimsel bilgi üretmenin ahlakının olması, buna uygun akademik standartların güçlendirilmesi, metodolojinin bilgi üretmenin önünde engel teşkil etmeyecek şekilde önemsenmesi, tarihi birikimi yok saymayan, inşaya önem veren ve aynı zamanda tahkik ve tenkit konusunda açık yürekli ve cesur girişimler önemsenmeli ve desteklenmelidir. Bütün bunlar bağlamında ahlak kavramı da Orman'ın çalışmalarında önemli bir yer işgal eder. Tüm bu ifade edilenler elbette bir ütopyadan ibaret değildir. İslam'ın ilk yıllarından itibaren genişlediği dönemlerde temasa geçtiği diğer medeniyetlerle iletişim ve etkileşim örnekleri uzun yıllar bunun başarılılabildiğini bize gösterir. Son birkaç yüzyıldır hemen pek çok bilim dalı ve alanda olduğu gibi İslami iktisat alanındaki kısırlığın sebebi İslam dini değil, onun temsilcileri olarak Müslümanlardır. Bu noktada Orman'ın İslami iktisat kavram ve alanına ilişkin derinlikli çabalarının yol gösterici olarak iktisadi kurum, sistem ve teorik çalışmalara güçlü bir şekilde rehberlik edebileceği söylenebilir.

Sabri Orman'ın İslami iktisat çalışmalarında iktisat ile ahlak arasındaki ilişkilere verdiği değer ve buna ilişkin açıklamalarının ayrı bir başlık altında değerlendirmeyi hak ettiği düşünülmektedir.

5.İktisat ve Ahlâk

Sabri Orman'ın iktisat ve ahlâk ilişkisine yönelik iktisat literatürüne kazandırdığı ilk önemli çalışması, Gazali'nin iktisat felsefesini ele alan doktora tezidir. Bu noktada Gazali'nin iktisadi hayata ilişkin helal ve haram kapsamında adalet ile davranılması gerektiğine ilişkin konular yanında sosyal adaletin de sağlanabilmesi bakımından

ihsan ile hareket edilmesi hususlarını da derli toplu bir şekilde iktisat literatürüne aktarılması da iktisat ahlak ilişkisinin anlaşılabilirliği bakımından değerli görülmektedir. İktisadi ilişkilerde adaletin sağlanması ile hukukiliğin sağlanabileceği, ihsan ile de ahlakiliğin dikkate alınmış olabileceği vurgulanır. Örneğin, daha fazla kâr ile satış yapmak hukuken mümkünken, zayıf bir alıcıya yapılacak satışta satıcının daha az kâra razı olması veya kârından vazgeçmesi ihsan ile yani iktisadi olaya ahlâki yaklaşım ile açıklanabilir (Orman, 2014a; Orman, 2018).

İktisat ile ahlâk arasındaki ilişkilere esas itibarıyla üç açıdan bakılabileceğini ifade eden Orman, ilk olarak hadiseye bu iki alan arasındaki ilişki şeklinde bakılabileceğini ve bu şekildeki anlama gayretine iktisat ve ahlâk ilişkilerine ontolojik yaklaşım da denebileceğini belirtir. İkinci bakış açısına göre hadisenin, konusu iktisadi hayat olan iktisat disiplini ile konusu ahlâki hayat olan bir bilgi alanı olarak ahlak disiplini arasındaki bir ilişki olarak, dolayısıyla epistemolojik olarak yaklaşılabilirliğini söyler. Üçüncü bir yaklaşıma göre ise ontolojik ve epistemolojik yaklaşımların bazı bileşenlerinin karşılıklı olarak çaprazlamasıyla yaklaşımını ifade eden melez bir yaklaşım olabileceğini vurgular. İktisadi hayat ile ahlâki hayat arasındaki ilişkilere bakarken, iktisadi hayata ahlâki hayat açısından ve ahlaki hayata iktisadi hayat açısından bakmak olmak üzere iki farklı şekilde yaklaşılabilir. Buna göre ahlâk alanından yola çıkılarak iktisadi hayata bakışta asıl olan ahlâki hayat ve türev olan ise iktisadi hayat iken, iktisadi hayattan hareketle ahlâk alanını değerlendirmede ise iktisadi hayat asıl ve ahlâki hayat türev konumundadır. Dürüstlük değerini esas alarak bir satıcının ticaretini yalan söyleme üzerine bina etmesinin kazancını helal konusunda zedeleyebileceği yorumu, ahlâk alanından yola çıkılarak iktisadi hayata bakışa örnek olarak verilebilir. Buna karşılık, girişimcilik özelliği ile insanların ihtiyaçlarını karşılayacak mal ve hizmet üretip pazara sunması ve bunu helal ilke üzerine bina etme çabasıyla yapması yorumu ise iktisadi alandan yola çıkılarak ahlâki alana ilişkin bakış açısına örnek verilebilir. Aslında her iki durumda da iktisat ve ahlâk alanlarının birbirleri üzerinde etkili olabileceği kabul edilebilir. Orman'a göre bu iki alanın birbiri üzerinde olumlu ve olumsuz muhtemel etkileşimi söz konusu olabilir ve nitekim İslam medeniyeti de iktisat ile ahlâkın her ikisini de muteber faaliyetler olarak görür (Orman, 2014: 142-146).

İktisat ve ahlâk disiplinleri arasındaki ilişkilere, bir diğer ifadeyle iki disiplinin epistemolojik ilişkilerine de değinen Orman'a göre, iktisadın ahlâka ne tabi ne de karşı olduğu şeklinde pozitivist bilim felsefesinden desteklenen yargılar olmakla birlikte aslında her iki disiplin birbirine çok da kayıtsız kalamamakta ve her iki disiplin de var olan birikimlerinden karşılıklı olarak etkilenmeye devam etmektedir (Orman, 2014: 146-150). Dolayısıyla diğer pek çok bilim alanı için olduğu gibi ahlâk ve iktisat disiplinlerinin birbirinden etkilenmeye devam edeceğinde şüphe yoktur.

İktisadi düşünce tarihinin uzun zaman ve büyük ölçüde, iktisadi hayata ahlâk disiplini açısından bakma şeklindeki perspektif ile daha önce ontolojik yaklaşım dediğimiz perspektiften geliştirilen düşüncelerin etkisinde yol aldığı ifade eden Orman, iktisadi sistemlerle ilgili tartışmalar ve mesela piyasayı kapitalist sistemi eleştiren sosyalist ve benzer düşünceler ile bunlara karşı yapılan savunmaların da bu tür bir değerlendirme yaklaşımı olduğunu söyler (Orman, 2014: 150). Bu şekilde bir realite

kategorisi ile bir bilgi kategorisi yani çapraz ilişkilerle iktisat ile ahlâki ilişkilere melez yaklaşımlardan bahsedilebilir. Diğer bir ifadeyle, iktisadi bir uygulamanın ahlâki eleştirisinin ahlak felsefesi yoluyla ya da bir davranışın ahlâki değerlendirilmesinden hareketle iktisadi teorinin veya iktisadi sistemin eleştirisi konusu yapılması gibi örnekler iktisat ve ahlâk arasındaki ilişkilerin ontolojik ve epistemolojik olmak üzere iki farklı düzeyde değerlendirilmesine yol açar. Bu son değerlendirme biçiminin iktisat ve ahlâk arasındaki ilişkilerin isabetli bir şekilde olmayacağını bize söyler.

Bu değerlendirmelerden hareketle iktisat ile ahlâk ilişkilerinin doğru zeminde müzakere edilmesi gerektiği söylenebilir. Nitekim yine Sabri Orman'ın ifadesiyle; ahlak ile iktisadi hayata ilişkin ihtilafların çözümü ve hatta öncelikle önlenmesi mümkün olup, ahlâki ilkeler, sosyal ortamın kalitesinin ve sosyal sistemin performansının yükseltilmesi bakımından paha biçilmez bir değere sahiptir. Orman; "bir adım daha ileri gidilerek ahlâki ilkeler olmaksızın sosyal ve onun bir bölümü olarak iktisadi hayatın devam etmesinin mümkün olmadığı dahi ileri sürülebilir" şeklinde ifadesini güçlendirmiştir (Orman, 2014: 141-155).

Bütün bu değerlendirmeler bağlamında aslında Sabri Orman'ın doktora tezinden başlamak üzere, İslami iktisat literatürüne katkılarının derinliğine araştırmalarla ve ontolojik, epistemolojik ve metodolojik yaklaşımlarla anlamlı bir birikim oluşturduğunu ve ayrıca iktisat ile ahlâk arasındaki ilişkilerin de benzer yaklaşımlarla çözümlenmeye tabi tutulduğu rahatlıkla ifade edilebilir. Bu katkılarının, ilk dönemlerinden sonra uzun bir süredir ciddi bilgi üretimi ve kurumsal gelişiminin sergilenemediği İslam medeniyeti ve onun bir alt alanı olarak İslami iktisat alanı bakımından, oldukça değerli olduğunu da belirtmek icap eder.

6.Sonuç Yerine

Çalıştığı alanın tarihi arka planına, teorik bilgi birikimine sahip olmak yanında, ilgili disiplinin tüm çerçevesini bilim insanı titizliği ile araştırma konusu yapmak, elde ettiği sonuçları metodolojik disiplini önemseyerek ve elde edilen bilgiye eklemleme becerisi göstererek çalışmalarına derinleşerek devam etmek, herhalde bir bilim insanının tanımlayabilecek önemli, ipuçlarıdır. Sabri Orman'ın, böylesi bir hassasiyetle İslami iktisat alanında çalışmalarını sürdürmüş olduğu düşünülmektedir. Her şeyden önce kavram hassasiyeti, çalışmış olduğu konudaki ısrarcılık, farklı medeniyetlerin insanlık tarihi birikimine katkılarını yapılan vurgu bakımından konu hakkındaki çalışmaların derinlikli bilgi üretimi bakımından değeri anlaşılmaktadır.

Bu çalışmada onun bu alanda ortaya koymuş olduğu çalışmaların, ontolojik, epistemolojik ve metodolojik bakımdan derinlikli çalışmalar olduğu anlatılmaya çalışılmıştır. İslami iktisat kavramından başlamak üzere, iktisat teorisi, iktisadi kurumlar, sistemler, politikalar ve iktisadi uygulamaların İslam medeniyeti ve onun bir alt alanı olarak İslami iktisat alanındaki gelişmelerin titiz bir bilim insanının gözüyle nasıl değerlendirildiği, özetlenerek ifade edilmeye çalışılmıştır. Sabri Orman'ın akademik hayatı, "sabır ve azimle bir bilim insanının İslami iktisat alanına ilişkin bilgi birikimine ontolojik, epistemolojik ve metodolojik önemli katkılar" şeklinde tanımlanabilir.

Alanda çalışma yapacak olanlar bakımından, öncelikle kavramların kullanımı, tarihi birikimi önemseme, gelişmeleri yok saymaksızın farklı medeniyetlerin birikimlerine özen gösterme ve bu bağlamda gelişimleri izleme hususları bakımından İslami iktisat çalışmalarının geleceğinde Sabri Orman'ın önemli izler bıraktığı aşikardır. Gerek teorik gerekse sistem ve kurumlar bağlamında çok sayıda çalışmanın yapılmasına epistemolojik ve metodolojik açıdan rehberlik edecek ipuçlarının alandaki araştırmacılar tarafından izlenmesiyle birlikte kavramsal ve uygulama açısından oldukça önemli çıkarımların sürdürülebileceğini söylemek mümkün gözükmektedir.

Kaynakça

- Orman, Sabri (2019), *Medeniyet Analizi – Metametodoloji ve Metodoloji*, İstanbul: Albaraka Yayınları.
- Orman, Sabri (2018), *Gazâlî, Adalet ve Sosyal Adalet*, İstanbul: İktisat Yayınları.
- Orman, Sabri (2016). “İslam Entelektüel Geleneğinde İktisadi Boyutun Teşekkülü: Şeybânî, Serahsî ve Kitâbu'l-Kesb (III)”, *İslam Ekonomisi ve Finansı Dergisi (İEFD)*, 2(1), 19-54.
- Orman, Sabri (2014), *İslami İktisat, Değerler ve Modernleşme Üzerine*, İstanbul: İnsan Yayınları.
- Orman, Sabri (2014a), *Gazâlî'nin İktisat Felsefesi*, 5. Baskı, İstanbul: İnsan Yayınları.
- Orman, Sabri (2001), *İktisat, Tarih ve Toplum*, İstanbul: Küre Yayınları.
- Orman, Sabri (1999), "Başlangıcından Osmanlı'ya İktisadi Düşünce Tarihinin İslâmî Kaynakları". *Divan: Disiplinlerarası Çalışmalar Dergisi*, 9-48.

TÜRKİYE EKONOMİSİ'NDE 1923-1977 YILLARI ARASINDAKİ SANAYİ VE KALKINMA PLANLARININ DEĞERLENDİRİLMESİ

Seçil ŞENEL UZUNKAYA¹

ORCID: 0000-0001-9750-021X

ÖZ

Bu çalışmanın amacı Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluşunun ardından iktisadi olarak gelişmesi ve kalkınması amacıyla uygulamaya konulan Sanayi Planlarının ve Kalkınma Planlarının incelenerek, ekonomiye olan etkilerinin araştırılmasıdır. Literatür taraması sonucunda 1960 yılında Devlet Planlama Teşkilatının kurulmasından önceki süreçte dünya konjonktüründeki yaşanan krizler ve savaşlar nedeniyle planlı ekonomiye geçme çabalarının başarısızlıkla sonuçlandığı ve uygulamaya çalışılan Sanayi Planlarının hedeflerine ulaşamadığı anlaşılmaktadır. 1963-1967 yıllarını kapsayan Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı ile planlı ekonomiye geçildiği ve 1967-1972 yılları arasında İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planının, 1973-1977 yılları arasında da Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planının uygulandığı görülmektedir. Uygulanan ilk üç plan ile yüksek kalkınma hızının hedeflendiği ve sanayiye dayalı büyümenin temel amaç olarak kabul edildiği anlaşılmaktadır.

Anahtar Kelimeler: *Türkiye Ekonomisi, Planlı Ekonomi, Sanayi Planları, Kalkınma Planları*

EVALUATION OF INDUSTRY AND DEVELOPMENT PLANS IN TURKISH ECONOMY BETWEEN THE YEARS 1923-1977

ABSTRACT

The purpose of this study is to investigate the impacts of Industrial Plans and Development Plans put into practice after the establishment of the Republic of Turkey and investigating their effects on the economy in order to improve and develop economically. As a result of the literature review, it is understood that the efforts to switch to the planned economy have failed due to the crises and wars in the world conjuncture in the period prior to the establishment of the State Planning Organization in 1960, and the Industrial Plans that were tried to implement did not reach their goals. It is seen that with the First Five-Year Development Plan covering the years 1963-1967, the economy was planned and the Second Five-Year Development Plan was implemented between 1967-1972 and the Third Five-Year Development Plan was implemented between 1973-1977. It is understood that with the first three plans implemented, high development rate is targeted and industrial growth is accepted as the main goal.

Key Words: *Turkish Economy, Planned Economy, Industrial Plans, Development Plans*

¹ *Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Medipol Üniversitesi, İYBF, Uluslararası Lojistik Yönetimi Bölümü, Kavacık, Beykoz İstanbul/Türkiye
secilsenel@medipol.edu.tr.*

1-GİRİŞ

1923 yılında kurulan Türkiye Cumhuriyeti'nin siyasi olarak bağımsızlığını sürdürebilmesi ancak sağlam ve güçlü bir ekonomi ile mümkündür. Geliştirilmesi hedeflenen Türkiye ekonomisinde, sınırlı kaynakların israf edilmeden, kalkınma amacı doğrultusunda kullanılması, planlamayı gündeme getirmektedir. İktisadi plancılık; belirlenen süre içerisinde hedeflenen sosyo-ekonomik amaçlara ve hedeflere ulaşmak için, oluşturulan veya görevlendirilen çeşitli organların ve araçların kullanılmasıyla çizilen sınırlar içinde yürütülen faaliyetlerin tamamı olarak tanımlanabilir (Öney, 1987, s.20–21). Türkiye ekonomisinde planlama düşüncesi 1933 yılında oluşturulan sanayi planları ile başlamıştır.

1929 yılında yaşanan küresel krizle birlikte 1933-1937 yıllarını kapsayan Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı hazırlanarak devletçilik politikası ile kalkınma hedeflenmiştir. 1938-1943 yıllarını kapsayan 1936 yılında hazırlanan ve sanayileşme süreci ile kalkınmaya öncelik veren İkinci Beş Yıllık Sanayi Planı'nın uygulanmasından ise İkinci Dünya Savaşı'nın başlaması ile vazgeçilmiştir.

İkinci Dünya Savaşı'nın sona ermesiyle birbirinden farklı anlayışa sahip 1946 İvedi Sanayi Planı ve 1947 Vaner Planı (Türkiye İktisadi Kalkınma Planı) uygulanmak istense de 1960 yılına kadar geçen süreçte planlı ekonomiye geçme çabaları başarısızlıkla sonuçlanmıştır. 1960 yılında Devlet Planlama Teşkilatı'nın kurulmasıyla Türkiye ekonomisinde, iktisadi kararların alınmasında ve iktisat politikalarında yeni bir dönem başlamıştır.

Bu çalışmada Türkiye Cumhuriyeti ekonomisinin kurulduğu tarihten planlı döneme geçene kadar uygulamaya çalıştığı sanayi planları ve Devlet Planlama Teşkilatı'nın kurulması ve planlı döneme geçilmesiyle birlikte uygulanan ilk üç beş yıllık kalkınma planları incelenmiş ve dönemin ekonomisine etkileri üzerinde durulmuştur. Bu bağlamda, Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı ve İkinci Beş Yıllık Sanayi Planı, 1946 İvedili Sanayi Planı, 1947 Vaner Planı kritik tarihsel, ekonomik olay ve dönemler ele alınarak incelenmiştir. Türkiye ekonomisinin planlı döneme geçerken içinden geçtiği sancılı süreç değerlendirilmiştir. Planlı Döneme geçilmesiyle birlikte Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı, İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı ve Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı incelenmiş, Planların hedeflerine, başarılarına ve sonuçlarına yer verilmiştir. Planlı Dönem ile birlikte ekonomideki kalkınma hızının arttığı görülmüştür. Literatür taramasına dayanan çalışma Türkiye ekonomisinde Cumhuriyet'in ilanından itibaren hazırlanan planlara dayanan gelişim ve dönüşümü iktisat tarihi perspektifinden ortaya koymuştur. Türkiye ekonomisinin bugünkü iktisadi kimliğini belirlemesinde incelenen dönemdeki planlar önemli rol oynamıştır.

2.SANAYİ PLANLARI DÖNEMİ (1923-1963)

Osmanlı Devleti'nin yıkılmasının ardından 1923 yılında kurulan Türkiye Cumhuriyeti'nin en önem verdiği konu ekonominin geliştirilmesiydi (Ertuna, 2004, s.6). Ekonomik olarak bağımsız olmak ve kalkınma, amaçlanan değişimin ana içeriğini oluşturmuştur (Berkes, 1965, s.17-20). Bu süreçte Cumhuriyetin ilan edildiği

1923 yılından 1938 yılına kadar geçen on beş yıllık zaman ekonomiyi tekrardan oluşturma süreci ile geçirilmiş; çağdaş ulus devlet modeli, ekonominin bütününde uygulanmak amacıyla temel girişimlerde bulunulmuştur (Tecer, 2007, s.75).

1929 yılında yaşanan Büyük Buhran ile Türkiye ekonomisinde dış ticaret dengesi bozulmuş, ithalat hacmi daralmış ve bütçe gelirlerinin cari değerinde ciddi miktarda azalmalar olmuştur. Tarım ürünlerinin satın alma gücünün %30 oranında düşmesi kırsal bölgelerdeki çiftçiler için memnuniyetsizlik meydana getirmiştir (Parasız, 1998, s.26).

Planlı dönem öncesinde 1933 yılında farklı ülkelerin uzmanları Türkiye ekonomisini derinlemesine inceleyerek 'Türkiye'nin İktisadi Bakımdan Bir Tetkiki' ismiyle bir rapor hazırlamaya başlamışlar, 1934 yılında ise bu raporu hükümete sunmuşlarsa da, hükümet tarafından değerlendirilmeye alınmamıştır (Tortop ve İsbir, 1986, s.205-206).

Türkiye'de 1934 yılında Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı uygulanmaya konulsa da, bütün sektörleri içine alan kapsamlı bir kalkınma planına ancak İkinci Dünya Savaşı'nın sona ermesinden sonra başlandığını söyleyebiliriz (Soysal, 1997, s.69). Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı, ekonominin bütün sektörlerini içine almadığı gibi sanayi sektöründeki tüm devlet faaliyetlerini de kapsamıyordu. Amaçlanan hedefler ile ülke kaynakları arasında bağlantı kurulmamış ve projeler arasında ilgi ve uyum yakalanamamıştır. Plan bütün yetersizliklerine rağmen 1934-1938 yıllarında uygulanmıştır (Altıparmak, 2002, s.41) ve bütün sektörleri kapsayan kalkınma planları için altyapı meydana getirmiştir (Salep, 2017).

Başarılı yönleri olduğu kabul edilen Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı'ndan iki yıl sonra İkinci Sanayi Planı'nın çalışmalarına başlanmıştır. Birinci plan ile karşılaştığımızda çok daha kapsamlı olan İkinci Plan, devletin denetimi ve desteğiyle yerli sermayenin çoğalmasını amaçlamaktadır (Somel, 2010, s.43).

Öngörülen süreden önce gerçekleştirilen Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı'nın hemen ardından İkinci Beş Yıllık Sanayi Planı gündeme gelmiştir.1937 yılı Aralık ayında İkinci Beş Yıllık Sanayi Planı uygulamaya konsa da İkinci Dünya Savaşı'nın başlamasıyla plan uygulanamamıştır (İnan, 1973, s.3).

Türkiye İkinci Dünya Savaşı'na girmese de yaşanan olumsuzluklardan etkilenmiş ve bu süreçte İkinci Beş Yıllık Sanayi Planı uygulanamamış ve yeni yatırımlar gerçekleştirilememiştir. Savaşın sona ermesiyle birlikte ekonomide daralma, enflasyon, fiyatlar, kar hadleri gibi konularda denetim sağlayan ve ağır ceza hükümleri içeren 'Milli Korunma Yasası' çıkarılmıştır (Başol, 2001, s.50).

2. Dünya Savaşı'nın yarattığı olumsuz etkilerin bir an önce ortadan kaldırılması ve savaş öncesi dönemde başlayan kalkınma hamlelerinin devam ettirilmesi için çalışmalara başlanmıştır. Bu kapsamda, henüz İkinci Dünya Savaşı bitmemiş iken, 1944 yılında "harp sonrası kalkınma plan ve programlarının hazırlanmasına" karar verilmiştir. Böylece Türkiye de pek çok ülke gibi savaş sonrası dönem için kalkınma planı hazırlayan ülkeler arasına girmiştir (Tekeli, 1979: 296).Ancak İkinci Dünya

Savaşı'nın başlamasıyla diğer ülkelerle olan ilişkiler durma noktasına gelmiştir. Ordudaki asker miktarının artırılması ve savaşa hazır olarak bekletilmesi savunma giderlerinin ciddi seviyelere gelmesine neden olmuştur. Türkiye'de savaş öncesi süreçte bütçe gelirlerinin %40'ı savunma giderleri için harcanırken savaşın başlamasıyla savunma giderleri bütçe harcamalarının %60'ını oluşturarak önemli bir artış kaydetmiştir (Şahin, 1997, s.75).

İkinci Dünya Savaşı sebebiyle ara verilen planlama çalışmalarına tekrar başlanmış ve savaş sona ermeden birbirinden değişik niteliklere sahip iki plan hazırlanmıştır. Bu planlardan ilki olan 1946 İvedi Sanayi Planı, Birinci ve İkinci Sanayi Planlarının devamı niteliğindedir (Eşiyok, 2009, s.116). Daha çok devlet eliyle uygulanan planda, özel sektörün kâr amacı taşımayan konularla, sanayileşmenin yaratacağı toplumsal meselelerle ilgilenmeyeceği öngörülmüştür (Sezen, 1999, s.160). Milli kalkınmada sorun teşkil edecek bütün meselelerden korunmak, İvedili Sanayi Planı'nın ana hedefidir. Belirlenen ana hedefler doğrultusunda plan oluşturulurken dünyadaki konjonktür ve ülkenin iktisadi koşulları hesaba katılmıştır. Bu planda ülkenin tek bir bölge olarak düşünülmesi, bölgesel dengesizliklere neden olmaksızın ilerlemesi için tarım ve sanayinin geliştirilmesi hedeflenmiştir (Tezel, 1982, s.285). Planda bulunan başka bir hedef ise üretimi ve tüketimi dengeleyecek düzeni oluşturmak ve ülke içinde sanayinin enerji kaynaklarının etrafında toplanmasını sağlamaktır (Öztürk, 1987, s.134). Özel girişime daha fazla serbesti tanınarak, tarım, altyapı yatırımlarına öncelik verilmesi amaçlanmıştır (Tekeli ve İlkin, 1974, s.46).

İkinci Dünya Savaşı'nın ardından Avrupa'nın yapılanması amacıyla ABD tarafından verilecek olan Marshall yardımlarından Türkiye'nin de yararlanması için 1946 İvedili Sanayi Planı'ndaki devlet sanayi projeleriyle Avrupa Kalkınma Programı'na başvurarak 615 milyon dolar yardım istenmiştir (Aydoğan, 2000, s.500). Bu projeler ve plan 'devlet sosyalizmi' olduğu ifade edilerek ABD'li heyet tarafından reddedilmiştir. Bunun üzerine 1946 Planı'nın yerine hükümet tarafından, ivedi bir şekilde 1947 yılında yeni bir plan sürece dahil edilmiştir. Böylece liberal düşünce Türkiye devleti ekonomisinde de yerini almış, 1946 İvedi Sanayi Planı'ndan vazgeçilerek 1947 Vaner Planı (Türkiye İktisadi Kalkınma Planı)'nın hazırlanmasına karar verilmiştir (Kepenek ve Yentürk, 1997, s.83).

İkinci Dünya Savaşı'nın ardından, Ekonomi Bakanlığı Baş Müşaviri Kemal Süleyman Vaner öncülüğünde ekonomiyi yeniden yapılandırmak amacıyla tarım ve ulaştırmayı öne çıkaran bir planın hazırlıklarına başlanmıştır. Oluşturulan plan dahilinde ülkenin çeşitli bölgelerinde birçok demiryolu, liman, fabrika işletmeye açılrsa da sermaye yetersizliğinden dolayı tam olarak uygulanamamıştır. Ayrıca ABD, 1947 Vaner Planı'nda, tarım öncülüğünde kalkınma stratejisini Türkiye'ye kabul ettirmeye çalışmıştır (Koraltürk, 2002, s.592). Planda Marshall Yardımları'nın alınması sürecinde, tarımın gelişmesi için gerekli tarımsal alet ve makinelerin ithalatı planlanmakta, böylece ABD'nin ihracatı için kapsamlı bir pazarın oluşumu amaçlanmaktadır. Türkiye bu plandan sonra yardım kapsamına alınarak Avrupa İktisadi İşbirliği Teşkilatı'na (OECD) üye olmuştur (Kansu, 2004, s.34).

1950'lilerin başında dış ticaretin serbestleştirilmesi ithalatta patlama yaratmış, bu durum elde olan dövizin azalmasına ve döviz ihtiyacının artmasına yol açmıştır. Türkiye açısından o dönemde döviz bulma olanağı ise oldukça sınırlıdır. İhracat yolu döviz getiremediğinden, döviz getirecek bir olanak olarak dış yardımlar ve borçlar gittikçe önemli hale gelmiştir. Türkiye sürekli olarak dış borç kanallarını zorlamakta fakat geri dönüş alamamaktadır. Uluslararası kurumlar bu dönemde borç isteyen ülkelere istikrar programları önermektedir.

Avrupa İktisadi İşbirliği Teşkilatı'nın Türkiye raporlarında da sıkı bir maliye politikası izlenmesi, İktisadi Devlet Teşekkülleri yatırımlarında tedbirli olunması, ticaretin serbestleştirilmesi gibi maddeler bulunmaktadır. Türkiye'nin dış borçlarının artmasının ardından başvuru 1958 Paris Müzakereleri'nde yardımın önkoşullarından birisi bir kalkınma programıyla yatırımları koordine edecek bir Koordinasyon Bakanlığı'nın kurulması teşkil etmiştir. Bu önkoşuldan sonra, Başbakanlığa bağlı bir İktisadi Müşavirlik Kurulu kurulmuş ve Türkiye ekonomisinde planlı döneme geçmek için kalkınma planı oluşturmak üzere Prof. Jan Tinbergen ile anlaşmaya varılmıştır. Nisan 1959'da yardımcısı J. Kopman ile Türkiye'ye gelen Tinbergen, ilk plan hazırlıklarına başlamıştır (Avcıoğlu, 1982, s.777).

Plan hazırlıklarının yapıldığı 1960 yılına kadar Türkiye ekonomisi, herhangi bir plan dahilinde olmadan orantısız büyümüş, 1955 yılından sonra bütün sektörlerin özellikle de sanayi sektörünün büyümesi hız kesmiştir. Kamu kesiminin ekonomideki payının azaltılması hedeflenmiş de başarılamamıştır. Yürütülen projeler arasında bir eşgüdüm sağlanamamış, projelerin finansmanında problemler yaşanmış ve Türkiye şantiye görünümüne bürünmüştür (Karluk, 2007, s.221).

Mayıs 1960'da meydana gelen askeri darbeden sonra, planlı ekonomiye geçiş fikri benimsenmiştir. 1960 yıllarında planlı döneme geçiş, Türkiye ekonomisinde bir dönüm noktasıdır. Bu dönemden sonra kamu yönetimi, ekonomik ve sosyal kalkınmanın lokomotifleri olarak kabul edilmiş ve başarı sağlanabilmesi için sürekli yeniklere yer verilmiştir (Karaer, 1987, s.29).

Planlı kalkınma fikrini realize edebilmek ve yapılacak sınıai yatırımlarını plan ve programlar çerçevesinde gerçekleştirebilmek için 1960 yılında Başbakanlığa bağlı Devlet Planlama Teşkilatı (DPT) kurulmuş ve bu kuruluş 1961 Anayasası içerisinde de yer almıştır (Zeytinoğlu, 1970, s.300).

91 sayılı yasa ile kurulan DPT'nin görevleri:

- Türkiye devletinin var olan bütün doğal, beşeri ve iktisadi kaynak ve imkanlarını eksiksiz olarak tespit ederek, takip edilecek ekonomik ve sosyal politikayı ve hedefleri belirlemede hükümete yardım etmek.
- Çeşitli bakanlıkların ekonomik politikaları ilgilendiren çalışmalarında eşgüdümü sağlamak amacıyla yol gösterici olmak ve bu hususlarda müşavirlik yapmak.

- Hükümet tarafından belirlenen amaçların gerçekleştirilmesi için uzun ve kısa vadeli planlar oluşturmak.
- Planların uygulanmasında başarı sağlanabilmesi için ilgili daire ve müesseselerle mahalli idarelerin kuruluş ve işleyişlerinin iyileştirilmesi için yol gösterici olmak.
- Planın işleyişini takip etmek, değerlendirmek ve gerekirse planda değişikliklere gitmek.
- Özel sektörün çalışmalarını planın hedeflediği şekilde düzenleyecek önlemleri tavsiye etmek (Devlet Planlama Teşkilatı [DPT] 1991, s.11-13).

DPT Başbakanlığa bağlı bir Müsteşarlık olarak yapılandırılmıştır. DPT'nin kuruluş kanununda, kalkınma planının hükümetin ekonomik ve sosyal politikasının devamı olacağı ve bunun yürütülmesinden de Bakanlar Kurulu'nun sorumlu olacağı belirtilmiş ve DPT'nin herhangi bir bakanlığa bağlı olmaksızın kurulduğu vurgulanmıştır (Akçay, 2007, s.80-81).

DPT yapılıncasını, çalışma düzenini ve kadrosunu oluşturmasının ardından Plan Hedefleri ve Stratejisini belirleyerek 1961 yılının Haziran ayında Yüksek Planlama Kurulu'na sunmuştur. Öneri Bakanlar Kurulu'nda 30 Haziran'da kabul edilmiş ve 5 Temmuz 1961 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanmıştır. Bu hedef ve stratejilerin ışığında Türk planlama modelinin ana özelliklerini şu başlıklar altında sıralamak mümkündür:

- Demokrasi ile özdeş kalkınma planı hazırlanacak.
- On beş yıllık süreçler içinde beş yıllık planlar yapılacak.
- Karma Ekonomi Düzeni içinde plan kamu sektörü için emredici, özel sektör için özendirici özelliklere sahip olacak.
- Yıllık büyüme hızı plan döneminde %7 olacak.

Kamu faaliyetlerini kaynak yetersizliği nedeniyle gerçekleştiremiyor, devlet bütçesi açık veriyor, kamu kuruluşları yatırım yapamıyordu. Süre ve kaynaklar yetersiz olduğundan Birinci Beş Yıllık Planı'nın hazırlıkları için 1962 yılı geçiş yılı kabul edildi. Bir yıllık program hazırlanarak uygulandı.

30 Ekim 1961 tarihinde Türk-Alman Anlaşması'nın imzalanmasının ardından 1962 yılında ülkeye yeni ve önemli bir döviz kaynağı oluşturarak işsizliği azaltacak olan işçi göçü başlamıştır (Tokgöz, 2001, s.156-157).

Planın finansman ihtiyacı için plancılar sağlam iç finansman kaynaklarının gerekli olduğunu söylemişler, esas olarak da o dönemde hemen hemen hiç vergilendirilmeyen tarımsal alanın vergilendirilmesini öngörmüşlerdir. Bu çerçevede tarımsal alanda nasıl bir vergi politikasının olması gerektiği konusunda çalışmalar başlatılmış ve bu çalışmaların siyasi iktidar tarafından daha çok dikkate alınması için de İngiliz iktisatçı

Nicholas Kaldor Türkiye'ye davet edilmiştir. Kaldor'un gelişinden sonra 5 Mayıs 1962'de Başbakanlığa sunulan vergi reformu tasarısı, esas olarak tarımsal alanda verimliliği sağlamayı amaçlayan ve planın iç finansmanı noktasında bu alanın vergilendirilmesini öngören bir rapordur. Ancak Hükümet DPT'nin daveti ile Türkiye'ye gelerek vergi reformu konusunda bir rapor hazırlayan Kaldor'un önerisini reddetmiştir.

Bu dönemde ulaşılmak istenen hedef, esas olarak DPT eliyle yürütülen kaynak aktarım mekanizmaları ile tarımdan sanayiye kaynak aktararak, iç finansman sorununu aşmak ve sermaye birikim sürecinin daha rasyonel bir şekilde devamını sağlamaktır (Akçay, 2007, s.94-95).

3-BİRİNCİ BEŞ YILLIK KALKINMA PLANI DÖNEMİ (1963-1967)

Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı, bütçenin yıllık programa uygunluğunun sağlanmasının ardından Şubat 1963'de yürürlüğe konmuştur (Tokgöz, 2001, s.162). Plan; dışa bağımlılığı ve yabancı kaynak kullanımını azaltmayı, iç imkanlar ile tespit edilen hedefe ulaşmayı amaçlamıştır.

Planın gerçekleşmesi için üç birikim kaynağı göz önünde tutulmuştur: Özel Sektör, Devlet Sektörü ve Dış Kaynaklar. İthal ikamesi yoluyla sanayileşme stratejisi benimsendiği için ağırlık iç kaynakların rasyonel birikimine verilmiş ve özel sektörün teşviki, ticaret vasıtasıyla gerçekleşecek olan birikimin ve banka sermayesinin sanayiye aktarılması düşünülmüştür. İç kaynak olarak özel sektörün imkanlarının dışında geriye ekonominin bütün ağırlığını taşıyacak olan devlet sektörü kalmıştır (Yenigül, 2017, s.21).

Devlet; yerli sanayiye dış rekabetten korumak amacıyla önlemlerin alınması, bazı temel mal ve hizmetlerin üretilmesi ve dağıtılması, sanayileşmeyi ve kaynak dağılımını denetleyen bürokratik mekanizmaların oluşturulması, çalışma hayatına ve ücret ilişkilerine yönelik yasal ve kurumsal düzenlemelerin yapılması ile ekonomide yeni bir düzen oluşturmuştur (Eser, 1993, s.62). Ayrıca dış ticaretin kambiyo, döviz kurlarının ve faiz oranlarının denetlenmesi ile kamu bankaları tarafından kredilerin belirli imalat sanayi kollarına ve küçük üreticilere kullandırılması, kredi ve dış ticaret teşvikleri ve Kamu İktisadi Teşebbüsleri'nin ürettiği mal ve hizmetlerin düşük fiyatla özel sektöre kullandırılması suretiyle, bölgesel teşvikler ve yabancı sermaye kontrolüyle sanayi politikasına yön verilmiştir (Şenses ve Taymaz, 2003, s.2).

1963–1967 yılları arasındaki Planda; kırsal alanda ekonomik, sosyal ve kültürel gelişimi sağlayacak bir “toplum kalkınması” modeli tavsiye edilmiştir. Kırsal bölgelerdeki dağınık ve küçük yerleşimden kaynaklanan sorunların çözümü amacıyla çalışmaların yapılması önerilmektedir. Örnek köy uygulamaları DPT önderliğinde, Köy İşleri Bakanlığı merkez ve taşra birimleri tarafından koordine edilmiştir (Yenigül, 2017, s.21).

Yapılan ön çalışmalar Türkiye ekonomisinin %7 oranında büyümesi için gerekli iç kaynakların var olduğunu göstermiş, beş yıllık planda bu kaynaklardan yararlanmak

için gerekli dış finansmanın sağlanacağı düşünülmüştür. Plan süresince dış kaynaklar 1957-1961 yılları ortalamasına göre gayri safi milli hasılaya göre % 1,5 artmış, aynı dönemde iç tasarruf oranı % 2 yükselmiştir (Okçuoğlu, 2001, s.259).

Planda hedeflenen % 7 büyüme oranına büyük ölçüde ulaşılmıştır. Ayrıca büyümenin yapısındaki değişiklikler dikkat çekicidir. Tarımda izlenen politikalar, verimliliğin artırılması ve ürün farklılaştırılmasını beraberinde getirmiştir. Bu dönemde gerçekleşen tarımdaki üretim artışı yeni alanların tarıma kazandırılması şeklindedir. Sanayi üretiminde özel sektör daha önemsenmiş ve özel sektörün otomobil üretimi, çimento, kimya ürünleri, lastik vb. alanlarda yatırım yaparak daha aktif bir rol alması sağlanmıştır (Parasız, 1998, s.125).

Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı döneminde ithalata yönelme nedeni ekonomide faaliyet gösteren işletmelerin küçük kapasiteli olması olarak açıklanmış, ithalatı azaltmak amacıyla büyük kapasiteye sahip işletmelerin kurulması planlanmıştır. Planda sanayi sektörü derinlemesine incelenmiş, tüm sanayi dalları bu kapsamda tek tek mercek altına alınmış, gelişme olanakları ve yönleri araştırılmış, üretim güçleri, talep projeksiyonları, üretim hedefleri araştırılmış, beş yıllık plan dahilinde öngörülen sabit yatırım miktarları da planda yer almıştır (Yücel, 2017, s.234).

Bu dönemde sanayi kesiminde 11.802 milyon liralık bir yatırım yapılmış ve imalat sanayinde yılda % 9,6 oranında bir büyüme sağlanmıştır. Böylelikle bu dönem içerisinde sınıai indeksi 1961 yılında 107 iken 1967 yılında 183 olmuştur. Elde edilen bu çok önemli neticeye rağmen bu dönemde özel ve kamu sektörü yatırımlarının, hızlı bir sanayileşmenin zorunlu kıldığı sanayi sektörüne kaydırılması mümkün olmamıştır. Özel sektör yatırımları içinde en önemli payı 1963, 1964 ve 1966 yıllarında makine ve teçhizat yatırımları alırken, 1965 ve 1967 yıllarında ise ilk sırayı konut yatırımları işgal etmiştir. Kamu sektörü tarafından yapılan yatırımlarda ise birinci sırayı barajlar ve yollar gibi 'enfrastrüktür' yatırımlar, ikinci sırayı okul, hastane ve fabrikalar gibi 'diğer binalar' üçüncü sırayı da 'makine ve teçhizat' yatırımları teşkil etmiştir (Zeytinoğlu, 1970, s.303).

Planın sonunda, gayri safi milli hasıla içindeki tarımın payı, 1963 yılında % 41,2 iken bu oran 1967'de % 35,4'e gerilemiş, aynı dönemde sanayinin payı % 16,3'den % 19,5'e yükselmiştir (Irmak, 1992, s.64). 'Kalkınma özdeştir sanayileşme' kuralına göre sanayi sektörü büyürken tarım sektörü küçülmüştür (Tokgöz, 2001, s.165-166).

Plan döneminde Vehbi Koç'un iki önemli sınıai girişimi olmuştur. İlk Siemens ile beraber kurulan kablo fabrikası, ikincisi ise ilk Türk binek otomobili Anadolu'un üretildiği Otosan tesisleridir.

Bu dönemdeki ihracatın % 18,6'sını sanayi ürünleri oluşturmuştur. Plan döneminde sanayi ürünleri ihracatı % 11,0 artmış, ancak ihracat bileşimi içindeki payı % 4,3 azalmıştır. Sanayi ürünleri ihracatı % 21,2 oranı ile Plan hedeflerinin üzerinde gerçekleşmiştir (Pıçak, 2010, s.3).

Döviz kuru 1 dolar 9 Lira olarak sabit tutulmuştur, böylece kurun denge sağlayıcı faydasından yararlanılmamıştır. Bu dönemdeki işçi dövizlerinin girişinin

öngörülmeyen miktarda artması cari işlemler açığının azalmasına ve dış açığın GSMH'ya oranının % 3,5 yerine % 2,4 olarak gerçekleşmesini sağlamıştır (Tokgöz, 2001, s.165-166).

Turizm işlerini yürütmek üzere yetkili bir teşkilat kurularak, yerleşim yerlerinde "Turizm Geliştirme Kurulu" oluşturulmuş, yeni kurulacak tesislere vergi muafiyeti getirilmiş, personel eğitimine önem verilmiş, festivaller ve olimpiyatlar düzenlenerek, uygun kredi temininin sağlanması, gümrük ve kambiyo işlerinin basitleştirilmesi gibi önlemlerle ödemeler dengesi açığının turizm gelirleriyle kapatılması amaçlanmıştır (DPT, 1963, s.425-428).

Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planına göre, Türkiye ekonomisinin gelişmesi için uzun dönemde kalıcı ve yapısal değişimlere gerek olduğu belirtilmiştir (Takım, 2011, s.156). Yeni kurulan bazı sanayilerde belirli bir öğrenme süresi için veya belirli bir talep seviyesine ulaşana kadar, geçici koruma ile rekabet gücüne ulaşılması hedeflenmiştir (DPT, 1963, s.205).

Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı, 'Plan' ve 'Planlama' konusunda tecrübe edinme dönemi olarak kabul edilmiştir. Türk plancıları teknik ve bilimsel yetersizlikleri görerek çözümler üretme fırsatı bulmuşlardır, uzmanlaşmışlardır. Bu dönemdeki başarının sınırlı kalmasında dönem içinde siyasi kadroların ve teknokratların sık sık değişmiş olması etkilidir. Bu süreçte kalkınmaya hız verecek yapısal reformlar hazırlanıp yürürlüğe konulamamıştır. Vergi reformu, toprak reformu gibi... Bütün olumsuzluklara rağmen, Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı döneminde ekonomik hedeflerde beklenilenin üstünde başarılı sonuçlar elde edilmiştir (Tokgöz, 2001, s.165-166). Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı, kapitalist düzeni değiştirmeden ve bunun dışında bir hedef göstermeden ileriye bir adım atma çabasıdır (Kafaoğlu, 2004, s.219).

4-İKİNCİ BEŞ YILLIK KALKINMA PLANI DÖNEMİ (1968-1972)

İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planının matematiksel modeli, Tindergen'in geliştirdiği model üzerinde Hansen tarafından yapılan çeşitli değişikliklerle oluşmuş, ancak temelinde Harrod-Domar modeli olma özelliğini sürdürmüştür. Planda İki temel yenilik yapılmıştır. Birinci yenilik 'çok sektörlü' bir modelin oluşturulması ve sektörlerin ulusal ve uluslararası olarak ikiye ayrılmasıdır. İkinci yenilik de reel piyasa fiyatlarının kullanılmasıdır.

İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı döneminde yıllık büyüme hızı % 7 olarak belirlenmiştir. Diğer temel hedefler şöyledir:

- Ekonomide sanayi sektörü 'sürükleyici' bir özellik kazanacak,
- Sanayi sektörünün yıllık büyüme hızı % 12 olacak ve dönem sonunda GSMH içindeki payı % 20,5 seviyesine getirilecek,
- Tarım sektöründe büyüme hızı % 4,1 oranında olacak,

- Ekonomide enflasyonist ve deflasyonist eğilimlerin önüne geçilmeye çalışılacak,
- Dış tasarrufların GSMH içindeki payı 1967 yılında % 2 iken 1972'de % 1,7'ye düşürülerek dışa bağımlılık azaltılacak.
- Yatırım harcamaları 1967'de GSMH'nın % 19,9'u iken, 1972 sonunda % 24,3'e yükselecek.
- Yurtiçi tasarrufların GSMH'ya oranı aynı yıllar için % 17,9'dan % 22,6'ya çıkarılacak,

Yıllık ortalama olarak ithalatın % 7,9 ihracatın % 7,4 ve işçi dövizlerinin % 5,5 oranında artacağı hesaplanarak; 1972 yılı sonunda dış ticaret açığının 395 milyon, cari işlemler açığının ise 226 milyon dolar olacağı öngörülmüştür (Tokgöz, 2001, s.168).

İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planında temel hedef % 7'lik büyüme hızı olmuş, ekonomide yapısal değişime gidilerek sanayi sektörünün lokomotif sektör olması hedeflenmiştir. İmalat sanayi, uzun vadede özel sektöre bırakılmış, Plan'ın hedeflerine ulaşması, özel sektörün beklenen gelişmeyi göstermesine bağlanmıştır (DPT, 1968, s.116).

Ekonomik olarak içinde bulunulan darboğazdan çıkmak için Ağustos 1970'de TL % 66 oranında devalüe edilmiştir. 1Dolar= 15 Lira. Aynı yılda kamu kesimi personelinin maaşlarının yükseltilmesi için Personel Kanunu ve bunun getireceği bütçe yükünü karşılamak için Finansman Kanunu kabul edilmiştir (Hiç, 1974, s.127).

12 Mart 1971'de Silahlı Kuvvetlerin müdahalesinden sonra sanayi kökenli 12 işadammının liderliğinde Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği (TÜSİAD) kurulmuştur. TÜSİAD ile büyük sanayiciler kamuoyunu ve siyasi iktidarı yönlendirme gücü kazanmıştır.

İkinci Plan dönemindeki siyasal, sosyal ve ekonomik karışıklık sebebiyle makro politikalar günü kurtarmaya veya yılı kurtarmaya yönelik olarak kısa vadeli. Bütün olumsuzluklara rağmen İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı öngörülen büyüme hızına ulaşmış, % 7 gerçekleşmiştir.

Özel sektör eliyle sanayileşme sürecinde bütün özendirici ve destekleyici tedbirler alınsa da sanayi sektörü için hedeflenen büyüme hızına ulaşamamıştır. Ancak dönemin siyasal açıdan belirsiz ve değişken oluşu, yerli ve yabancı özel sermayeyi tedirgin etmiştir. Bu tedirginlik istihdam açısından da geçerlidir (Tokgöz, 2001, s.174-175).

İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı dönemi sonunda yürürlüğe giren Esnaf ve Sanatkarlar ve Diğer Bağımsız Çalışanlar Sosyal Sigorta Kurumu kanunu çıkarılarak BAĞ-KUR kurulmuş, bağımsız çalışanlar sosyal güvenlik kapsamına alınarak yaşlılık, malullük, ölüm ve sağlık sigortası gibi sosyal güvenlik hakları verilmiştir (Güven, 1995, s.162).

Bu dönemde turizmin gelişmesi için kalkınma planlarından ayrı olarak bölgesel, yerel ve metropoliten planlar da hazırlanmıştır. Metropoliten planlar Ankara, İzmir ve İstanbul'u kapsamıştır. Bölgesel ve yerel politikaların yanı sıra üç ana şehir planının hazırlanması için planlama büroları kurulmuştur. Bu bürolar İmar İskan Bakanlığı'na bağlanmıştır. Ayrıca Antalya, Muğla ve Kapadokya için de turizmi geliştirmek amacıyla ayrı planlar oluşturulmuştur (Dinçer, 1993, s.102).

5-ÜÇÜNCÜ BEŞ YILLIK KALKINMA PLANI (1973-1977)

Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı ile yeni ve uzun dönemli bir strateji oluşturularak Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET) ile ilişkilere önem verilmiştir (DPT, 1973, s.4).

Bu süreçte, Kıbrıs meselesi ve petrol fiyatlarındaki artış, döviz bulmayı güçleştirmiştir. Kıbrıs'ın işgal edilmesiyle, Batılı devletler özellikle ABD, Türkiye'ye verdiği resmi yardımı kesmiştir. Petrol fiyatlarının yükselmesi yüzünden sanayileşme programının ithal gerekleri hızla artarken uzun vadeli ve düşük faizli krediden artık yararlanılamayacaktır (Keyder, 1993, s.255). Bu yıllar istikrarsız koalisyon hükümetleri dönemidir (Yenal, 2003, s.93).

Türkiye ekonomisi, dış kaynaklarında oluşan tıkanıklık nedeniyle ticari kredilerle ve Dövizle Çevrilebilir Mevduat (DÇM) yöntemi ile kısa dönemli borçlanarak ithalat hacmini arttırmaya çalışmıştır (Boratav, 1990, s.104).

Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Plan'ında temel hedefler şöyledir:

- Nüfusun 1995 yılında 65 milyonu aşmaması için önlemler alınacak,
- Yılda ortalama olarak GSMH % 7,9 oranında artacak,
- Sektörel büyüme hedefleri tarımda % 4-4,5, sanayide % 11,5-12 oranında olacak,
- GSYİH'da tarım % 23, sanayi % 27 ve hizmetler % 50 pay alacak şekilde yapılacak,
- Plan döneminde 291 milyar TL'lik yatırım sağlanacak,
- Yatırımların % 12'si tarımda, % 45'i sanayide, % 43'ü de hizmetlerde yapılandırılacak,
- Toplam tasarrufların 1972'deki % 19,6 düzeyi, 1977'de % 25,5'e olacak,
- Dışa bağımlılığı azaltmak amacıyla ihracatın 1963-71 arasındaki % 7'lik yıllık artışı % 9,4 olarak gerçekleşecek,
- Sanayileşmenin artması ile tarım sektörü haricinde 1,6 milyon kişiye iş sahası oluşturulacak.

Üçüncü plan döneminde GSMH'nın hedeflenen % 7,9 luk artışına ulaşamamış yıllık büyüme hızı % 6,5'de kalmıştır. Böylece hedeflenen büyüme hızı

gerçekleştirilemezken ilk iki planda gerçekleşen büyümenin de altında büyüme sağlanmıştır. Tarım sektörünün doğa koşullarından etkilenmesine bağlı olarak yıllık büyüme hızında büyük dalgalanmalar görülmüştür. Plan döneminde tarım ortalama % 3,5 oranında büyümüştür.

Bu dönemde içte ve dışta yaşanan olaylar nedeniyle sınai yatırım hedeflerine ulaşılamamıştır. Bu nedenle GSYİH'nin oluşumunda sanayi sektöründe hedeflenen artış sağlanamamıştır.

Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı döneminde dış ekonomik ilişkilerde büyük iniş çıkışlar yaşanmıştır. Dış ticaret bilançosu sürekli açık vermiştir. Dış ticaret açığının GSMH'ya oranı % 8,7 olmuş ve Türkiye ekonomisinde ilk defa ihracatın ithalatı karşılama oranı düşerek % 29,6 seviyesine inmiştir.

Bu dönemde Türkiye ekonomisinin dış borcu 11.439 milyon dolar seviyesindedir ve ülke vadesi dolan borçlarını ödeyemeyecek durumdadır. Devletin kurum ve kuruluşları görevlerini yerine getiremez durumda olduğundan ekonomi ve dış borçlar yönetilememiştir. Türkiye'nin borçlarını bir plan dahilinde ödemesi IMF ve dış alacaklıların yardımıyla kararlaştırılmıştır. Bu süreç ekonominin çıkmaza girmesine ve Türkiye'nin itibarının zedelenmesine neden olmuştur (Tokgöz, 2001, s.183-184).

Plan sürecinde sanayi ürünlerinin ihracatını artırmak amacıyla vergi iadesi uygulamaları ile teşviklerde bulunulmuştur. Dünyada yaşanan sıkıntılı süreçler nedeniyle ihracatı teşvik politikalarından beklenen sonuç alınamamıştır. Uygulanan sabit kur politikası, arzın sınırlı olması ve iç talebin genişlemesi de sanayi ürünlerinin ihracatını olumsuz yönde etkileyen unsurlardandır (Pıçak, 2010, s.6).

Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı döneminde Türkiye ekonomisinin kalkınmasını sağlayacak ana sanayilerin en kısa sürede oluşturulması planlanmıştır. İmalat sanayinde AR-GE çalışmaları üzerinde durulacağı, ileri teknoloji sağlayan ve kullanan birimlerin, sanayilerin destekleneceği önemle belirtilmiştir. İmalat sanayinin gelişmesi sürecinde dışa dönük bir sanayileşme politikası uygulanacağı vurgulanmıştır. Ara malı ve yatırım malı üreten sanayilerin önemine değinilmiş ve geliştirilmesi amaçlanmıştır (DPT,1973, s.287-297).

Bu Plan'da ilk olarak birinci ve ikinci beş yıllık kalkınma planlarında turizmin sektörünün durumu incelenmiş, turist sayısı ve turizm gelirleri bakımından hedeflerin altında kaldığı, ancak yine de bu dönemdeki gelişmenin dünya ortalamasının üzerinde olduğu vurgulanmıştır. Geçmiş planlardaki eksiklikler saptanmış ve kredi eksikliğinden bahsedilmiştir (DPT, 1973, s.615).

6-SONUÇ

Türkiye Cumhuriyeti 1923 yılında kurulduğunda sanayi üretimi ilkel yöntemlerle yapılmaktaydı ve yetersizdi. Nüfusun büyük çoğunluğu tarımla uğraşmaktaydı. Ekonomide liberal düşünce hakim olsa da, sermaye sahibi girişimci sınıfın yok denecek kadar az olması istenilen başarının sağlanmasını engellemiştir. 1929 yılında bütün dünyada yaşanan krizle birlikte ülkemizde devletçi politikaya geçilmiştir ve

planlama ile kalkınma 1934 yılında oluşturulan Birinci Beş Yıllık Sanayi planı ile başlamıştır.

1934-1938 yılları arasında uygulanan Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı ekonominin ve devletin bütün faaliyetlerini kapsamamış, hedefler ile kaynaklar arasında yeterli bağlantıyı kuramamış ve projeler arasında uyumu yakalayamamıştır. Başarılı yönleri de olduğu kabul edilen Plan, kalkınma planları için altyapı meydana getirmiştir.

Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı'na göre çok daha kapsamlı olan İkinci Beş Yıllık Sanayi Planı 1938 yılının Eylül ayında yürürlüğe girse de İkinci Dünya Savaşı'nın başlamasıyla uygulanamamış ve yeni yatırımlar gerçekleştirilememiştir.

İkinci Dünya Savaşı sürerken planlama çalışmalarına tekrar başlanmış ve savaş sona ermeden birbirinden farklı niteliklere sahip iki plan hazırlanmıştır. Bu planlardan ilki olan 1946 İvedi Sanayi Planı, Birinci ve İkinci Sanayi Planlarının devamı niteliğindedir. Planın hedefi ekonominin kalkınmasını engelleyecek bütün sorunları ortadan kaldırmaktır. Dünyadaki konjonktür ve ülkenin iktisadi koşulları göz önünde bulundurularak özel sektörün kar sağlayamayacağı faaliyetlerde yer almayacağı düşünülmüş, devlet eliyle kalkınma hedeflenmiştir. Ülke bir bütün olarak kabul edilerek tarım ve sanayinin geliştirilmesi, ülke içindeki sanayinin enerji kaynaklarına yakın olması, üretimin ve tüketimin dengede olması amaçlanmıştır.

1946 İvedili Sanayi Planında yer alan devlet sanayi projeleriyle, ABD tarafından verilecek olan Marshall yardımlarından Türkiye'nin de yararlanması için Avrupa Kalkınma Programı'na başvurulmuş ancak cevap olumlu olmamıştır. Böylece 1946 İvedi Sanayi Planı'ndan vazgeçilmiş ve 1947 yılında yeni bir plan hazırlanmıştır. Plan dahilinde ülkenin çeşitli bölgelerinde birçok demiryolu, liman, fabrika, işletme faaliyete geçse de, plan sermaye yetersizliğinden dolayı tam olarak uygulanamamıştır. Türkiye bu plandan sonra yardım kapsamına alınarak OECD'ye üye olmuştur.

1960 yılına kadar Türkiye herhangi bir plan uygulamadan ekonomik faaliyetlerine devam etmiştir. Bu süreçte sanayi sektörünün büyümesi yavaşlamış, ekonomi orantısız büyümüş, kamu kesiminin ekonomideki payı azaltılamamış, devam eden projelerin finansmanında sorunlar yaşanmış, projeler arasında bağlantı sağlanamamıştır. Bütün bu olumsuzluklara ilave olarak Mayıs 1960'da meydana gelen askeri darbeden sonra planlı ekonomiye geçiş fikri kabul edilmiştir. Planlı döneme geçiş, Türkiye ekonomisinde bir dönüm noktasıdır.

Planlı kalkınma fikrini uygulayabilmek ve yapılacak sınıai yatırımlarını plan ve programlar çerçevesinde gerçekleştirebilmek amacıyla 1960 yılında Başbakanlığa bağlı olarak Devlet Planlama Teşkilatı kurularak faaliyete geçmiştir.

1963-1967 yıllarını kapsayan Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planında ithal ikameci sanayileşme politikası uygulanmıştır. Tüketim mallarında, ara ve yatırım mallarında ithal ikamesini kamu sektörü gerçekleştirmiştir. İkinci ve Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planlarında özel sektör dayanıklı tüketim malları üretmek kamu sektörü ile özel sektör arasında dengeyi sağlamıştır. Planda ekonominin gelişmesinin sanayileşme ile olacağı belirtilmiş, sanayileşme için de tarım sektörünün önemi

vurgulanmıştır. Böylece sanayi ve tarım sektörleri arasında dengeli bir gelişme sağlanacaktır.

Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı, 'Plan' ve 'Planlama' konusunda tecrübe edinme dönemi olarak kabul edilmiştir. Türk plancıları teknik ve bilimsel yetersizlikleri görerek çözümler üretme fırsatı bulmuşlardır, uzmanlaşmışlardır. Bu süreçte kalkınmaya hız verecek yapısal reformlar, vergi ve toprak reformu gibi hazırlanıp yürürlüğe konulamamıştır. Bütün olumsuzluklara rağmen, Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı döneminde ekonomik hedeflerde beklenilenin üstünde başarılı sonuçlar elde edilmiştir.

1968-1972 yıllarını kapsayan İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planında Birinci Plandan farklı olarak sektörler ulusal ve uluslararası olarak ikiye ayrılmıştır ve reel piyasa fiyatları kullanılmıştır.

Ekonomide yapısal değişikliğe gidilmiş ve sanayi sektörü lokomotif sektör olarak belirlenmiştir. Planın hedeflerine ulaşması, özel sektörün beklenen gelişmeyi göstermesine bağlanmıştır. Özel sektör eliyle sanayileşme sürecinde bütün özendirici ve destekleyici tedbirler alınsa da sanayi sektörü için hedeflenen büyüme hızına ulaşılamamıştır. Tarım ve sanayide beklentinin altında kalınırken hizmetlerde hedef aşılmış ve Planda temel hedef olan % 7'lik büyüme hedefine ulaşılmıştır.

İkinci Plan dönemindeki siyasal, sosyal ve ekonomik karışıklık sebebiyle makro politikalar günü kurtarmaya veya yılı kurtarmaya yönelik olarak kısa vadeli-dir.

1973-1977 yıllarını kapsayan Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı Türkiye için sanayileşme açısından önem taşımaktadır. Bu dönemde yeni ve uzun dönemli bir strateji oluşturularak Avrupa Ekonomik Topluluğu ile ilişkilere önem verilmiştir. Ancak bu dönemde yaşanan 1973 Petrol krizi nedeniyle enerji fiyatlarının yükselmesinden dolayı sanayi sektöründe hedeflenen artış sağlanamamıştır. Plan döneminde Kıbrıs'ın işgal edilmesiyle, Batılı devletler özellikle ABD, Türkiye'ye verdiği resmi yardımı kesmiştir. Petrol fiyatlarının yükselmesi yüzünden sanayileşme programının ithal gerekleri hızla artarken uzun vadeli ve düşük faizli krediden yararlanılamamıştır. Ülke vadesi dolan borçlarını ödeyemeyecek duruma gelmiştir. Türkiye'nin borçlarını bir plan dahilinde ödemesi IMF ve dış alacaklıların yardımıyla kararlaştırılmıştır. Bu süreç ekonominin çıkmaza girmesine ve Türkiye'nin itibarının zedelenmesine neden olmuştur.

Türkiye ekonomisinde 1963 yılında başlayan ve 1977 yılına kadar süren ilk üç plan döneminde de yüksek kalkınma hızı hedeflenmiştir. Sanayiye dayalı büyüme temel amaç olarak kabul edilmiş, gelişmeyle özdeş sayılmıştır. İthal ikameci ve ihracata dayalı sanayileşme politikaları uygulanmıştır.

Planların dayandığı matematik modelleri, yaklaşımları benzer niteliktedir. Kıt kaynak ilkesini ve kaynakların optimum kullanımını içermektedir. Planlarda fiyatların değişmediği varsayılmıştır. Planlarda gelir dağılımı ve kalkınma arasındaki bağa değinilmemiştir.

KAYNAKÇA

- Akçay, Ü. (2007). *Kapitalizmi Planlamak Türkiye’de Planlama ve DPT’nin Dönüşümü*. İstanbul: Sosyal Araştırmalar Vakfı.
- Altıparmak, A. (2002). *Türkiye’de Devletçilik Döneminde Özel Sektör Sanayinin Gelişimi*. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 13,41.
- Avcıoğlu, D. (1982). *Türkiye’nin Düzeni, Dün, Bugün, Yarın*. İstanbul: Tekin Yayınevi.
- Aydoğan, M. (2000). *Yeni Dünya Düzeni, Kemalizm ve Türkiye*, 2. Cilt, İstanbul: Otopsi Yayınevi.
- Başol, K. (2001). *Türkiye Ekonomisi*. İzmir: Anadolu Matbaacılık.
- Berkes, N. (1997). *İkiyüz Yıldır Neden Bocalıyoruz*, İstanbul: Cumhuriyet Yayınları.
- Boratav, K. (1990) *Türkiye İktisat Tarihi 1908-1985*. İstanbul: Gerçek Yayınevi.
- Dinçer, M. Z. (1993). *Turizm Ekonomisi ve Türkiye Ekonomisinde Turizm*. İstanbul: Filiz Kitabevi, 102.
- DPT. (1963). *Devlet Planlama Teşkilatı, Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1963-1967)*, Ankara: DPT Yayınları.
http://www.sbb.gov.tr/wpcontent/uploads/2018/10/Birinci_Bes_Yillik_Kalkinma_Planı-1962-1967.pdf Erişim, 10.02.2020.
- DPT. (1968). *Devlet Planlama Teşkilatı, İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1968 - 1972)*, Ankara: DPT Yayınları.
<http://www.sbb.gov.tr/wpcontent/uploads/2018/11/%C4%B0kinci-Be%C5%9F-Y%C4%B1ll%C4%B1k-Kalk%C4%B1nma-Plan%C4%B1-1968-1972%E2%80%8B.pdf>. Erişim, 10.02.2020.
- DPT. (1973), *Devlet Planlama Teşkilatı, Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı (1973-1977)*, Ankara: DPT Yayınları
<http://www.sbb.gov.tr/wpcontent/uploads/2018/11/%C3%9C%C3%A7%C3%B9Cnc%C3%BC-Be%C5%9F-Y%C4%B1ll%C4%B1k-Kalk%C4%B1nma-Plan%C4%B1-1973-1977%E2%80%8B.pdf>.Erişim, 10.02.2020.
- DPT. (1991) *Türkiye’de Planlama ve Serbest Piyasa Ekonomisi*. Ankara: DPT Yayınları.
- Ertuna, Ö. (2004). *1923’ten Bugüne Türkiye Ekonomisi ve 2023’e Doğru Hedefler*. İstanbul: MUFAD Muhasebe ve Finansman Dergisi, 21.
- Eser, U. (1993). *Türkiye’de Sanayileşme*. Ankara: İmge Kitabevi Yayınları.
- Eşiyok, B. A. (2009). *Sanayi Planlarından 1947 Türkiye İktisadi Kalkınma Planı’na: Bir Dönüşümün Kısa Bir Öyküsü*. *Memleket, Siyaset, Yönetim*, 4(11), 86-131.
- Güven, S. (1995) *Türkiye’de Sosyal Planlama*. Bursa: Ezgi Kitabevi Yayınları.

- Hiç, M. (1974) *Kapitalizm Sosyalizm Karma Ekonomi ve Türkiye*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi Yayınları. 2.Baskı.
- Irmak, E. (1992) *Dünden Bugüne Kapitalist Gelişme ve Türkiye Ekonomisi*. İstanbul: Etki Yayınevi.
- İnan, A.A. (1973) *Türkiye Cumhuriyetinin 2. Sanayi Planı (1936)*, Türk Tarih Kurumu Yayınları, Ankara.
- Kafaoğlu, A. B. (2004) *Türkiye Ekonomisi Yakın Tarih-1*. İstanbul: Analiz Yayınları.
- Kansu, G. (2004). *Planlı Yıllar Anılarıyla DPT'nin Öyküsü*. İstanbul: İş Bankası Kültür Yayınları.
- Karaer, T. (1987). *Kamu Yönetimini Yeniden Düzenleme Girişimleri ve Sonuçları Üzerine Bir Deneme*, Amme İdaresi Dergisi, 20 (2): 25-46.
- Karluk, R. (2007). *Cumhuriyet'in İlanından Günümüze Türkiye Ekonomisi'nde Yapısal Dönüşüm*. İstanbul: Beta Yayınları. 11.Baskı.
- Kepenek, Y. , Yentürk, N. (1997). *Türkiye Ekonomisi*. İstanbul: Remzi Kitabevi. 9.Baskı.
- Keyder, Ç. (1993). *Türkiye'de Devlet ve Sınıflar*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Koraltürk, M. (2002). *Türkiye Ekonomisi, (1920-1960)*. Ankara: Türkler Ansiklopedisi. C.17, Yeni Türk Yayınları.
- Okçuoğlu, İ. (2001). *Türkiye'de Kapitalizm'in Gelişmesi Ve Küçük Burjuva Devrimciliği*. 3.Kitap. İstanbul: Ceylan Yayınları.
- Oktay Y. (2003). *Cumhuriyetin İktisat Tarihi*. İstanbul: Homer Kitabevi. 93.
- Öney, E. (1987). *İktisadi Planlama*. Ankara: Savaş Yayınları.
- Öztürk, A. (1987). *Ekonomik Planlama*, Bursa: Örnek Kitabevi.
- Parasız, İ. (1998). *Türkiye Ekonomisi 1923'ten Günümüze İktisat ve İstikrar Politikaları*. Bursa: Ezgi Kitabevi Yayınları.
- Pıçak, M. (2010). *Planlı Kalkınma Dönemi Türkiye İhracat Politikaları Üzerine Bir Değerlendirme*, Mevzuat Dergisi, Yıl:13, Sayı:148.
- Salep, M. (2017). *Türk İktisat Tarihi Açısından Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1963-1967)*. Ankara: Turkish Studies, 12/12.
- Sezen, S. (1999). *Devletçilikten Özelleştirmeye Türkiye'de Planlama*, Ankara: Türkiye ve Orta Doğu Amme İdaresi Enstitüsü Yayınları, 293.
- Somel, A. (2010). *Devletçilik ve Planlama Tartışmalarına Damga Vuran Forum Dergisi*, İstanbul: Yazılama Yayınevi.
- Soysal, İ. (1997). *Soğuk Savaş Dönemi ve Türkiye Olaylar Kronolojisi (1945-1975)*, İstanbul: İsis Yayınları.

- Şahin, H. (1997). *Türkiye Ekonomisi, Tarihsel Gelişimi - Bu günkü Durumu*. Bursa: Ezgi Kitabevi. 4. Baskı
- Şenses, F. Taymaz E. (2003). *Unutulan Bir Toplumsal Amaç: Sanayileşme Ne Oluyor? Ne Olmalı? Ekonomik ResearchCenter: <http://erc.metu.edu.tr/en/system/files/menu/series03/0301.pdf> (27.04.2020)*
- Takım, A. (2011). *Türkiye’de 1960-1980 Yılları Arasında Uygulanan Kalkınma Planlarında Maliye Politikaları*. Maliye Dergisi, Sayı 160.
- Tecer, M. (2007). *Atatürk Döneminde (1923-1938) Ekonomik Örgütlenme*, Amme İdaresi Dergisi, 39 (4), Ankara, 75.
- Tekeli, İ. (1979). “*II. Dünya Savaşı Sırasında Hazırlanan Savaş Sonrası Kalkınma Plan ve Programları*”, ODTÜ Gelişme Dergisi Özel Sayısı, s. 289-327.
- Tekeli, İ., İlkin S. (1974) *Savaş Sonrası Ortamda 1947 Türkiye İktisadi Kalkınma Planı*, Kalite Matbaası, Ankara.
- Tezel, Y. S. (1982). *Cumhuriyet Döneminin İktisadi Tarihi (1923-1959)*, Ankara: Yurt Yayınevi.
- Tokgöz, E. (2001). *Türkiye’nin İktisadi Gelişme Tarihi (1914-2001)*. Ankara: İmaj Yayınevi. 6.Baskı
- Tortop N. İsbir E. G. (1986). *Yönetim Bilimi*, Ankara: Bilim Yayınları. 205-206.
- Yenigül, S. B. (2017). *Kırsal Kalkınma Politikalarında Yeni Yaklaşımlar ve Bu Yaklaşımların Türkiye’nin Kırsal Kalkınma Politikalarına Etkisi, Planlama*. 27(1): 16–25.
- Yücel, H. (2017). *Cumhuriyet Ekonomisinin Kuruluşu ve Gelişimi*. Ankara: Türkiye Barolar Birliği Yayınları: 347.
- Zeytinoğlu, E. (1970). *Türkiye Ekonomisi Dersleri*. İstanbul: Kutulmuş Matbaası.

TR81 BÖLGESİ İLLERİNİN KENTLEŞME ORANLARININ VE KENTLEŞME DÜZEYLERİNİN KARŞILAŞTIRILMASI*

Selma ÇELİKAY¹ ORCID ID: 0000-0001-7482-9901

Rukiye Gizem ÖZTAŞ KARLI² ORCID ID: 0000-0003-0999-418X

ÖZET

Kentleşme sadece kırsal alanlardan kentsel alanlara doğru göç eden bir nüfus hareketinden ibaret olmayıp, toplumun ekonomik ve doğal yapısındaki değişimlerden de kaynaklanmaktadır. Bu bağlamda kentleşme düzeyinin belirlenmesi için demografik faktörlerin yanı sıra ekonomik ve sosyal faktörlerin de irdelenmesi gerekmektedir. Bu çalışmanın amacı, TR 81 Bölgesindeki Düzey 2 iller kategorisinde yer alan Zonguldak, Bartın ve Karabük illerinin kentleşme oranları ve kentleşme düzeylerini belirlemektir. Bu amaç doğrultusunda veri toplama aracı olarak TR81 Düzey 2 bölgesine ilişkin BAKKA (Batı Karadeniz Kalkınma Ajansı) tarafından hazırlanmış raporlar, İŞKUR (Türkiye İş Kurumu) raporları, TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu) veri tabanı ve bölge için hazırlanmış kurum ve kuruluşların araştırma raporları kullanılmıştır. Çalışma sonunda Zonguldak, Bartın ve Karabük illeri karşılaştırılarak değerlendirilmiştir. TR81 Bölgesi illerinin kentleşme oranlarının ve kentleşme düzeylerinin saptanması bölgeye yönelik planlama çalışmaları açısından önem taşımaktadır.

Anahtar Sözcükler: *Kentleşme Oranı, Kentleşme Düzeyi, TR81 Düzey 2 Bölgesi, Zonguldak, Bartın, Karabük.*

DETERMINATION AND COMPARISON OF THE URBANIZATION LEVELS AND URBANIZATION RATES OF THE CITIES IN TR81 REGION

ABSTRACT

Urbanization is not just a population movement that migrates from rural areas to urban areas, but it can also stem from changes in the economic and natural structure of society. In this context in order to determine the level of urbanization, demographic factors as well as economic and social factors should be examined. The aim of this study is to determine the urbanization rates and urbanization levels of Zonguldak, Bartın and Karabük provinces in the category of 2nd Level provinces in TR81 Region. For this purpose, BAKKA (Western Black Sea Development Agency) reports, İŞKUR reports, TURKSTAT database and research reports prepared by various institutions and organizations for the region were used as data collection tools. At the end of the study, Zonguldak, Bartın and Karabük provinces were compared and evaluated. The determination of the urbanization rates and urbanization levels of the provinces of the TR81 Region are important for the construction of the future of the region.

Keywords: *Urbanization Rate, Urbanization Level, TR81 Level 2 Region, Zonguldak, Bartın, Karabük.*

*Bartın Üniversitesi "TR81 Düzey 2 Bölgesi İllerinin (Zonguldak, Bartın, Karabük) Kentleşme Oranlarının ve Kentleşme Düzeylerinin Saptanması ve Karşılaştırılması" başlıklı kapsamlı araştırma projesinin sonuç raporundan derlenmiştir

¹ Prof. Dr., Bartın Üniversitesi, Peyzaj Mimarlığı Bölümü, scelikyay@bartin.edu.tr

² Arş. Gör., Bartın Üniversitesi, Peyzaj Mimarlığı Bölümü, roztas@bartin.edu.tr

1. GİRİŞ

TR81 Bölgesi illeri, Zonguldak, Bartın ve Karabük illerini kapsamaktadır. Bölgenin yüzölçümü 9493,04 km² olup toplam nüfusu 1.026.825 kişidir. Bu nüfusun 619.812 kişisi Zonguldak, 188.449 kişisi Bartın, 218.564 kişisi Karabük iline aittir. Bölgenin güneybatısında TR42 Doğu Marmara Bölgesi (Bolu, Düzce, Kocaeli, Sakarya ve Yalova) doğusunda ise TR82 Bölgesi (Kastamonu, Çankırı ve Sinop) yer almaktadır. Bölge, DPT (Devlet Planlama Teşkilatı) tarafından 2003 yılında hazırlanan “Düzyey 2 İstatistikî Bölge Birimlerinin Sosyoekonomik Gelişmişlik Sırası” çalışmasına göre, 3. Derecede Gelişmiş Bölgeler arasında yer almakta olup kendi kategorisinde 11. sıradadır (Batı Karadeniz Bölge Planı, 2016).

BAKKA tarafından hazırlanan ve 2010-2013 dönemini kapsayan Batı Karadeniz Bölge Planı, “Zonguldak, Karabük ve Bartın İllerinin oluşturduğu bölgenin kaynaklarının sürdürülebilir biçimde yönetilerek, bölge içerisinde ekonomik ve sosyal kalkınmayı hedefleyen çalışmalara yol göstermeyi amaçlamaktadır”. Bu plan, bölgenin kalkınma stratejilerini ve önceliklerini sosyal, kültürel ve ekonomik boyutta entegre bir yaklaşımla ele alan temel politika dokümanıdır.

Batı Karadeniz Bölge Planı kapsamında, bölge illerinin gelişmişlik düzeyleri incelenirken “SEGE çalışması” temel alınmıştır. SEGE çalışması 2003 yılında DPT tarafından hazırlanmıştır. SEGE çalışmasının sonuçlarına göre Zonguldak 21. , Karabük 27. ve Bartın 55. sırada yer almaktadır. Sonuçlar bölgedeki iller arasında en gelişmiş ilin Zonguldak olduğunu göstermektedir (Batı Karadeniz Bölge Planı, 2014).

Bu çalışma Bartın Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Birimi tarafından desteklenen “ TR81 Düzyey 2 Bölgesi İllerinin (Zonguldak, Bartın, Karabük) Kentleşme Oranlarının ve Kentleşme Düzeylerinin Saptanması ve Karşılaştırılması” başlıklı araştırma projesinin çıktısıdır. Çalışma kapsamında TR81 Bölgesi illerine (Zonguldak, Bartın, Karabük) ilişkin kentleşme oranlarının, nüfus dinamiklerinin, kentleşme düzeylerinin 2009-2017 yılına kadar geçen süreçteki değişimi saptanarak iller bazında karşılaştırılması yapılmıştır. Bölgeye ilişkin BAKKA tarafından hazırlanmış raporlar ile TÜİK istatistiklerinden ve veri tabanından yararlanılmış, ayrıca, “Zonguldak-Bartın-Karabük (ZBK) Bölgesel Gelişme Planı (1995-1997)”, “Zonguldak-Bartın-Karabük 1/100.000 Ölçekli Çevre Düzeni Planı” ve bölge için hazırlanmış kurum ve kuruluşların araştırma raporlarından da yararlanılmıştır.

TR81 Bölgesi kapsamında yer alan Zonguldak, Bartın ve Karabük illeri, nüfus dinamikleri, ekonomik ve sosyal faktörler açısından birbirinin hinterlandını etkilemektedir. Özellikle son yıllarda “Büyükşehir” ve “Bütünşehir” fikirlerinin gündemde olduğu ülkemizde mevcut şehirlerin idari yapılanmaları değişecektir. Düşünülen bu yeniden yapılanma süreci öncesinde TR81 Bölgesi illerinin kentleşme oranlarının ve kentleşme düzeylerinin saptanması bölgenin geleceğinin kurgulanması açısından da önem taşımaktadır.

1.1 Literatür Özeti

Ulusal literatürde kentleşmenin irdelendiği çok fazla çalışma yer almamaktadır. Yapılan çalışmalar arasında;

Yüceşahin ve Özgür (2008), çalışmalarında demografik, ekonomik ve sosyal boyutları dikkate alarak Türkiye genelinde değerlendirme aralıkları oluşturmuşlardır. İllerin kentleşme düzeylerini 5 grupta sınıflandırarak, en yüksekte en düşüğe doğru sıralamışlardır. Çalışmada, kentleşme üzerinde ekonomik ve sosyal boyutun, demografik boyuta göre daha etkili olduğu sonucuna varmıştır.

Coşkun (2013), 1927-2012 yılları arasında, kentli nüfusun en düşük olduğu Doğu Anadolu Bölgesinde kentleşmenin değişimini incelemiştir. Coşkun'a göre, bölgenin konumu, jeolojik ve jeomorfolojik yapısı, göç, terör, işsizlik gibi faktörler kentleşmeyi negatif yönde etkilemektedir. Sağlık ve eğitim hizmetlerinin gelişimi ve özellikle köklü üniversitelerin bölgede yer alması ise kentleşme sürecini hızlandırmaktadır.

Çetin (2013), 1940-2009 yılları arasında Hatay ilinin kentleşme sürecini inceleyerek, kentleşmede rol oynayan dönüm noktalarını belirlemiştir. Yine aynı şekilde Sümer (2014), Rize özelinde kentleşme sürecini değerlendirirken, Kervankıran ve Kılıç (2017) ise Yozgat ilinin kentleşme sürecini incelemiştir.

Albayrak vd. (2015), kentlerin gelişmişlik düzeyini 63 değişkeni temel alarak 3 kategoriye ayırmışlardır. Gelişmişlik düzeyinin doğudan batıya doğru arttığını ve ülke genelinde sosyoekonomik gelişmişlik düzeyinde homojenleşme eğilimi olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca Sakarya ve İbişoğlu (2015), Mutlu ve Varol (2017) yaptığı çalışmalarda farklı metotlar ile sosyoekonomik gelişmişlik değerlendirmesi yapmışlardır.

Kızıroğlu (2017) ise, 1965-2014 yılları arasında tüm Türkiye'yi kapsayan çalışması ile illerin nüfusa bağlı kentleşme hızlarını karşılaştırmıştır. Çalışma sonucunda kentleşme oranının %57,4 oranında arttığı ve bu artışın temel nedeninin de kırsal alandan kentsel alana göç olduğu sonucuna varmıştır.

1.2 Kentleşme

Kentleşme, bilinenin aksine, kırdan kente nüfus göçünü anlatan, salt bir nüfus hareketi değildir (Keleş, 1995). Kentleşme aslında, gelişme, modernleşme, büyüme gibi değişim sürecini anlatmaktadır (Ersoy, 2012).

Kentleşme bir toplumun ekonomik ve doğal yapısındaki değişimlerden de kaynaklanabilir (Keleş, 1984). Bu nedenle kentleşme nüfus hareketi olarak görülmemeli, demografik (toplumsal), ekonomik ve sosyal boyutları ile birlikte ele alınmalıdır. Keleş (1995,1998), nüfus hareketinin kaynağını oluşturan ekonomik ve toplumsal değişimlere de yer vererek, kentleşmeyi geniş anlamıyla "sanayileşmeye ve ekonomik gelişmeye koşut olarak kent sayısının artması ve bugünkü kentlerin büyümesi sonucunu doğuran, toplum yapısında, artan oranda örgütlenme, işbölümü ve uzmanlaşma yaratan, insanların davranış ve

ilişkilerinde kentlere özgü değişikliklere yol açan bir nüfus birikimi süreci” olarak tanımlamaktadır.

Kentleşme ekonomik, demografik ve sosyo-kültürel boyutta belli bir zaman dilimindeki değişimi ifade etmektedir. Bir ülkenin kentleşme oranı veya düzeyi, belli bir zaman dilimindeki kentleşme durumunu durağan olarak anlatmaktadır. Kentleşme hareketi ise, belli bir zaman dilimindeki kentleşme oranının değişimidir (Ersoy, 2012).

Günümüzde, kentleşme sanayileşmiş ve gelişmiş ülkeler ile gelişmekte olan ülkelerde farklı koşullarda gerçekleşmektedir. Az gelişmiş ülkelerin çoğunda kentleşme, ciddi bir sanayileşmeye dayanmadan gerçekleşmektedir. Bu nedenle de çalışan nüfus ekonomik katkısı düşük hizmet kollarında yığılmakta ve işsizler ekonominin belirleyici özelliği konumuna gelmektedir. Gelişmekte olan ülkelerde ise, kentleşmenin daha çok köyden kente göç ile beslendiği kanısı yaygındır. Ancak göç, kentlerin nüfusunun artmasının tek nedeni olarak görülmemekte, doğal artışlar sonucunda da kentsel nüfusun arttığı vurgulanmaktadır (Ersoy, 2012).

Kentleşme düzeyi, toplumsal (demografik), ekonomik ve sosyal boyutta ele alınırsa;

Demografik anlamda kentleşme, nüfusun kırsal alandan kentsel alana göç etmesidir. Nicel olarak belli bir zaman diliminde kırdan kente göçün artması, kentsel alanlarda nüfusun artması vb. demografik verilerden yararlanarak kentleşme düzeyini anlamak mümkündür. Ayrıca kentsel nüfusun sosyal ve ekonomik değişim süreçleriyle birlikte incelenmesi bize kentleşmeye dair bilgi vermektedir (Berry, 1963; Dunn, 1970; Papadakis, 1997).

Ekonomik anlamda kentleşme, tarım ve hayvancılık ile ilgilenen nüfusun tarım dışı sektörlere yönelmesidir. Ekonomik açıdan sanayileşme ve ekonomik gelişmeye ek olarak yeni teknolojilerin, pazarların, yatırım yollarının ve kuruluşların ortaya çıkması kentleşme üzerinde etkilidir.

Sosyo-kültürel anlamda kentleşme ise, kentleşen nüfusun kentin normlarını ve yaşam biçimini benimseyerek yaşaması, yani “kentlileşmesidir” (Ulusoy ve Vural, 2001). Sosyal boyutta, toplum yapısındaki örgütlenmenin artması, ihtisaslaşma ve iş bölümü yaratan kesimin davranış biçimlerinin farklılaşması da kentleşme düzeyini etkilemektedir (Darkot, 1956; Karaboran, 1989; Keleş, 1998). Buradan da görülmektedir ki mekânsal boyutlarının yanında kentleşme, belli bir zaman dilimindeki değişimi demografik, ekonomik ve sosyal açılardan da kapsayan bir süreçtir (Kılınç, 2005).

1.3 Kentleşme Oranı ve Kentleşme Düzeyi

Kentleşme belli bir zaman dilimindeki değişimi anlatırken, bir ülkenin, ya da bölgenin kentleşme oranı ise, “o ülke ya da bölge nüfusunun belli bir anda, belli bir tanıma göre kent sayılan yerleşme birimlerinde yaşayan oranıdır (kentsel nüfus/ toplam nüfus)” (Keleş, 1984). Fakat kentsel nüfusun artması her zaman kentleşme oranını arttırmayabilir. Hatta

toplam ülke nüfusu kentsel nüfustan hızlı artıyorsa, kentleşme oranı düşebilir. Bu nedenle, kentsel büyümenin olması için (Şekil 1) nüfus artış yüzdesi/toplam nüfus artış yüzdesi oranının 1'den büyük olması gerekmektedir (Keleş, 1984);

$$\frac{N_t^k - N_{t_0}^k}{N_t^T - N_{t_0}^T} > 1 \quad \text{olduğu zaman kentsel büyüme vardır.}$$

N_k = Kentsel nüfus, t_0 = ilk yıl
 N^T = Toplam nüfus, t = sonraki yıl

Şekil 1. Kentleşme oranı formülü

Literatürde kentleşme düzeyinin belirlenmesi ve kentleri düzeylerine göre sıralamak için kent olma özelliği gösteren yerleşmelere yönelik niteliksel, niceliksel ve işlevsel analizler yer almaktadır (Madden, 1956; Beckman, 1958; King, 1966; Janson, 1971; Toyne ve Newby 1971; Papadakis, 1997). Bu şekilde kentlerin bölgesel ya da ulusal kentsel ağ üzerindeki rolleri de ortaya koyulabilmektedir (Yüceşahin ve Özgür, 2008).

Kentleşme oranı kentleşme düzeyinin önemli bir göstergesidir. Ancak kentleşme düzeyinin, daima kentleşme oranı ile doğru orantılı olarak arttığını söyleyemeyiz. Kentleşme; toplum yapısında, artan oranda örgütlenme, işbölümü ve uzmanlaşma yaratan nüfus birikim süreci olduğuna göre, kentleşme düzeyi; bu nüfusun işgücüne katılma oranına, meslek gruplarının çeşitliliğine, uzmanlaşmanın artmasına, sektörel çalışan sayılarına bağlı olarak artmaktadır.

2. MATERYAL VE YÖNTEM

2.1. Materyal

2.1.1. Veri Seti Oluşturulması

İşgücü piyasasında işgücünün temel özelliklerini ve istihdamın yapısını değerlendirebilmek için en kapsamlı veriler TÜİK'in Hanehalkı İşgücü Anketi sonuçlarından elde edilmektedir. İşgücüne katılma oranı, istihdam oranı, işsizlik oranı işgücü piyasası değerlendirmelerinde yardımcı olan en önemli unsurlardır (Zonguldak, İşgücü Piyasası Araştırma Raporu, 2014).

Çalışma kapsamında yararlanılan kaynaklar Tablo 1'deki veri setinde yer almaktadır.

Tablo 1: Çalışma kapsamında kullanılan raporlar

	KURUM	YIL	RAPOR ADI
İŞ-KUR Raporları			
	Bartın Çalışma ve İş Kurumu İl Müdürlüğü	2009	Bartın İşgücü Piyasası Araştırma Raporu
	Karabük Çalışma ve İş Kurumu İl Müdürlüğü	2009	Karabük İşgücü Piyasası Araştırma Raporu
	Zonguldak Çalışma ve İş Kurumu İl Müdürlüğü	2009	Zonguldak İşgücü Piyasası Araştırma Raporu
	Bartın Çalışma ve İş Kurumu İl Müdürlüğü	2013	Bartın İşgücü Piyasası Araştırma Raporu
	Karabük Çalışma ve İş Kurumu İl Müdürlüğü	2013	Karabük İşgücü Piyasası Araştırma Raporu
	Bartın Çalışma ve İş Kurumu İl Müdürlüğü	2014	Bartın İşgücü Piyasası Araştırma Raporu
	Karabük Çalışma ve İş Kurumu İl Müdürlüğü	2014	Karabük İşgücü Piyasası Araştırma Raporu
	Zonguldak Çalışma ve İş Kurumu İl Müdürlüğü	2014	Zonguldak İşgücü Piyasası Araştırma Raporu
	Karabük Çalışma ve İş Kurumu İl Müdürlüğü	2017	Karabük İşgücü Piyasası Araştırma Raporu
	Bartın Çalışma ve İş Kurumu İl Müdürlüğü	2018	Bartın İşgücü Piyasası Araştırma Raporu
	Karabük Çalışma ve İş Kurumu İl Müdürlüğü	2018	Karabük İşgücü Piyasası Araştırma Raporu
	Zonguldak Çalışma ve İş Kurumu İl Müdürlüğü	2018	Zonguldak İşgücü Piyasası Araştırma Raporu
TÜİK Raporları			
	Türkiye İstatistik Kurumu	2013	Seçilmiş Göstergelerle Bartın
	Türkiye İstatistik Kurumu	2013	Seçilmiş Göstergelerle Karabük
	Türkiye İstatistik Kurumu	2013	Seçilmiş Göstergelerle Zonguldak
	Türkiye İstatistik Kurumu	2017	Seçilmiş Göstergelerle Bartın
	Türkiye İstatistik Kurumu	2017	Seçilmiş Göstergelerle Karabük
	Türkiye İstatistik Kurumu	2018	Seçilmiş Göstergelerle Zonguldak
Plan Raporları			
	Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Mekânsal Planlama Genel Müdürlüğü	2012	Zonguldak-Bartın-Karabük Planlama Bölgesi 1/100.000 Ölçekli Çevre Düzeni Planı Raporu
	Batı Karadeniz Kalkınma Ajansı	2016	2014- 2023 Batı Karadeniz Bölge Planı Raporu

Çalışma kapsamında; araştırılması planlanan demografik faktörler (nüfus, nüfus yoğunluğu, yıllık nüfus artış hızı, net göç hızı), ekonomik faktörler (işgücüne katılma oranı, istihdam oranı, işsizlik oranı, sektör, sektörel çalışan sayısı (erkek), sektörel çalışan sayısı (kadın)) ve sosyal faktörlere (meslek grupları, çalışan sayısı (erkek), çalışan sayısı (kadın)) ilişkin 2009, 2013 ve 2017 verileri TR81 Bölgesi illerini (Zonguldak, Bartın, Karabük) kapsayacak şekilde temin edilmiştir. Ancak 2013 yılında Karabük İli için oluşturulan raporun, diğer yıllardaki ve şehirlerdeki raporların sayısal veri sunuş formatından farklı olduğu saptanmıştır. Ayrıca rapordaki verilerin yetersiz olması mevcut sayısal veri sunuş formatına uyarlanamamasına neden olmuştur. Bu bağlamda; Zonguldak, Bartın, Karabük İllerinin 2009-2017 yılları sektörler göre istihdam verilerinde (Tablo 3) ve meslek gruplarına göre istihdam verilerinde (Tablo 4) 2013 yılına ait Karabük verileri yer almamaktadır. Tabloların mevcut sayısal veri sunuş formatını bozmamak adına 2013 yılına ait Karabük İline ait veriler metin içinde verilmiştir. Bu durum çalışma için önemli kısıt oluştursa da çalışmanın seyrini çok fazla etkilememiştir. Çalışma kapsamında kullanılan veriler aşağıda verilmiştir;

2.2. Yöntem

Çalışmanın yöntemi üç ana başlık içerisinde tanımlanabilir. TR81 Bölgesi illerinin (Zonguldak, Bartın, Karabük);

1. Kentleşme oranlarının saptanması
2. Kentleşme düzeylerinin saptanması
3. Kentleşme oranlarının ve kentleşme düzeylerinin karşılaştırılması

Zonguldak, Bartın ve Karabük'ün kentleşme oranları; belirlenen zaman dilimlerindeki kentsel nüfus / toplam nüfus oranı ile hesaplanmıştır. Zonguldak, Bartın ve Karabük'ün kentleşme düzeyleri, aşağıda alt faktörleriyle birlikte sıralanan demografik, ekonomik ve sosyal faktörlerin değerlendirilmesiyle saptanmıştır;

- **Demografik Faktörler**
 - Nüfus
 - Nüfus yoğunluğu
 - Yıllık Nüfus artış hızı
 - Net göç hızı
- **Ekonomik Faktörler**
 - İşgücüne katılma oranı
 - İstihdam oranı
 - İşsizlik oranı
 - Sektör
 - Sektörel çalışan sayısı (erkek)
 - Sektörel çalışan sayısı (kadın)

- **Sosyal Faktörler**
 - Meslek Grupları
 - Çalışan sayısı (erkek)
 - Çalışan sayısı (kadın)

3. BULGULAR VE TARTIŞMA

Çalışma kapsamında; araştırılması planlanan demografik faktörler (nüfus, nüfus yoğunluğu, yıllık nüfus artış hızı, net göç hızı), ekonomik faktörler (işgücüne katılma oranı, istihdam oranı, işsizlik oranı, sektör, sektörel çalışan sayısı (erkek), sektörel çalışan sayısı (kadın)) ve sosyal faktörlere (meslek grupları, çalışan sayısı (erkek), çalışan sayısı (kadın)) ilişkin 2009, 2013 ve 2017 verileri TR81 Bölgesi illerini (Zonguldak, Bartın, Karabük) kapsayan veriler aşağıda verilmiştir;

3.1.TR81 Bölgesi Düzey 2 İlleri (Zonguldak, Bartın, Karabük) 2009-2017 Yılları Demografik ve İstihdam Verileri

Zonguldak, Bartın, Karabük illerine ilişkin nüfusa dayalı temel göstergeler ve istihdama dayalı temel göstergeler, 2009-2017 yılları arasındaki değişimi ortaya koyacak şekilde Tablo 2’de sunulmuştur.

Tablo 2: Zonguldak, Bartın, Karabük İllerinin Demografik ve İstihdam Verileri (2009-2013-2017)

Yıllar	İller	DEMOGRAFİK FAKTÖRLER				İSTİHDAM		
		Nüfus	Nüfus yoğunluk	Yıllık Nüfus Artış Hızı (%)	Net Göç Hızı (%)	İşgücüne Katılma Oranı (%)	İstihdam Oranı (%)	İşsizlik Oranı (%)
2009	Z	619.812	188	16,5	-7,1	57,3	53,1	7,3
	B	188.449	91	16,5	2,5	57,2	53,6	6,4
	K	218.564	53	10,7	-3,3	53,5	49,0	8,4
2013	Z	601.567	182	8,12	-14,1	55,3	51,2	7,6
	B	189.139	91	3,7	-1,3	58,5	54,9	6,2
	K	230.251	56	22,4	8,6	55,1	50,7	8,0
2017	Z	596.892	181	-3,2	0,4	55,3	51,2	7,6
	B	193.597	93	3,9	23,3	58,5	54,9	6,2
	K	244.453	59	15	3,8	55,1	50,7	8,0

3.1.1 Zonguldak İli İstihdam Verileri

İşgücü piyasasında işgücünün temel özelliklerini ve istihdamın yapısını değerlendirebilmek için en kapsamlı veriler TÜİK’ in Hanehalkı İşgücü Anketi sonuçlarından elde edilmektedir. İşgücüne katılma oranı, istihdam oranı, işsizlik oranı

işgücü piyasası değerlendirmelerinde yardımcı olan en önemli unsurlardır (Zonguldak, İşgücü Piyasası Araştırma Raporu, 2014).

TÜİK'in yayınlamış olduğu Hanehalkı İşgücü anketleri doğrultusunda Zonguldak İlinde 2008 - 2013 yılları arasında; işsizlik oranı en düşük yıl %6,9 ile 2008 yılı olurken işsizliğin en fazla olduğu yıl %10,7 ile 2010 olmuştur. İstihdam oranı %46,6 ile en düşük yıl işsizliğin en fazla olduğu 2010 yılında gerçekleşmiştir. İlin işgücü göstergelerinin en önemli veri setlerinden olan işsizlik, istihdam ve işgücüne katılma oranları 2008-2013 yılları arası incelendiğinde işgücüne katılma oranının düşük %52,2 ile 2010 yılında olduğu, en yüksek katılım oranının ise %57,4 ile 2012 olduğudur. Bu yıllardaki işsizlik oranına bakıldığında 2010 yılında %10,7 olan işsizlik oranının 2012 yılında 3,2 birim düşerek %7,5 olduğu görülmektedir. İşgücüne katılım oranının düşük olduğu 2010 yılında istihdam oranının da %46,6 ile en düşük yıl olduğu görülmektedir (Zonguldak, İşgücü Piyasası Araştırma Raporu, 2014).

Genel olarak değerlendirildiğinde işgücüne katılma oranının düşük olduğu yıllarda işsizlik oranının arttığı buna bağlı olarak istihdam oranının da düşüklüğü göze çarpmaktadır. Aynı şekilde işgücüne katılma oranının arttığı yıllarda işsizlik oranının azaldığı ve istihdam oranının da arttığı görülebilmektedir (Zonguldak, İşgücü Piyasası Araştırma Raporu, 2014). 2013 İPTA (İşgücü Piyasası Talep Araştırması) sonucunda Zonguldak İŞKUR 'a kayıtlı işsizlerin sayısı 2013 yılı sonu itibariyle 21 bin 428 kişidir. 2013 yılının tamamında en fazla Beden İşçisi (Genel) mesleğinde kayıt bulunmaktadır.

3.1.2 Bartın İli İstihdam Verileri

Bartın işgücü piyasasının temel verileri 2008-2013 yılları arasında incelendiğinde işsizlik oranının, istihdam oranı ve işgücüne katılma oranıyla ters orantılı olduğu görülmektedir. Bartın ilinde en düşük işsizlik oranı; %5,2'lik oranla 2008 yılında görülürken, %60,9'luk oranla işgücüne katılma oranı ve %57,5'lik oranla istihdam oranının 2012 yılında en yüksek seviyede olduğu anlaşılmaktadır. Bartın İŞKUR'a kayıtlı işsizlerin sayısı 2013 yılı sonu itibariyle 7 bin 694 kişi iken, 2014 yılı Ocak-Ağustos döneminde ise, bu sayı 7 bin 255 kişidir (Bartın, İşgücü Piyasası Araştırma Raporu, 2014).

3.1.3 Karabük İli İstihdam Verileri

2013 yılında yayınlanan TÜİK il bazında işsizlik oranlarına göre işsizlik oranı Türkiye ortalamasından %1,0 oranında daha düşüktür. TÜİK'in gerçekleştirdiği Karabük Nüfus ve Konut Araştırması sonuçlarına göre Karabük ilinde işgücüne katılım oranı %55,1; istihdam oranı %50,7 ve işsizlik oranı %8,0 olarak tespit edilmiştir.

İPTA (İşgücü Piyasası Talep Araştırmaları) sonuçlarına göre Karabük ilinde 10 ve üzeri çalışanı olan tarım dışı özel yerel birimlerde toplam çalışan 17,421 kişidir. Çalışanların 14,530'u erkek 2,891'i kadındır. İl genelinde istihdam edilenlerin %83'ü erkektir. Diğer taraftan, il genelinde çalışanların içinde kadınların payı %17, Türkiye genelinde ise

%23'tür. Görülmektedir ki İl genelinde çalışan kadın oranı Türkiye'deki bu orandan düşüktür (Karabük İşgücü Piyasası Araştırma Raporu, 2014).

3.2 TR81 Bölgesi Düzey 2 İlleri (Zonguldak, Bartın, Karabük) 2009-2017 Yılları Sektörel İstihdam Verileri

Tablo 3'de Zonguldak, Bartın ve Karabük illerinde 2009-2013-2017 yıllarında çalışan erkek ve çalışan kadın oranlarının, çalışılan iş kollarına göre dağılımı verilmiştir.

Tablo 3: Zonguldak, Bartın, Karabük İllerinin 2009-2017 Yılları Sektörlere Göre İstihdam Verileri

Sektörler	İller	SEKTÖREL ÇALIŞANLAR					
		Sektörel Çalışan Sayısı (erkek) (%)			Sektörel Çalışan Sayısı (kadın) (%)		
		2009	2013	2017	2009	2013	2017
Madencilik ve taş ocaklığı	Z	86	*	4	0,87	*	0,3
	B	6,84	*	6	0,16	*	0,7
	K	0,87	*	10	0,07	*	0,09
Enerji veren maddelerin madenciliği	Z	86	-	-	0,87	-	-
	B	-	-	-	-	-	-
	K	0,29	-	-	0,38	-	-
Kok kömürü, petrol ürünleri ve nükleer yakıt	Z	0,6	-	-	0,2	-	-
	B	-	-	-	-	-	-
	K	-	-	-	-	-	-
İmalat	Z	50,8	*	60	35,1	*	50
	B	53	*	50	80	*	70
	K	57,2	*	70	36,6	*	60
İnşaat	Z	10,8	*	10	3	*	3
	B	12,2	*	2,5	1,76	*	4
	K	8,1	*	8	1,24	*	2
Toptan ve perakende ticaret	Z	8,23	*	10	17,2	*	13
	B	5,6	*	9	1,76	*	6
	K	8,85	*	7	11,6	*	7
Ulaştırma, depolama ve haberleşme	Z	1,8	*	3	1,39	*	3
	B	6,5	*	4	1,44	*	0,8
	K	5,5	*	3	2,17	*	10
Bilgi ve iletişim	Z	-	*	0,7	-	*	0,5
	B	-	*	-	-	*	-
	K	-	*	-	-	*	-
Elektrik, gaz, buhar ve iklim ürünleri ve dağıtımı	Z	1,83	*	5	0,2	*	0,8
	B	2,65	-	2	0,64	-	0,2
	K	2,5	*	1	0,38	*	0,03
	Z	-	-	0,1	-	-	0,04
	B	-	-	-	-	-	-

Su temini, kanalizasyon, atık yön. ve iyileş.faal.	K	-	*	1	-	*	0,3
Tarım, avcılık ve ormancılık	Z	0,48	-	-	0,78	-	-
	B	2,9	-	-	0,3	-	-
	K	0,34	-	-	0,07	-	-
Balıkçılık	Z	0,009	-	-	0,2	-	-
	B	-	-	-	-	-	-
	K	-	-	-	-	-	-
Mesleki ve bilimsel faaliyetler	Z	-	*	10	-	*	1,7
	B	-	*	1	-	*	0,7
	K	-	*	0,8	-	*	0,7
İdari ve destek hizmet faaliyetleri	Z	1,7	*	10	1,67	*	3
	B	-	*	3	-	*	0,5
	K	-	*	5	-	*	7
Eğitim	Z	1,9	*	1	9,8	*	6
	B	0,8	*	1	1,92	*	4
	K	0,9	*	0,8	6,05	*	0,09
Kültür, sanat, eğlence ve spor	Z	-	-	-	-	-	-
	B	-	*	0,1	-	*	0
	K	-	-	3	-	-	0,3
Finans ve sigorta faaliyetleri	Z	1,03	*	0,1	4,68	*	0,1
	B	4,29	*	-	5,76	*	-
	K	1,78	*	0,04	5,43	*	0,09
Gayrimenkul, kiralama ve iş faaliyetleri	Z	0,36	*	0,6	1,35	*	0,1
	B	2,17	-	0,1	1,76	-	0,05
	K	3,1	*	0,2	10,3	*	0,3
Konaklama ve yiyecek hizmetleri faaliyetleri	Z	0,7	*	3	1,23	*	6
	B	-	*	2	-	*	4
	K	2,1	*	2	2,9	*	5
İnsan sağlığı ve sosyal hizmet faaliyetleri	Z	1,38	*	1	8,61	*	8,7
	B	1,27	*	1	3,2	*	5
	K	2	*	1	16,1	*	8
Diğer hizmet faaliyetleri	Z	7,84	*	0,6	13	*	1
	B	1,64	*	0,3	1,12	*	0,1
	K	6,1	*	0,2	6,43	*	0,1

* 2013 yılına ait Karabük İli verilerinin çalışma kapsamında değerlendirilmediğini ifade etmektedir

3.2.1. Zonguldak İline İlişkin Sektörel İstihdam Verileri

2009 İşgücü Piyasası Araştırma sonuçlarına göre; Zonguldak ilinde toplam 37.812 çalışan bulunmaktadır. Bunların %85'2'sini erkekler, %14,8'ini kadınlar oluşturmaktadır.

Erkeklerin %23,39'u "Ana Metal ve Fabrikasyon Metal" sektöründe çalışmaktadır. Kadınların %17,23'ü "Toptan Perakende Ticaret" sektöründe çalışmaktadır. Toplam çalışanlar içerisinde "Sağlık" ile "Tekstil İmalatı" sektörlerinde çalışan kadın sayısı erkek sayısından fazladır (Zonguldak, İşgücü Piyasası Araştırma Raporu, 2009).

2013 İşgücü Piyasası Araştırma sonuçlarına göre; Zonguldak ilinde toplam 41.967 çalışan bulunmaktadır. Bunların %86,2'sini erkekler, %13,8'sini ise kadınlar meydana getirmektedir. İlde çalışanların %32,4'ünün imalat sektöründe çalıştığı görülmektedir. İmalat sektöründe çalışanların %84,6'sını erkekler oluştururken, %15,4'ünü kadınlar oluşturmaktadır. Çalışan sayısının en fazla olduğu ikinci sektör ise %29,7 ile "madencilik" ve "taş ocakçılığı" sektörüdür. Kadın çalışanların fazla olduğu sektörler çalışan sayısına göre eğitim, "insan sağlığı ve sosyal hizmet faaliyetleri" sektörüdür. Zonguldak ilinde kadınlar "eğitim" sektörünün %50,2'sini, insan sağlığı ve sosyal hizmet faaliyetleri sektörünün ise %56,5'ini oluşturmaktadırlar (Zonguldak, İşgücü Piyasası Araştırma Raporu, 2013).

Çalışanların cinsiyete göre sektörel dağılımını incelediğimizde; genel olarak tüm sektörler için erkeklerin kadınlara oranla daha fazla olduğunu söyleyebiliriz. Ancak Eğitim sektörü ile İnsan Sağlığı ve Sosyal Hizmet Faaliyetleri sektöründe kadınların erkeklere oranla fazla olduğu görülmektedir (Zonguldak, İşgücü Piyasası Araştırma Raporu, 2013).

2018 İşgücü Piyasası Araştırma sonuçlarına göre; Zonguldak ilinde toplam 25.893 çalışan bulunmaktadır. Bunların %81'ini erkekler, %19'unu ise kadınlar oluşturmaktadır. İlde, özellikle "imalat" ile "toptan ve perakende ticaret" sektörlerinde çalışanların yüksek olduğu görülmektedir. Bu verilerden İmalat sektörünün Zonguldak ili için önem teşkil ettiği anlaşılmaktadır. İmalat sektöründe çalışma oranının toplam çalışan sayıları içindeki oranı %54,8'dir. İmalat sektöründe çalışanların %55,4'ünü erkekler oluştururken, %52,2'sini kadınlar oluşturmaktadır. Çalışan sayısının en fazla olduğu ikinci sektör ise %13,5 ile toptan ve perakende ticaret sektörüdür. Kadın çalışanların fazla olduğu sektörler çalışan sayısına göre eğitim ve insan sağlığı ve sosyal hizmet faaliyetleri sektörüdür. Bu durum Türkiye genelinde de aynıdır. Zonguldak ilinde kadınlar eğitim sektörünün %62'sini, insan sağlığı ve sosyal hizmet faaliyetleri sektörünün ise %60'ını oluşturmaktadırlar. Araştırma kapsamına giren işyerlerinde "kültür, sanat eğlence, dinlence ve spor" sektöründe kadın çalışan bulunmaması dikkat çekmektedir (Zonguldak, İşgücü Piyasası Araştırma Raporu, 2018).

3.2.2. Bartın İline İlişkin Sektörel İstihdam Verileri

2009 İşgücü Piyasası Araştırma sonuçlarına göre; Bartın ilinde 2.587 çalışan bulunmaktadır. Çalışanların %75'ini erkekler, %25'ini kadınlar meydana getirmektedir. Toplam çalışan sayısında ön plana çıkan sektör ise "Tekstil ve Tekstil Ürünleri İmalatı"dır. Erkeklerin %17,23'ü, kadınların ise %67,80'i "Tekstil ve Tekstil Ürünleri İmalatı" sektöründe çalışmaktadır. Toplam çalışanlar içerisinde "Tekstil" sektöründe

çalışan kadın sayısı çalışan erkek sayısından fazladır (Bartın, İşgücü Piyasası Araştırma Raporu, 2009).

2013 İPTA (İşgücü Piyasası Talep Araştırması) sonucunda Bartın ilinde sektörlere göre çalışan sayılarını incelendiğinde çalışanların %48,5'inin İmalat sektöründe, %16,9'unun Toptan ve Perakende Ticaret sektöründe, %9,1'inin Madencilik ve Taş Ocakçılığı sektöründe çalıştığı görülmektedir. Sektörlere göre çalışanlar cinsiyet bazında ele alındığında ise İmalat sektöründe çalışanların %62,4'ü erkek, 37,6'sı kadındır. Toptan ve Perakende Ticaret sektöründe çalışanların %85,7'si erkek, %14,3'ü kadındır. Madencilik sektöründe çalışanların %99,7'si erkektir. Bartın'da kadın çalışanların erkeklere üstünlük gösterdiği tek sektör İnsan Sağlığı ve Sosyal Hizmet Faaliyetleri sektörüdür. Bu sektörün %55,8'ini kadın çalışanlar oluşturmaktadır (Bartın, İşgücü Piyasası Araştırma Raporu, 2013).

2013 İPTA (İşgücü Piyasası Talep Araştırması) kapsamındaki işyerlerinde çalışanların meslek grupları ve cinsiyete göre sayısal dağılımı incelendiğinde Bartın'da 11304 çalışan olduğunu ve bunun %73,7'sinin erkek çalışanlardan, %26,3'ünün kadın çalışanlardan oluştuğu görülmektedir. “Tesis ve Makine Operatörleri” ve “Montajcılar” meslek grubunda çalışanların Bartın'da %37,9'luk bir ağırlığa sahip olduğu görülmektedir. Bartın'da Makineci (Dikiş) mesleğinde çalışanlar, toplam içindeki %9,9 ağırlığı oluşturarak ilk sırada yer almaktadır (Bartın, İşgücü Piyasası Araştırma Raporu, 2013).

2018 İşgücü Piyasası Araştırma sonuçlarına göre; Bartın ilinde toplam 12.867 çalışan bulunmaktadır. Bunların %73'ünü erkekler, %27'sini ise kadınlar oluşturmaktadır. İlde, özellikle imalat ile inşaat sektörlerinde çalışanların sayısının yüksek olduğu görülmektedir. Toplam çalışan sayıları içinde ise imalat sektöründe çalışma oranı %53,1'dir. İmalat sektöründe çalışanların %62'sini erkekler oluştururken, %38'ini kadınlar oluşturmaktadır. Çalışan sayısının en fazla olduğu ikinci sektör ise %19 ile inşaat sektörüdür. Kadın çalışanların sayıca fazla olduğu sektörler çalışan sayısına göre eğitim ve insan sağlığı ve sosyal hizmet faaliyetleri sektörüdür. Bu durum Türkiye genelinde de aynıdır. Bartın ilinde kadınlar eğitim sektörünün %60'ını, insan sağlığı ve sosyal hizmet faaliyetleri sektörünün ise %59'unu oluşturmaktadırlar (Bartın, İşgücü Piyasası Araştırma Raporu, 2018).

3.2.3. Karabük İline İlişkin Sektörel İstihdam Verileri

2009 İşgücü Piyasası Araştırma sonuçlarına göre; Bartın ilinde 9.792 çalışan bulunmaktadır. Çalışanların %86,8'i erkeklerden, %13,3'ü kadınlardan meydana gelmektedir. Erkeklerin %47,3'ü “Ana Metal ve Fabrikasyon Metal Ürünleri İmalatı” sektöründe çalışmaktadır. Kadınların %23,1'i “Tekstil ve Tekstil Ürünleri İmalatı” sektöründe çalışmaktadır. Toplam çalışanlar içerisinde “Sağlık İşleri ve Sosyal Hizmetler” ile “Eğitim” sektörlerinde çalışan kadın sayısı çalışan erkek sayısından fazladır (Karabük, İşgücü Piyasası Araştırma Raporu, 2009).

2013 İşgücü Piyasası Araştırma sonuçlarına göre; çalışanların %77'si İmalat, Toptan ve Perakende Ticaret ve İnşaat sektöründe yer almaktadır. İldeki en fazla çalışanı olan sektör imalat sektörüdür. Fakat çalışanların sektördeki ağırlığı Türkiye'den çok yüksektir. İmalat sektöründe çalışanlar Türkiye'de toplam çalışanların %36'sı olup, ilde bu oran %51'dir. Türkiye'de ikinci sırada yer alan Toptan ve Perakende Ticaret sektörü ilde üçüncü sıradadır. İmalat sektörünü ilde %13 ile inşaat ve %12 ile toptan ve perakende ticaret sektörleri takip etmektedir. İl genelindeki istihdamda söz konusu üç sektörün önemli bir ağırlığı bulunmaktadır (Karabük İşgücü Piyasası Araştırma Raporu, 2014).

İmalat sektörü Türkiye toplamında olduğu gibi hem erkeklerde hem de kadınlarda ilk sıradadır. Erkek ve kadın çalışanların imalat sektöründeki payları birbirine çok yakındır. Erkek çalışanların %52'si, kadın çalışanların da %49'u imalat sektöründedir. Erkek çalışanların %15'i inşaat, kadın çalışanların %10'u ticaret sektöründe çalışmaktadır. Görüldüğü üzere hem erkek hem de kadın çalışanlarda imalat sektörü ilk sıradadır. Ancak bu durum ikinci sıradaki sektörde değişiklik göstermektedir. Erkek çalışanlarda bu sıralamadaki sektör inşaatken kadın çalışanlarda ikinci sıradaki sektör toptan ve perakende ticaret sektörüdür.

2018 İşgücü Piyasası Araştırma sonuçlarına göre; Karabük ilinde toplam 12.522 çalışan bulunmaktadır. Bunların %78'ini erkekler, %22'sini ise kadınlar oluşturmaktadır. İlde, özellikle imalat, inşaat ve Toptan ve perakende ticaret sektörlerinde çalışanların yüksek olduğu görülmektedir. Toplam çalışan sayıları içinde ise imalat sektöründe çalışma oranı %65,2'dir. İmalat sektöründe çalışanların %66'sını erkekler oluştururken, %62'sini kadınlar oluşturmaktadır. Çalışan sayısının en fazla olduğu diğer sektörler ise %7 ile inşaat ve Toptan ve perakende ticaret sektörleridir. Kadın çalışanların fazla olduğu sektörler çalışan sayısına göre eğitim ve insan sağlığı ve sosyal hizmet faaliyetleri sektörüdür. Bu durum Türkiye genelinde de aynıdır. Karabük ilinde kadınlar eğitim sektörünün %64'ünü, insan sağlığı ve sosyal hizmet faaliyetleri sektörünün ise %65'ini oluşturmaktadırlar (Karabük, İşgücü Piyasası Araştırma Raporu, 2018).

3.3 TR81 Bölgesi İlleri (Zonguldak, Bartın, Karabük) 2009-2017 Yılları Meslek Gruplarına Göre İstihdam Verileri

Tablo 4'te, Zonguldak, Bartın ve Karabük illerinde 2009-2013-2017 yıllarında çalışanların meslek gruplarına göre istihdam dağılımı verilmiştir.

Tablo 4: Zonguldak, Bartın, Karabük İllerinin 2009-2017 Yılları Meslek Gruplarına Göre İstihdam Verileri

Meslek grupları	Meslekler	İller	ÇALIŞANLAR					
			Çalışan erkek (%)			Çalışan kadın (%)		
			2009	2013	2017	2009	2013	2017
Yüksek düzeyli hizmetler	Yöneticiler	Z	4,19	*	3	2,02	*	3
		B	-	*	1	-	*	0,7
		K	-	*	4	-	*	2
	Profesyonel meslek grupları	Z	2,63	*	8	12,4	*	2
		B	0,21	*	5	2,5	*	8
		K	0,86	*	7	12,1	*	10
	Sanatkarlar ve ilgili işlerde çalışanlar	Z	1,9	*	20	3,71	*	6
		B	2,85	*	30	0,54	*	10
		K	9,5	*	30	10,1	*	10
	Teknisyenler, teknikerler vs.	Z	1,23	*	15	0	*	5
		B	0,56	*	7	0	*	2
		K	0,2	*	10	0,84	*	4
Orta düzeyli hizmetler	Büro hizmetleri elemanları	Z	2,61	*	4	16	*	10
		B	2,95	*	4	1	*	6
		K	7,3	*	5	17,6	*	10
	Hizmet ve satış elemanları	Z	4,58	*	5	10,2	*	10
		B	0,73	*	6	2	*	10
		K	4,5	*	8	7,6	*	10
Düşük düzeyli hizmetler	Tesis ve makine op. ve montajcılar	Z	5,84	*	30	7,2	*	30
		B	6,9	*	40	32,6	*	50
		K	5,44	*	30	0,4	*	30
	Nitelikli tarım ormancılık, su ür. çalışanları	Z	-	*	0,04	-	*	0
		B	-	*	-	-	*	-
		K	-	*	0,4	-	*	0
Çok düşük düzeyli hizmetler	Nitelik gerektirmeyen meslekler	Z	80	*	17	48,2	*	15
		B	85,7	*	-	52,6	*	-
		K	72	*	6	51,2	*	10

* 2013 yılına ait Karabük İli verilerinin çalışma kapsamında değerlendirilmediğini ifade etmektedir

3.3.1. Zonguldak İline İlişkin Meslek Gruplarına Göre İstihdam Verileri

2009 İşgücü Piyasası Araştırma sonuçlarına göre; Meslek grupları içerisinde en fazla çalışan “Nitelik Gerektirmeyen Meslekler” grubunda yer almaktadır. Bu grup içerisinde ise toplamda en fazla kişinin çalıştığı meslekler %33,2 oran ile “Beden İşçiliği (Genel)”, %10,2 oran ile “Madenci (Genel)” ve %7,3 oran ile “Beden İşçisi (Temizlik)” şeklindedir. Erkeklerin ve kadınların en çok çalıştığı meslek Beden İşçiliği (Genel)’dir (Zonguldak, İşgücü Piyasası Araştırma Raporu, 2009).

2013 İşgücü Piyasası Araştırma sonuçlarına göre; Meslek grupları içerisinde en fazla çalışanın olduğu sektör %29,9 oran ile tesis makine ve montajcılar grubudur. Bu grupta çalışanları %92 oran ile erkekler, %8 oranla kadınlar oluşturmaktadır. Bu grubu %17,1 ile

sanatkârlar ve ilgili işlerde çalışanlar takip etmektedir. Sanatkârlar ve ilgili işlerde çalışanları %95,8 ile erkekler, %4,2 ile kadınlar meydana getirmektedir. Meslek grupları içerisinde en az çalışana sahip olan grubu %0,2 ile nitelikli tarım, ormancılık ve su ürünleri çalışanları oluşturmaktadır. Bu grupta kadın çalışana rastlanılmamaktadır (Zonguldak, İşgücü Piyasası Araştırma Raporu, 2013).

2018 İşgücü Piyasası Araştırma sonuçlarına göre; Meslek grupları içerisinde en fazla çalışanın olduğu sektör %30 oran ile tesis makine ve montajcılar grubudur. Bu grupta çalışanları %83 oran ile erkekler, %17 oranla kadınlar oluşturmaktadır. Bu grubu %16 ile sanatkârlar ve ilgili işlerde çalışanlar ve nitelik gerektirmeyen meslek grupları takip etmektedir. Sanatkârlar ve ilgili işlerde çalışanları %93 ile erkekler, %7 ile kadınlar, nitelik gerektirmeyen mesleklerle ilgili işlerde çalışanları %83 ile erkekler, %17 ile kadınlar meydana getirmektedir. Meslek grupları içerisinde en az çalışana sahip olan grubu %0,3 ile nitelikli tarım, ormancılık ve su ürünleri çalışanları oluşturmaktadır. Bu grupta kadın çalışana rastlanılmamaktadır (Zonguldak, İşgücü Piyasası Araştırma Raporu, 2018).

Zonguldak ilinde kadın çalışanlarda ve erkek çalışanlarda yine ilk sırada tesis ve makine operatörleri ve montajcılar grubu yer almaktadır. Kadın çalışanlarda ikinci sırada %19,6'lık oranla profesyonel meslek mensupları grubu, üçüncü sırada %14,7'lik oranla nitelik gerektirmeyen meslekler grupları yer almaktadır. Erkeklerde ise ikinci sırada %18,7'lik oranla sanatkârlar ve ilgili işlerde çalışanlar grubu, üçüncü sırada ise %16,7'lik oranla nitelik gerektirmeyen meslekler grubu yer almaktadır. Çalışan sayısının en az olduğu meslek grupları ise nitelikli tarım, ormancılık ve su ürünleri çalışanları, yöneticiler ile büro hizmetlerinde çalışan elemanlar olmuştur. Zonguldak ilinin sosyo-ekonomik yapısında ormancılık ya da tarımsal faaliyette çalışanlar erkeklerden oluşmaktadır (Zonguldak, İşgücü Piyasası Araştırma Raporu, 2018).

3.3.2. Bartın İline İlişkin Meslek Gruplarına Göre İstihdam Verileri

2009 İşgücü Piyasası Araştırma sonuçlarına göre; Meslek grupları içerisinde en fazla çalışan “Nitelik Gerektirmeyen Meslekler” grubunda yer almaktadır. Bu grup içerisinde ise toplamda en fazla kişinin çalıştığı meslekler %11,9 oran ile “Beden İşçiliği (Genel)” ve %10,3 oran ile “Dikiş Makinesi Operatörü (Kumaş)” şeklindedir. Erkekler en çok “Beden İşçiliği (Genel)” mesleğinde çalışırken, kadınlar ise en çok “Dikiş Makinesi Operatörü (Kumaş)” mesleğinde çalışmaktadır (Bartın, İşgücü Piyasası Araştırma Raporu, 2009).

Meslek grupları içerisinde en fazla çalışanın olduğu sektör %40 oran ile tesis makine ve montajcılar grubudur. Bu grupta çalışanları %68 oran ile erkekler, %32 oranla kadınlar oluşturmaktadır. Bu grubu %26 ile sanatkârlar ve ilgili işlerde çalışanlar takip etmektedir. Sanatkârlar ve ilgili işlerde çalışanları %86 ile erkekler, %14 ile kadınlar meydana getirmektedir.

Bartın ilinde çalışanların en fazla olduğu ilk üç meslek grubu (tesis makine ve montajcılar, Sanatkârlar ve ilgili işlerde çalışanlar, Nitelik Gerektirmeyen Meslekler) sıralaması ile kadınların ve erkeklerin en fazla çalıştığı meslek grubu sıralaması aynıdır (Bartın, İşgücü Piyasası Araştırma Raporu, 2018).

Çalışan sayısının en az olduğu meslek grupları ise nitelikli tarım, ormancılık ve su ürünleri çalışanları ve yöneticiler meslek grupları olmuştur. Bu meslek gruplarında çalışanlar toplam çalışan sayısının sadece %1,9'unu oluşturmaktadır. Kadın çalışan sayısının en az olduğu meslek grubu olan yöneticiler meslek grubunda çalışan kadın oranı toplam çalışan kadınların %0,7'sini oluşturmaktadır (Bartın, İşgücü Piyasası Araştırma Raporu, 2018).

3.3.3. Karabük İline İlişkin Meslek Gruplarına Göre İstihdam Verileri

2009 İşgücü Piyasası Araştırma sonuçlarına göre; Meslek grupları içerisinde en fazla çalışan “Nitelik Gerektirmeyen Meslekler” grubunda yer almaktadır. Bu grup içerisinde ise toplamda en fazla kişinin çalıştığı meslekler %21,4 oran ile “Diğer İmalat ve İlgili İşçiler (Makine ile)”, %17,3 oran ile “Beden İşçisi (Genel)” ve %6,7 oran ile “Beden İşçisi (Temizlik)” şeklindedir. Erkekler en çok “Diğer İmalat ve İlgili İşçiler (Makine ile)” mesleğinde çalışırken, kadınlar ise en çok “Beden İşçisi (Temizlik)” mesleğinde çalışmaktadır (Karabük, İşgücü Piyasası Araştırma Raporu, 2009).

Çalışanların imalat sektöründe yoğunlaşması meslek dağılımlarını etkilemektedir. Çalışanların %25'i “tesis ve makine operatörleri” ve “montajcılar” ana meslek grubunda çalışmaktadır. İkinci sırada %21 ile “sanatkârlar ve ilgili işlerde” çalışanlar, üçüncü sırada %17 ile “nitelik gerektirmeyen” işler yer almaktadır. Bu sırayı %11 ile hizmet ve satış elemanları takip etmektedir (Karabük İşgücü Piyasası Araştırma Raporu, 2014).

Toplam çalışanların içerisinde tesis ve makine operatörleri ve montajcılar, sanatkârlar ve ilgili işlerde çalışanlar grubunda çalışanların oranı diğer meslek grupları ile kıyaslandığında önemli bir ölçüde ayrılmaktadır. Toplam çalışanların %54,7'si, erkek çalışanların %58'i ve kadın çalışanların %42,7'si bu iki meslek grubunda bulunmaktadır. Üçüncü sırada ise “teknisyenler”, “teknikerler” ve “yardımcı profesyonel meslek mensupları” meslek grubu (%10,6) yer almaktadır. Dördüncü sırada ise %8,3 oranı ile “profesyonel meslek mensupları” meslek grubu yer almaktadır (Karabük, İşgücü Piyasası Araştırma Raporu, 2018).

Karabük ilinde toplam sıradan farklı olarak kadınlarda çalışanların %14,2'si “nitelik gerektirmeyen meslekler” ve “büro hizmetlerinde çalışan elemanlar” meslek gurubunda yer almaktadır. Erkeklerde ise en fazla çalışanın olduğu ilk üç meslek grubu toplam çalışan sıralaması ile aynıdır (Karabük, İşgücü Piyasası Araştırma Raporu, 2018).

Çalışan sayısının en az olduğu meslek grupları ise “nitelikli tarım, ormancılık ve su ürünleri” çalışanları olmuştur. Bu sektörde çalışanların tamamını erkekler oluşturmaktadır (Karabük, İşgücü Piyasası Araştırma Raporu, 2018).

3.4. TR 81 Düzey 2 Bölgesi Nüfusa Bağlı Olarak İl Bazında Kentleşme Oranları (2000-2017)

Kentli nüfusun toplam nüfus içindeki payı olarak ifade edilen kentleşme oranı; (Kentli Nüfus/Toplam Nüfus) x100 formülü ile hesaplanabilmektedir.

TÜİK tarafından yapılan ADNKS çalışması verilerine göre, 2000-2017 yılları arasında Bartın İlinin, 2009 yılında ise Zonguldak İlinin kentsel nüfusu kırsal nüfusundan azdır. 2000 yılında il olan Karabük ilinin ise kentsel nüfusu süreç boyunca kırsal nüfustan fazladır. Özellikle Bartın İlinde kentsel ve kırsal alanlar arasındaki mesafenin az olması nedeniyle kentte çalışanların önemli bir bölümü kırsal alanlarda yaşamaktadır.

Tablo 5: 2000-2017 yılları arası TR81 Bölgesi İllerinin Kentleşme Oranı

Yıl	İl	Kırsal Nüfus	Kentsel Nüfus	Kentleşme Oranı %
2000	Bartın	136.176	48.002	%26,1
	Karabük	67.346	157.756	%70,1
	Zonguldak	188.683	250.282	%40,7
2009	Bartın	125.215	63.234	%33,5
	Karabük	51.014	167.550	%76,6
	Zonguldak	339.496	280.316	%45,4
2013	Bartın	116.144	72.995	%38,6
	Karabük	57.495	172.756	%75
	Zonguldak	245.796	355.771	%59,1
2017	Bartın	110.457	83.120	%42,9
	Karabük	58.003	186.450	%76,2
	Zonguldak	225.821	371.071	%62,1

TR 81 Bölgesinde 2000 ile 2017 yılları arasında illere göre nüfusa bağlı kentleşme oranlarındaki toplam değişim incelendiğinde (Tablo 5) Zonguldak İlinde %21,4, Bartın İlinde %16,8 ve Karabük İlinde %6,1'lik artış olduğu görülmektedir. Ancak süreç içerisinde en az artışa sahip olmasına rağmen Karabük ili %76,2 ile en yüksek kentleşme oranına sahip il olarak karşımıza çıkmaktadır.

3.5. TR 81 Düzey 2 Bölgesi İl Bazında Kentleşme Düzeyleri (2000-2017)

Kentleşme oranı nüfusa bağlı olarak değişim göstermektedir. Ancak nüfusun yanı sıra, ekonomik (işgücüne katılma oranı, istihdam oranı, işsizlik oranı, sektör, sektörel çalışan erkek ve kadın sayısı) ve sosyal faktörler de (meslek grupları, çalışan erkek ve kadın sayısı) kentleşme düzeyini etkilemektedir. Kentleşme düzeyini oluşturan bu faktörlerin illere göre karşılaştırılması aşağıda yapılmıştır.

İşgücüne katılma oranı 2009 yılında Zonguldak İlinde azalmış, Bartın ve Karabük İlinde artmış, 2013 ve 2017 yıllarında ise üç ilde de sabit kalmıştır. Buna bağlı olarak istihdam oranı ve işsizlik oranı da 2009 yılında Zonguldak İlinde azalmış, Bartın ve Karabük İlinde artmış, 2013-2017 yılları arasında ise üç ilde de sabit kalmıştır.

Kentsel alan ile kırsal alanda yaşayan halkı birbirinden ayıran özelliklerden biri de kendi içinde uzmanlaşmış ve farklılaşmış sektörlerdir. Bu nedenle kentleşme, istihdam edilen nüfusun sektör dağılımı ile de ilişkilidir. Kentte hangi sektörlerin ağırlıklı olduğunun bilinmesi kentleşmenin ekonomik düzeyinin belirlenmesine katkı sağlamaktadır. Bu bağlamda illerin sektörel çeşitliliklerine bakıldığında; 2009, 2013 ve 2017 yıllarında Zonguldak İlinde yer alan sektörel çeşitlilik çok fazla değişmemekte olup; Karabük ve Bartın İline göre daha erken yıllardan itibaren uzmanlık gerektiren gelişmiş sektörlerin yer aldığı görülmektedir. Sektörel çalışan sayısı ise incelenen yıllarda artış göstermektedir. 2009 ve 2013 yıllarında Bartın İlindeki sektörel çeşitlilik artmış olup, 2017 yılında çeşitliliğin çok fazla değişmediği görülmektedir. Sektörel çalışan sayısı ise 2009 ve 2013 yıllarında artış gösterirken, 2017 yılında azalmıştır. Ancak Bartın ilinde yer alan sektörel çeşitlilik diğer illere göre daha az uzmanlaşmıştır. Karabük ili de sektörel çeşitlilik konusunda aynı özelliklere sahiptir. Ancak Karabük ve Zonguldak ilinde daha erken yıllarda kültür, sanat ve eğlence sektörünün yer alması, Bartın İlinde bu sektörün yer almaması Bartın ilinin gelişmişlik düzeyinin diğer illere göre biraz daha geri kaldığını göstermektedir. Karabük İlinde sektörel çalışan sayısı ise 2009 ve 2013 yıllarında artış gösterirken, 2017 yılında özellikle sektörel erkek çalışan sayısında azalma olduğu görülmektedir. Bu azalma sektörel çalışan kadın sayısından daha fazladır.

Üretim ve istihdamda sanayi ve hizmet sektöründe artışın olması, kentleşme sürecini olumlu etkilemektedir. Bu bağlamda Bartın İlinin gelişmişlik düzeyinin Zonguldak ve Karabük İline kıyasla daha geride olduğu söylenebilir.

Bir kentin gelişmişlik düzeyi sosyal gelişim yapısına da bağlıdır. Kentte istihdam edilen nüfusun meslek gruplarına göre dağılımı, aktif kadın sayısının oranı o kentin sosyal gelişmişlik düzeyi hakkında bilgi vermektedir. Bu bağlamda illere göre meslek gruplarının değişim göstermediği görülmektedir. 2009, 2013 ve 2017 yıllarında Zonguldak İlinde genel olarak çalışan aktif kadın sayısının oranında azalma olup, nitelik gerektirmeyen mesleklerde çalışan aktif kadın sayısının oranında artış olduğu görülmektedir. Bartın İlinde aktif çalışan kadın sayısının oranı artış göstermektedir. Bu artışın özellikle yönetici, profesyonel meslek grupları gibi nitelikli meslek gruplarında olması, nitelik gerektirmeyen meslek gruplarında ise azalmanın olması Bartın İlinin sosyal gelişmişlik düzeyinin diğer illere göre daha yüksek olduğunu göstermektedir. 2009 ve 2013 yıllarında ise Karabük ilinde de Bartın ilindeki gibi nitelikli meslek gruplarında artış ve nitelikli olmayan meslek gruplarında azalma görülmektedir. Karabük ilindeki artış Bartın iline kıyasla daha yüksektir. Ancak 2017 yılında Karabük İlinde çalışan aktif kadın sayısında ciddi bir azalma meydana gelmiştir.

4. SONUÇ

Kentleşme oranı nüfusa bağlı olarak değişim göstermektedir. Ancak nüfusun yanı sıra, ekonomik (işgücüne katılma oranı, istihdam oranı, işsizlik oranı, sektör, sektörel çalışan erkek ve kadın sayısı) ve sosyal faktörler de (meslek grupları, çalışan erkek ve kadın sayısı) kentleşme düzeyini etkilemektedir. Bu bağlamda bu çalışmada kentleşme düzeyini oluşturan bu faktörlerin illere göre karşılaştırılarak değerlendirilmesi yapılmıştır.

Kentli nüfusun miktar ve oranındaki değişimlerin nedeni; kırsal alanda işsizlik oranının fazla olması, meslek grubu çeşitliliğinin az olması, gelir miktarındaki azlık gibi ekonomik zorluklar, sosyal ve kültürel imkânların yetersiz olması nedeniyle insanların kırsal alanlar yerine kentlerde yaşamayı tercih etmeleridir. TR81 bölgesi illerinde de daha iyi yaşam koşullarına ve iş imkânlarına ulaşmak isteyen bireyler kırsal alandan kentsel alanlara doğru hızla göç etmektedir. Yaşanan bu göçlere bağlı olarak kentsel alanlardaki nüfus artışı kentleşme sürecini hızlandırmakta ve kentleşme oranını da artırmaktadır.

TR81 Bölgesi illerinin kentleşme oranlarının ve kentleşme düzeylerinin saptandığı bu çalışma, bölgeye yönelik planlama çalışmaları açısından önem taşımaktadır. Bölge illerinin gelişme stratejilerinin belirlenmesinde, gerek program niteliğindeki kalkınma planlarının hazırlanmasında, gerekse mekânsal planların hazırlanmasında yararlanılabilecek veriler sunmaktadır.

TEŞEKKÜR

Bu çalışma, Bartın Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Koordinatörlüğü Birimi tarafından desteklenen 2018-FEN-A-005 no.lu kapsamlı araştırma projesi sonuç raporundan derlenmiştir. Projemizi destekleyen BAP birimine teşekkür ederiz.

KAYNAKÇA

Albayrak, A. S., ve Savaş, F. (2015). Türkiye’de illerin sosyoekonomik gelişmişliğinin belirleyicileri ve 2012 yılı sosyoekonomik gelişmişlik sıralaması. *Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 15(3), 1-40.

BAKKA, Batı Karadeniz Kalkınma Ajansı. 2014-2023 Batı Karadeniz Bölge Planı (Zonguldak, Karabük, Bartın). 11 Haziran 2020 tarihinde http://bakkakutuphane.org/upload/dokumandosya/2014-2023-bati-karadeniz-bolge-plani-cilt3_analizler.pdf adresinden erişildi.

Beckman, M.J. (1958). City hierarchies and the distribution of city size. *Economic Development and Cultural Change*, 6, 243-248.

Berry, B.J.L. (1963). Urban population densities: structure and change. *Geographical Review*, 53, 389-405.

Coşkun, O. (2013). Doğu Anadolu Bölgesi'nde kentleşme ve kentsel gelişim. *Doğu Coğrafya Dergisi*, 18(30), 229-256.

Çetin, B. (2013). Hatay'da kentleşmenin seyri (1940-2009) ve mekânsal dağılışı. *Doğu Coğrafya Dergisi*, 17(28), 231-258.

Darkot, B. (1956). Altıncı genel nüfus sayımı. *Türk Coğrafya Dergisi*, 15, 85-104.

Dunn, E.S. (1970). A flow network image of urban structures. *Urban Studies*, 3, 239-258.

Ersoy M. (2012). *Kentsel planlama ansiklopedik sözlük*. Ninova Yayıncılık, İstanbul.

İŞKUR, Karabük Çalışma ve İş Kurumu İl Müdürlüğü. (2009). Karabük İşgücü Piyasası Araştırma Raporu. 6 Mart 2020 tarihinde <https://media.iskur.gov.tr/14533/karabuk.pdf> adresinden erişildi.

İŞKUR, Zonguldak Çalışma ve İş Kurumu İl Müdürlüğü. (2013a). Zonguldak İşgücü Piyasası Araştırma Raporu. 6 Mart 2020 tarihinde <https://media.iskur.gov.tr/14817/zonguldak.pdf> adresinden erişildi.

İŞKUR, Bartın Çalışma ve İş Kurumu İl Müdürlüğü. (2013b). Bartın İşgücü Piyasası Araştırma Raporu. 6 Mart 2020 tarihinde <https://media.iskur.gov.tr/14756/bartın.pdf>

İŞKUR, Karabük Çalışma ve İş Kurumu İl Müdürlüğü. (2013c). Karabük İşgücü Piyasası Araştırma Raporu. 6 Mart 2020 tarihinde <https://media.iskur.gov.tr/14781/karabuk.pdf> adresinden erişildi.

İŞKUR, Zonguldak Çalışma ve İş Kurumu İl Müdürlüğü. (2014a). Zonguldak İşgücü Piyasası Araştırma Raporu. 6 Mart 2020 tarihinde <https://media.iskur.gov.tr/14900/zonguldak.pdf> adresinden erişildi.

İŞKUR, Bartın Çalışma ve İş Kurumu İl Müdürlüğü. (2014b). Bartın İşgücü Piyasası Araştırma Raporu. 9 Mart 2020 tarihinde <https://media.iskur.gov.tr/14839/bartın.pdf> adresinden erişildi.

İŞKUR, Karabük Çalışma ve İş Kurumu İl Müdürlüğü. (2014c). Karabük İşgücü Piyasası Araştırma Raporu. 8 Mart 2020 tarihinde <https://media.iskur.gov.tr/14864/karabuk.pdf> adresinden erişildi.

İŞKUR, Karabük Çalışma ve İş Kurumu İl Müdürlüğü. (2017). Karabük İşgücü Piyasası Araştırma Raporu. 9 Mart 2020 tarihinde <https://media.iskur.gov.tr/15109/karabuk.pdf> adresinden erişildi.

İŞKUR, Zonguldak Çalışma ve İş Kurumu İl Müdürlüğü. (2018a). Zonguldak İşgücü Piyasası Araştırma Raporu. 14 Mart 2020 tarihinde <https://media.iskur.gov.tr/31590/zonguldak.pdf> adresinden erişildi.

İŞKUR, Bartın Çalışma ve İş Kurumu İl Müdürlüğü. (2018b). Bartın İşgücü Piyasası Araştırma Raporu. 14 Mart 2020 tarihinde <https://media.iskur.gov.tr/31603/bartın.pdf> adresinden erişildi.

İŞKUR, Karabük Çalışma ve İş Kurumu İl Müdürlüğü, (2018c), Karabük İşgücü Piyasası Araştırma Raporu. 15 Mart 2020 tarihinde <https://media.iskur.gov.tr/31633/karabuk.pdf> adresinden erişildi.

Janson, C.G. (1971). A preliminary report on swedish urban structure. *Economic Geography*, 47, 249-257.

Karaboran, H. (1989). Sehir coğrafyası ve sehirselle fonksiyonlar. *Fırat Üniversitesi Dergisi (Sosyal Bilimler)*, 1, 81-118.

Keleş, R. (1984). *Kentleşme ve konut politikası*. A.Ü.S.B.F. Yayınları, Yayın No:540, Ankara.

Keleş, R. (1995). Kentleşme ve Türkçe. *Dilbilim Araştırmaları Dergisi*, 6, 1-5.

Keleş, R. (1998). *Kentbilim Terimleri Sözlüğü*. İmge Yayınları, Ankara.

Kervankıran, İ. ve Kılıç M. (2017). Sosyo-mekânsal boyutlarıyla kentleşme ve milli park etkileşimi: Yozgat Çamlığı Milli Parkı örneği. *İstanbul Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Coğrafya Dergisi*, 2017(34), 23-28

Kılınç, G. (2005). *Değişen dünya düzeni içinde kent ve kentleşme kriterlerinin belirlenmesi, İçinde Değişen-Dönüşen Kent ve Bölge*, 8 Kasım Dünya Şehircilik Günü 28. Kolokiyumu Bildiri Kitabı. BRC Basım ve Matbaacılık. Ankara, 417-428.

King, L.J. (1966). Cross-sectional analysis of canadian urban dimensions: 1951 and 1961. *Canadian Geographer*, 4, 205-224.

Kızıroğlu, A.M. (2017). Türkiye'nin nüfus değişimine göre il bazında kentleşmesine bir bakış (1965-2014). *Karadeniz Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(16), 153-183.

Madden, C.H. (1956). On some indication of stability in the growth of cities in the united states. *Economic Development and Cultural Change*, 4, 236-253.

Mutlu, E. ve Varol Ç. (2017). Sosyo-ekonomik farklılaşma ve mekânsal ayrışma: Bursa metropoliten alanı analizi. *Megaron*, 12(1), 87-105.

Papadakis, M.E. (1997). Growth and hierarchical classification of Greek cities. 1951-1981. *Ekistics*, 63, 32-42.

Sakarya, A. ve İbişoğlu Ç. (2015). Türkiye'de illerin sosyo-ekonomik gelişmişlik endeksinin coğrafi ağırlıklı regresyon modeli ile analizi. *Marmara Coğrafya Dergisi*, (32), 211-238.

Sümer, G.Ç. (2014). Rize’de kentleşme süreci. *Abant İzzet Baysal Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 10(1), 157-178.

Toyne, P. ve Newby, P. (1971). *Techniques in human geography*. Macmillian Publication, London.

TÜİK, Türkiye İstatistik Kurumu. (2013a). Seçilmiş Göstergelerle Zonguldak. 6 Mart 2020 tarihinde https://caycumatso.org.tr/wp-content/uploads/2014/10/secilmis_gostergelerle_zonguldak.pdf adresinden erişildi.

TÜİK, Türkiye İstatistik Kurumu. (2013b). Seçilmiş Göstergelerle Bartın. 6 Mart 2020 tarihinde <https://biruni.tuik.gov.tr/ilgosterge/?locale=tr> adresinden erişildi.

TÜİK, Türkiye İstatistik Kurumu. (2013c). Seçilmiş Göstergelerle Karabük. 6 Mart 2020 tarihinde <https://docplayer.biz.tr/7264502-Secilmis-gostergelerle-karabuk-2013-secilmis-gostergelerle-karabuk-2013-turkiye-istatistik-kurumu.html> adresinden erişildi.

TÜİK, Türkiye İstatistik Kurumu. (2017a). Seçilmiş Göstergelerle Bartın. 6 Mart 2020 tarihinde <https://biruni.tuik.gov.tr/ilgosterge/?locale=tr> adresinden erişildi.

TÜİK, Türkiye İstatistik Kurumu. (2017b). Seçilmiş Göstergelerle Karabük. 6 Mart 2020 tarihinde <https://biruni.tuik.gov.tr/ilgosterge/?locale=tr> adresinden erişildi.

Türkiye İstatistik Kurumu. (2018) Seçilmiş Göstergelerle Zonguldak. 6 Mart 2020 tarihinde <https://biruni.tuik.gov.tr/ilgosterge/?locale=tr> adresinden erişildi.

Ulusoy, A. ve Vural T. (2001). Kentleşmenin sosyo-ekonomik etkileri. *Belediye Dergisi*, 7(12), 8-14.

Yüceşahin, M.M. ve Özgür E.M. (2008). Türkiye kentlerinin kentleşme düzeylerinin demografik, ekonomik ve sosyal değişkenlerle belirlenmesi. *Coğrafi Bilimler Dergisi*, 6(2), 27-51.

ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİNİN FİNANSAL OKURYAZARLIK KONUSUNDAKİ GÖRÜŞLERİNİN TESPİTİ

Ceyda YERDELEN KAYGIN¹ ORCID: 0000-0001-9544-9991

ÖZ

Bu çalışmanın amacı Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü 4. sınıf öğrencilerinin finansal okuryazarlık konusu hakkındaki görüşlerini tespit etmektir. Araştırmada açıklayıcı ve çıkarımsal kodlar kullanılarak kategoriler nitel olarak belirlenmiştir. Nitel veri analizi sonucunda; öğrencilerin %46'sının faiz geliri sorusunu doğru hesapladıkları, %92'sinin temel finansal kavramlar hakkında bilgi sahibi oldukları, %80'inin internet bankacılığı şifresini paylaşmaması gerekliliğinin bilincinde oldukları tespit edilmiştir. Araştırmada ayrıca katılımcıların %94'ünün kolay tahmin edilmeyen şifre kullandıkları, %100'ü banka görevlileriyle şifre paylaşmadıkları, %84'ünün aylık bütçe hazırladıkları, %94'ünün sanal bankacılık (mobil, internet) kullandıkları, %86'sının alışveriş fiyat karşılaştırması yaptıkları, %84'ünün alışveriş ve para harcama konusunda mantıklı davrandıkları ve %92'sinin gelecekle ilgili finansal planlama yaptıkları görüşlerini bildirdikleri tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Finansal Okuryazarlık, Nitel Veri Analizi, Üniversite Öğrencileri

DETERMINATION OF UNIVERSITY STUDENTS 'OPINIONS ON FINANCIAL LITERACY

ABSTRACT

This study aims to determine the opinions of 4th year students of Department of International Trade and Logistics of Kafkas University, on financial literacy. In the research, the categories were determined qualitatively using descriptive and inferential codes. As a result of qualitative data analysis; It was determined that 46% of the students correctly calculated the interest income question, 92% were aware of the basic financial concepts, and 80% were aware that they should not share the internet banking password. According to outputs of the research, 94% of the participants used passwords that were not easily guessed, 100% do not share their passwords with bank officers, 84% prepared monthly budget, 94% uses virtual banking (mobile, internet), and 86% make price comparison, 84% of them pay attention to reasonable shopping and spending money, and 92% of them express their opinions about future financial planning.

Keywords: Financial literacy, Qualitative Data Analysis, University Students

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Uluslararası Ticaret ve Lojistik Anabilim Öğretim Üyesi, ceydayerdelen@gmail.com

1.GİRİŞ

Finansal okuryazarlık son yıllarda eğitimcilerin, işletmelerin, devlet kuruluşların, yatırımcıların ve toplumun ilgisini çeken bir konudur. Finansal okuryazarlık bilinci, insanların daha iyi ekonomik kararlar almaları dolayısıyla ekonomik güvenliklerini ve refahlarını arttırmaları açısından oldukça önemlidir (Hogarth ve Hilgert, 2002:1). Finansal okuryazarlık bilgisi, insanların yaşamları boyunca üstlendiği birçok kişisel mali sorumlulukları yerine getirmelerinde önemli bir yere sahiptir. Bireyler bütçelerini yönetmek, mal ve hizmet satın almak, finansal hesapları izlemek, kredi kartlarını kullanmak, yatırım yapmak, sigorta satın almak, vergilerini ödemek gibi birçok finansal faaliyeti yerine getirmek için finansal okuryazarlık bilgisine ihtiyaç duyarlar (Allgood ve Walstad, 2016:675).

Finansal okuryazarlık, para yönetimini anlamada temel bir kavramdır (Wagland ve Taylor, 2009:16). Bireyler gelirlerinden fazla harcama yaptıklarında ödeme güçlüğü yaşamaları kaçınılmazdır (Kutlu vd., 2015:132). Bu nedenle finansal durumu ne olursa olsun, para yönetimi herkes için önemli bir konudur. Bireysel para yönetimi; yiyecek, içecek, giysi gibi temel ihtiyaçların karşılanması; barınma, ısınma, su, elektrik, internet, telefon faturaları gibi zorunlu ihtiyaçların karşılanması; yakıt, eğitim, vergi, tatil, sağlık gibi yaşamın gerekliliği için yapılan harcamaların karşılanmasından sonra tasarruf edilen paranın yatırıma dönüştürülmesine kadar geçen süreci kapsar.

Yatırım fonlarının nasıl seçileceğini veya performans incelemesinin nasıl yapılacağını öğrenmek, kişilerin daha fazla tasarruf etmesine yardımcı olur (Levinson ve Brandt-Sarif, 2004:4). Finansal okuryazarlık sadece bireyler için değil aynı zamanda hane halkı ve işletmeler için de bilinmesi gerekli bir kavramdır. Ne ticareti yapacağınızı ve ne zaman ticaret yapacağınızı anlamak başarılı ticaretin anahtarıdır. Hiç kimse bir işe atıldığında o işin potansiyel bir kâr stratejisinin olup olmadığını önceden tahmin edemeyeceği için para kaybetmek ticaretin kaçınılması zor bir riskidir. Bu nedenle ticarete ne kadar para ayrılacağı sorusunun cevabını bulmak için para ve risk yönetimi konusu birlikte ele alınmalıdır (Salov, 2007:55). Her başarılı işletme sahibi, özellikle vadeli işlemlerde para yönetimi ilkelerini kullanmaktadır. Para yönetimi aşağıdaki adımları kapsar (Balsara, 1992: 1-2):

- Mevcut fırsatları objektif bir şekilde sıralamak
- Sermayenin bir kısmının herhangi bir zamanda alım satım işlemi için kullanılmasına izin vermek
- Risk sermayesini fırsatlar arasında paylaşmak
- Alım satımda kabul edilen her fırsat için izin verilen zarar seviyesini değerlendirmek

Bir kişinin sürekli değişen ve daha karmaşık bir finansal dünyada kişisel finans hakkında bilmesi gereken her şeyi bilmesi finansal eğitim almış bireyler için bile oldukça zordur. Bireyler mali meseleler ile ilgili temel bilgileri bilmezse finansal kararlarda aşırı maliyete katlanmak zorunda kalabilirler. Son yıllarda ekonomistler ve araştırmacılar finansal okuryazarlık bilgisinin bireylerin finansal davranışlarını ve

finansal yeteneklerini nasıl etkilediği konusunda çok sayıda araştırma yapmışlardır (Allgood ve Walstad, 2016:675).

Literatür incelendiğinde finansal okuryazarlık hakkında genellikle anket kullanılarak araştırma yapıldığı görülmüştür. Bu bağlamda araştırmada Türkiye Bankalar Birliği Finansal Okuryazarlık anketi içerisinden nitel araştırmaya uygun olan sorular seçilerek kullanılmıştır. Araştırmada öğrencilere, sorulara verdikleri cevapları neden seçtiklerinin sorulması ve elde edilen verilerin nitel veri analizi ile incelenmesi araştırmayı mevcut araştırmalardan özgün kılmaktadır. Araştırmanın bu yönü ile gelecekte yapılması planlanan çalışmalara referans olacağı ve literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Analiz sonucunda; öğrencilerin genellikle temel finansal kavramlar hakkında bilgi sahibi oldukları, internet bankacılığı şifresini paylaşmaması gerekliliğinin bilincinde oldukları, kolay tahmin edilmeyen şifre kullandıkları, aylık bütçe hazırladıkları, sanal bankacılık (mobil, internet) kullandıkları, alışveriş fiyat karşılaştırması yaptıkları, alışveriş ve para harcama konusunda mantıklı davrandıklarını ve gelecekle ilgili finansal planlama yaptıkları belirlenmiştir. Öğrencilerin tamamı banka görevlileriyle şifre paylaşmadıkları, %46'sının ise faiz geliri sorusunu doğru hesapladıkları tespit edilmiştir.

2. FİNANSAL OKURYAZARLIK

Finansal okuryazarlık maddi refahı etkileyen kişisel finansal koşulları okuma, analiz etme, yönetme ve iletişim kurma becerisidir. Finansal okuryazarlık, finansal seçimleri ayırt etme, para ve finansal sorunları tartışma, geleceği planlama ve genel ekonomideki olaylar da dahil olmak üzere günlük finansal kararları etkileyen yaşam olaylarına yetkin bir şekilde yanıt verme yeteneğini içermektedir (Jorgensen ve Savla, 2010:467). Başka bir ifadeyle finansal okuryazarlık, kişinin önemli finansal kavramları anlama, finansal planlama ve değişen ekonomik koşulları göz önünde bulundurarak kişisel finansal bilgileri yönetme kabiliyetine ve güvenine sahip olma ölçüsüdür (Fernandes, Lynch ve Netemeyer, 2014: 1862). Finansal okuryazarlık bireylerin sadece gerekli bilgiye sahip olmakla kalmayıp, aynı zamanda bilgilerini uygulamak için “yetenek ve güvenin” olması gerektiğini vurgulamaktadır (Asaad, 2015:102). Remund (2010) finansal okuryazarlığı finansal kavramlar bilgisi, finansal kavramlar hakkında iletişim kurabilme, kişisel finansı yönetme becerisi, uygun finansal kararlar verme becerisi ve gelecekteki finansal ihtiyaçlar için etkin planlamada güven olmak üzere beş kategoriye ayırmıştır. Finansal okuryazarlık aşağıdaki unsurlardan oluşmaktadır (Widdowson, D. & Hailwood, K. (2007)37.

- Yatırım getirisi oranlarını, borç faiz oranını ve temel aritmetik yeteneği hesaplamak gibi temel aritmetik becerileri,
- Harcama, borçlanma, kaldıraç ve yatırım dahil olmak üzere belirli finansal kararlarla ilişkili fayda ve risklerin anlaşılması,
- Risk ve getiri arasındaki değiş tokuş, farklı yatırım türlerinin ve diğer finansal ürünlerin temel nitelikleri, çeşitlendirmenin faydaları ve paranın zaman değeri gibi temel finansal kavramları anlama yeteneği,

- Ne zaman profesyonel tavsiye alınacağını ve ne sorulacağını bilme kapasitesi ve profesyonel danışmanlar tarafından verilen tavsiyeleri anlama yeteneği.

Finansal okuryazarlık ve/veya finansal bilgi göstergeleri, finansal eğitime olan ihtiyacı modellemek ve tasarruf, yatırım ve borç davranışı gibi finansal sonuçlardaki değişimi açıklamak için girdi olarak kullanılmaktadır (Huston; 2010:296). Finansal okuryazarlık bilgisi finansal karar almayı etkiler ve finansal okuryazarlık bilgisi zayıf olanların yatırım yapma olasılığı düşüktür (Rooij, Lusardi ve Alessie, 2011: 449). Finansal okuryazarlık, paranın kullanımı ve yönetimi konusunda bilinçli kararlar verebilme ve etkili kararlar alabilme yeteneğidir. Finansal okuryazarlık, bireylerin refahı ile doğrudan ilişkilidir (Bhushan ve Medury, 2013:155). Finansal okuryazarlık; bütçeleme, tasarruf, harcamaları kontrol etme, borcu iyi yönetme, borsaya katılma ve emeklilik fonu planlama vb. kavramları içermektedir. Bireyin finansal kavram bilgisi ve anlayışı ne kadar yüksek olursa, günlük yaşamlarında finansal olarak iyi davranma olasılıkları o kadar yüksek olacaktır (Andarsari ve Ningtyas, 2019:24).

Finansal okuryazarlık, parayı ve günlük yaşamda kullanımını, gelir ve harcamaların yönetilme şeklini ve ortak para alışverişi ve yönetim yöntemlerini kullanma yeteneğini içerir. Finansal şartlar ve kavramların anlaşılması servet ve güvenliği artırmak için fon yatırımı ve yönetiminde temel finansal kavramların anlaşılmasını sağlar. Bireylerin, borçlanma ve yatırım için mevcut farkındalıklarının artmasına olanak tanır (Wagland and Taylor: 2009, 16-17). Bu nedenle finansal okuryazarlık, kişinin kilit finansal kavramları anlama ve kişiyi yönetme becerisine ve güvenine sahip olma derecesinin bir ölçüsüdür (Remund, 2010, p. 284).

Günümüzde finansal kararlarda neden sorun yaşadığına dair iki açıklama mevcuttur. Birincisi, insanların basit ekonomik kavramları anlamadıklarından ve bileşik faiz hesaplamak gibi hesaplamaları yapamadıkları için finansal açıdan okuma yazma bilmemeleridir. İkincisi ise, sabırsızlığın veya mevcut yanlılığın yetersiz finansal kararları açıklayabileceğidir. Yani, bazı insanlar daha büyük getiri sağlayan uzun vadeli yatırımlardan yararlanmak yerine ısrarcı bir şekilde kısa vadeli yatırımların getirilerini tatmin etmeye çalışırlar (Hasting ve Mitchell, 2018:1).

3. LİTERATÜR TARAMASI

Worthington (2006), Avustralya'daki 3,548 katılımcıya finansal okuryazarlık anketi kullanarak hane halkının finansal okuryazarlığını tahmin etmek için Logit modelleri kullanmıştır. Analiz sonucunda; 50-60 yaş arası kişiler, profesyoneller, çalışanlar ve üniversite mezunu kişilerde yüksek düzeyde finansal okuryazarlık oranı tespit edilirken; işsizler, kadınlar ve düşük eğitim seviyesine sahip ve İngilizce konuşamayan kişilerde ise düşük düzeyde finansal okuryazarlık oranı olduğu tespit edilmiştir.

Mandell ve Schmid Klein (2009), kişisel finansal yönetim dersi alan 79 öğrenciye anket uygulamış ve elde edilen veriler regresyon analizine tabi tutulmuştur. Alınan kişisel finansal yönetim dersinin öğrencilerin finansal okuryazarlık bilgisini artırıp arttırmadığını, dersin öğrencilerin üzerinde kalıcı bir etkisi olup olmadığını ve dersin öğrencilerin gelecekteki finansal davranışları üzerinde bir etkisi olup olmadığını tespit

etmeye çalışmışlardır. Analiz sonucunda kişisel finansal yönetim dersi alan öğrencilerin finansal okuryazarlık bilgisinin artmadığı, dersin öğrencilerin üzerinde kalıcı bir etkisi olmadığı ve dersin öğrencilerin gelecekteki finansal davranışları üzerinde bir etkisi olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Jorgensen ve Savla (2010), 420 üniversite öğrencisinin finansal okuryazarlığı üzerinde ebeveynlerin finansal bilgilerinin, tutumlarının ve davranışlarının ne derece etkili olduğunu belirlemek için yapısal eşitlik modelini kullanmışlardır. Üniversite öğrencisi finansal okuryazarlığı üzerinde ebeveynlerin etkisinin finansal tutum üzerinde doğrudan ve orta derecede önemli bir etkiye sahip olduğunu, finansal bilgi üzerinde bir etkiye sahip olmadığını ve finansal davranış üzerinde dolaylı ve orta derecede önemli bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir.

Rooij, Lusardi ve Alessie (2011), 2005 Hollanda'da De Nederlandsche Bank'ın hane halkı araştırması verilerini kullanarak 2006 yılında ek sorular ekleyerek tekrar anket yapmış ve 2028 haneden dönüş almışlardır. Anket sonrasında katılımcılara finansal okuryazarlık hakkında bir eğitim modülü oluşturulmuş ve 2.028 haneden 1.508'i finansal okuryazarlık eğitim modülünü tamamlamış ve % 74,4 oranında geri dönüş olmuştur. Araştırmadan elde edilen veriler regresyon analizine tabi tutulmuştur. Analiz sonucunda ankete katılanların çoğunluğunun faiz oranı, enflasyon ve paranın zaman değeri gibi temel finansal bilgileri kavradıkları tespit edilmiştir. Birçok katılımcının tahvil ve hisse senetleri arasındaki farkı, tahvil fiyatları ve faiz oranları arasındaki ilişkiyi ve risk çeşitliliğinin nedenleri hakkında bilgi sahibi olmadığı belirlenmiştir.

Gathergood (2012), İngiltere'de tüketiciler arasında öz kontrol, finansal okuryazarlık ve tüketici kredisi borcuna aşırı borçluluk arasındaki ilişkiyi lojistik regresyon analizi ile incelemek amacıyla 3000 hane halkına anket uygulamıştır. Analiz sonucunda öz kontrol sorunları sergileyen tüketicilerin mağaza kartları ve avans kredileri gibi hızlı erişimli ancak yüksek maliyetli kredi kalemlerinden daha fazla yararlandığı tespit edilmiştir. Ayrıca araştırmada, özdenetim sorunları olan tüketicilerin gelir şoklarına, kredi kullanımlarına ve dayanıklı tüketim mallarında öngörülemeyen harcamalara maruz kalma olasılıklarının daha yüksek olduğunu ve özdenetim eksikliğinin çeşitli risklere maruz kalmayı artırdığı saptanmıştır.

Nidai ve Bestari (2012), üniversite öğrencilerinin kişisel finansal okuryazarlığının etkileyen faktörleri analiz etmek amacıyla 400 öğrenciye uygulanan ankette elde edilen verileri lojistik regresyon analizi ile belirlemeye çalışmışlardır. Analiz sonucunda üniversite öğrencilerin kişisel finansal okuryazarlık düzeylerinin düşük olduğu ve özellikle yatırım, kredi ve sigorta bilgilerinin iyileştirilmesi gerektiği tespit edilmiştir. Üniversite öğrencilerinin eğitim düzeyi, fakülte, kişisel gelir, ebeveynlerden gelen bilgi, ebeveyn gelirleri ve sigorta faktörlerinin kişisel finansal okuryazarlık üzerinde önemli etkiye sahip faktörler olduğu tespit edilmiştir.

Bhushan ve Medury (2013), Hindistan'da 516 katılımcının çeşitli demografik ve sosyo-ekonomik faktörlere dayalı finansal okuryazarlık düzeyini Anova analizi ile belirlemeye çalışmışlardır. Analiz sonucunda katılımcıların genel finansal

okuryazarlık düzeylerinin çok yüksek olmadığı ve finansal okuryazarlık düzeyi cinsiyet, eğitim, gelir gibi demografik özelliklerden etkilenmediği saptanmıştır.

Er vd. (2014) çalışmalarında lisan eğitimin finansal okuryazarlık bilgisi üzerindeki etkisini Kümeleme analizi ile belirlemek amacıyla İstanbul, Bursa ve Eskişehir ilinde bulunan 5 devlet üniversitesinde eğitim gören 824 İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğrencileri ile Mühendislik Fakültesi öğrencilerine anket uygulanmıştır. Analiz sonucunda öğrencilerin %31,7' sinin yüksek düzeyde, %30,1' inin orta düzeyde ve %16 sınıfın ise düşük düzeyde finansal okuryazarlığa sahip oldukları saptanmıştır.

Almenbergi ve Dreber (2015), İsveç nüfusunu temsil eden 1300 kişiden oluşan rastgele bir örneklem üzerinde anket verilerini kullanarak, finansal okuryazarlıktaki cinsiyet farklılıklarının borsa katılımındaki cinsiyet farklılığının önemli bir bölümünü açıklayıp açıklayamayacağını regresyon analizi ile incelemiştir. Analiz sonucunda finansal okuryazarlığı kontrol ederken risk almada cinsiyet farkının önemli olduğu tespit edilmiştir. Kadınların yatırımlarını borsada değerlendirmesinin erkeklerden daha az olduğu ve daha düşük finansal okuryazarlık puanına sahip oldukları belirlenmiştir.

Fettahoğlu (2015) çalışmasında Kocaeli ilinde ikamet eden hane halkının bütçe yönetimi ve finansal okuryazarlık bilgi ve davranışlarını belirlemek amacıyla 83 kişiye anket uygulamış ve sonuçları ANOVA analizi ile incelemiştir. Analiz sonucunda katılımcıların bütçe yönetimi ve finansal okuryazarlık bilgi düzeylerinin düşük düzeyde ve yatırım bilgilerinin ise yetersiz düzeyde olduğu tespit edilmiştir.

Allgood ve Walstad (2016), ABD'de 550 yetişkine anket uygulayarak finansal okuryazarlığın bireylerin finansal davranışlarını nasıl etkilediğini belirlemek amacıyla Probit modelini kullanarak analiz yapmışlardır. Analiz sonucunda finansal okuryazarlığın finansal davranışları etkilediğini tespit etmişlerdir.

Elmas ve Yılmaz (2016) Çalışmalarında Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğrencilerinin almış oldukları eğitimlerin finansal okuryazarlık bilgi düzeylerine etkisi olup olmadığını belirlemek amacıyla 80 katılımcıya anket uygulamıştır. Araştırmanın sonuçları frekans ve t testi ile analizi edilmiştir. Analiz sonucunda öğrencilerin demografik özellikleri ile finansal okuryazarlık düzeyleri arasındaki farklılıklar tespit edilmiş ve oransal olarak değerlendirilmiştir.

Finke, Howe & Huston (2017) ABD'deki 60 yaş ve üstü bireylere, emeklilik portföylerini yönetme sorumluluğunu ve finansal varlıkları yönetme becerilerini finansal okuryazarlık anketi ile tespit etmeye çalışmışlardır. Katılımcıların verdikleri cevaplardan elde edilen verilere regresyon analizi uygulamışlardır. Analiz sonucunda etkili finansal seçim için gerekli olan temel kavramların bilgisinin 60 yaşından sonra düştüğünü tespit etmişlerdir. Araştırmada ayrıca finansal karar verme becerilerine olan güvenin yaşla birlikte azalmadığı belirlenmiştir.

Ranta ve Salmelo-Aro (2018) Finlandiya'da 418 yetişkine finansal okuryazarlık anketi uygulayarak finansal yönetim becerileri ve bunların içerdiği sorumluluklar anlamına gelen finansal kapasite arasında bir ilişki olup olmadığını Yapısal Eşitlik Modelli ile

tespit etmeyi amaçlamışlardır. Analiz sonucunda öznel finansal durum ve finansal kapasite arasında istatistiki olarak anlamlı bir ilişki gözlenmiştir.

Baker vd., (2019) Hindistan'daki 500'den fazla bireysel yatırımcının finansal okuryazarlık ve demografik değişkenlerin (cinsiyet, yaş, gelir düzeyi, eğitim, meslek, medeni durum ve yatırım deneyimi) davranışsal önyargılarla nasıl ilişkili olduğunu incelemek amacıyla Anova, faktör analizi ve çoklu regresyon analizini kullanılmıştır. Analiz sonucunda Hindistan'daki bireysel yatırımcıların farklı davranış yanlılıklarına eğilimli olduğunu ve finansal okuryazarlık ve demografik değişkenlerin bu önyargılarla ilişkili olduğunu doğrulamaktadır. Farklı davranışsal önyargıların sıralanmasına dayanarak, zihinsel muhasebe, temsil edilebilirlik ve aşırı güven, bireysel yatırımcıların örnekleminde sergilenen en belirgin önyargılar olduğu tespit edilmiştir.

Kılınç ve Antepli (2020) çalışmalarında Konya ilinin Beyşehir ilçesinde görev yapan kamu çalışanlarının finansal okuryazarlık düzeylerinin belirlenmesi amacıyla 203 katılımcıya anket uygulamış ve elde edilen frekans, t testi, Anova ve ki-kare testlerine tabi tutulmuştur. Yapılan analizler sonucunda katılımcıların demografik özelliklerinin finansal okuryazarlık düzeyleri üzerinde etkili olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

4. YÖNTEM

Araştırmanın amacı, Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü 4. sınıf öğrencilerinin finansal okuryazarlık konusu hakkındaki görüşlerini nitel analiz yöntemi ile incelemektir. Bu amaç doğrultusunda veriler, katılımcıların kendilerine özgü fikirlerini ifade edebilmelerine imkân veren görüşme formu yöntemi ile elde edilmiştir. Araştırmaya katılmak tamamen isteğe bağlı olup, öğrenciler ile telefon ve mail aracılığıyla görüşmeler yapılmış ve içerik analizi ile elde edilen veriler değerlendirilerek gerekli görüşler tespit edilmiştir. Tablo 1'de öğrencilere yöneltilen sorular yer almaktadır.

Tablo 1: Finansal Okuryazarlık Soruları

Görüşme Soruları	
1.60,000 TL tutarınızı yıllık % 10 faiz oranıyla bankaya yatırır ve 2 yıl sonra bankadan geri alırsanız faiz geliriniz ne kadar olur? a)12.600 TL b)6.000 TL c)12.000 TL d)6.600 TL Neden:	6.Aylık bütçe yapar mısınız? a) Evet b) Hayır Neden:
2.Temel finansal kavramlar ile ilgili verilmiş olan aşağıdaki önermelerden hangisi doğrudur? a) İhracat rakamlarının fazla olması ekonomi için olumsuz bir gelişmedir. b) Enflasyon, paranın satın alma gücünü azaltır. c) Faiz oranları arttıkça, kredi kullanımı artar d) Hisse senedi, döviz, altın gibi finansal araçlar birbirinden bağımsız değişim gösterirler Neden:	7.Sanal bankacılık (mobil, internet) kullanıyor musunuz? a) Evet b) Hayır Neden:

3.İnternet bankacılığı şifresi birinci derece aile bireyleri ile paylaşılmalıdır. a) Evet b) Hayır Neden:	8.Alişverişlerinizde karşılaştırma yapar mısınız? a) Evet b) Hayır Neden:
4.Banka kart şifrelerinde doğum yılı vb. kolay tahmin edilebilecek karakterler kullanılmamalıdır. a) Evet b) Hayır Neden:	9.Alişveriş ve para harcama konusunda yeterince mantıklı davranıyorum. a) Kesinlikle katılmıyorum b) Katılmıyorum c) Emin değilim d) Katılıyorum e) Kesinlikle katılıyorum Neden:
5.Telefon üzerinden bankacılık işlemlerinde banka görevlileri ile şifre paylaşımı yapılabilir. a) Evet b) Hayır Neden:	10.Gelecek için finansal planlama yaparım. a) Kesinlikle katılmıyorum b) Katılmıyorum c) Emin değilim d) Katılıyorum e) Kesinlikle katılıyorum Neden:

Tablo 1’den elde edilen veriler yönelik kavramsal kodlama, tematik kodlama ve kategorik kodlama ile benzerlik ve farklılıklar belirlenmiş ve katılımcıların görüşleri tespit edilmeye çalışılmıştır.

5. BULGULAR

Nitel araştırmalarda temaların kodlanması, düzenlenmesi ve tanımlanması oldukça önemlidir. Bulgular araştırmacı tarafından yorumlanmamalı elde edilen veriler kodlanarak ayrıntılı bir biçimde tanımlanmalı ve sunulmalıdır. Araştırmacının verileri değerlendirmesi, görüş ve yorumları sonuç aşamasında yapılmalıdır (Yıldırım ve Şimşek, 2016: 251). Bulgu aşamasında elde edilen veriler tümevarım analizine tabi tutulmuştur. Katılımcılara yöneltilen sorulara verilen cevaplara kavramsal, tematik ve kategorik kodlama uygulanmıştır. Katılımcılardan elde edilen veriler kodlandıktan sonra benzer ve farklı cevaplar dikkate alınarak analiz edilmiş ve her soru için örnek olması amacıyla, katılımcıların doğrudan ifadelerine yer verilmiştir.

Araştırmada Türkiye Bankalar Birliğine ait 20 sorudan oluşan Finansal Okuryazarlık anketi içerisinde öğrencilere yönelik olduğu düşünülen 10 soru kullanılmış ve her soruya verilen cevabın neden verildiği görüşmeciler tarafından açıklanmıştır. Katılımcılara yöneltilen sorulardan elde edilen cevaplar soru bazında ayrı ayrı tablolar halinde sunulmuştur.

Yapılan görüşmede katılımcılara faiz gelirlerinin hesaplanması ile ilgili bir soru yöneltilmiş ve verilen cevaplar kodlanarak Tablo 2’de sunulmuştur

Tablo 2: Katılımcıların Faiz Gelirlerini Hesaplama Bilgisi

1.Sorunun Cevaplarının Çözülmesi	Katılımcılar (Ö)	N	%
Doğru şıkkı cevaplayan öğrenciler	1,2,3,4,5,7,17,18,20,21,22,24,25,26,30,33,35,36,38,41,44,48,49	23	46
Yanlış şıkkı cevaplayan öğrenciler	6,8,9,10,11,12,13,14,15,16,19,23,27,28,29,31,32,34,37,39,40,42,43,45,46,47,50	27	54

Aşağıda görüşmeye katılan katılımcılara ait cevaplardan örnek ifadeler verilmektedir.

Ö11: “ $F=A.n.t/100$ formülünü kullanırsak $F=60.000 \times 2 \times 010 = 12.000$ TL faiz alırız.”

Ö17: “1. yılda 66.000 TL 2. yılın sonunda ise 72.600 TL paramız olur. Bu nedenle 12.600 TL faiz geliri elde ederiz.”

Ö47: “Bileşik faiz kullanılırsa 60.000 TL’nin bir yıllık faiz tutarı %10 oranı üzerinden hesaplandığında 6000 TL olur bu tutar anaparaya eklenince 66.000 TL olur. 2. yılın faizi alındığında ise 6.600 TL olur. 2 yılın toplam faizi 12.600 TL olur. Basit faizde ise 12000 faiz geliri oluyor. Ancak bankalarda bileşik faiz uygulanır bu nedenle cevap 12600 TL olur.”

Görüşme formunda katılımcılara temel finansal kavramlar ile ilgili sorular sorulmuş ve doğru cevabın bulunması ve verilen cevaplarına yönelik gerekli açıklamaların yapılması istenmiştir. Katılımcıların vermiş oldukları cevaplara ait kodlamalar Tablo 3’te verilmiştir.

Tablo 3: Temel Finansal Kavramlar Bilgisi

2.Sorunun Cevaplarının Çözülmesi	Katılımcılar (Ö)	N	%
Evet şıkkının cevaplanma nedenleri		46	92
Enflasyon fiyatlar genel seviyesinin artmasıdır bu nedenle paranın satın alma gücü azalır.	2,5,9,22,26,32,41,46	8	16
Enflasyon dönemlerinde hammadde fiyatlarında artış olduğu için ürün fiyatlarında artış gösterir.	3,28,31,3,40,47	6	12
Enflasyonu yüksek olan ülkelerin ekonomik ve sosyal refah düzeyi düşük olur.	4,14,39,44,50	5	10
Enflasyon ortamında mal ve hizmetlerin fiyatı artarken paranın satın alma gücü düşer.	8,10,13,16,17,27,29	7	14
Enflasyon yaşam maliyeti artırır.	6,7,11,12,19,27,33,35,42,48	10	20
Enflasyon paranın değerini azaltır.	18,20,21,23,25,30,36,37,38,43,45,49	12	24
Hayır şıkkının cevaplanma nedenleri		4	8
Finansal araçlar birbirlerinden farklı hareket ederler.	1,24,15,18	4	8

Görüşmeye katılan katılımcıların 2. soruya yönelik vermiş oldukları örnek ifadeler aşağıda sunulmuştur.

Ö41: “Enflasyon, fiyatların artmasına paranın değerini düşürmesine neden olur.”

Ö14: “100 TL’ye aldığımız bir ürün enflasyon dönemlerinde 200 TL’ye kadar fiyat artışı gösterebiliyor. Paranın satın alma gücü oldukça düştüğü için aynı ürün almakta zorlanıyoruz hatta alamıyoruz.”

Ö4: “Enflasyonu yüksek olan ülkelerin ekonomik ve sosyal refah düzeyi düşük olur.”

İnternet bankacılığı şifre paylaşımı hakkında katılımcıların vermiş oldukları cevaplar Tablo 4’de gösterilmiştir.

Tablo 4: İnternet Bankacılığı Şifre Paylaşmama

3.Sorunun Cevaplarının Çözümlemesi	Katılımcılar (Ö)	N	%
Evet şikkının cevaplanma nedenleri		40	80
Habersiz para çekmek veya harcama yapmak.	1,5,6,10,22,28,31,37,45	9	18
Başka biri tarafından yapılan hesap hareketliliğinin yaratacağı maddi ve manevi huzursuzluk.	2,15,18,33	4	8
Bütün finansal varlıklarımızı bankalar aracılığıyla yönetilebilmesi nedeniyle dolandırılma tehlikesiyle karşı karşıya kalmak.	20,23,30,36,39,41,47	7	14
Banka hesaplarının ve şifrelerinin şahsa özel olması nedeniyle paylaşılmaması gerekmektedir.	3,7,9,12,14,17,19,24,25,26,27,34,35,40,42,43,44,46,48,49	20	40
Hayır şikkının cevaplanma nedenleri		10	20
Aile fertlerine güvenmek ve ortak hesap kullanmak.	4,16,29,38	4	8
Kaza, hastalık gibi durumlarda zorunlu kalmak.	8,11,13,21,32,50	6	12

İnternet bankacılık şifresine ait verilen cevaplara ait direkt ifade örnekleri aşağıda verilmiştir.

Ö1: “Ben şifremi verdim diyelim aile bireylerinden biri benden habersiz harcama yaparsa sinirlenirim ve huzursuzluk çıkar.”

Ö8: “Kaza, hastalık gibi durumlar karşısında internet bankacılığı şifresi aile ile paylaşılmalıdır.”

Ö20: “Günümüz teknolojisinde insanların banka hesapları gibi paraları muhafaza ettikleri dijital ortamlara ulaşmak isteyen dolandırıcılar, aile bireyleri aracılığıyla da bu banka hesaplarına ulaşip insanların muhafaza ettikleri paraları yasadışı yollarla

kendi hesaplarını aktarabilirler. Bu nedenle banka hesap şifreleri aile bireyleri dahil hiç kimseyle paylaşılmamalıdır.”

Ö42: *“Şifre kişiye özeldir hiç kimse ile paylaşılmamalıdır.”*

Katılımcılara “banka kart şifrelerinde doğum yılı vb. kolay tahmin edilebilecek karakterler kullanılmamalıdır” sorusu sorulmuş ve verilen cevaplar Tablo 5’te sunulmuştur.

Tablo 5: Kolay Tahmin Edilen Şifre Kullanmama

4.Sorunun Cevaplarının Çözülmesi	Katılımcılar (Ö)	N	%
Evet şikkının cevaplanma nedenleri		47	94
Kolay tahmin edilmesi.	1,3,8,11,14,15,16,19,23,27,30,33,34,38,41,43,44	17	34
Çalınması veya kaybetme olasılığı.	4,9,18,24,26,28,29,36,39,45,47	11	22
Akla gelebilecek 1234,4321,14532020 gibi rakam veya tarihlerden oluşan şifreler kolay çözülür (kırılır) olması.	2,5,6,17,20,25,31,32,37,42,46,48,50	13	26
Aile, akraba, eş, dost, arkadaş ve yakın çevrenin kötü niyetli olması.	10,12,13,21,22,49	6	12
Hayır şikkının cevaplanma nedenleri		3	6
Şifreleri unutmamak için kullanmak zorunda kalmak.	7,40,35	3	6

Görüşme sonucu 4. soruya verilen cevaplardan oluşan örnek alıntılar aşağıda gösterilmiştir.

Ö3: *“Eğer kart şifrelerimizde doğum tarihi, fanatik olduğumuz takımın kuruluş tarihi, il plakaları, 0000,1234,9999 gibi kolay tahmin edilebilecek şifreler kullanırsak, cüzdanimızın yakın çevremiz tarafından çalındığında çalan kişi çok kolaylıkla şifremizi tahmin edebilir.”*

Ö7: *“Biliyorum yanlış bir davranış ancak şifreleri sürekli unutmamak ve bir yerlere not etmek zorunda kalmamak için özel bilgilerimi şifre olarak kullandığım oluyor.”*

Ö25: *“Bu tarz şifreler kolay çözümlenebilir olduğundan güvenlik sevileri zayıftır.”*

Ö49: *“Banka kartımız veya kredi kartımız bizi tanıyan eş dost akraba ve arkadaş gibi bizi tanıyan kötü niyetli kişilerin eline geçtiği zaman kolayca işlem yapabilirler.”*

Telefon üzerinden bankacılık işlemlerinde banka görevlileri ile şifre paylaşımı yapılabilir sorusuna katılımcıların verdikleri cevaplar Tablo 6’da yer almaktadır.

Tablo 6: Telefon Bankacılığı Şifre Paylaşmama

5.Sorunun Cevaplarının Çözülmesi	Katılımcılar (Ö)	N	%
Evet şıkkının cevaplanma nedenleri		0	0
Hiçbir katılımcı evet seçmemiş.	-	-	-
Hayır şıkkının cevaplanma nedenleri		50	100
Banka görevlilerinin hesabımıza erişmesi güvenlik sorunu oluşturur.	1,3,5,6,7,8,12,13,14,15,16,21,26,27,31,32,33,34,35,36,37,38,41,45,48,49	26	52
Şifre şahsa özeldir ve kişisel verilerin korunma yasası gereği hiç bir bankacılık işleminde şifre sorulmaz.	2,4,9,10,17,19,22,25,28,29,30,40,42,43,46,50	16	32
Bu bir güvenlik açığı yaratır böyle bir durumda hemen şubeye giderim.	11,18,20,23,24,39,44,47	8	16

Tablo 6’da katılımcıların vermiş oldukları cevaplara ait direkt alıntılar aşağıda verilmiştir.

Ö10: “Hiçbir banka görevlisi şifre paylaşımı talep edemez suçtur. Şifre istemek kişisel verilerin korunmasına aykırıdır.”

Ö11: “Böyle bir durumda en yakın banka şubesine giderek işlemin oradan yapılmasını isterim ve hem şubeye hem de polise şubeye ihbarda bulunurum.”

Ö36: “Banka görevlisi ya da müşteri hizmetleri bankacılık işlemleri gibi işlemlere şifre talebinde bulunmazlar bulunamazlar bu yüzden şifre paylaşımı yapılmamalıdır art niyet aranmalıdır.”

Görüşmecilere aylık bütçe yapıp yapmadıkları sorulmuş verilen cevaplar Tablo7’de özetlenmiştir.

Tablo 7: Aylık Bütçe Bilgisi

6.Sorunun Cevaplarının Çözülmesi	Katılımcılar (Ö)	N	%
Evet şıkkının cevaplanma nedenleri		42	84
Paramı doğru kullanmak için her ay düzenli olarak bütçe yaparım.	1,3,4,7,15,17,20,22,30,35,39,46,48	13	26
Zorunlu harcamalarım ile lüks harcamalarımı dengelemek için aylık bütçe yaparım.	2,6,11,27,31,33,40,42,44,50	10	20
Gelir ve gider kalemlerini bilmek gereksiz harcamadan kaçınarak tasarruf yapmak için aylık bütçe yaparım.	8,9,12,13,14,16,21,23,24,25,29,32,34,36,38,41,43,47,49	19	38
Hayır şıkkının cevaplanma nedenleri		8	16
Düzenli bir gelirim yok bu nedenle aylık bütçe yapmıyorum.	5,10,18,19,26,27,28,44,45	8	16

Görüşmecilere ait doğrudan alıntılar aşağıda sunulmuştur.

Ö5: “Öğrenci olduğum için her ay sabit bir gelirim ve sabit bir giderim olmadığından aylık bütçe yapamıyorum.”

Ö6: “Harcamalarımı planlı yapmak ve maddi olarak bir düzende olmak için aylık bütçemi yaparım.”

Ö9: “Bir aylık gelirlerimin ne kadarını nerede harcayacağım konusunda sağlıklı bilgi sahibi olmak ve tasarruf yapmak için bütçe hesaplaması yapıyorum.”

Ö15: “Ailemin bana her ay verdiği parayı doğru kullanmak için aylık bütçe yaparım. Neyi nereye harcayacağımı belirlerim her ay ödemem gereken faturalarım, kredi kartı borcum ve kişisel giyim-bakım ihtiyaçlarım var. Bu nedenle bütçe yaparak o ayı nasıl geçireceğimi planlarım.”

Öğrencilere sanal bankacılık (mobil, internet) kullanıp kullanmadıkları sorulmuş ve elde edilen veriler Tablo 8’de özetlenmiştir.

Tablo 8: Sanal Bankacılık (mobil, internet) Kullanımı

7.Sorunun Cevaplarının Çözümlemesi	Katılımcılar (Ö)	N	%
Evet şikkının cevaplanma nedenleri		47	94
Daha güvenli olduğu için kullanıyorum.	1,11,16,23,36	5	10
Hızlı işlem yapma ve zamandan tasarruf sağladığı için kullanıyorum.	2,9,10,15,17,19,21,30,33,47,48,49	12	24
Sınırsız erişim imkanı ve maliyet avantajı sağladığı için kullanıyorum.	5,8,13,14,22,25,27,34,38,40,41,43,44,45,46	15	30
Online alışverişlerde kolaylık sağladığı için kullanıyorum.	3,12,18,20,26,28,31,32,50	9	18
Hayat şartlarının değişmesi nedeniyle mecburen kullanıyorum.	6,7,24,29,35,39	6	12
Hayır şikkının cevaplanma nedenleri		3	6
Sanal bankacılığı kullanmaktansa şubeye gidip bankacılık işlemlerimi yapıyorum.	4,37,42	3	6

Öğrencilerin vermiş oldukları cevaplara yönelik alıntılar aşağıdaki gibidir.

Ö13: “Tüm ödemelerini zahmetsiz çabucak hallediyorsun, para transferini sağlayabiliyorsun. Kısaca rahatlık ve zahmetsiz bir uygulama ve tüm işlemler kayıt altında.”

Ö16: “Havale ve EFT yaptığım zaman daha hesaplı oluyor bunun için mobil bankacılık önemli bir kazanç sağlıyor.”

Ö18: “İstedığımız zaman bankalara gidemiyoruz işimiz acele olunca falan istediğimiz her dakika oradan işimizi hallediyoruz ayrıca sanal bankacılığın diğer bir kolaylığı internet üzerinden alışveriş yapmamıza faturalarımızı ödememize para aktarımına da yardımcı oluyor o yüzden günümüzün çağının da bir parçası haline gelmiş durumdadır.”

Ö37: “Sanal bankacılık kullanmak yerine şubeye gidip işlem yapmak benim için çok daha doğru bir durum.”

Görüşmecilere alışverişlerinde karşılaştırma yapıp yapmadıkları sorusu sorulmuş ve cevaplar Tablo 9’da verilmiştir.

Tablo 9: Alışverişlerde Karşılaştırma Yapma Durumu

8.Sorunun Cevaplarının Çözümlemesi	Katılımcılar (Ö)	N	%
Evet şikkının cevaplanma nedenleri		43	86
Boş yere para harcamamak için karşılaştırma yaparım.	1,9,13,15,19,23,29,31,33,36,37,41,45,48,50	15	30
İndirimleri takip ederek karşılaştırma yaparım.	2,7,10,16,17,20,26,28,35,39,44,49	12	24
Bütçemi aşmamak için karşılaştırma yaparım.	3,6,12,14,21,25,30,38,40,42,47	11	22
Geçinmek için mecburen karşılaştırma yaparım.	4,24,32,43,46	5	10
Hayır şikkının cevaplanma nedenleri		7	14
Çok istediğim bir ürün veya hizmet de karşılaştırma yapmadığım oluyor.	5,8,11,18,22,27,34	7	14

Katılımcılara alışverişlerinde karşılaştırma yapıp yapmadıkları sorusu sorulmuş ve elde edilen cevaplara ait örnek ifadeler aşağıda gösterilmiştir.

Ö2: “Alışverişlerimde karşılaştırma yaparım çünkü aynı kalitedeki ürünü daha uygun fiyatta almak isterim.”

Ö22: “Çok istediğim bir ürünü görür görmez alırım. Fiyat karşılaştırması yapmam.”

Ö33: “Paramı boşa harcamam.”

Ö38: “Bütçeme göre giyiniyorum bütçeme göre yiyip içiyorum ona göre alışveriş yapıyorum. Bu yüzden fiyat karşılaştırması yaparım. Marka takıntım yok maddi gücümün yettiğini almaya çalışırım.”

Ö46: “Bir ürünü indirimden çok uygun fiyata alıyorum ve bu durum sürekli olarak fiyatlar arası karşılaştırma yapmama sebep olur.”

Görüşmecilere alışveriş ve para harcama konusunda yeterince mantıklı davranıp davranmadıkları soru yöneltmiş ve cevaplar Tablo 10’da özetlenmiştir.

Tablo 10: Alışveriş ve Para Harcama Davranışı

9.Sorunun Cevaplarının Çözülmesi	Katılımcılar (Ö)	N	%
Evet şıkkının cevaplanma nedenleri		42	84
İhtiyacım olmayan bir şeyi almam.	1,13,15,16,24,26,29,31,35,36,37,39,41,44,45,48	16	32
Aynı kalitede uygun fiyatlı ürün ve hizmeti almak için araştırma yaparım.	2,6,10,19,20,21,28,38,40,42,43,50	12	22
Fiyatı yüksek olan ürün ve hizmetlerden uzak durarak bütçemi aşmamaya çalışırım.	3,4,7,9,12,14,17,23,24,30,32,33,46,49	14	28
Hayır şıkkının cevaplanma nedenleri		8	16
Düşünmeden alış veriş yaparım.	5,8,11,18,22,27,27,34	8	16

Katılımcılara alışveriş ve para harcama konusunda yeterince mantıklı davranıp davranmadıkları sorulmuş ve elde edilen cevaplara ait örnek cümleler aşağıda verilmiştir.

Ö21: “Alışveriş yaparken her zaman aldığım ürünlerin fiyatlarına dikkat ederim ve en uygun alternatifleri seçmeye çalışırım.”

Ö34: “Beğendiğim bir ürünü hemen alırım. Parası ne kadar olursa olsun benim olmasını isterim bu yüzden mantıklı davranmadığım veya davranmadığım oluyor.”

Ö43: “Geçinmek için mecburen ne bütçemi aşacak alışveriş yaparım, ne de sonradan pişman olacağım harcama yaparım.”

Ö50: “Asla ihtiyacım olmayan bir şey almam.”

Öğrencilere gelecekle ilgili finansal plan yapıp yapmadıkları sorulmuş ve vermiş oldukları cevaplar Tablo 11’de sunulmuştur.

Tablo 11: Gelecekle İlgili Finansal Planlama Bilgisi

10.Sorunun Cevaplarının Çözülmesi	Katılımcılar (Ö)	N	%
Evet şıkkının cevaplanma nedenleri		46	92
Gelecekle ilgili hedefleri gerçekleştirmek.	1,3,5,12,14,17,23,29,33,43,46,50	12	24
Maddi sorunlara karşı ihtiyatlı olmak.	2,7,9,11,15,19,21,28,36,37,38,39,40,41,44,45	16	32
Eğitim, askerlik ve evlilik gibi giderleri karşılamak	4,6,8,10,13,16,20,24,25,26,30,31,32,35,42,48,49	17	34
Hayır şıkkının cevaplanma nedenleri		4	8
Çalışmamak ve düzenli bir gelire sahip olmamak.	18,22,27,34	4	8

Öğrencilere gelecek ile ilgili finansal planlama yapıp yapmadıkları sorulmuş ve verilen cevaplara yönelik direkt alıntı örnekleri aşağıda sunulmuştur.

Ö17: “İleride yaşayacağım hayat için daha ferah bir yaşam sürmek için finansal planlama yaparım.”

Ö18: “Çalışmadığım ve düzenli bir gelire sahip olmadığım için geleceğe yönelik herhangi bir finansal plan yapmıyorum.”

Ö44: “Geleceğin bize getireceği belirsizliklerle dolu olması. Örneğin; günümüzdeki salgının bu kadar küresel çapta etkili olacağını kim tahmin edebilirdi. Bu gibi durumlarda öncesinde gerekli önlemleri almak gerekir.”

Ö48: “Evlilik, askerlik vs. gibi durumları göz önünde bulundurarak gelecek için finansal planlama yaparım.”

6. SONUÇ

Finansal okuryazarlık, bireylerin genel refahlarını geliştirmelerini sağlar. Finansal okuryazarlık, bireylerin finansal bilgileri anlamalarını ve kişisel finans hakkında bilinçli kararlar vermelerini sağlayarak finansal konulardaki anlayış düzeylerini geliştirmelerine yardımcı olur. Bu nedenle araştırmada Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü 4. sınıf öğrencilerinin finansal okuryazarlık konusu hakkındaki bilgi ve bakış açılarını belirlemeye yönelik nitel araştırma modeli kullanılmıştır. Görüşme sonucunda elde edilen verilere içerik analizi uygulanarak katılımcıların konu hakkındaki görüşleri bütüncül ve tümevarım tekniği ile her soru için ayrı ayrı belirlenmiştir.

Öğrencilerin %46’sının faiz geliri sorusunu doğru hesaplarken %54’ü yanlış hesaplamışlardır. Cevaplar ayrıntılı olarak incelendiğinde öğrencilerin yanlış şıkkı işaretlemelerine basit faiz formülünü kullanmalarının sebep olduğu tespit edilmiştir. Temel finansal kavramlar bilgisi finansal okuryazarlık düzeyinin belirlenmesinde önemli bir etkiye sahiptir.

Katılımcıların %92’sinin temel finans bilgisine sahibi oldukları gözlemlenmiştir. Öğrencilerin 4 yıl boyunca almış oldukları ekonomi ve finans derslerinin temel finans bilgisi açısından öğrencilere olumlu katkı sağladığı düşünülmektedir. Katılımcıların %80’inin internet bankacılığı şifresinin şahsa özel olması nedeniyle paylaşılmasının habersiz para çekmek veya harcama yapma, başka biri tarafından yapılan hesap hareketliliğinin yaratacağı maddi ve manevi huzursuzluk ve finansal varlıklarımızın bankalar aracılığıyla yönetilebilmesi nedeniyle dolandırılma tehlikesiyle karşı karşıya kalma risklerinin bilincinde olduğu saptanmıştır. Ancak ortak hesap kullanımı, aileye olan güven, kaza ve hastalık sebebiyle öğrencilerin %20’si internet bankacılığı şifresini aile fertleriyle paylaşmada bir sakınca olmadığı görüşünü dile getirmişlerdir.

Banka kart şifrelerinde doğum yılı vb. kolay tahmin edilebilecek karakterler kullanıp kullanmadıkları sorulmuş ve %94’ünün kolay tahmin edilmeyen şifre kullandıklarını ifade etmişlerdir. Kolay tahmin edilmesi, çalınması veya kaybetme riskinin olması, akla gelebilecek 1234,4321,14532020 gibi rakam veya tarihlerden oluşan şifreler kolay çözülmesi, aile, akraba, eş, dost, arkadaş ve yakın çevrenin kötü niyetli olması nedeniyle öğrenciler tahmin edilmesi kolay şifreleri kullanmanın doğru olmadığı görüşünü savunmuşlardır. Görüşmeye katılan öğrencilerin % 6’sı ise kullandıkları şifreleri unutmamak için doğum günü gibi özel bilgileri kullandıklarını belirtmiştir.

Öğrencilerin %100’ü telefon bankacılığında banka görevlileriyle şifre paylaşmadıklarını söylemişlerdir. Katılımcıların banka görevlilerinin hesabımıza

erişmesi güvenlik sorunu oluşturacağı, şifrelerin şahsa özel olması ve kişisel verilerin korunma yasası gereği hiç bir bankacılık işleminde sorulmadığı, şifre paylaşımının bir güvenlik açığı yaratacağı bilincinde oldukları tespit edilmiştir. Öğrencilerinin tamamının telefonda şifre paylaşmamasının almış oldukları eğitimin yanı sıra telefon bankacılık sisteminde sesli mesajla, televizyonda kamu spotu mesajları ve cep telefonlarına yazılı mesajla yapılan uyarılarında etkili olduğu düşünülmektedir.

Bütçe hazırlamak finansal okuryazarlık konusu açısından oldukça önemlidir. Öğrencilerin %84'ü parayı doğru kullanmak, zorunlu harcamaları ile lüks harcamalarını dengelemek, gereksiz harcamadan kaçınmak, tasarruf yapmak, gelir ve gider kalemlerini dengelemek için aylık bütçe hazırladıklarını belirtmişlerdir. %16'sı ise düzenli bir gelirleri olmadığını bu nedenle aylık bütçe yapamadıklarını bildirmişleridir.

Sanal bankacılık kullanımına yönelik soruya katılımcıların %94'ün güvenli olduğu, hızlı işlem yapma ve zamandan tasarruf sağladığı, sınırsız erişim imkanı ve maliyet avantajı sağladığı, online alışverişlerde kolaylık sağladığı ve hayat şartlarının değişmesi nedeniyle mecburen kullandıklarını söylemişlerdir. %6'sı ise bankacılık işlemleri için şubeye gitmeyi tercih ettiklerini belirtmişlerdir.

Öğrencilerin %86'sının boş yere para harcamamak, indirimleri takip etmek, bütçelerini aşmamak, geçinmek için mecburen alışverişlerinde fiyat karşılaştırması yaptıklarını, %14'ü ise sahip olmayı çok istedikleri bir ürün veya hizmet için karşılaştırma yapmadıklarını söylemişlerdir.

Katılımcılara alışveriş ve para harcama konusunda yeterince mantıklı davranıp davranmadıkları sorusuna %84'ü ihtiyacım olmayan bir şeyi almam, fiyatı yüksek olan ürünlerden ve hizmetlerden uzak durarak bütçemi aşmamaya çalışırım, aynı kalitede uygun fiyatlı ürün ve hizmeti almak gibi nedenlerle alışveriş yaparken mantıklı davrandıkları cevabını vermişlerdir. %16'sı düşünmeden alışveriş yaptıkları için alışveriş ve para harcama konusunda yeterince mantıklı davranmadıkları cevabını vermişlerdir.

Öğrencilerin %92'sinin gelecekle ilgili hedefleri gerçekleştirmek, maddi sorunlara karşı ihtiyatlı olmak, eğitim, askerlik ve evlilik gibi giderleri karşılamak için gelecekle ilgili finansal planlama yaptıkları görüşlerini bildirdikleri, %8'inin ise; çalışmadıklarını bu nedenle düzenli bir gelire sahip olmadıkları için geleceğe yönelik herhangi bir finansal plan yapamadıkları görüşlerini bildirdikleri tespit edilmiştir.

Bilindiği üzere bireylerin eğitim, tecrübe, yaşanmışlık, maruz kalma gibi birçok faktör nedeniyle konulara bakış açıları farklılık göstermektedir. Araştırmanın sonucu, genel olarak değerlendirildiğinde öğrencilerin finansal okuryazarlık düzeylerinin yüksek olduğu ve finansal okuryazarlık bilincine sahip oldukları söylenebilir. Araştırmanın örnekleminin iktisadi ve idari bilimler fakültesi öğrencileri olması dolayısıyla öğrencilerin almış oldukları eğitimin sonucu etkilediği düşünülmektedir. Bu nedenle aynı soruların farklı fakültelerde eğitim alan öğrencilere uygulanarak sonuçların yorumlanması hususu gelecekte bu konu ile ilgili yapılacak araştırmalara referans olabilir.

KAYNAKLAR

- Allgood, S. & Walstad, W.B. (2016). The effects of perceived and actual financial literacy on financial behaviors, *Economic Inquiry*, 54(1), 675-697.
- Almenbergi A. & Dreber, A. (2015). Gender, stock market participation and financial literacy, *Economics Letters*, 137, 140-142.
- Andarsari, P.R. & Ningtyas, M.N. (2019). The role of financial literacy on financial behavior, *Journal of Accounting and Business Education*, 4 (1), 24-33.
- Asaad, C. T. (2015). Financial literacy and financial behavior: Assessing knowledge and confidence. *Financial Services Review*, 24, 101–117.
- Baker, H.K., Kumar, S., Goyal, N. & Gaur, V. (2019). How financial literacy and demographic variables relate to behavioral biases”, *Managerial Finance*, 45 (1), 124-146.
- Balsara, N.J. (1992). *Money management strategies for futures traders*, Wiley, USA.
- Bhushan, P. & Medury, Y. (2013). Financial literacy and its determinants, *International Journal of Engineering, Business and Enterprise Applications*, 4(2), 155-160.
- Elmas, B. ve Yılmaz, H. (2016). Finansal okuryazarlık: Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğrencileri üzerine bir çalışma. *Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2(1), 115-140.
- Er, F., Temizel, F., Özdemir, A., & Sönmez, H. (2014). Lisans Eğitim Programlarının Finansal Okuryazarlık Düzeyine Etkisinin Araştırılması: Türkiye Örneği. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 14(4), 113-125.
- Fernandes, D., Lynch, J. G., & Netemeyer, R. G. (2014). Financial literacy, financial education, and downstream financial behaviors. *Management Science*, 60(8), 1861-1883.
- Fettahoğlu, S. (2015). Hane halkının finans eğitimi ve finansal okuryazarlık düzeyleri üzerine Kocaeli’nde bir araştırma. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 67, 101-116.
- Finke, M. S., Howe, J. S., & Huston, S. J. (2017). Old age and the decline in financial literacy. *Management Science*, 63(1), 213–230.
- Gathergood, J. (2012). Self-control, financial literacy and consumer over-indebtedness, *Elsevier Journal of Economic Psychology*, 33(3), 590-602.
- Hasting, J., & Mitchell, O. S. (2018). How financial literacy and impatience shape retirement wealth and investment behaviors. *Journal of Pension*, 1-20.
- Hogarth, J. & Hilgert, m. (2002). Financial knowledge, experience and learning preferences: preliminary results from a new survey on financial literacy, *Consumer Interest Annual*, 48, 1-7.
- Huston, S.J. (2010). Measuring financial literacy, *The Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 296-316.

- Jorgensen, B.M. & Savla, J. (2010). Financial literacy of young adults: The importance of parental socialization, *Family Relations*, 59, 465-478.
- Kılınç, E. ve Antepli, A. (2020). Bazı sosyo demografik değişkenler açısından kamu çalışanlarının finansal okuryazarlık düzeylerinin incelenmesi, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (43), 95-109.
- Kutlu, M., Gün, M. & Karamustafa, O. (2015). Kredi kartı kullanımında Satın alma isteğinin kontrolü: Rize örneği. *Maliye Finans Yazıları*, 104, 131-144.
- Levinson, J.C. & Brandt-Sarif, T. (2004). Guerrilla travel tactics: hundreds of simple strategies guaranteed to save road warriors time and money. *American Management Association, USA*.
- Mandell, L. & Schmid Klein, L. (2009). The impact of financial literacy education on subsequent financial behavior, *Journal of Financial Counseling and Planning*, 20 (1), 15-24.
- Nidai S.R. & Bestari, S. (2012). Personal financial literacy among university students: case study at padjadjaran university students, Bandung, Indonesia, *World Journal of Social Sciences*, 2(4), 162-171.
- Ranta, M. & Salmelo-Aro, K. (2018). Subjective financial situation and financial capability of young adults in Finland, *International Journal of Behavioral Development*, 42(6), 525-534.
- Remund, D. L. (2010). Financial literacy explicated: The case for a clearer definition in an increasingly complex economy. *Journal of Consumer Affairs*, 44, 276-295.
- Rooij, M.V., Lusardi, A. & Alessie, R. (2011). Financial literacy and stock market participation. *Journal of Financial Economics*, 101(2), 449-472.
- Salov, V. (2007). *Modeling maximum trading profits with C++ : New trading and money management concepts*. John Wiley & Sons, Inc.
- Wagland, S. P. & Taylor, S. (2009). When it comes to financial literacy, is gender really an issue?. *Australasian Accounting Business and Finance Journal*, 3(1), 11-25.
- Widdowson, D. & Hailwood, K. (2007). Financial literacy and its role in promoting a sound financial system, *Reserve Bank of New Zealand: Bulletin*, 70(2), 35-47.
- Worthington, A.C. (2006). Predicting financial literacy in Australia, *Financial Services Review*, 15(1), 59-79.
- Yıldırım, A. ve Şimşek, H. (2016). *Soyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri*, Seçlin Yayıncılık, Ankara

BANKA SEÇİM TERCİHLERİNİN BULANIK KÜMELERE DAYALI YENİ BİR KARAR VERME ÇERÇEVESİ İLE DEĞERLENDİRİLMESİ

Merve KOÇAK^a, Ahmet ÇALIK^{b,*}

Öz

Günümüzde, artan sayıda banka kuruluşu, müşteri ilişkilerini geliştirmek ve pazar paylarını artırmak için çeşitli araçlar uygulayarak müşteri odaklı olmaya çalışmaktadırlar. Çalışmada, müşterilerin banka seçim sürecindeki tercih nedenlerini araştırmak ve belirlenen bankalar arasından sıralama yapmak için bir Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) çerçevesi önerilmektedir. Analitik Hiyerarşi Prosesi (AHP) hem klasik mantık hem de bulanık mantık ortamlar altında uygulanarak karar vericilerin görüşlerindeki belirsizlik daha iyi yansıtılmış ve TOPSIS yöntemi ile alternatif bankaların sıralaması araştırılmıştır. Modelimiz altı kriter (mevduat faiz oranı, kredi faiz oranı, ATM sayısı, ücret ve komisyonlar, tavsiye ve personel özellikleri) ve beş banka temelinde geliştirilmiştir. Bir dış ticaret şirketinin üç uzmanı ile görüşme gerçekleştirilmiş; uzmanlardan alınan yanıtlar, en önemli kriterlerin kredi faiz oranı ve mevduat faiz oranı, tavsiyenin ise en önemsiz kriter olduğunu göstermiştir. AHP ve TOPSIS yöntemleri kullanılarak dördüncü banka en uygun alternatif olarak seçilmiştir. Banka seçimi için önerilen çerçeve konuyu ele almak isteyen uzmanların karar vermelerine yardımcı olmaktadır.

Anahtar Kelimeler: *AHP, Aralık Tip-2 Bulanık AHP, Banka Seçimi, Tip-1 Bulanık AHP, TOPSIS.*

EVALUATION OF BANK SELECTION PREFERENCES WITH A NOVEL DECISION-MAKING FRAMEWORK BASED ON FUZZY SETS

Abstract

Today, an increasing number of bank institutions are trying to be customer-focused by applying various tools to improve customer relations and increase their market shares. In this study, a Multi-Criteria Decision Making (MCDM) framework is proposed to investigate the reasons for customers' preference in the bank selection process and to rank among the determined banks. The Analytic Hierarchy Process (AHP) is applied under both classical logic and fuzzy logic environments, and the uncertainty in the opinions of the decision-makers is better reflected and the ranking of alternative banks is investigated with the TOPSIS method. Our model has been developed on the basis of six criteria (interest rate deposits, interest rate on loans, number of ATMs, fees and commissions, recommendation and staff characteristics) and five banks. An interview is held with three experts of a foreign trade company; The answers from three experts show that the most important criteria are the interest rate on loans and interest rate deposits, the least important criteria is recommendation. The fourth bank is chosen as the most suitable alternative by using AHP and TOPSIS methods. The proposed framework for bank selection helps experts who want to address the issue.

Keywords: *AHP, Interval Type-2 fuzzy AHP, Bank Selection, Type-1 Fuzzy AHP, TOPSIS.*

^a İşletme Bölümü, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, KTO Karatay Üniversitesi, Konya, Türkiye, mervekokakk27@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-3103-6394

^b Dr. Öğr. Üyesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, KTO Karatay Üniversitesi, Konya, Türkiye, ahmetcalik51@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-6796-0052, * İlgili Yazar

1. Giriş

Uzun yıllar boyunca, müşteriler bankalarını bir hizmet olarak görmüşler ve temel finansal işlemleri için en iyi hizmeti veren bankayı seçmek yoluyla bankalara güvenmişlerdir. Ancak günümüzde müşteriler, ilişkiler ve ekonomiler, güven ve ürünler ile hizmet ve verimlilik arasında bir denge kurarak farklı bankalar arasında seçim yapma eğilimindedirler. Banka seçim problemi, bankalar arasındaki rekabetteki artış nedeniyle giderek daha fazla araştırılır hale gelmiştir. Bankalar, müşterilerini memnun etmek ve ihtiyaçlarını karşılamak için sürekli iyileştirmenin önemini kabul etmişlerdir. Banka seçim problemini çözmek için, Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) yöntemlerinin doğru tercih için en iyi araçlardan biri olduğu araştırmacılar tarafından kanıtlanmıştır (Al-Shammari & Mili, 2019).

ÇKKV yöntemleri birçok alternatif arasından en çok tercih edilen alternatifi veya en uygun alternatifi seçmek için, özellikle değerlendirme ölçütleri (kriterler) çok sayıda ve birbirleriyle çeliştiğinde sıklıkla kullanılmaktadır (Kaya vd., 2018). Bu nedenle, ÇKKV yöntemleri, karar vericilere mevcut bilgileri düzenlemede, alternatiflerin sonuçlarını yeniden düşünmede ve algılarını ve ihtiyaçlarını keşfetmede destekleme aracı olarak kabul edilmektedir (Stojčić vd., 2019).

Geleneksel ÇKKV yöntemlerinin belirsizliği dilsel açıdan ele almakta yetersiz olduğu görülmektedir. Bu nedenle, karar verme sürecinde belirsizlik ile başa çıkmak için ÇKKV yöntemlerinin bulanık kümelerle uygulanması önerilmektedir (Kaya vd., 2019). Çok sayıda araştırmada bulanık ÇKKV problemlerine dikkat edilmiştir. Banka seçim problemi bir bulanık ÇKKV sorunu olarak görülebilir. Kredi faiz oranı ve gecikmeler gibi nicel olarak değerlendirilebilecek değişkenler olsa da personel özellikleri ve tavsiye gibi öznel değerlendirmeye dayalı değişkenler bu sürecin içerisinde yer almaktadır (Mandic vd., 2014).

Bu çalışmanın amacı, karar vericilere ÇKKV yöntemlerinin uygulanması ile bankaların etkinliğini değerlendirme imkânı vererek bir karar verme çerçevesi sağlamaktır. Altı farklı kriter altında beş ticari banka arasından en uygun bankayı seçmek için AHP, Bulanık Analitik Hiyerarşi Süreci (Bulanık AHP) ve aralık tip-2 Bulanık AHP yöntemleri TOPSIS yöntemiyle birleştirilerek yeni bir çerçeve önerilmiştir. Aralık tip-2 bulanık kümeler, genel tip-2 bulanık kümelere göre sadeliği ve daha az hesap işlemleri nedeniyle en yaygın kullanılan tip-2 bulanık kümelere (Mendel, 2007). Bu nedenle, bu çalışmada aralık tip-2 bulanık AHP yöntemi kullanılmıştır. Bulanık AHP yöntem(ler)i, kriterlerin öncelikli ağırlıklarını belirlemek için kullanılmış ve ticari bankaları sıralamak için TOPSIS yöntemi tercih edilmiştir.

Çalışmanın geri kalanı şu şekilde düzenlenmiştir. İkinci bölüm, banka seçim kararı ve müşterilerin finansal ürünlere ilişkin tercihleri hakkındaki literatürün kısa bir gözden geçirilmesini sunmaktadır. Üçüncü bölüm, ÇKKV, bulanık AHP yöntemlerini ve TOPSIS yöntemini sunmaktadır. Dördüncü bölüm ana bulgularımızı tartışırken, beşinci bölümde sonuçlar ve gelecekteki çalışmalar için öneriler izlemektedir.

2. Literatür Araştırması

Bir banka seçmek, müşteriye uzun süre meşgul eden bir eylemdir. Seçim genellikle müşterinin kişisel tercihlerine dayanmakla birlikte bankanın rekabet gücüne bağlıdır. Müşteriler tarafından banka seçiminde önemli kriterleri belirlemeye yönelik birçok çalışma yapılmıştır. Bu bölümde, farklı ülkeler ve farklı bankacılık sektörlerinde daha önce yapılmış çalışmaların özeti sunulmuştur.

Javalgi vd. (1989) fon güvenliği, tasarruf hesabına faiz ve kredilerin kullanılabilirliği gibi finansal faktörlerin önem düzeyinin yüksek olduğunu AHP yöntemini uygulayarak göstermişlerdir. Huu ve Kar (2000) Singapur'daki ticari bankaların seçimini belirleyen faktörleri incelemişlerdir. Bankacılık hizmetlerinin kalitesinin, personel tavsiyelerinin, ek hizmetlerin (otopark, öneri vb.), kolaylık ve emniyetin banka seçiminde belirleyici olduğunu bulmuşlardır. Phuong Ta ve Yin Har (2000) lisans öğrencisi üzerinde yaptığı çalışmada, banka seçim kararı için dokuz kriter ve beş banka tanımlayarak karar problemini AHP kullanılarak araştırmışlar ve öğrencilerin fiyatlama ve ürün çeşitliliğine önem verdiğini tespit etmişlerdir. Almosawi (2001) Bahreyn'de 1000 üniversite öğrencisinin 30 kriteri değerlendirdiği araştırmada, bankanın itibarı, bankanın yakınında park yeri bulunması, banka personelinin sıcakkanlılığı ve ATM'lerin varlığı en önemli kriterler olarak bulunmuştur. Cicc vd. (2004), bankada karşılama, banka personelinin samimiyeti, düşük servis ücretleri, cari hesap açma kolaylığı ve banka yönetimine güvenin lisans öğrencilerinin banka seçimini etkileyen beş temel faktör olarak tespit etmişlerdir. Rehman ve Ahmad (2008) müşteri hizmetleri gibi diğer faktörlerin arasından müşteri tavsiyelerinin Pakistan'daki müşteri tercihlerini etkileyen en önemli değişkenlerden biri olduğunu tespit etmişlerdir. Blankson vd. (2009) üniversite öğrencilerin Gana'daki bireysel banka seçim problemini yedili likert ölçekli bir anket üzerinden araştırmışlar ve yetkinlik, aileler tarafından yapılan tavsiyeler ve ücretsiz banka hizmetleri en önemli faktörler olarak bulunmuştur. Chigamba ve Fatoki (2011) Güney Afrika'daki üniversite öğrencileri tarafından ticari banka seçiminin faktörlerini ampirik olarak incelemişlerdir. Temel bileşenler analizi ile kırk soruyu hizmet, yakınlık, çekicilik, öneriler, pazarlama ve fiyat olmak üzere altı faktöre indirgemişlerdir. Paltayian vd. (2012) finansal hizmetler bağlamında kaliteyi ve rekabetçi konumlandırmayı geliştirmek için QFD-AHP çerçevesi önermişler ve fiyat, efektif hizmet ve lokasyon banka seçimini etkileyen en önemli kriterler olarak bulunmuştur. Sayani ve Miniaoui (2013) 246 İslami banka müşterisi üzerinde gerçekleştirilen anket sonucunda, banka itibarı ve mevduat kar beklentisini değil; dini tercihlerin en etkili faktör olduğunu belirlemişlerdir. Nkamnebe vd. (2014) 300 lisans öğrencisi ile Nijerya'da yapılan anket sonucunda bankanın finansal istikrarı, mevcut ve işlevsel ATM'ler, profesyonel banka personeli, aile ve arkadaşlar etkisi, banka şubesinin üniversite kampüsüne yakınlığı ve bankanın iç ve dış estetiği en önemli faktörler olarak bulunmuştur. Srouji vd. (2015), Ürdün'de müşterilerin bir banka seçerken dikkate aldıkları faktörleri ve bu faktörlere verdikleri göreceli önemi belirlemişlerdir. Banka kolaylığı, sağlanan hizmetlerin kalitesi, şubelerin konumu, ATM'lerin kullanılabilirliği, verimlilik gerçekleştirme işlemleri, banka tarafından sağlanan imkânlar, banka itibarı ve imajının banka seçiminde en önemli faktörler

olduğu tespit edilmiştir. Karadeniz ve Gözüyükarı (2016) bankacılık sektöründeki hizmet kalitesini 396 kişi üzerinden SERVQUAL yöntemi ile ölçmüşlerdir. Aliouat vd. (2016), Tunus'ta bir İslam bankasının seçilmesinde tüketici davranışındaki faktörleri belirleyebilmek için 180 kişi üzerinden veri toplamışlardır. Müşterilerin İslami bir bankayı seçerken finansal kurumlar tarafından sunulan hizmet kalitesi, güven ve (özellikle) Şeriat kanununa uyumu göz önünde bulundurdıkları tespit edilmiştir. Cebeci ve Çabuk (2016) 119 banka müşterisi üzerinde gerçekleştirdiği anket sonucunda, banka tercihi etkileyen yedi faktörü açıklayıcı faktör analizi ile belirlemiştir. Alferos ve Cristobal (2017) Filipinlerde banka seçimi için en önemli kriterlerin tasarrufta faiz oranı, elverişli konum ve genel hizmet kalitesi olduğunu ve bunu takiben kendi kendine banka olanaklarının mevcudiyeti, bankalarca sağlanan hizmetler, düşük faiz olduğu krediler, uzun çalışma saatleri, öğrencilerin ayrıcalıklarının mevcudiyeti ve özellikle arkadaş ve ebeveynlerin önerileri olduğunu tespit etmişlerdir. Bayer vd. (2019) etik ve konvansiyonel bankalar arasında seçim yaparken banka müşterilerinin karar verme sürecini, online anket ve kısmi en küçük kareler yapısal eşitlik modellemesi verileri kullanılarak değerlendirmişlerdir. Altınırnak vd. (2019) Eskişehir'de ikamet eden 100 kişi üzerinde anket uygulayarak, birikim değerlendirme tercihi ile banka tercihi arasındaki ilişkiyi analiz etmişler ve ölçüğü beş boyutta açıklamışlardır.

Bankaların performans değerlendirmesinde kullanılan ÇKKV yöntemleri ve AHP ile ilgili çalışmaların kısa bir özeti aşağıda sunulmuştur. Seçme vd. (2009) Türkiye'nin en büyük beş ticari bankasının finansal ve finansal olmayan performanslarını bulanık AHP ve TOPSIS yöntemlerini kullanarak karşılaştırmışlardır. Garcia vd. (2010) hedef programlamaya dayalı çok kriterli bir yöntem önermişler ve daha sonra yöntemi 2007 yılı verileri ile İspanyol tasarruf bankalarına uygulamışlardır. Stankevičienė ve Mencaitė (2012) Litvanya ticari bankalarının performansını dokuz kriteri dikkate alarak AHP yöntemi ile araştırmışlardır. Akkoç ve Vatansever (2013) küresel finansal krizden sonra Türk bankacılık sektörünü on iki ticari bankanın on yedi finansal performans göstergesi açısından bulanık AHP ve bulanık TOPSIS modeli ile değerlendirmişlerdir. Mandic vd. (2014) Sırbistan'daki bankaların finansal performanslarının değerlendirilmesini bulanık AHP ve TOPSIS yöntemlerini entegre ederek 2005-2010 yılları için analiz etmişlerdir. Erol vd. (2014) dört katılım bankasının performansını 19 geleneksel bankaların performanslarıyla 2001-2009 dönemi için CAMELS yaklaşımıyla karşılaştırmışlardır. Joshi ve Kumar (2014) sezgisel bulanık ortam altında TOPSIS yöntemini genişleterek bankalarında olduğu dört farklı örnek üzerinde uygulamışlardır. Sezgisel bulanık entropi ölçüsü kullanılarak kriter ağırlıkları elde edilmiş ve sezgisel bulanık TOPSIS ile kriterlere göre sıralamalar elde edilmiştir. Ren vd. (2016) Pisagor bulanık bilgisi ile ÇKKV problemlerini çözmek için TODIM yaklaşımını genişletmişler ve Asya Altyapı Yatırım Bankası valisinin seçilmesine ilişkin bir vaka çalışması sunmuşlardır. Tavana vd. (2016) VIKOR yöntemini stokastik verilerle genişletmişler ve yedi kriter ile Doğu Virginia'daki bir bankanın 22 şubesine yöntemi uygulamışlardır. Al-Shammari ve Mili (2019) Bahreyn'de müşterilerin banka seçim sorununu bulanık AHP yöntemiyle incelemişler ve kredilerin faiz oranının en önemli kriter olduğunu tespit etmişlerdir.

Son yıllarda ÇKKV yöntemleri ile ilgili çalışmaların farklı alanlarda sıklıkla kullanıldığı bilinmektedir. Erkan ve Rouyendegh (2010) Ankara’da bulunan 4 yıldızlı otellerin etkinliklerini VZA-AHS yöntemiyle, Rouyendegh (2012) inşaat proje seçimini sezgisel bulanık TOPSIS yöntemiyle, Rouyendegh (2018) yer seçim problemini sezgisel bulanık ELECTRE modeliyle, Chauhan vd. (2020) sürdürülebilir tarımsal ürün tedarik zincirini mümkün kılan unsurları ANP yöntemiyle, Dogan vd. (2020) otonom araç alternatiflerinin değerlendirilmesi problemini sezgisel bulanık AHP ve TOPSIS yöntemiyle, Öztürk ve Yıldızbaşı (2020) tedarik zinciri-blockchain entegrasyonundaki engelleri bulanık AHP- bulanık TOPSIS yöntemiyle, Rouyendegh vd. (2020) Türkiye’de perakende sektörü için performans değerlendirme sürecini sezgisel bulanık TOPSIS-VZA yaklaşımıyla, Rouyendegh, Yıldızbaşı, ve Üstünyer, 2020 (2020) yeşil tedarikçi seçimini sezgisel bulanık TOPSIS yöntemiyle, Mastrocinque vd. (2020) yenilenebilir enerji sektöründe sürdürülebilir tedarik zinciri gelişimi için üçlü karlılık yaklaşımı ilkeleri ve AHP metodolojisiyle ele alarak birçok çalışma gerçekleştirmişlerdir.

Yukarıdaki literatür araştırmasına göre, banka seçimi ile ilgili araştırmaların çoğunluğunda anket yönteminin tercih edildiği, ÇKKV yöntemlerinin daha çok performans değerlendirmesinde kullanıldığı tespit edilmiştir. Bu çalışmanın orijinal tarafı, AHP, bulanık AHP, aralık tip-2 bulanık AHP ve TOPSIS yöntemlerini banka seçim süreci için entegre etmektir. Bu iki yöntem seçilmiştir çünkü bulanık AHP yöntemi karar vericilerin görüşlerini ele almada başarılı bir yöntemdir ve TOPSIS yöntemi bankaların sıralamasını belirlemek için kullanılabilir. Ayrıca, TOPSIS yöntemi karmaşık hesaplamalar içermez ve uygulanması kolaydır.

3. Önerilen Çerçeve

Bu çalışmada, banka seçim kriterlerinin önem düzeyini belirlemek ve en uygun bankayı seçmek için entegre (bulanık) AHP-TOPSIS çerçevesi önerilmiştir. Önerilen çerçevenin uygulanmasına ilişkin işlem adımları aşağıdaki gibidir:

Adım 1: Nihai amaca ulaşmak için ilgili bilgiler toplanır ve çalışmanın amacını tanımlanır.

Adım 2: Kriterler ve alternatifler hakkında uzmanların görüşlerini almak için anket aracını tasarlanır.

Adım 3: Kriterler için ikili karşılaştırma matrisi oluşturulur ve bulanık dilsel değişkenler kullanarak karşılık gelen bulanık sayılarla değiştirilir.

Adım 4: Belirlenen kriterler için (bulanık) ağırlıklar hesaplanır.

Adım 5: Kriterler altında alternatif bankalar değerlendirilir.

Adım 6: Kriter ağırlıkları ve değerlendirme puanları kullanılarak göre bankaların sıralaması elde edilir.

3.1. AHP Yöntemi

AHP, ÇÇKV yöntemleri içerisinde çok önemli bir yaklaşımdır. Bununla birlikte, bu çalışmada, hem klasik AHP hem de bulanık AHP yaklaşımları, karar probleminde kriterlerin ağırlıklarını bulmak için kullanılmıştır. Klasik AHP yönteminin işlem adımları aşağıdaki gibidir:

Adım 1: Amaçtan başlayarak kriter, alt kriter ve alternatiflerden oluşan hiyerarşik bir yapı oluşturulur.

Adım 2: Kriterler ve alt kriterler kendi aralarında 1-9 önem ölçeği kullanılarak ikili karşılaştırmalar yapılır.

Adım 3: Kriterlerin önem ağırlıkları hesaplanır.

Adım 4: Tutarlılık oranı hesaplanır.

Adım 5: Kriterler ağırlık değerlerine göre büyükten küçüğe sıralanır.

3.2. Bulanık AHP Yöntemi

Buckley (1985)'in Bulanık AHP yöntemi aşağıdaki adımlardan oluşmaktadır:

Adım 1: Bulanık ikili karşılaştırma matrisi oluşturulduktan sonra ($\tilde{A} = [a_{ij}]$), her satırın geometrik ortalaması Eşitlik (1)'e göre hesaplanır:

$$\tilde{z}_i = [\prod_{j=1}^n a_{ij}]^{1/n}, \forall i \quad (1)$$

Adım 2: Bulanık ağırlıklar (\tilde{w}_i) Eşitlik (2)'e göre hesaplanır:

$$\tilde{w}_i = \tilde{z}_i \oplus [\sum_{j=1}^n \tilde{z}_i]^{-1} \quad (2)$$

3.3. Aralık Tip-2 Bulanık AHP Yöntemi

Kahraman vd. (2014) çalışmalarında, Buckley (1985)'in tip-1 bulanık kümelere dayalı bulanık AHP yöntemini aralık tip-2 bulanık kümelere göre düzenlemişlerdir. Aşağıda bu yöntemin adımları açıklanmıştır:

Adım 1: Problemin tanımı ve probleme uygun olarak amacı belirlenir.

Adım 2: Problemin kriterler, alt kriterler ve alternatiflerde dâhil olmak üzere hiyerarşik yapısı belirlenir.

Adım 3: Bütün kriterler arasındaki bulanık ikili karşılaştırma matrisi oluşturulur. İkili karşılaştırma matrisini (Eşitlik 3) oluşturmak için uzmanlar dilsel değişkenleri

kullanırlar. Dilsel değişkenler ve bunların aralık tip-2 bulanık ölçekleri Tablo 1’de verilmiştir.

Tablo 1. Dilsel değişkenlerin aralık tip-2 bulanık ölçekleri

Dilsel değişkenler	Yamuksal tip-2 bulanık ölçekler
Kesinlikle Güçlü (KG)	(7,8,9,9;1,1) (7.2,8.2,8.8,9;0.8,0.8)
Çok Güçlü (ÇG)	(5,6,8,9;1,1) (5.2,6.2,7.8,8.8;0.8,0.8)
Oldukça Güçlü (OG)	(3,4,6,7;1,1) (3.2,4.2,5.8,6.8;0.8,0.8)
Biraz Güçlü (BG)	(1,2,4,5;1,1) (1.2,2.2,3.8,4.8;0.8,0.8)
Tamamen Eşit (E)	(1,1,1,1;1,1) (1,1,1,1;1,1)
Eğer faktör <i>i</i> faktör <i>j</i> ile karşılaştırıldığında yukarıdaki değişkenlerden birini alıyorsa, <i>j i</i> ile karşılaştığında karşıt (karşılıklı) değeri alır	Yukarıdakilerin karşılığı

$$\tilde{A} = \begin{bmatrix} 1 & \tilde{a}_{12} & \cdots & \tilde{a}_{1n} \\ \tilde{a}_{21} & 1 & \cdots & \tilde{a}_{2n} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ \tilde{a}_{n1} & \tilde{a}_{n2} & \cdots & 1 \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 1 & \tilde{a}_{12} & \cdots & \tilde{a}_{1n} \\ 1/\tilde{a}_{12} & 1 & \cdots & \tilde{a}_{2n} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ 1/\tilde{a}_{1n} & 1/\tilde{a}_{2n} & \cdots & 1 \end{bmatrix} \quad (3)$$

burada $1/\tilde{a} =$

$$\left(\left(\frac{1}{a_{14}^U}, \frac{1}{a_{13}^U}, \frac{1}{a_{12}^U}, \frac{1}{a_{11}^U}; H_1(a_{12}^U), H_2(a_{13}^U) \right), \left(\frac{1}{a_{24}^L}, \frac{1}{a_{23}^L}, \frac{1}{a_{22}^L}, \frac{1}{a_{21}^L}; H_1(a_{22}^L), H_2(a_{23}^L) \right) \right)$$

Adım 4: Bulanık ikili karşılaştırma matrislerinin tutarlılık incelenir. Bu amaçla bulanık ikili karşılaştırma matrisleri durulaştırılır ve tutarlılık incelenir. Eğer tutarsızlık tespit edilirse uzmanların yeniden değerlendirme yapması istenir.

Adım 5: Uzmanların görüşleri geometrik ortalama kullanılarak toplanılır. Her bir satırın geometrik ortalaması \tilde{r}_i aşağıdaki gibi hesap edilir:

$$\tilde{r}_i = [\tilde{a}_{i1} \otimes \cdots \otimes \tilde{a}_{in}]^{1/n} \quad (4)$$

burada

$$\sqrt[n]{\tilde{a}_{ij}} = \left(\left(\sqrt[n]{\tilde{a}_{ij1}^U}, \sqrt[n]{\tilde{a}_{ij2}^U}, \sqrt[n]{\tilde{a}_{ij3}^U}, \sqrt[n]{\tilde{a}_{ij4}^U}; H_1^U(a_{ij}), H_2^U(a_{ij}) \right), \left(\sqrt[n]{\tilde{a}_{ij1}^L}, \sqrt[n]{\tilde{a}_{ij2}^L}, \sqrt[n]{\tilde{a}_{ij3}^L}, \sqrt[n]{\tilde{a}_{ij4}^L}; H_1^L(a_{ij}), H_2^L(a_{ij}) \right) \right)$$

(5)

Adım 6: Her bir kriterin bulanık ağırlıkları hesap edilir. Bu amaçla ilk önce her bir satırın geometrik ortalaması olan \tilde{r}_i hesaplanır. i . kriterin bulanık ağırlığı \tilde{p}_i aşağıdaki şekilde hesaplanır:

$$\tilde{p}_i = \tilde{r}_i \otimes [\tilde{r}_1 \oplus \dots \oplus \tilde{r}_i \oplus \dots \oplus \tilde{r}_n]^{-1} \quad (6)$$

burada

$$\frac{\tilde{a}_{ij}}{\tilde{b}_{ij}} = \left(\frac{a_1^U}{b_4^U}, \frac{a_2^U}{b_3^U}, \frac{a_3^U}{b_2^U}, \frac{a_4^U}{b_1^U}; \min(H_1^U(a), H_1^U(b)), \min(H_2^U(a), H_2^U(b)) \right),$$

$$\left(\frac{a_1^L}{b_4^L}, \frac{a_2^L}{b_3^L}, \frac{a_3^L}{b_2^L}, \frac{a_4^L}{b_1^L}; \min(H_1^L(a), H_1^L(b)), \min(H_2^L(a), H_2^L(b)) \right) \quad (7)$$

Adım 7: Her alternatifin bulanık performans puanları hesaplanır.

$$\tilde{U}_i = \sum_{j=1}^n \tilde{w}_j \tilde{r}_{ij}, \quad \forall i. \quad (8)$$

burada \tilde{U}_i , i . alternatifin bulanık faydasını, \tilde{w}_j , j . kriterin ağırlığını ve \tilde{r}_{ij} , j . kriter göre i . alternatifin performans puanını göstermektedir.

Adım 8: Alternatiflerin sıralamalarını belirlemek için aralık tp-2 bulanık sayılar durulaştırılır. Durulaştırma için Kahraman vd. (2014) tarafından önerilen durulaştırma yöntemi (DTraT) kullanılmıştır.

$$DTraT = \frac{\frac{(u_U - l_U) + (\beta_U \cdot m_{1U} - l_U) + (\alpha_U \cdot m_{2U} - l_U)}{4} + l_U + \left[\frac{(u_L - l_L) + (\beta_L \cdot m_{1L} - l_L) + (\alpha_L \cdot m_{2L} - l_L)}{4} + l_L \right]}{2} \quad (9)$$

3.4. TOPSIS Yöntemi

TOPSIS, ilk olarak Hwang ve Yoon (1981) tarafından önerilen ÇKKV yöntemidir. TOPSIS yönteminin işlem adımları aşağıda verilmiştir:

Adım 1: Karar matrisi (D) oluşturulur.

$$D = \begin{matrix} & C_1 & C_2 & \dots & C_n \\ A_1 & x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1n} \\ A_2 & x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2n} \\ \vdots & \vdots & \vdots & \dots & \vdots \\ A_m & x_{m1} & x_{m2} & \dots & x_{mn} \end{matrix}; W = [w_1, w_2, \dots, w_n] \quad (10)$$

D karar matrisinde, A_1, A_2, \dots, A_m alternatifleri; C_1, C_2, \dots, C_n kriterleri; $x_{ij} = C_j$ kriterine göre A_i alternatifinin değerlendirilmesini ve w_j : C_j kriterinin ağırlığını göstermektedir.

Adım 2: Normalize edilmiş karar matrisi (R) oluşturulur. Karar matrisi D 'nin elemanlarından yararlanarak ve $r_{ij} = \frac{x_{ij}}{\sqrt{\sum_{k=1}^m x_{kj}^2}}$ eşitliği kullanılarak

$$R_{ij} = \begin{bmatrix} r_{11} & r_{12} & \dots & r_{1n} \\ r_{21} & r_{22} & \dots & r_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ r_{m1} & r_{m2} & \dots & r_{mn} \end{bmatrix} \quad (11)$$

biçiminde elde edilir.

Adım 3: Ağırlıklı normalize edilmiş karar matrisi (V) oluşturulur.

$$V_{ij} = \begin{bmatrix} w_1 r_{11} & w_2 r_{12} & \dots & w_n r_{1n} \\ w_1 r_{21} & w_2 r_{22} & \dots & w_n r_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ w_1 r_{m1} & w_2 r_{m2} & \dots & w_n r_{mn} \end{bmatrix} \quad (12)$$

Adım 4: Pozitif ideal çözüm (A^*) ve negatif ideal (A^-) çözüm değerleri hesaplanır. Pozitif ideal çözüm kümesi,

$$A^* = \{(v_i^{max} | j \in B), (v_i^{min} | j \in J')\} \quad (13)$$

eşitliğinden yararlanılarak bulunur ve $A^* = \{v_1^*, v_2^*, \dots, v_n^*\}$ şeklinde gösterilir.. Negatif ideal çözüm kümesi,

$$A^- = \{(v_i^{min} | j \in J'), (v_i^{max} | j \in J)\} \quad (14)$$

eşitliğinden yararlanılarak bulunur ve $A^- = \{v_1^-, v_2^-, \dots, v_n^-\}$ şeklinde gösterilir. Pozitif ideal çözüm (Eşitlik 13) ve negatif ideal çözümlerde (Eşitlik 14) J fayda (maksimizasyon), J' ise kayıp (minimizasyon) değerini göstermektedir.

Adım 5: İdeal çözüme olan uzaklıklar hesaplanır. Pozitif ideal çözüme uzaklık (d_i^*) değeri,

$$d_i^* = \sqrt{\sum_{j=1}^n (v_{ij} - v_j^*)^2} \quad i = 1, 2, \dots, m \quad (15)$$

Negatif ideal çözüme uzaklık (d_i^-) değeri,

$$d_i^- = \sqrt{\sum_{j=1}^n (v_{ij} - v_j^-)^2} \quad i = 1, 2, \dots, m \quad (16)$$

eşitliklerinden hesaplanır. d_i^* ve d_i^- sayısı, alternatiflerin sayısı kadardır.

Adım 6: İdeal çözüme yakınlık değeri hesaplanır.

$$CC_i = \frac{d_i^-}{d_i^- + d_i^*} \quad (17)$$

eşitliğinden hesaplanır. Burada CC_i değeri $0 \leq CC_i \leq 1$ aralığında değer alır ve $CC_i = 1$ ise ilgili alternatifin pozitif ideal çözüme, $CC_i = 0$ ise ilgili alternatifin negatif ideal çözüme mutlak yakınlığını gösterir.

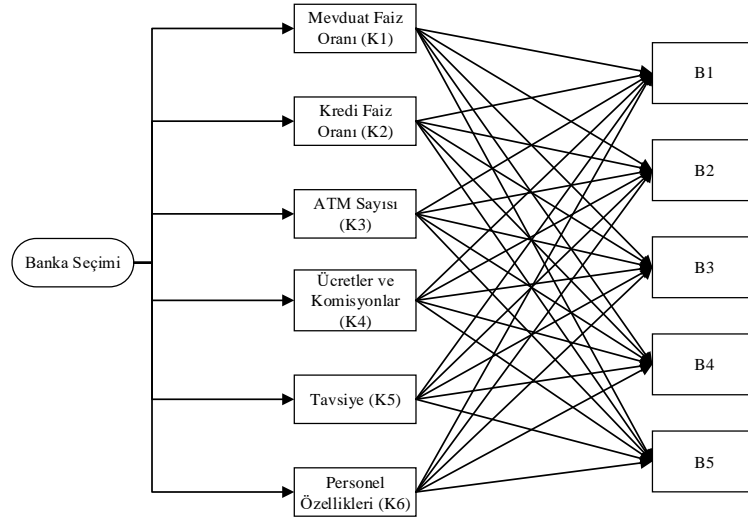
4. Örnek Uygulama

Banka seçim modelinin uygulama aşamasında üç uzmandan oluşan bir grup, seçilen kriterler için müşteri tercihlerini tanımlamak ve bankaların her bir kriter altında sıralamalarını belirlemek için anket uygulama aşamasında kullanılmıştır. Beş ticari bankanın değerlendirmesi için bir uzman grubu belirlenmiş ve araştırmaya davet edilmiştir. Her anket iki bölümden oluşmaktadır. İlk bölüm, seçilen altı kriterin ikili karşılaştırmasını içermekte, ikinci kısım, birinci seviyede kullanılan kriterlere göre seçilen altı bankanın kriterler altında değerlendirmesinden oluşmaktadır.

4.1. Problemin Yapılandırılması

Önerilen metodolojiyi göstermek için Türkiye'deki bir dış ticaret şirketi için banka seçim problemi ele alınmıştır. Banka seçimi araştırılması için planlama yöneticisi, satın alma müdürü ve dış ticaret uzmanından oluşan bir karar verme grubu oluşturulmuştur. Tüm uzmanlar karar verme konusunda yeterlidir ve neredeyse son beş yıldan beri planlama ve yönetim işlevlerinde aktif olarak yer almaktadırlar. Vaka şirketinin yöneticileri, belirsiz iç ve dış faktörler veya banka işlemlerinde yaşanan bazı zorluklarla karşı karşıya kalmışlardır. Sonuç olarak, tüm üretim ve müşterilerin etkilenebileceği ve iş kaybına yol açabilecek bir tehdit bulunmaktadır. Bu nedenle, yöneticiler banka seçim sürecindeki nedenleri ve faktörlerinin göreceli önemini / önceliğini belirlemek ve alternatif bankalar arasından seçim yapabilmek ve değerlendirme yapmak istemektedirler.

Araştırmanın amacı ve hedefi, Şekil 1'de gösterildiği gibi bir şirket için banka seçimi ile ilgili kriterlerin ve alternatiflerin değerlendirilmesidir. İlgili literatüre dayanarak, altı seçim kriteri (K1 ile K6) tanımlanmıştır. Ayrıca, uzmanlara danışarak, tanımlanan kriterleri ve alternatifleri tasvir eden bir hiyerarşik yapı oluşturulmuştur (Şekil 1). Oluşturulan hiyerarşik yapıda, ilk seviye sorunun amacını temsil etmektedir. İkinci seviye altı ana kriterden oluşmakta ve son seviye beş potansiyel banka alternatifinden oluşmaktadır.



Şekil 1. Problemin hiyerarşik yapısı

4.2. Kriter Ağırlıklarının elde edilmesi

Yukarıda belirtilen banka seçim kriterlerinin görece önemini ölçmek için bir anket tasarlanmıştır. Öncelikle az sayıda yönetici ve işletme çalışanı ile pilot bir anket yapılmış, ardından anket, alınan gelirler temelinde sonuçlandırılmıştır. Ortaya çıkan anket karar vericilerle görüşülerek tamamlanmıştır. Karar vericilerle ve istişareden sonra, her bir kriter için ikili karşılaştırma matrisi sonuçlandırılmıştır. İkili karşılaştırma matrislerinde başlangıçta Saaty'nin 1-9 önem ölçeği kullanılmış, sonrasında karar vericilerin değerlendirmeleri bulanık dilsel ölçekle kaydedilmiştir.

Klasik AHP yönteminde kesin sayılar kullanılarak kriterler ağırlıkları için üç karar verici ile görüşmeler gerçekleştirilmiş ve her bir karar vericinin ikili karar karşılaştırma matrislerinin tutarlılığını hesaplamak için Excel kullanılmıştır. Karar vericilerin değerlendirmeleri ve tutarlılık oranları Tablo 2 – 4'de verilmiştir.

Tablo 2. Birinci karar vericinin kriterlere ait ikili karşılaştırma matrisi

	K1	K2	K3	K4	K5	K6
K1	1	1/2	4	2	4	5
K2	2	1	4	1/3	3	3
K3	1/4	1/4	1	1/5	1/2	1/4
K4	1/2	3	5	1	3	3
K5	1/4	1/3	2	1/3	1	1/2

K6	1/5	1/3	4	1/3	2	1
Tutarlılık Oranı=0.0967						

Tablo 3. İkinci karar vericinin kriterlere ait ikili karşılaştırma matrisi

	K1	K2	K3	K4	K5	K6
K1	1	5	4	4	8	5
K2	1/5	1	1/2	3	5	6
K3	1/4	2	1	3	6	8
K4	1/4	1/3	1/3	1	4	3
K5	1/8	1/5	1/6	1/4	1	1/3
K6	1/4	1/6	1/8	1/3	3	1
Tutarlılık Oranı=0.0987						

Tablo 4. Üçüncü karar vericinin kriterlere ait ikili karşılaştırma matrisi

	K1	K2	K3	K4	K5	K6
K1	1	1/6	1/5	1/2	3	1/7
K2	6	1	3	5	9	4
K3	5	1/3	1	1/2	3	1/3
K4	2	1/5	2	1	4	1/3
K5	1/3	1/9	1/3	1/4	1	1/4
K6	7	1/4	3	3	4	1
Tutarlılık Oranı=0.0969						

Daha sonra karar vericilerin değerlendirmeleri birleştirilmiş ve birleştirilmiş ikili karşılaştırma matrisi Tablo 5'de sunulmuştur. Bu değerler klasik AHP yönteminde kullanılmış, kriter ağırlıkları ve tutarlılık oranı aşağıdaki gibi elde edilmiştir. Bu verilere göre karar vericiler için, 0.371 ağırlığı ile kredi faiz oranı ilk sırada yer almıştır.

Tablo 5. Kriterlere ait birleştirilmiş ikili karşılaştırma matrisi

	K1	K2	K3	K4	K5	K6	Ağırlıklar
K1	1	0.747	1.474	1.587	4.579	1.529	0.266
K2	1.339	1	1.817	1.710	5.130	4.160	0.371
K3	0.679	0.550	1	0.669	2.080	0.874	0.155
K4	0.630	0.585	1.494	1	3.634	1.442	0.209
K5	0.218	0.195	0.481	0.275	1	0.347	0.062
K6	0.654	0.240	1.145	0.693	2.884	1	0.152
Tutarlılık Oranı=0.0159							

İkinci adımda, üçgensel bulanık sayılar kullanılarak kriterler için üçgensel bulanık sayı tabanlı ikili karşılaştırma matrisi oluşturulmuştur. Kesin sayıların bulanıklaştırılması için Tablo 6'da verilen dilsel değişkenler ile üçgensel bulanık sayılar kullanılmıştır. Karar vericilerin değerlendirmeleri bulanık sayılar kullanılarak birleştirilmiş ve birleştirilmiş bulanık karar matrisi Tablo 7'de gösterilmiştir. Buckley (1985) geometrik ortalama yönteminin işlem adımları takip edilerek kriterlerin bulanık ağırlıkları hesap edilmiş ve bulanık ağırlıklar durulaştırılarak kesin sayılara dönüştürülmüştür. Sonuçlar Tablo 8'de sunulmuştur.

Tablo 6. Üçgensel bulanık dönüşüm ölçeği

Dilsel Değişken	Önem Düzeyi	Bulanık Ölçek
Eşit derecede önemli	1	(1, 1, 1)
Orta	2	(1, 2, 3)
Zayıf derecede önemli	3	(2, 3, 4)
Orta	4	(3, 4, 5)
Kuvvetli derecede önemli	5	(4, 5, 6)
Orta	6	(5, 6, 7)
Çok kuvvetli derecede önemli	7	(6, 7, 8)
Orta	8	(7, 8, 9)
Kesinlikle daha önemli	9	(9, 9, 9)

Tablo 7. Kriterlere ait birleştirilmiş bulanık ikili karşılaştırma matrisi

	K1	K2	K3	K4	K5	K6
K1	(1.000, 1.000, 1.000)	(0.575, 0.747, 1.063)	(1.145, 1.474, 1.842)	(1.000, 1.587, 2.466)	(3.476, 4.579, 5.646)	(1.260, 1.529, 1.817)
K2	(0.941, 1.339, 1.738)	(1.000, 1.000, 1.000)	(1.260, 1.817, 2.714)	(1.260, 1.710, 2.289)	(4.160, 5.130, 6.000)	(3.107, 4.160, 5.192)
K3	(0.543, 0.679, 0.874)	(0.368, 0.550, 0.794)	(1.000, 1.000, 1.000)	(0.481, 0.669, 1.000)	(1.494, 2.080, 3.037)	(0.705, 0.874, 1.145)
K4	(0.405, 0.630, 1.000)	(0.437, 0.585, 0.794)	(1.000, 1.494, 2.080)	(1.000, 1.000, 1.000)	(2.621, 3.634, 4.642)	(1.000, 1.442, 2.000)
K5	(0.177, 0.218, 0.288)	(0.167, 0.195, 0.240)	(0.329, 0.481, 0.669)	(0.215, 0.275, 0.382)	(1.000, 1.000, 1.000)	(0.255, 0.347, 0.550)
K6	(0.550, 0.654, 0.794)	(0.193, 0.240, 0.322)	(0.874, 1.145, 1.419)	(0.500, 0.693, 1.000)	(1.817, 2.884, 3.915)	(1.000, 1.000, 1.000)

Tablo 8. Bulanık AHP yönteminden elde edilen ağırlıklar

	Bulanık Ağırlıklar	Kesin Ağırlıklar
K1	(1.193, 1.518, 1.916)	0.219
K2	(1.638, 2.112, 2.637)	0.303
K3	(0.683, 0.877, 1.158)	0.129
K4	(0.880, 1.193, 1.576)	0.174
K5	(0.285, 0.354, 0.462)	0.052

K6	(0.662, 0.843, 1.060)	0.122
----	-----------------------	-------

Aralık tip-2 bulanık AHP yöntemi için, karara vericiler Tablo 1’de verilen dilsel değişkenleri kullanarak ikili karşılaştırma matrisleri oluşturmuştur. Kriterlerin ikili karşılaştırmaları Tablo 9’da gösterildiği gibi elde edilmiştir. Her bir karar vericinin tutarlılık oranı dilsel değişkenlerin klasik AHP yönteminde kullanılan karşılıklarıyla (1, 3, 5, 7, 9 ve 1/3, 1/5, 1/7, 1/9 değerleri) gerçekleştirilmiş (Aydoğmuş, 2018) ve tutarlılık oranları 0.1’in altında bulunmuştur. 3.3. bölümünde sunulan işlem adımlarının gerçekleştirilmesi ile tüm değerlendirme kriterlerinin öncelik ağırlıkları hesap edilerek Tablo 10’da gösterilmiştir.

Tablo 9. Aralık tip-2 ikili karşılaştırma matrisi

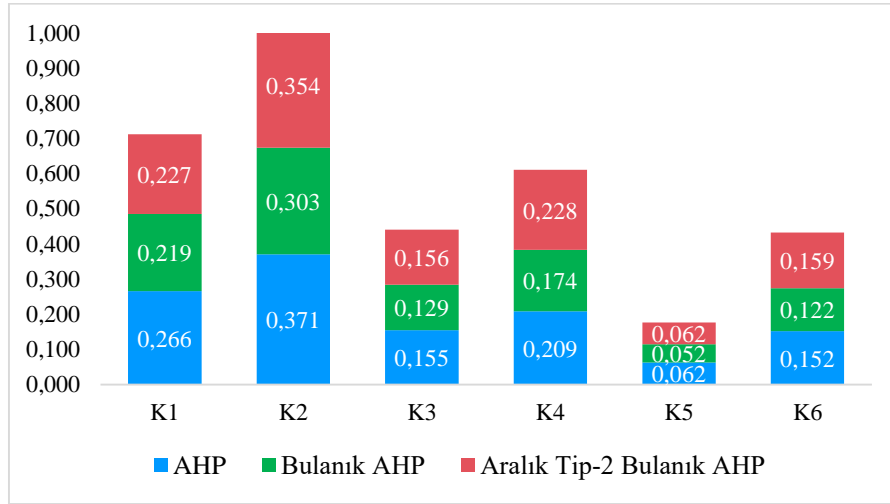
	K1	K2	K3	K4	K5	K6
K						
1	E, E, E	1/BG, OG, 1/ÇG	ÇG, BG, 1/OG	E, BG, 1/BG	OG, KG, BG	BG, OG, 1/ÇG
2	BG, 1/OG, ÇG	E, E, E	BG, 1/BG, BG	E, BG, OG	BG, OG, KG	BG, OG, BG
3	1/ÇG, 1/BG, OG	1/BG, BG, 1/BG	E, E, E	1/OG, BG, 1/BG	1/BG, ÇG, BG	1/OG, ÇG, 1/BG
4	E, 1/BG, BG	E, 1/BG, 1/OG	OG, 1/BG, BG	E, E, E	BG, OG, OG	BG, BG, E
5	1/OG, 1/KG, 1/BG	1/BG, 1/OG, 1/BG	BG, 1/ÇG, 1/BG	1/OG, 1/BG	1/OG, E, E, E	1/BG, 1/BG, 1/OG
6	1/BG, 1/OG, ÇG	1/BG, 1/OG, 1/BG	OG, 1/ÇG, BG	1/BG, 1/BG, E	BG, BG, OG	E, E, E

Tablo 10. Aralık tip-2 bulanık ağırlıkları ve kesin değerleri

	Aralık tip-2 bulanık ağırlıklar	Kesin ağırlıklar
K1	((0.080, 0.132, 0.291, 0.471; 1, 1)(0.090, 0.144, 0.268, 0.421; 0.8, 0.8))	0.227
K2	((0.112, 0.202, 0.465, 0.737; 1, 1)(0.129, 0.222, 0.429, 0.664; 0.8, 0.8))	0.354
K3	((0.049, 0.080, 0.192, 0.357; 1, 1)(0.055, 0.087, 0.174, 0.308; 0.8, 0.8))	0.156
K4	((0.077, 0.129, 0.291, 0.483; 1, 1)(0.087, 0.141, 0.268, 0.429; 0.8, 0.8))	0.228
K5	((0.022, 0.033, 0.075, 0.141; 1, 1)(0.024, 0.035, 0.068, 0.121; 0.8, 0.8))	0.062
K6	((0.053, 0.085, 0.197, 0.352; 1, 1)(0.059, 0.092, 0.179, 0.306; 0.8, 0.8))	0.159

Hesaplanan bulanık ağırlıklara dayanarak, banka seçimi için kriterlerin göreceli önemi önceliklendirilmiş ve belirlenmiştir. Önceliklendirmenin ayrıntıları Tablo 5, Tablo 8 ve Tablo 10’dan anlaşılabilir. Hem klasik AHP hem de bulanık AHP yöntemlerinden elde edilen sonuçlara göre kredi faiz oranını en önemli kriter, tavsiye değişkeninin ise en önemsiz kriter olarak elde edilmiştir. Sonuçlar, kredi faiz oranının AHP yönteminde 0.371 öncelikli ağırlığa sahip en baskın kriter olduğunu ve tavsiyenin ise 0.062 ağırlıkla en az önemli kriter olduğunu göstermektedir. Ek olarak,

banka seçimi kriterleri için elde edilen ağırlıkların grafiksel bir gösterimi Şekil 2’de gösterilmiştir.



Şekil 2. AHP ve Bulanık AHP yöntemlerinin sonuçlarına göre kriter ağırlıkları

4.3. Alternatiflerin Sıralanması

Potansiyel bankaların değerlendirilmesi için TOPSIS yöntemi uygulanmıştır. AHP yönteminden elde edilen kriter ağırlıkları TOPSIS yönteminde kullanılmıştır. Karar vericiler 1 – 5 ölçeğini kullanarak potansiyel bankaları değerlendirmişler ve karar vericilerin değerlendirmeleri temelinde karar matrisi oluşturulmuştur (Tablo 11). TOPSIS yönteminin ikinci adımında normalleştirilmiş karar matrisi oluşturulmuştur (Tablo 12). Daha sonra ağırlıklı karar matrisi, pozitif ve negatif ideal çözüm değerleri belirlenerek ve Tablo 13’de verilmiştir. Daha sonra alternatiflerin yakınlık katsayısı hesaplanmıştır (Tablo 14). Benzer işlemler bulanık AHP yöntemlerinden elde edilen ağırlıklar TOPSIS yönteminde kullanılarak yakınlık katsayıları hesaplanmış ve sonuçlar Tablo 15’de sunulmuştur. Son olarak, bu değerler azalan sırada düzenlenmiş ve karar vericilerin banka seçiminde B4 alternatifini (AHP-TOPSIS:0.870) tercih ettikleri bulunmuştur.

Tablo 11. Karar matrisi

Alternatifler	C1	C2	C3	C4	C5	C6
B1	2.333	1.667	2.667	2.000	2.000	2.000
B2	3.000	3.667	2.333	2.667	3.667	2.667
B3	2.000	2.000	2.667	1.667	2.667	2.000
B4	4.000	4.667	4.000	3.667	4.000	3.667

B5	4.667	3.667	3.000	3.667	3.333	4.333
----	-------	-------	-------	-------	-------	-------

Tablo 12. Normalize karar matrisi

Alternatifler	C1	C2	C3	C4	C5	C6
B1	0.311	0.224	0.399	0.313	0.278	0.291
B2	0.400	0.492	0.349	0.418	0.510	0.388
B3	0.267	0.269	0.399	0.261	0.371	0.291
B4	0.533	0.627	0.599	0.574	0.556	0.533
B5	0.622	0.492	0.449	0.574	0.464	0.630

Tablo 13. Ağırlıklı karar matrisi, PIS ve NIS değerleri

Alternatifler	C1	C2	C3	C4	C5	C6
B1	0.083	0.083	0.062	0.065	0.017	0.044
B2	0.106	0.183	0.054	0.087	0.032	0.059
B3	0.071	0.100	0.062	0.054	0.023	0.044
B4	0.142	0.232	0.093	0.120	0.035	0.081
B5	0.166	0.183	0.069	0.120	0.029	0.096
PIS	0.166	0.232	0.093	0.120	0.035	0.096
NIS	0.071	0.083	0.054	0.054	0.017	0.044

Tablo 14. TOPSIS yöntemine göre alternatiflerin sıralamaları

	AHP		Bulanık AHP		Aralık Tip-2 Bulanık AHP	
	CC_i	Sıralama	CC_i	Sıralama	CC_i	Sıralama
B1	0.086	5	0.087	5	0.088	5
B2	0.531	3	0.530	3	0.531	3
B3	0.094	4	0.094	4	0.095	4
B4	0.870	1	0.870	1	0.876	1
B5	0.745	2	0.746	2	0.744	2

5. Sonuç ve Tartışma

Müşteriler, ilişki ve ekonomiler, güven, ürünler, hizmet kalitesi ve verimlilik arasında bir denge kurarak farklı bankalar arasında seçim yapma eğilimindedirler. Müşterilerin banka seçim kriterlerini anlamak, bankalara yeni müşteriler çekmek ve mevcut

müşteriyi elde tutmak için gereken uygun pazarlama stratejilerini belirlemede yardımcı olabilmektedir. Bu nedenle, bankacılık bağlamında müşterilerin banka seçiminde ne gibi kriterlere önem verdiğini ortaya koyabilmek için çalışmamızda yeni bir ÇKKV çerçevesi önerilmiştir.

Mevcut çalışma, faiz oranları, şube ve ATM sayısı ve müşteri tavsiyeleri gibi altı kriterli bir karar alma modeline dayanan bir önceliklendirme çerçevesi önermektedir. Kriterlerin her biri, önceki araştırmalardan gelen bilgiler ve uzmanlardan gelen bilgiler ile güncellenmiş değerlendirme sürecine dahil edilmiştir. Ek olarak, kriterlerin ağırlıkları AHP ve bulanık AHP yöntemleri kullanılarak belirlenmiştir. Seçim süreci bireysel değerlendirmelerden oluştuğu için belirsizlik ile başa çıkmak için tip-1 bulanık kümelerin bir uzantısı olarak sunulmaktadır (Yılmaz vd., 2019). Bu nedenle, bu çalışmada banka seçim probleminde sadece kesin ve tip-1 bulanık sayılarla değil aralık tip-2 bulanık sayılarla işlem gerçekleştirilmiştir. Bu ağırlıklar, AHP-TOPSIS ve bulanık AHP-TOPSIS yöntemleri adı verilen iki aşamalı TOPSIS prosedüründe, şirket tarafından çalışılması düşünülen bankaların yakınlık katsayısını (CC_i) belirlemek için kullanılmıştır.

Kriter ağırlıkları incelendiğinde en önemli kriterin kredi faiz oranı olduğu görülmektedir. Almossawi (2001) anket yöntemiyle ATM varlığını, Al-Shammari ve Mili (2019) sadece bulanık AHP'yi uyguladıkları çalışmada en önemli kriteri kredi faiz oranı, Paltayian vd. (2012) QFD-AHP çerçevesi ile fiyatı en önemli kriterler olarak bulmuşlardır. Bu kriteri ağırlıklı mevduat faiz oranı, ücretler ve komisyonlar takip ederken en son sırada personel önerisi kriteri yer almaktadır. Bu bilgiler ışığında banka seçim sürecinde en önemli kriterlerin dönemsel olarak değiştiği ve uygulanan örnekleme göre farklı sonuçlar alınacağı belirtilebilir. Özellikle küresel salgının ekonomiye olumsuz etkisi düşünüldüğünde faiz oranlarının ve ücretler ve komisyonun en önemli kriterler olarak elde edilmesi beklenmektedir. AHP-TOPSIS ve bulanık AHP-TOPSIS yöntemlerinden elde edilen banka sıralamaları incelendiğinde alternatif olarak belirlenen B4 alternatifi en çok tercih edilen banka olmuştur. Dördüncü bankanın en uygun alternatif olarak öne çıkmasının sebebi, faiz oranlarına ait kriter değerlendirmelerinde karar vericilere göre performansının genel olarak iyi ve çok iyi olarak belirtilmesidir. Bu bilgiler önerilen çerçevenin işletmelerdeki yöneticilerin bankalarla çalışmalarında hedeflerine odaklanmalarına yardımcı olacak bir araçtır. Belirlenen kriterler işletmeler için banka özelliklerini belirlemek için yardımcı olabilecektir. Ancak, önerilen çerçeve uygulama aşamasında tek bir işletmeden alınan verilerle gerçekleştirilmiştir. Banka seçim problemi önemli olmakla birlikte, farklı seçim süreçlerine sahip olabilecek müşterilerin ister kurumsal isterse bireysel olsun görüşleri göz ardı edilmemelidir.

Gelecekteki araştırmalarda, sunulan karar verme problemi modelinin işletme ve pazarlama alanlarındaki farklı karar verme problemlerine uygulanmasına odaklanılabilir. Ayrıca, belirsizlik ve bulanıklığı modellemeye farklı bulanık küme teorisi yaklaşımları kullanılarak modeller ve uygulamaları daha ileriye taşınabilir. Ayrıca, banka seçimi için önerilen modelin daha da geliştirilmesi, gelecekteki araştırmalar için yönlendirici olarak kabul edilebilecektir.

Kaynaklar

- Akkoç, S., & Vatanserver, K. (2013). Fuzzy Performance Evaluation with AHP and Topsis Methods: Evidence from Turkish Banking Sector after the Global Financial Crisis. *Eurasian Journal of Business and Economics*, 6(11), 53–74.
- Al-Shammari, M., & Mili, M. (2019). A fuzzy analytic hierarchy process model for customers' bank selection decision in the Kingdom of Bahrain. *Operational Research*. <https://doi.org/10.1007/s12351-019-00496-y>
- Alferos, D. B., & Cristobal, E. J. S. (2017). *Bank Selection Criteria by the Students : Input to the Banking Sector of the Philippines*. 5(2), 5–15.
- Aliouat, B., Moez, L., Hikkerova, L., & Gharbi, J. (2016). The determinants of the choice of Islamic banks in Tunisia. *International Journal of Bank Marketing*, 34(5), 710–730. <https://doi.org/10.1108/IJBM-11-2014-0170>
- Almossawi, M. (2001). Bank selection criteria employed by college students in Bahrain: an empirical analysis. *International Journal of Bank Marketing*, 19(3), 115–125. <https://doi.org/10.1108/02652320110388540>
- Altınırnak, S., Ergün, M., Karamaşa, Ç., Şen, O., Aytakin, A., & Okoth, B. O. (2019). Birikim Değerlendirme Tercihini İle Banka Seçimi Arasındaki İlişkinin Multinomial Lojistik Regresyon İle Analiz Edilmesi: Eskişehir Örneği. *Balikesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 22(41), 197–218. <https://doi.org/10.31795/baunsobed.581342>
- Bayer, S., Gimpel, H., & Sarikaya, S. (2019). Bank customers' decision-making process in choosing between ethical and conventional banking: a survey-based examination. *Journal of Business Economics*, 89(6), 655–697. <https://doi.org/10.1007/s11573-019-00934-5>
- Blankson, C., Mbah, C. H. N., & Owusu-Frempong, L. Y. (2009). The Development of a Scale Measuring Consumers' Selection of Retail Banks in Ghana. *Journal of African Business*, 10(2), 182–202. <https://doi.org/10.1080/15228910903187742>
- Buckley, J. J. (1985). Fuzzy hierarchical analysis. *Fuzzy Sets and Systems*, 17(3), 233–247. [https://doi.org/10.1016/0165-0114\(85\)90090-9](https://doi.org/10.1016/0165-0114(85)90090-9)
- Cebeci, İ., & Çabuk, Z. (2016). Tüketicilerin Banka Tercihini Etkileyen Faktörlerin Belirlenmesi: Giresun'da Bir Araştırma. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 8(14), 57. <https://doi.org/10.14784/jfrs.35440>
- Chauhan, A., Kaur, H., Yadav, S., & Jakhar, S. K. (2020). A hybrid model for investigating and selecting a sustainable supply chain for agri-produce in India. *Annals of Operations Research*, 290(1), 621–642.

<https://doi.org/10.1007/s10479-019-03190-6>

- Chigamba, C., & Fatoki, O. (2011). Factors Influencing the Choice of Commercial Banks by University Students in South Africa. *International Journal of Business and Management*, 6(6), 1833–8119. <https://doi.org/10.5539/ijbm.v6n6p66>
- Cicic, M., Brkic, N., & Agic, E. (2004). Bank selection criteria employed by students in a southeastern European country: an empirical analysis of potential market segments' preferences. *International Journal of Bank Marketing*, 27(2), 1–18.
- Dogan, O., Deveci, M., Canitez, F., & Kahraman, C. (2020). A corridor selection for locating autonomous vehicles using an interval-valued intuitionistic fuzzy AHP and TOPSIS method. *Soft Computing*, 24(12), 8937–8953. <https://doi.org/10.1007/s00500-019-04421-5>
- Erkan, T., & Daneshvar Rouyendegh (B.Erdebilli), B. (2010). Ankara'da Bulunan 4 Yıldızlı Otellerin, VZA-AHS Sıralı Hibrit Yöntemiyle Etkinlik Değerlendirmesi. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12, 69–90.
- Erol, C., Baklaci, H. F., Aydoğan, B., & Gökçe, T. (2014). Performance comparison of Islamic (participation) banks and commercial banks in Turkish banking sector. *EuroMed Journal of Business*, 9(2), 114–128.
- García, F., Guijarro, F., & Moya, I. (2010). Ranking Spanish savings banks: A multicriteria approach. *Mathematical and Computer Modelling*, 52(7–8), 1058–1065. <https://doi.org/10.1016/J.MCM.2010.02.015>
- Hwang, C. L., & Yoon, K. (1981). *Multiple attribute decision making: methods and applications*. Springer-Verlag. <https://books.google.com.tr/books?id=X-wYAQAIAAJ>
- Javalgi, R. G., Armacost, R. L., & Hosseini, J. C. (1989). Using the analytic hierarchy process for bank management: Analysis of consumer bank selection decisions. *Journal of Business Research*, 19(1), 33–49. [https://doi.org/10.1016/0148-2963\(89\)90039-8](https://doi.org/10.1016/0148-2963(89)90039-8)
- Joshi, D., & Kumar, S. (2014). Intuitionistic fuzzy entropy and distance measure based TOPSIS method for multi-criteria decision making. *Egyptian Informatics Journal*, 15(2), 97–104. <https://doi.org/10.1016/J.EIJ.2014.03.002>
- Kahraman, C., Öztayşi, B., Uçal Sarı, İ., & Turanoğlu, E. (2014). Fuzzy analytic hierarchy process with interval type-2 fuzzy sets. *Knowledge-Based Systems*, 59, 48–57. <https://doi.org/10.1016/J.KNOSYS.2014.02.001>
- Karadeniz, M., & Gözüyukarı, M. (2016). Bankacılık Sektöründe Algılanan Hizmet

- Kalitesinin Müşteri Memnuniyeti Üzerine Etkisi. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 14(28), 533–552.
- Kaya, İ., Çolak, M., & Terzi, F. (2018). Use of MCDM techniques for energy policy and decision-making problems: A review. *International Journal of Energy Research*, 42(7), 2344–2372. <https://doi.org/10.1002/er.4016>
- Kaya, İ., Çolak, M., & Terzi, F. (2019). A comprehensive review of fuzzy multi criteria decision making methodologies for energy policy making. *Energy Strategy Reviews*, 24, 207–228. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.esr.2019.03.003>
- Mandic, K., Delibasic, B., Knezevic, S., & Benkovic, S. (2014). Analysis of the financial parameters of Serbian banks through the application of the fuzzy AHP and TOPSIS methods. *Economic Modelling*, 43, 30–37. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2014.07.036>
- Mastrocinque, E., Ramírez, F. J., Honrubia-Escribano, A., & Pham, D. T. (2020). An AHP-based multi-criteria model for sustainable supply chain development in the renewable energy sector. *Expert Systems with Applications*, 150, 113321. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.eswa.2020.113321>
- Mendel, J. M. (2007). Advances in type-2 fuzzy sets and systems. *Information Sciences*, 177(1), 84–110. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.ins.2006.05.003>
- Nkamnebe, A. D., Ukenna, S., Anionwu, C., & Chibuike, V. (2014). Determinants of bank selection by university undergrads in south east nigeria: Empirical evidence. *African Journal of Economic and Management Studies*, 5(3), 369–382. <https://doi.org/10.1108/AJEMS-08-2011-0054>
- Öztürk, C., & Yildizbaşı, A. (2020). Barriers to implementation of blockchain into supply chain management using an integrated multi-criteria decision-making method: a numerical example. *Soft Computing*. <https://doi.org/10.1007/s00500-020-04831-w>
- Paltayan, G. N., Georgiou, A. C., Gotzamani, K. D., & Andronikidis, A. I. (2012). An integrated framework to improve quality and competitive positioning within the financial services context. *International Journal of Bank Marketing*, 30(7), 527–547. <https://doi.org/10.1108/02652321211274282>
- Phuong Ta, H., & Yin Har, K. (2000). A study of bank selection decisions in Singapore using the Analytical Hierarchy Process. *International Journal of Bank Marketing*, 18(4), 170–180. <https://doi.org/10.1108/02652320010349058>
- Rehman, H., & Ahmad, S. (2008). An empirical analysis of the determinants of bank selection in Pakistan: A Customer View. *Pakistan Economic and Social Review*,

46(2), 147–160.

- Ren, P., Xu, Z., & Gou, X. (2016). Pythagorean fuzzy TODIM approach to multi-criteria decision making. *Applied Soft Computing*, 42, 246–259. <https://doi.org/10.1016/J.ASOC.2015.12.020>
- Rouyendegh, B. D. (2012). Evaluating Projects Based on Intuitionistic Fuzzy Group Decision Making. *Journal of Applied Mathematics*, 2012, 824265. <https://doi.org/10.1155/2012/824265>
- Rouyendegh, B. D. (2018). The Intuitionistic Fuzzy ELECTRE model. *International Journal of Management Science and Engineering Management*, 13(2), 139–145. <https://doi.org/10.1080/17509653.2017.1349625>
- Rouyendegh, B. D., Yildizbasi, A., & Üstünyer, P. (2020). Intuitionistic Fuzzy TOPSIS method for green supplier selection problem. *Soft Computing*, 24(3), 2215–2228. <https://doi.org/10.1007/s00500-019-04054-8>
- Rouyendegh, B. D., Yildizbasi, A., & Yilmaz, I. (2020). Evaluation of retail industry performance ability through integrated intuitionistic fuzzy TOPSIS and data envelopment analysis approach. *Soft Computing*, 24(16), 12255–12266. <https://doi.org/10.1007/s00500-020-04669-2>
- Sayani, H., & Miniaoui, H. (2013). Determinants of bank selection in the United Arab Emirates. *International Journal of Bank Marketing*, 31(3), 206–228. <https://doi.org/10.1108/02652321311315302>
- Seçme, N. Y., Bayrakdaroğlu, A., & Kahraman, C. (2009). Fuzzy performance evaluation in Turkish Banking Sector using Analytic Hierarchy Process and TOPSIS. *Expert Systems with Applications*, 36(9), 11699–11709. <https://doi.org/10.1016/J.ESWA.2009.03.013>
- Srouji, A. F., Halim, M. S. A., Lubis, Z., & Hamdallah, M. E. (2015). Determinants of Bank Selection Criteria'S in Relation To Jordanian Islamic and Conventional Banks. *International Journal of Economics, Commerce and Management United Kingdom*, 3(10), 294–306.
- Stankevičienė, J., & Mencaitė, E. (2012). The evaluation of bank performance using a multicriteria decision making model: a case study on Lithuanian commercial banks. *Technological and Economic Development of Economy*, 18(1), 189–205. <https://doi.org/10.3846/20294913.2012.668373>
- Stojčić, M., Zavadskas, E., Pamucar, D., Stević, Ž., & Mardani, A. (2019). Application of MCDM Methods in Sustainability Engineering: A Literature Review 2008-2018. *Symmetry*, 11. <https://doi.org/10.3390/sym11030350>
- Tavana, M., Kiani Mavi, R., Santos-Arteaga, F. J., & Rasti Doust, E. (2016). An

extended VIKOR method using stochastic data and subjective judgments. *Computers & Industrial Engineering*, 97, 240–247. <https://doi.org/10.1016/J.CIE.2016.05.013>

Yilmaz, M., Kusakci, A., Tatoglu, E., Icten, O., & Yetgin, F. (2019). Performance Evaluation of Real Estate Investment Trusts using a Hybridized Interval Type-2 Fuzzy AHP-DEA Approach: The Case of Borsa Istanbul. *International Journal of Information Technology & Decision Making*, 18. <https://doi.org/10.1142/S0219622019500354>

TÜRKİYE’NİN SEÇİLMİŞ ÜLKELERLE OLAN DIŞ TİCARETİNİN GENİŞLETİLMİŞ ÇEKİM MODELİ BULGULARIYLA ANALİZİ VE TİCARET POTANSİYELİ

Yusuf TUNA* ORCID ID: 0000-0002-0849-8566

Halil TUNALI** ORCID ID: 0000-0002-7065-4080

Onur ŞİMŞEK*** ORCID ID: 0000-0003-2411-8655

ÖZET

Dış ticaret, uluslararası mal ve sermaye hareketlerinin serbestleşmesini savunan yaklaşımların benimsenmesiyle ekonomik karar alıcıların gündem maddesi haline gelmiştir. 1980’lerden itibaren ihracat kaynaklı büyümeye önem veren Türkiye’nin dış ticaretinin analiz edilmesi büyüme açısından da önemli hale gelmiştir. Bu nedenle Türkiye’nin dış ticaretini etkileyen unsurları ve ticaret potansiyelini ölçebilmek için farklı bölge ve kıtalardan ülkeler seçilmiş ve genişletilmiş panel çekim modeli yardımıyla dış ticaret analizi yapılmıştır. Ülke seçiminde herhangi bir bölgesel veya küresel ekonomik entegrasyon oluşumundan yola çıkılmaması, Türkiye’nin 2007-2017 yılları arasında en fazla ihracat yaptığı 20 ülkenin seçili ülkeler olarak değerlendirmeye alınmış olması ve potansiyel ticaret hesaplanmalarında stokastik sınır çekim modeli vasıtasıyla etkinlik skorlarının hesaplanması bu çalışmayı farklılaştırmaktadır. Sonuçlara göre seçili ülkelerle olan dış ticareti; ülkelerin ekonomik büyüklükleri ve Türkiye’nin sahip olduğu nüfus olumlu, uzaklık, ihracat yapılan ülkelerin ticari serbestlik endeksleri ve nüfusları ise olumsuz etkilemektedir. Ele alınan yıllar içerisinde Türkiye’nin ihracatının yarısından fazlasına sahip olan seçili ülkelerle dış ticaret etkinlik skorunun %68 olduğu, Almanya, Birleşik Krallık, ABD, Fransa, İspanya, İtalya, BAE, Irak ve Cezayir’le ortalama etkinliğin üzerinde, Rusya, Polonya, Bulgaristan, İran, İsrail ve Çin’le ortalama etkinliğin altında dış ticaret yapıldığı sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: *Dış Ticaret, Panel Çekim Modeli, Türkiye*

ANALYSIS OF TURKEY’S FOREIGN TRADE WITH SELECTED COUNTRIES VIA AUGMENTED GRAVITY MODEL FINDINGS AND TURKEY’S TRADE POTENTIAL WITH THESE COUNTRIES

ABSTRACT

Foreign trade has become an agenda item of economic decision-makers with adoption of the approaches in favor of liberalization of international goods and capital movements. The analysis of Turkey's foreign trade which puts emphasis on export-driven growth since the 1980s has also become important in terms of growth. Therefore, in order to measure the factors affecting Turkey's foreign trade and trade potential, countries from different regions and continents were selected and trade analysis was conducted with the help of augmented gravity model. The absence of any regional or global economic integration in the selection of countries, Turkey's highest exporting 20 countries between 2007 and 2017 have been assessed as selected countries and the calculation of activity scores by using stochastic frontier gravity model in potential trade calculations differentiate this study from others. According to the results, foreign trade has been affected positively by the economic size of countries and Turkey's population, while it has been affected negatively by the distance, trade openness index and populations of export countries. Within the years covered, it was concluded that score of foreign trade activities with selected countries having more than half of Turkey's exports is 68%, foreign trade was performed above the average event with Germany, United Kingdom, USA, France, Spain, Italy, UAE, Iraq and Algeria while it was performed below the average even with Russia, Poland, Bulgaria, Iran, Israel and China.

Keywords: *Foreign Trade, Panel Gravity Model, Turkey*

* Prof. Dr. Yusuf TUNA, İstanbul Ticaret Üniversitesi, ytuna@ticaret.edu.tr

** Prof. Dr. Halil TUNALI, İstanbul Üniversitesi, htunali@istanbul.edu.tr

*** Öğr. Gör. Onur ŞİMŞEK, Kastamonu Üniversitesi, osimsek@kastamonu.edu.tr

1. GİRİŞ

Küreselleşme sürecinde uluslararası ticaretten pay almak, ticaret hacmini arttırmak ve özellikle ticaret hadlerini kendi lehine çevirmek birçok ülke açısından en temel ekonomi politikasıdır. Küreselleşmenin gelişim sürecinin 17. yüzyıldan itibaren hızlanmasında mal ve sermaye hareketleri en etkili nedenler olarak karşımıza çıkmaktadır. Literatürde globalizasyon olarak da üzerinde durulan küreselleşme, uluslararası mal ve sermaye hareketlerinin serbestleşmesini öngören yaklaşımlarla birlikte ekonomik karar alıcıların önemli bir gündem maddesidir. Çok sayıda ülke uluslararası ticaretin ve sermaye hareketlerinin önündeki engelleri kaldırmak üzerine kurgulanmış ekonomi politikalarını benimsemiş veya benimsemek zorunda kalarak ulusal politika haline getirmiştir (Kaya ve Aydemir, 2011: 16-17). Bu politikalar sonucunda özellikle ticaret üzerindeki engel ve denetimler kademeli olarak azaltılmıştır.

Ekonomilerin liberalleşmesi gerekliliğini savunan iktisatçılar ülkelerin dış ticaret önündeki engelleri kaldırmaya yönelik ekonomi politikaları uygulamaları sonucunda ekonomik büyüme oranlarında artış meydana geleceğini ve ülke vatandaşlarının refah seviyelerinde belirgin bir iyileşme olacağını savunmaktadırlar. Adam Smith'in Mutlak Üstünlük Teorisi, serbest ticaret ve uzmanlaşmanın emek değer teorisi kapsamında ticarete giren her iki ülke açısından da fayda sağlayacağını ortaya koymuştur. Bu teorinin eksik yönlerini tamamlayan David Ricardo'nun Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi ülkelerin karşılaştırmalı olarak en etkin olduğu alanların üretiminde uzmanlaşması ve bunları ihraç etmesi durumunda kıt kaynakların en ekonomik biçimde kullanılacağını ve ekonomik refahın maksimum düzeye çıkacağını savunmaktadır (Karagül ve İlter, 2010: 7-9). Yine Heckscher-Ohlin'in Faktör Donatımı Teorisi bir ülkenin hangi üretim faktörüne zengin olarak sahipse, üretimini o faktörü yoğun olarak kullanarak gerçekleştirdiği mallarda karşılaştırmalı üstünlük elde edeceğini, daha ucuza üretilip o alanda uzmanlaşacağını ve dış ticaretten karlı çıkacağını belirtmektedir (Seyidoğlu, 2003: 64).

Dış ticaretin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi genellikle olumlu niteliktedir. Ülkelerin ekonomik büyümeleri dış ticaretlerini olumlu etkilediği gibi, daha fazla dış ticaret yapma girişimleri ve gerçekleşen yüksek dış ticaret hacmi ekonomik büyümeyi etkileyebilmektedir. Yani iki yönlü bir ilişkinin varlığı söz konusudur. Örneğin İngiltere'nin kitlesel sanayi üretimine geçmesiyle birlikte 19. yüzyılda dünyanın yeni yerleşim bölgeleri olarak adlandırılan Birleşik Amerika, Yeni Zelanda, Avusturya, Arjantin gibi ülkelerin hammadde ve gıda maddelerine olan talep artmış ve kalkınmalarına önemli etkide bulunmuştur. Dış ticaret kalkınmanın motoru (engine of growth) olarak adlandırılmıştır. Sadece gelişmiş ülkelerin dış ticaretten karlı çıkacağı varsayımının aksine kalkınma yolundaki ülkelerin de dış ticaretten en iyi şekilde faydalanacağını dış ticaretin dinamik yararlarını göz önüne alarak açıklayabiliriz. Dış ticarete giren ülkeler üretim ve kaynak açıklarını bu yöntemle kapatabilirler. Bu yönde yapılan bir ticaret ülke içindeki ürün fazlasına yeni pazarlar sağlayarak kapalı ekonomilerdeki sınırlı iç piyasa hacmi sorununu çözebilir, kitlesel üretim teknolojisini kullanamamaktan kaynaklanan dezavantajları ve verimsizliği ortadan kaldırabilir,

rekabetsizlikten doğan yerli üreticinin ekonomik hantallığını gidererek ekonomiye dinamizm kazandırabilmektedir (Seyidoğlu, 2003: 112-114).

Büyüme ve kalkınmanın en önemli araçlarından biri olan dış ticaret, ülkelerin yabancı piyasalara girmesiyle beraber uluslararası refah uçurumunun da kapatılması yönünde olumlu etkilere neden olmaktadır. İthal ikameci politikalarla refah farklılığını kapatmaya çalışan ülkeler özellikle 1980'lerden itibaren ihracata dayalı büyüme eksenli ekonomi politikaları izlemiştir. Neoklasik iktisat politikalarının etkisiyle birlikte dış ticaretin kaynaklarda etkin dağılım sağladığı ve dışsallığın hızlı büyümeye neden olduğu yapılan analizlerle kanıtlanmıştır (Şengönül ve Tuncer, 2004:162-163).

Türkiye açısından da benzer bir sonuç söz konusudur. Türkiye'de 1980 sonrası iç pazarı uluslararası pazarlarla birleştirebilmek ve dışa açılımı sağlayabilmek amacıyla uygulanan ihracata yönelik politikalar 1984 yılı itibariyle ihracat gelirlerinde ciddi bir artışa neden olmuştur. 1990'lı yılların başında hem Türkiye'nin kendi yapısal sorunlarından kaynaklanan (enflasyon, kamu borcu, dış borç) hem de dış konjonktürde meydana gelen (dünya ekonomisinde meydana gelen durgunluk, Körfez Krizi vb.) olumsuzluklardan dolayı ihracat rakamlarında düşüş meydana gelmiştir. 1994 yılında Türk Lira' sının %60 civarında devalüe edilmesi ve Eximbank kredilerinin artması ihracatı arttırıcı bir etki yaratmış, 1994-1998 yılları arasında ihracat gelirleri önemli bir artış göstermiştir. 1998 yılında uygulanmaya başlayan daraltıcı ekonomi politikaları neticesinde tüketim harcamaları ve yatırımlarda belirgin bir düşüş meydana gelmiş, bir yıl sonrasında yaşanan depremlerle birlikte ihracat gelirleri düşmüştür (Erdoğan, 2006: 32). Kasım 2000 ve Şubat 2001 ekonomik krizleri ise Türkiye'nin dış ticaret verilerini çok daha olumsuz hale getirmiştir.

Krizlerin Türkiye'nin dış ticaretine olan etkilerini içsel ve dışsal olarak iki boyutta inceleyebiliriz. Dışsal nedenlerde Asya ve Rusya Krizleri ön plana çıkmaktadır. Türkiye'nin toplam ihracatının yaklaşık %8'ini oluşturan bavul ticareti ve turizm gelirlerinde önemli payı olan Rusya'nın yaşamış olduğu kriz dış ticaretimizi olumsuz yönde etkilemiştir. İçsel nedenlerin dış ticarete etkisi incelendiğinde; IMF ile yapılan 17. Stand-by Anlaşması sonucunda Enflasyonu Düşürme Programı'nın uygulamaya konmasıyla beraber döviz kurunun sabitlenmesi hem toplumda hem de bankacılık sektöründe dövizle borçlanmayı tetiklemiş, reel döviz kuru aşırı değerlenmiş bu durum tüketimi arttırmış ve ithalatta ciddi artışlar meydana getirirken ihracat azalmıştır (Aydoğdu, 2016: 47-48). 2000 ve 2001 yıllarında yaşanan ekonomik krizler sonucunda uygulamaya geçirilen Güçlü Ekonomiye Geçiş Programıyla birlikte makroekonomik veriler 2002 yılından itibaren olumlu hale gelmeye başlamış, özellikle vatandaşların yatırım ve tüketim harcamalarında çekimser kalması o dönemde artan sanayi ürünleri üretim fazlalıklarının ihraç edilmesiyle sonuçlanmıştır. Yine bu yıldan itibaren Türkiye ekonomisi ihracat kaynaklı büyüme eğilimine girmiştir.

1980'lerden itibaren liberalleşme hareketlerinin de ağırlık göstermesinin doğal bir sonucu olarak son otuz beş yıl içinde Türkiye'nin ihracat öncülüğünde büyüme stratejisi izlemesi, ülkenin daha fazla dışa açık hale gelmesi, dünya ticareti içinde Türkiye'nin ithalat ve ihracat payının artmasıyla sonuçlanmıştır. Ülkenin dünya mal

ihracatı içindeki payı: 2014 yılında %0.85, 2015 yılında %0.87, 2016 yılında %0,89 oranı ile 31. sıradadır (Ekonomi ve Dış Ticaret Raporu, 2017: 36). Türkiye'nin dünya mal ithalatı içindeki payı ise sırasıyla 2014 yılında %1.29, 2015 yılında %1.24, 2016 yılında %1.21 ile 21. sıradadır (Ekonomi ve Dış Ticaret Raporu, 2017: 76). Özellikle ihracat kalemi değerlendirildiğinde: 2017 yılında yaklaşık 157 milyar dolarlık ihracat yapan Türkiye son on yılda ihracat gelirlerini yıllık 25 milyar dolar seviyesinde arttırmıştır. Ulaşılan bu ihracat düzeyi Türkiye'nin daha fazla ihracat potansiyeline sahip olabileceği öngörüsünü yaratabilmektedir.

Türkiye dünyanın birçok farklı kıtasına mal ve hizmet ihraç etmektedir. Ülkelerin Türkiye ihracatı içindeki payları incelendiğinde belirli ülkelere yoğunlaştığı görülmektedir. Aşağıdaki tabloda son 10 yılda Türkiye'nin en fazla ihracat yaptığı ülkeler ve toplam ihracat içindeki payları gösterilmektedir. Tablo incelendiğinde sıralamadaki 10 ülke verilen zaman aralığı içerisinde Türkiye'nin ihracatının neredeyse %50'lik kısmını oluşturmaktadır. Almanya, Birleşik Krallık, Irak, ABD, İtalya, Fransa gibi ülkelerin ise ihracat içindeki paylarının ortalama olarak değişmediği görülmektedir. En fazla ihracat yapılan ilk 20 ülkenin heterojen bir yapı içerisinde olduğu tablodan anlaşılmaktadır. Hem ekonomik büyüklük hem de Türkiye'ye olan uzaklıkları bakımından bir kümelenme olmadığı söylenebilir.

Sıra	Ülke	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008
	Toplam	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1	Almanya	9,6	9,8	9,3	9,6	9,0	8,6	10,3	10,1	9,6	9,8
2	Birleşik Krallık	6,1	8,2	7,3	6,3	5,8	5,7	6,0	6,4	5,8	6,2
3	BAE	5,9	3,8	3,3	3,0	3,3	5,4	2,7	2,9	2,8	6,0
4	Irak	5,8	5,4	5,9	6,9	7,9	7,1	6,2	5,3	5,0	3,0
5	ABD	5,5	4,6	4,4	4,0	3,7	3,7	3,4	3,3	3,2	3,3
6	İtalya	5,4	5,3	4,8	4,5	4,4	4,2	5,8	5,7	5,8	5,9
7	Fransa	4,2	4,2	4,1	4,1	4,2	4,1	5,0	5,3	6,1	5,0
8	İspanya	4,0	3,5	3,3	3,0	2,9	2,4	2,9	3,1	2,8	3,1
9	Hollanda	2,5	2,5	2,2	2,2	2,3	2,1	2,4	2,2	2,1	2,4
10	İsrail	2,2	2,1	1,9	1,9	1,7	1,5	1,8	1,8	1,5	1,5
11	İran	2,1	3,5	2,5	2,5	2,8	6,5	2,7	2,7	2,0	1,5
12	Belçika	2,0	1,8	1,8	1,9	1,7	1,5	1,8	1,7	1,8	1,6
13	Romanya	2,0	1,9	2,0	1,9	1,7	1,6	2,1	2,3	2,2	3,0
14	Polonya	2,0	1,9	1,6	1,5	1,4	1,2	1,3	1,3	1,3	1,2
15	Çin	1,9	1,6	1,7	1,8	2,4	1,9	1,8	2,0	1,6	1,1
16	Bulgaristan	1,8	1,7	1,2	1,3	1,3	1,1	1,2	1,3	1,4	1,6
17	Rusya Fed.	1,7	1,2	2,5	3,8	4,6	4,4	4,4	4,1	3,1	4,9
18	Suudi Arabistan	1,7	2,2	2,4	1,9	2,1	2,4	2,0	1,9	1,7	1,7
19	Mısır	1,5	1,9	2,2	2,1	2,1	2,4	2,0	2,0	2,5	1,1
20	Cezayir	1,1	1,2	1,3	1,3	1,3	1,2	1,1	1,3	1,7	1,2
	Diğerleri	31,1	31,7	34,4	34,5	33,4	30,9	32,8	33,3	36,1	34,9

Tablo 1. Türkiye'nin Ülkelere Göre Yıllık İhracatının, Toplam İhracat İçindeki Payı (%)

Kaynak: TÜİK, <http://www.tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=temelist> (Erişim Tarihi: 17.10.2018)

Türkiye'nin bölgesel ekonomik oluşumlara ve işbirliği örgütlerine dâhil olma çabasının altında yatan temel sebeplerin başında dış ticaretinin genişlemesi ve derinleşmesi olgusu yatmaktadır. Bir ülke ile yapılan ticaret hacminin artırılması dış ticarete derinleşmeye sebep olurken, yeni pazarlara ulaşarak daha fazla ülke ile dış ticaret işlemlerinin gerçekleştirilmesi ve ticaretin coğrafi sınırlarının genişletilmesi dış ticarete genişleme anlamına gelmektedir (Ata, 2013:500). Dış ticaretin derinliğini arttırmak amacıyla Türkiye'nin yoğun ihracat ilişkisi içerisinde bulunduğu ülkelerle yaptığı ticarete etkisi olduğu düşünülen unsurların incelenmesi gerekliliği doğmuştur. Ülkelerin ticaret potansiyellerinin araştırılarak hangi ülkelerle potansiyeli kadar veya hangileriyle potansiyelin altında/üstünde olduğu belirlenmelidir.

Bu çalışmanın amacı 2007-2017 yılları arasında ekonomik kriterler göz önüne alınarak Türkiye'nin en fazla ihracat yaptığı 20 ülkeyle ticaretin belirleyicilerinin anlamlılığını Genişletilmiş Panel Çekim Modeli yardımıyla araştırmak, bu belirleyicilerin dış ticaretimiz üzerindeki etkilerini ölçmek ve bahsi geçen ülkelerle yapılan dış ticaretin gelecek projeksiyonunu ortaya koymaktır. Giriş ve teori niteliğindeki ilk bölümün ardından ikinci bölümde çekim modelinin teorik alt yapısı, dış ticaretteki kullanımı ve matematiksel gösterimine yer verilmekle beraber ilgili modele dair literatürdeki çalışmalardan bahsedilmektedir.

2. ÇEKİM MODELİ VE LİTERATÜR ÖZETİ

Newton'un Çekim Yasasına (The Law of Gravity) göre fizikte iki cisim arasındaki çekim kuvveti, bu iki cismin kütlelerinin çarpımı ($M_i \times M_j$) ile doğru, aralarındaki uzaklığın (R_{ij}) karesi ile ters orantılıdır.

$$F_{ij} = A \frac{(M_i \times M_j)}{R_{ij}^2} \quad (1)$$

Sosyal bilimlerde bu yasa geniş yer bulmuş birçok araştırmacı bu modeli farklı alanlardaki çalışmalarda kullanmıştır. Ülkelerin dış ticaretindeki değişimleri analiz etmek için çekim modeli kullanmak; doğa biliminden alınmış bir yöntemi, ekonomik süreçleri keşfetmek için de kullanabileceğimiz olgusunu ispatlamaya olanak sağlamaktadır. Basitliğine rağmen çekim modeli, dış ticaretin gerçek modelini ampirik olarak oldukça iyi açıklamaktadır. Dış Ticaret modelini incelemek için yerçekimi modellerini kullanmanın avantajları şunlardır: Öncelikle model için ihtiyaç duyulan veriler kolayca erişilebilir ve güvenilirdir. Yerçekimi modelleri önceki dış ticaret araştırmalarında teorik olarak tartışılmış ve geliştirilmiştir (Paas, 2002: 14). Ekonomi literatüründe Newton'un Çekim Yasası'nın dış ticarete uyarlanmış biçiminin ekonometrik uygulaması ilk olarak Tinbergen (1962) ve Poyhonen (1963) tarafından kazandırılmıştır. Linnemann (1966) ise daha fazla değişken ekleyerek ve Walras'ın Genel Denge Analizini bu model çerçevesinde açıklamaya çalışmıştır. Dış Ticaret için bir çekim modelinin teorik yönlerini ele alırken dikkate alınması gereken üç ana unsur vardır:

- Bir ülkenin dünya pazarına toplam potansiyel arzı (veya ihracatı),
- Bir ülkenin dünya pazarından toplam potansiyel talebi (veya ithalatı),

- Ticarete direnç oluşturan ve dolayısıyla ticaret yoğunluğunun derecesini etkileyen faktörler (tarife engelleri, ulaşım maliyetleri vb.).

Uluslararası ticaret akışının incelenmesi için yerçekimi denkleminin şekli aşağıdaki gibidir. İki ülke arasındaki ticaretin miktarının ülke büyüklükleri ile doğru, aralarındaki uzaklık ile ters orantılı olduğu düşünülmektedir. Basit çekim denklemi şu şekilde ifade edilebilir:

$$FT_{ij} = A \frac{(GDP_i \times GDP_j)^\alpha}{D_{ij}^\beta} \quad (2)$$

- FT_{ij} : İki Ülke Arasındaki Ticaret
- A : Orantı Sabiti
- GDP_i ve GDP_j : i ve j Ülkelerinin Ekonomik Büyüklükleri (GSYH)
- D_{ij} : Ülkeler Arasındaki Mesafe

Standart çekim denkleminin (2. Denklem) her iki tarafının doğal logaritması alındığında denklem doğrusallaştırılmış olur.

$$\ln FT_{ij} = \beta_0 + \beta_1 \ln GDP_{it} + \beta_2 \ln GDP_{jt} - \beta_3 \ln D_{ij} \quad (3)$$

3 numaralı denkleme sıfır ortalamalı, sabit varyanslı hata terimi (e) eklendiğinde;

$$\ln FT_{ij} = \beta_0 + \beta_1 \ln GDP_{it} + \beta_2 \ln GDP_{jt} - \beta_3 \ln D_{ij} + e_{ij} \quad (4)$$

denklem iki değişken arasında doğrusal ilişki varsayımı altında kurulan ekonometrik çekim modelimizi temsil etmektedir. Modelde β_0 iki yönlü ticareti etkileyen gözlemlenemeyen faktörleri kapsayan ülke çifti sabit etkisini, β_1, β_2 ve β_3 tahmin edilecek parametreleri, e ise sıfır ortalamalı, sabit varyanslı ve ikili ticareti etkileyen rassal (tesadüfi) faktörlerin etkilerini temsil eden hata terimini ifade etmektedir.

Bu sayede iki ülke arasındaki dış ticaretin analizini ortaya koyan en temel doğal logaritmik doğrusal çekim modeli oluşturulmuş olur. Modele göre iki ülke arasındaki ticaret hacmi, ülkelerin büyüklüklerinin artan, aralarındaki uzaklıkların ise azalan bir fonksiyondur.

Bu denklemde ülkelerin ekonomik büyüklüklerinin göstergesi olarak alınan GSYH yerine, kişi başına düşen gelir veya nüfus gibi büyüklükler de yerleştirilebilir. Yüksek milli gelire veya yüksek nüfusa sahip ülke hem yüksek miktarda mal ve hizmet üreten hem de sahip olduğu ekonomik büyüklük veya nüfus bakımından daha yüksek talebe neden olarak dış ticareti arttırmaktadır. Kişi başına düşen gelir ve nüfus arz ve talep yapılarının ikili ticaret üzerine etkisinin ölçülmesi için modele dâhil edilmektedir. Dış ticarete giren iki ülke arasındaki uzaklık ise lojistik maliyetleri, lojistik süresi vb. açısından olumsuz bir etkiye sebebiyet vermektedir (Karagöz ve Karagöz, 2009: 130). Sadece gelir ve ekonomik büyüklüğün dâhil olduğu modeller literatürde çok çalışılmamıştır. Bunun yerine dış ticaretin belirleyicilerinin incelenmesi üzerine yapılan çalışmalarda modele dil, din, ortak sınır, ortak kolonyal geçmiş, yönetim şekli benzerliği, döviz kuru endeksi, Gini katsayısı, nüfus, ekonomik

entegrasyon sonucu oluşan bölgesel ekonomik ve parasal birlikleri temsilen farklı değişkenler eklenerek model genişletilmiştir.

Jan Tinbergen'in orijinal formülasyonundan itibaren, çekim modeli uzun zamandır iktisatta en başarılı ampirik modellerden biri olmuştur. Modelin kuramsal temellerini yeni uygulamalara dâhil etmek, çekim modeli tarafından tanımlanan mekânsal ilişkilerin daha zengin ve daha doğru bir tahminini ve yorumlanmasını sağlamıştır. Fakat çekim modeli literatürünün önemli bir kısmı özellikle ortak bir değer, bölge, yapı, entegrasyon çerçevesi içerisinde ele alınmıştır. Bölgesel ve ikili ticaret anlaşmalar veya entegrasyon hareketi sonucunda oluşabilecek dış ticaret etkisini önceden tahmin edebilmek için ticaret potansiyelini sınavan çalışmalar aynı paralellikte uygulanmıştır.

Sınırlı sayıda olsa da farklı ekonomik unsurların denendiği yeni modeller yakın zamanda literatürde yer kazanmaya başlamıştır. Dünyada ve Türkiye'de panel çekim ve genişletilmiş panel çekim modelinin kullanıldığı başlıca çalışmaları ve çalışma içeriklerini şöyle özetleyebiliriz;

Kalbasi (2001), Çekim modeli vasıtasıyla İran'ın ticaret hacmini ve ticaretin yönünü belirlemiştir. 76 ülkeyi gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler olarak iki gruba ayırarak, bu ülkelerin kalkınmışlık seviyelerinin ikili ticaretteki etkinliğini araştırarak ülkelerin ticaret potansiyelleri tahmin etmiştir.

Egger (2002), OECD ülkeleri ve Avrupa ülkeleri arasındaki dış ticaret akımlarını 1986-1997 yılları arasındaki coğrafi büyüklükleri, coğrafi uzaklığı, faktör donatımlarını, reel döviz kurunu, sınır ve ortak dil unsurlarını çekim modeline ekleyerek modeli genişletmiştir. Özellikle birden fazla değişken seçiminin modeli zorlaştırması üzerinde duran Egger, ekonometrik analizler sonucunda anlamlı sonuçlara ulaşmıştır.

Paas (2002), AB ile AB'ye aday ülkeler arasındaki ikili ticareti çekim modeli kullanarak analiz etmiştir. 1999 ve 2000 yıllarına ait verilere dayanan modelde; nüfus, kişi başına düşen gelir, uzaklık ve kukla değişkenler kullanılmıştır. Ülke nüfuslarının ikili ticarete olumlu etki yaptığı, ülkeler arasındaki mesafenin ikili ticareti olumsuz etkilediği sonucunda ulaşmıştır. Kültürel yakınlık ve tarihsel ilişkinin de dâhil olduğu modelde bu değişkenler anlamlı sonuçlar vermiştir. Çalışmanın en önemli sonuçlarından birisi de bölgesel ülke gruplarına ait olmanın ikili dış ticareti etkilediği gerçeğidir.

Zarzoso ve Lehmann (2003), MERCOSUR (Güney Amerika Ortak Pazarı) ve Avrupa Birliği ülkeleri arasındaki ticaret akışlarının belirleyicilerini araştırmak için çekim modelini kullanmışlardır. Amaçları iki bölgesel ticaret bloğu arasında kurulan bölgesel ticaret anlaşmalarının rolünü değerlendirmektir. Altyapı ve gelir farklılıkları gibi değişkenlerin uluslararası ticaret akışlarında önemli bir rol oynadığını tespit etmişlerdir.

Batra (2004), Genişletilmiş çekim modeli yardımıyla Hindistan'ın ticaret potansiyelini tahmin etmiştir. Çalışma için Hindistan'ın ticaret ortaklığı gerçekleştirdiği tüm oluşumları modele alarak ikili ticari akımlar analiz edilmiştir. Çalışmanın sonuçlarına göre Hindistan için ticaret potansiyeli olarak adlandırılan bölgeler Asya, Kuzey Amerika ve Batı Avrupa'dır.

Rahman (2009) Avusturalya'nın ticari potansiyelini sıradan en küçük kareler tahmin yöntemi eşliğinde, seçtiği 50 ülke ile yatay kesit verisi kullanarak çekim modeli yardımıyla tahmin etmiştir. Modelin çözümlenmesi ile Avusturalya'nın Rusya, Arjantin, Yunanistan, Şili, Brezilya, Filipinler, Norveç, Singapur, Bangladeş ve Portekiz ile ticaret potansiyeline sahip olduğu, bu ülkelerle yapılan ticaretin derinleştirilebileceği sonucuna varmıştır.

Kepaptsoglou vd. (2010), uluslararası ticaret akışları ve serbest ticaret anlaşması etkisinin belirlenmesi ve modellenmesinde yer çekimi modellerinin yaygınlığını değerlendirmek amacıyla yaptıkları çalışmada, yerçekimi modelinin ticaret akışlarını analiz etmek ve etkilerini açıklamak için önemli bir araç olarak olduğunu koymuşlardır. İlgili ticaret anlaşmalarının son on yılda yayınlanmış 55 makale ile 1999-2009 yıllarına ilişkin ampirik çalışmanın gözden geçirilmesi sonucunda, son zamanlarda yapılan yerçekimi modeli çalışmalarında panel veri setlerinin tercih edildiği görülmüştür.

Zannou (2010), 1980'den 2000 yılına kadar olan verilerle ECOWAS (Batı Afrika Ülkeleri Ekonomik Topluluğu) ticaret akışının belirleyicilerini araştırmak için yerçekimi modelini kullanmıştır. Uzaklık ve dış ticaret engellerinin topluluk içi ticaret hacmini azalttığı; coğrafi yakınlık, ortak para ve ortak dil değişkenlerinin ise ticareti arttırdığı sonucuna varmıştır. Ayrıca, döviz kuru istikrarı ve ulusal ekonomilerin açıklığının ECOWAS içinde daha fazla ticaret kaynağı olduğu ortaya çıkmıştır.

Karagöz ve Karagöz (2009), Türkiye'nin ihracatının az sayıda ülke üzerine yoğunlaşmasından yola çıkarak çekim modeli vasıtasıyla yatay kesit veriler kullanarak Türkiye'nin küresel ticaret potansiyelini araştırmışlardır. 169 ülkenin yer aldığı çalışmada 78 ülkeyle yapılan dış ticaretin potansiyelin altında olduğu, potansiyelin altında ticaret hacmine sahip ve ticaret akımında gelişme vaat eden ilk beş ülkenin sırasıyla Çad, El Salvador, Nikaragua, Karadağ ve Burma olduğu belirlenmiştir. Geriye kalan 91 ülke ile yapılan dış ticaretin ise potansiyelin üstünde olduğu tespit edilmiştir. Özellikle dış ticaret potansiyelinin üzerinde ticaret yapılan ülkelerin sırasıyla Filipinler, İspanya, Polonya, Ekvator ve Kosta Rika'nın olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Baytar (2012), Türkiye ve BRIC ülkeleri arasındaki ticaret hacminin belirleyicileri üzerine panel çekim modeli uygulamış, diğer çalışmalardan farklı olarak panel çekim modeline Ticaret Bağılılık Endeksi, İthalat Nüfuz Endeksi ve İhracat Eğilim Endeksini dâhil etmiştir. Dışa açıklık endeksinin ticaret hacmi üzerinde pozitif etkisinin olduğu, yurt içi ne kadarının ithalat ile karşılandığını gösteren ithalat nüfuz endeksinin anlamlı ve ticaret hacmi üzerinde olumsuz bir etkisinin olduğu belirtilmiştir.

Akgül (2013), yaptığı çalışmada çekim modeli sonuçlarını referans alarak Türkiye'nin İslam İşbirliği Teşkilatı ile ilişkilerini ve ticari potansiyelini incelemiş, ülkeler arasındaki farklı sömürge geçmişlerinden kaynaklanan kültürel ve kurumsal farklılıkların İİT'ye üye ülkeler arasındaki ciddi işbirliğini zorlaştırdığı sonucunu elde etmiştir. Taşıma maliyetlerini yansıtan mesafe değişkeninin oldukça anlamlı çıktığı çalışmada, bahsi geçen ülkelerin yoğun olarak aynı dine mensup olmalarına rağmen politik, etnik vb. yönlerin çok çeşitlilik göstermesi İİT'nin iyi bir dış ticaret potansiyeline sahip olmasına rağmen sürdürülebilirliğine dair olumsuzluğu ortaya çıkarmıştır.

Ata (2013), Türkiye'nin komşu ülkelerle olan dış ticaretinin potansiyelini ülke bazında tahmin etmiştir. Çekim modeline göre Türkiye'nin dış ticareti, ticaret ortağı ülkenin ekonomik büyüklüğünden olumlu, nüfus büyüklüğü ve aradaki uzaklıktan olumsuz yönde etkilenmektedir. Ticaret ortağı ülkenin geçmiş yıllarda aynı devletin bir parçası olmasının da ticareti olumlu yönde etkilediği gözlemlenmiştir. Çalışmanın ilginç yönü dünya genelinde komşuluk ticareti attrıcı bir faktörken Türkiye için bunun tam tersi bir sonuç ortaya çıkmıştır. Fakat bu sonuç Türkiye ile komşu ve çevre ülkelerin dış ticaret açısından kendi aralarında büyük bir potansiyele sahip olduğu yönünde yorumlanmıştır.

Burtan Doğan ve Özörnek (2015), Türkiye'nin Afrika ülkeleri ile olan dış ticaretinin belirleyicilerinin panel çekim modeli kullanılarak EKK ve tesadüfi etkiler yöntemleri ile tahmin edildiği çalışmada, 50 Afrika ülkesinin 1995-2014 yılı verileri kullanılmıştır. Çalışmanın sonuçlarına göre; uluslararası ekonomik yapılanmalara katılmanın Türkiye'nin dış ticaret performansını doğrudan etkilemediği, ekonomik büyüklüğün dış ticarete olumlu, uzaklığın olumsuz, vize uygulamasının ise dış ticaret üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığı tespit edilmiştir.

Işık (2015), Avrupa Birliği ile Türkiye'nin dış ticaret akımlarını genişletilmiş çekim modeli ile tahmin etmiştir. 2001-2013 yılları dönemi için Türkiye AB arasındaki ticaretin belirleyicileri yanında Linder Hipotezinin de geçerliliği test edilmiş; kurulan iki model sonucunda Türkiye ile AB ülkelerinin GSYH'ları dış ticareti olumlu, uzaklığın ise olumsuz etkilediği ortaya çıkmıştır. Modele değişken olarak eklenen kriz'in dış ticaret akımlarını olumsuz etkilediği bulgusuna ulaşılmış fakat Linder Hipotezinin desteklendiğine dair bir sonuç ortaya çıkmamıştır.

Burtan Doğan ve Özörnek (2016), Orta Asya ülkeleri ile Türkiye'nin dış ticaretini analiz etmiş olduğu bir diğer çalışmada, 1995-2014 yılları arasında panel çekim modeli kullanılarak EKK ve tesadüfi etkiler yöntemleri ile ticaret akımları irdelenmiştir. Bulgulara göre bir ülkenin Türkiye'ye yakın mesafede olmasının Türkiye ile gerçekleştirilen toplam dış ticaret hacmine anlamlı bir etkisinin olmadığı görülmüştür. Çalışmadan çıkarılabilecek önemli bir unsur ülkeler arasındaki mesafenin dış ticaret üzerindeki olumsuz etkisinin gittikçe önem kaybediyor olmasıdır.

Işık (2016), 2004-2014 yılları arasında çekim modeli kullanarak panel veri yöntemi uyguladığı çalışma Türkiye ile Şanghay İşbirliği Örgütü arasındaki ticaret akımlarını

analiz etmiştir. Yazar, temel değişkenlerin beklendiği gibi sonuç vermesinin yanı sıra 2007-2008 ekonomik krizlerinin dış ticareti olumsuz etkilediği, ortak dil ve ortak ekonomik entegrasyona üyelik değişkenlerinin ticaret akımlarını olumlu etkilediği bulgularına ulaşmıştır.

Demir ve Utkulu (2018), panel çekim modeli bulguları vasıtasıyla uluslararası enerji fiyatlarının dünya ticareti üzerine etkisini analiz etmek amacıyla çekim modeline diğer çalışmalardan farklı olarak, Enerji Fiyat Endeksi/Enerji Dışı Mallar Fiyat Endeksi hesaplaması sonucunda oluşan değişkeni eklemiştir. Bu değişkenle beraber modele eklenen kişi başına düşen gelir, nüfus, uzaklık, komşuluk, 1945 sonrası ortak sömürgeci güç ve ortak resmi dil değişkenleriyle yapılan hesaplamalarda, dünyada ticaret hadlerinin artırılmasına yönelik bir çabanın enerji dışı mal fiyatlarının dengeli olması yönünde gerçekleşmesi, bu yönde iktisat politikalarının uygulanması sonucuna ulaşmışlardır.

3. ÇEKİM MODELİ TAHMİNİ VE TİCARET POTANSİYELİ

3.1. Model Seçimi, Değişkenler ve Veriler

Çekim modeli kapsamında Türkiye üzerine yapılan çalışmalar irdelendiğinde; bu çalışmaların özellikle belirli küresel ve bölgesel ekonomik işbirliği örgütlerine yönelik olduğu veya komşu, çevre, ortak dil, ortak din tabanında buluşmuş ülkeler üzerine kurgulandığı anlaşılmaktadır. Bu çalışmada diğerlerinden farklı olarak benzer ekonomik büyüklük, ortalama benzer uzaklık, ortak para, ortak tarih, ortak dil, ortak sömürge geçmişi, benzer yönetim şekli gibi homojen bir yapı göstermeyen fakat son 11 yıldır ihracatın ortalama %70'inin gerçekleştirildiği seçilmiş ülkeler üzerinde çalışılmıştır. Sırasıyla Almanya, Birleşik Krallık, Birleşik Arap Emirlikleri, Irak, ABD, İtalya, Fransa, İspanya, Hollanda, İsrail, İran, Belçika, Romanya, Polonya, Çin, Bulgaristan, Rusya, Suudi Arabistan, Mısır ve Cezayir'in Türkiye ile olan dış ticaretinin belirleyicileri 2007-2017 yılları arasında karşılıklı ihracat rakamları göz önüne alınarak panel veri yöntemiyle analiz edilmiştir.

Zaman serilerine ait kesit veriler veya kesitlere ait zaman serileri olarak adlandırılan panel veriler, ülkeler, hane halkı, firmalar gibi birimlerden oluşan yatay kesit gözlemlerinin zaman boyutunun da ilave edilerek ifade edilmesi olarak yorumlanabilir (Baltagi, 2005:1). Panel regresyon modellerinde tek yönlü, çift yönlü sabit etkilerle ile rassal etkiler modeli, dinamik panel analizi, genelleştirilmiş EKK gibi birçok yöntem yer almaktadır.

İkinci bölümde de yer alan 4 numaralı denklem formu Türkiye'nin dış ticaretine uygulandığında: bir ülke ile yapılan dış ticaret miktarı ev sahibi ülke ile (Türkiye-i-) ticaret yapılan ülkenin (j) ekonomik büyüklüğü ile doğru, aralarındaki uzaklıkla ters orantılıdır ilişkisi çıkmaktadır. Ev sahibi ülke ile (Türkiye) ticaret ortağı ülkenin ekonomik büyüklükleri dış ticareti arttırıcı bir etki yaratmaktadır. Ülkelerin ekonomik büyüklüklerinin küçük olması dış ticareti de olumsuz etkileyerek dış ticaret hacminin düşmesine neden olacaktır. Uzaklık değişkeninin modeldeki etkisi ise dış ticareti azaltıcı yöndedir. Mesafenin artması ile ortaya çıkan yüksek lojistik maliyetleri dış

ticareti pahalı hale getirecektir. Öte yandan uzak mesafelerde yer alan ülkeler arasında ekonomik ve kültürel bağlar da çok güçlü olmamaktadır.

$$LnFT_{ij} = \beta_0 + \beta_1 \ln GDP_{it} + \beta_2 \ln GDP_{jt} - \beta_3 \ln DISTANCE_{ij} + e_{ij} \quad (4)$$

2007-2017 dönemi yıllık verilerinin kullanıldığı çalışmada 4 numaralı standart çekim modeline Türkiye'nin kişi başına düşen geliri ile ticari partnerinin kişi başına düşen gelirinin farkının mutlak değeri, iki ülkenin nüfusu, iki ülkenin ticari serbestlik endeksi bağımsız değişkenleri ile ekonomik kriz, Avrupa Birliği, ortak sınır kukla değişkenlerinin eklenerek doğrusal hale getirilmesiyle birlikte genişletilmiş çekim modeli (Augmented Gravity Model) aşağıdaki logaritmik formda tahmin edilmiştir.

$$\ln Export_{ijt} = \beta_0 + \beta_1 \ln GDP_{it} + \beta_2 \ln GDP_{jt} - \beta_3 \ln DISTANCE_{ij} + \beta_4 \ln PCGDP_{ijt} + \beta_5 \ln POP_{it} + \beta_6 \ln POP_{jt} + \beta_7 \ln TFI_{it} + \beta_8 \ln TFI_{jt} + \beta_9 \text{Contiguity}_{ij} + \text{Year} + e_{ijt} \quad (5)$$

5 numaralı denklemde yer alan değişkenler ve bu değişkenlere ait katsayı beklentileri şu şekildedir;

Export_{ijt}: t yılında i ve j ülkeleri arasında ticaret akımlarını göstermektedir. Türkiye'den her bir seçili ülkeye yapılan ihracat ile her bir seçili ülkeden Türkiye'ye yapılan ihracat şeklinde formüle edilmiştir. Veriler yıllık ve dolar cinsinden olup, Türkiye İstatistik Kurumu (<http://www.tuik.gov.tr>) veri tabanından elde edilmiştir.

GDP_{it} ve GDP_{jt}: t yılında i ülkesinin (Türkiye'nin) ve t yılında seçili j ülkesinin nominal gayrisafi yurt içi hasıla değerini dolar cinsinden göstermektedir. Veriler Dünya Bankası veri tabanından elde edilmiştir (<http://databank.worldbank.org/data/indicator>). Bir ülke ekonomisinin büyüklüğünün ve ülkedeki mevcut Pazar hacminin göstergesi olan gayri safi yurt içi hasıla, çekim modelinde ülkelerin arz ve taleplerinin belirlenmesinde kullanılır (Işık, 2015:59). İkili ticaretin GSYH'lerin ürününe bağlı olduğu düşüncesinin kuramsal mantığı, Helpman ve Krugman'ın (1985) çalışmalarından gelmektedir. Bunun nedeni, ihracatçı ülkelerin GSYH'lerinin yüksek olması karşılaştırmalı üstünlüklerine dayalı olarak ihracatı teşvik etmek için daha fazla alan bulunduğuna işaret etmektedir. Ayrıca ithalatçılar için daha yüksek gelir, mal ve hizmet ithalatı için daha fazla ekonomik güç anlamına gelmektedir. GSYH'nin ekonominin büyüklüğüne işaret eden bir değişken olduğu göz önüne alındığında, GSYH katsayılarının hem ihracatçı hem de ithalatçı ülkelerde olumlu bir etkiye sahip olması beklenmektedir.

DISTANCE: i (Türkiye) ile j (seçili ülke) arasındaki uzaklığı göstermektedir. Ülkelerin başkentlerinin birbirine uzaklığı esas alınarak hazırlanan veriler kilometre cinsinden hesaplanmıştır. Veriler Fransa tabanlı Uluslararası Ekonomik Araştırma Merkezi CEPII'den alınmıştır (http://www.cepii.fr/cepii/en/bdd_modele/bdd.asp). Uzaklığın taşıma maliyetleri için yaklaşık bir gösterge olmasının yanı sıra dayanıksız malların teslim süresi için bir risk unsuru barındırmaktadır. Uzaklığa bağlı olarak iletişim ve bürokratik maliyetler artarak, kültürel farklılıkların artmasında da önemli rolü bulunmaktadır. Bu gibi nedenlerle uzaklık birçok maliyette yükselişe neden

olurken ticaret hacmini azaltmaktadır. Uzaklık değişkeni katsayısının negatif işaretli olması beklenmektedir (Karagöz ve Karagöz, 2009:130).

PCGDP_{ijt}: Dış ticaret yapan iki ülkenin kişi başına düşen gelirlerinin farkının mutlak değeri Linder Hipotezini, Heckscher-Ohlin hipotezi ile mukayese eden bir değişkeni bize sunmaktadır. İki ülke arasında Kişi Başına Düşen GSYH'ların farklarının mutlak değeri Heckscher-Ohlin hipotezi veya Linder hipotezi üzerinden hareketle değişken olarak anlamlılık sağlayabilir. Heckscher-Ohlin hipotezi, benzer kişi başına düşen gelire sahip olmayan ülkelerin benzer kişi başı düşen gelire sahip ülkelere göre daha fazla ticaret yapacağını öngörmektedir. Aksine, Linder hipotezi, kişi başına düşen benzer gelir düzeyine sahip ülkelerin farklılaşmış ürünler için benzer tercihlere sahip olacağından, birbirleriyle daha fazla ticaret yapacağını öngörmektedir. Dolayısıyla, Linder hipotezi, dış ticarette, ülke i ve j arasındaki kişi başına milli gelir farklılığının olumsuz bir etkisi ile ilişkilidir. Bu değişkenin pozitif bir etkisi ise Heckscher-Ohlin hipotezi ile ilişkilidir (Sumani, 2015: 53). İlgili değişkene ait katsayının 0'dan büyük veya küçük olması beklenmektedir ($\beta_4 < 0$ veya $\beta_4 > 0$). Veriler dolar cinsinden olup, Dünya Bankası Veri Tabanından (<http://databank.worldbank.org/data/indicator>) yararlanılarak yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

POP_i ve POP_j: i (Türkiye) ve j (seçili ülke) ülkelerinin nüfusu olarak modele dâhil edilen değişken özellikle arz ve talep yapılarının ikili ticaret etkisini hesaba katmak üzere modele eklenmektedir. Nüfusu yüksek olan bir ülke hem yüksek miktarda mal ve hizmet arzına hem de yüksek talep miktarına sebep olmaktadır. Bundan dolayı yüksek nüfusun dış ticarete derinleştirici etkiye yol açması beklenirken, daha düşük nüfusa sahip ülkelerin dış ticaret hacmini azalttığını bunun ise olumsuz bir etkiye neden olduğu söylenebilir. İlgili değişkenlere ait katsayılar negatif veya pozitif çıkabilir. Veriler Dünya Bankası veri tabanından elde edilmiştir.

TFI_i ve TFI_j: i (Türkiye) ve j (seçili ülke) ülkelerinin Ticari Serbestlik endeksi olarak modele dâhil edilen değişken, Heritage Vakfı'nın Dünya Ekonomik Özgürlükler veri tabanından (<https://www.heritage.org/index/explore>) elde edilmiştir. Ülkedeki ticaret özgürlüğünü temsil eden Ticari Serbestlik Endeksinin hesaplaması her ülke için şu şekilde yapılmaktadır:

$$\text{Ticari Serbestlik Endeksi} = 100 * (\text{Tariffmax} - \text{Tariffi}) / (\text{Tariffmax} - \text{Tariffmin}) - \text{NTBi}$$

Tariffmax ve Tariffmin tarife oranları için alt ve üst sınırları yüzdelik olarak temsil etmektedir. Tariffi ülkedeki ağırlıklı ortalama tarife oranını yüzde olarak temsil etmektedir. NTBi ise tarife dışı engeller katsayısı olarak denkleme dâhil edilerek ticari serbestlik endeksi oluşturulmaktadır. Irak için TFI serisi olmadığından 2007-2017 yılları arasında her bir yıl için Ortadoğu ortalaması alınmıştır. Ticaret özgürlüklerinin artmasının ve tarife dışı engellerin kaldırılmasının uluslararası ticaret hacmini arttıracığı teorik olarak kanıtlanmıştır. Bu kapsamda endeks değişkenlerinin dış ticareti pozitif yönde etkilemesi beklenirken, tarife dışı engellerin hesaplanmasında net verilerin olmaması nedeniyle beklenenin aksine olumsuz etki durumu söz konusu olabilmektedir.

Year: Küresel krizlerin etkisini ölçmek için krizin bütün ülkeleri etkilediği yıllara 1, etkinin olmadığı veya geçtiği düşünülen yıllara ise 0 vererek kukla değişken oluşturulabilir. Fakat rassal etki modeli zamana göre değişen unsurları açıklamada başarılı sonuçlar verdiği için modele kukla değişken yerine yıl değişkeninin eklenmesi anlamlıdır. Çünkü yıl değişkeni kendi başına belirli zaman etkilerini ayrı ayrı kontrol eder ve yanıltıcı sonuçları önler. Yılın kendisi değişken olarak modele eklendiği durumda yeniden küresel finansal krizin etkisini gösteren bir kukla değişken eklemeye gerek yoktur. Her yılın etkileri bu şekilde kontrol edilebilir.

Contiguity: Sınır engellerinin ticarete ve refah seviyesine etkisini ölçen ampirik çalışmalar bulunmaktadır. Türkiye ile sınırı olan ülkelerin daha sıkı ekonomik ilişki içerisinde olması; lojistik maliyetlerinin azalması, kültürel ve ekonomik yakınlıktan kaynaklanan talep benzerliği dikkate alındığında olumlu bir sonuç doğurmaktadır. Ortak kara sınırıyla komşuluk ilişkisinin kukla değişken olarak (Kara Sınırı var:1, Kara Sınırı yok: 0) tasarlandığı bu değişkenin dış ticareti pozitif yönde etkilemesi beklenmektedir. Veriler Fransa tabanlı Uluslararası Ekonomik Araştırma Merkezi CEPII'den alınmıştır.

3.2. Ekonometrik Metodoloji ve Ampirik Bulgular

Doğal logaritması alınan bağımsız değişkenlere ait parametreler Stata 14.2 paket programı kullanılarak tahmin edilmiştir. Tahmin yöntemine geçmeden önce değişkenlerin tanımlayıcı istatistikleri aşağıdaki tabloda verilmiştir.

Değişken	Gözlem	Ortalama	Standart Sapma	Minimum	Maksimum
lnExport_{ijt}	440	22.04603	0.9637892	18.27858	24.16894
lnGDP_{it}	440	27.39675	1.009975	24.51676	30.59581
lnGDP_{jt}	440	27.39675	1.009975	24.51676	30.59581
lnDISTANCE_{ij}	440	7.628106	0.6057126	6.615277	9.074823
lnPCGDP_{ijt}	440	9.251033	1.299476	0.9507096	10.79939
lnPOP_{it}	440	17.87064	0.9232126	15.61459	21.04997
lnPOP_{jt}	440	17.87064	0.9232126	15.61459	21.04997
lnTFI_{it}	440	4.402603	0.1144602	3.723281	4.484132
lnTFI_{jt}	440	4.402603	0.1144602	3.723281	4.484132
Year	440	2012	3.165877	2007	2017
Contiguity	440	0.15	0.3574779	0	1

Tablo 2. Verilere İlişkin Tamamlayıcı İstatistikler

Tamamlayıcı istatistikleri verilen değişkenler ilk olarak Sıradan En Küçük Kareler Yöntemi (OLS) ile tahmin edilmiştir. Tahmin sonuçları aşağıdaki gibidir;

Değişkenler	Sıradan En Küçük Kareler Yöntemi ile Modelin Tahmini		
	Katsayı	t-istatistiği	Standart Sapma
Sabit	-22.87011	-1.24	18.41651
lnGDP _{it}	1.06188*	17.89	0.0593705
lnGDP _{jt}	0.6944973*	11.70	0.0593705
lnDISTANCE _{ij}	-0.6221207*	-7.67	0.081076
lnPCGDP _{ijt}	-0.0820503*	-2.62	0.0312875
lnPOP _{it}	-0.2113818*	-3.44	0.0615095
lnPOP _{jt}	-0.3108944*	-5.05	0.0615095
lnTFL _{it}	-1.321042*	-4.29	0.3081075
lnTFL _{jt}	-0.50742	-1.65	0.3081075
Year	0.0097616	1.06	0.0091769
Contiguity	0.2989571*	3.04	0.3185222
İstatistikler	Gözlem Sayısı:440 R ² = 0.6246	Ülke Sayısı: 20 Adj R ² = 0.6158	F(10, 429) = 71.38
Not: *, **, *** işaretleri sırasıyla 0.01, 0.05 ve 0.10 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.			

Tablo 3. Sıradan En Küçük Kareler Yöntemi ile Modelin Tahmin Sonuçları

Sıradan en küçük kareler yöntemi ile tahmin edilen model ayrıca rassal etkiler modeliyle de tahmin edilmiş ve sonuçların dirençli olduğuna karar verilip bu çerçevede katsayılar yorumlanmıştır. Ancak rassal etkiler modelini analiz etmeden önce ekonometrik metodoloji olarak sabit ve rassal etkiler modellerinin ne olduğunu belirtmekte yarar vardır.

Panel veri ile yapılan çalışmalarda birimlere göre belirlenen farklılıklardan veya birimler ve zamana göre belirlenen farklılıklardan ortaya çıkan değişimler sabit veya rassal etkili modeller kullanılarak ölçülebilmektedir. Rassal etkiler modelinin kullanılma sebebi sabit etkili modellerde karşılaşılan serbestlik derecesi kaybının önlenmek istenmesidir (Baltagi, 2005:14-15). Modelin sabit etkili mi rassal etkili mi olduğunu araştırmak için Hausman testi kullanılmıştır. Hausman testinin hipotezleri şu şekilde kurulmaktadır: H₀ hipotezi rassal etkiler modelinin uygunluğunu, H₁ hipotezi sabit etkiler modelinin uygunluğunu göstermektedir. Yapılan analizde Hausman Test sonucu Prob>Chi²=0.000 çıkmıştır. Yani sabit etkiler modeli kullanılacaktır. Fakat panel verilerin önemli özelliklerinden birisi model içinde gözlemlenemeyen değişkenleri kontrol etmemize ve varlık heterojenliğini hesaba katmamıza müsaade etmesidir. İhracat akımını bu çalışmada karşılıklı ülke bazında incelediğimiz için belirli ülke çiftlerini tek bir varlık olarak seçmemiz gerekmektedir. Değişkenlerimiz uzaklık, komşuluk gibi zamana göre değişmeyen veriler içermektedir (Ata, 2013:502). Bu değişkenler bahsettiğimiz varlıklar için önemli olup

diğer özelliklerle ilişkilendirilmesi gerekmektedir. Hata terimlerinin bahsedilen zamanla değişmeyen değişkenlerle korelasyon göstermesi beklenen bir durumdur. Aynı zamanda sabit etki modeli bizim için önemli olan değerli bilgilerin kaybına neden olduğundan bu modeli seçmememiz için sebep yaratmaktadır (Kumar ve Ahmed, 2015:237; Aktaran: Demir ve Utkulu, 2018:79). Dolayısıyla rassal etkiler modelinin kullanılması tercih edilmiştir.

Panel rassal etkiler modeli sonuçları aşağıdaki tabloda gösterilmiştir. Ülkelerin ekonomik büyüklüklerinin anlamlı ve katsayılarının pozitif, uzaklık katsayısının ise anlamlı ve negatif çıkması çekim modelinin ele aldığımız yıllar ve ülke seçiminde son derece başarılı olduğunu göstermektedir. Ülkeler arasındaki ticareti anlamlı olarak etkileyen diğer değişkenler nüfus ve karşı ülkenin ticari serbestlik endeksini gösteren değişkendir. Komşuluk, yerel ticari serbestlik endeksi ve kişi başına düşen gelir farklılıklarının mutlak değerini gösteren değişkenler 0.05 anlamlılık düzeyinde anlamsız çıkmasına karşın işaret büyüklükleri beklenildiği gibidir.

Değişkenler	Rassal Etkiler ile Modelin Tahmini		
	Katsayı	z-istatistiği	Standart Sapma
Sabit	-24.82321*	-2.86	8.673046
lnGDP _{it}	0.6295305*	7.02	0.0896604
lnGDP _{jt}	0.8610731*	9.60	0.0896604
lnDISTANCE _{ij}	-0.8713423*	-3.71	0.2348079
lnPCGDP _{ijt}	-0.0015477	-0.07	0.0232431
lnPOP _{it}	0.4145575*	2.90	0.1427812
lnPOP _{jt}	-0.3039021**	-2.13	0.1427812
lnTFI _{it}	-0.3409471	-1.23	0.2772916
lnTFI _{jt}	-0.9892414*	-3.57	0.2772916
Year	.0082202***	1.66	0.00495
Contiguity	0.2151034	0.68	0.3185222
İstatistikler	Gözlem Sayısı:440 R ² Between:0.5142	Ülke Sayısı: 20 R ² Between:0.5142	R ² Within: 0.4625 R ² Overall: 0.5058

Not: *, **, * işaretleri sırasıyla 0.01, 0.05 ve 0.10 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.**

Tablo 4. Türkiye ve Seçili Ülkeler Arasındaki Dış Ticaret Akımları için Rassal Etkiler Panel Veri Analizi Sonuçları

3.3. Modelin Sonuçları

Çekim modelinin tahmin sonuçlarına göre Türkiye'nin seçili ülkeler ile ikili dış ticaret hacmi, ticaret yapılan ülkenin ve kendi ekonomik büyüklüğünden olumlu olarak etkilenmektedir. Ekonomik büyüklük ülkedeki yaşam standardını, satın alma gücünü ve ekonomik kalkınma sürecini etkilediği için daha büyük ekonomiye sahip ülkeler daha fazla ticaret yapacaklardır. Pozitif ve anlamlı olmasını beklediğimiz katsayı teori ile uyumludur. Model logaritmik formda olduğu için katsayılar esneklikleri vermektedir. Türkiye'de %1 oranında ekonomik büyüme meydana geldiğinde bu büyümenin dış ticarete katkısı %0.6 oranındadır.

Uzaklık değişkeni lojistik ve birçok maliyeti beraberinde getirdiğinden dolayı teorik olarak artan uzaklığın dış ticarete etkisinin negatif olması beklenmektedir. Modelde beklenildiği gibi uzaklık değişkeninin katsayısı negatif ve anlamlı çıkmıştır. Bu değişkenle beraber Newton'un yer çekimi modelinden türetilen panel çekim modelinin: iki ülkenin dış ticaret hacmi ülkelerin ekonomik büyüklükleri ile doğru, aralarındaki uzaklıkla ters orantılıdır varsayımı net bir şekilde kanıtlanmıştır.

Ülke nüfuslarının ticaret üzerindeki etkisi pozitif veya negatif olabilir. Nüfusun göreceli olarak yüksek olduğu ülkeler daha geniş iç pazarlara sahip olmakla birlikte zengin bir kaynak donatımından dolayı yüksek ürün çeşitliliğine sahiptir. Bu durum yüksek nüfuslu ülkelerin uluslararası uzmanlaşmaya daha az bağlılık gösterdiğini ve ihracat eğilimini azalttığını göstermektedir (Yang ve Martinez-Zarzoso, 2013:17). Öte yandan nüfus katsayısı pozitif değer de alabilmektedir. Nitekim ithalatçı ülkedeki yüksek bir nüfus ve bundan kaynaklanan talep ihracatçının ticaret hacmini arttıracaktır. İthalatçı ülkede dış ticaret yapanlar yabancı ortaklarla daha geniş bir ürün yelpazesi sağlamak için anlaşmaya gidebilecektir (Greene, 2013:10). Çekim modelimiz incelendiğinde, Türkiye'nin nüfus büyüklüğünün dış ticaret hacmine etkisi pozitifken, seçili ülkelerin nüfusunun ticaret hacmine etkisinin negatif yönlü olduğu ortaya çıkmıştır.

Seçili ülkenin ticari serbestlik endeksini gösteren TF_{ij} değişkenine ait katsayının anlamlı ve negatif çıkması seçili ülkelerde tarife ve özellikle tarife dışı engellerin söz konusu olduğunu ve dış ticareti olumsuz etkilediğini göstermektedir. Linder Hipotezini, Heckscher-Ohlin hipotezi ile mukayese eden PCGDP_{ij} değişkeni, Türkiye'nin ticari serbestlik endeksini gösteren TF_i değişkeni ve ortak kara sınırı kukla değişkeni anlamsız çıkmıştır.

3.4. Stokastik Sınır Çekim ve Ticaret Potansiyeli

Ticaret potansiyelinin hesaplanmasında ülkelerin etkinlik skorları dikkate alınmaktadır. Çekim modeli çerçevesinde iki yönlü ticaretin etkinliğini ortaya koyan etkinlik kavramı, potansiyel çıktının gözlemlenen çıktıya oranı anlamına gelmektedir. Etkinlik analizi gözlemlenen ve potansiyel değerlerin farklılaşma gösterdiği alanlarda kullanılabilir. Bu çalışmada gözlemlenen dış ticaret ile gerçekleşen dış ticaret hacimlerinin farklılaşabileceği varsayımı, teknik etkinliği bu kapsamda ölçmemize olanak sağlamaktadır. Türkiye'nin dış ticaret etkinliğinin tahmin edilmesi ve bu etkinlik değerinin yükseltilmesine yönelik politika önerilerinde bulunulmasına olanak sağlamaktadır. Potansiyel değerlerin gözlemlenemez büyüklükler olmasından dolayı tahmin edilmeleri gerekmektedir (Demir ve Bilik, 2018: 32). Bu tahminleri yapabilmek için literatürde yaygın olarak Veri Zarflama Analizi ve Stokastik Sınır Analizi kullanılmaktadır. Parametrik olmayan Veri Zarflama Analizi yerine bu çalışmada parametrik Stokastik Sınır Analizi yöntemi kullanılmıştır.

Stokastik sınır çekim modeli aşağıdaki gibi tahmin edilebilir (Kalirajan,2008: 1039);

$$X_{ij}=f(Z_i;\beta)\exp(v_i-u_i) \quad (6)$$

Modelde yer alan X_{ij} i ülkesinin j ülkesine ihracatını, Z_i potansiyel ticareti belirleyen değişkenleri ifade etmektedir. Denklemin logaritmasını aldığımızda ortaya çıkan model gerçekleşen ticaretin potansiyel ticarete oranı etkinliğini sağlamaktadır:

$$\text{Exp}(-ui) = \frac{X_{ij}}{f(Z_i; \beta) + \exp(v_i)} = \frac{\text{Gözlemlenen Ticaret}}{\text{Potansiyel Ticaret}} \quad (7)$$

Burada $\text{Exp}(-ui)$ 'nin değer aralığı 0 ile 1 arasındadır. $\text{Exp}(-ui) = 1$ olması potansiyel ticaretin gözlemlenen ticarete eşit olduğunu yani dış ticarete etkinliğin maksimum seviyede sağlandığı anlamına gelmektedir. $0 < \text{Exp}(-ui) \leq 1$ olması durumunda, gözlemlenen değer potansiyel değerden daha küçük olduğu ve bir takım faktörler sebebiyle dış ticaretin (ihracat) potansiyel seviyenin altında kaldığı anlamına gelmektedir (Demir ve Bilik, 2018: 33).

Stokastik sınır çekim modeli sonuçları ve etkinlik skorlarını gösterir tablo Ek-1'de verilmiştir. Modelden ortaya çıkan etkinlik skorlarına bakıldığında 2007-2017 yılları arasında Türkiye için seçili ülkelere yapılan ihracatta ortalama etkinlik skorunun %68 olduğu anlaşılmaktadır. İncelenen yıllar arasında etkinlik skorlarının en düşüğü 2016 senesinde Rusya ile yapılan dış ticarete meydana gelmiştir. Bu durumun altında yatan sebebin 24 Kasım 2015 tarihinde yaşanan uçak krizinin ardından iki ülke arasındaki ekonomik ilişkilerin bozulmasıdır. Yine aynı yıllar arasında etkinlik skorunun en yüksek gözlemlendiği değer 2008 yılında Birleşik Arap Emirlikleri ile olan dış ticarete ortaya çıkmıştır. 15 Şubat 2008 tarihinde iki ülke arasında imzalanan ekonomik anlaşmanın bu oranın yüksek çıkmasında etkili olduğu anlaşılmaktadır.

Almanya, Birleşik Krallık, Birleşik Arap Emirlikleri ve Irak Türkiye'nin ele alınan dönemler içerisindeki ortalama etkinlik skorunun üzerinde performans gösteren ülkelerdir. Almanya ile Türkiye arasındaki ithalat ve ihracat miktarının yüksek olması, Türkiye'de faaliyet gösteren Alman firmaların ve Almanya'da faaliyet gösteren Türk menşeli firmaların yoğun faktör hareketliliği sağlamaları, iki ülke arasındaki ekonomik çıkar benzerlikleri etkinlik skorunun yüksek çıkmasındaki temel nedenlerdir. Aynı şekilde Irak pazarında Türkiye'nin yoğun faaliyet göstermesi, özellikle Türk firmalarının bu ülkedeki ticari faaliyetleri etkinliği ve Irak'tan yoğun olarak petrol ithalatı yapılması etkinlik skorunu yükseltmiştir. Birleşik Arap Emirlikleri'nin Türkiye'de özelleştirilen kurumlara ilgisi, Türk inşaat firmalarının bu ülkede yoğun olarak kümelenmesi, karşılıklı olarak yoğun değerli maden ticaretinin yapılması etkinlik skorunun yüksek olmasındaki başlıca sebeplerdir.

Türkiye'nin Gümrük Birliğine üye olan ülkelerle yaptığı dış ticarete ortalama etkinlik skorunun altında kalan ülkelerin varlığı, bu ülkelerle yapılan ticaret hacminin geliştirilebilir ve özellikle bu ülkelere yapılan ihracatın artırılabilir olduğunu göstermektedir. Hollanda, Belçika, Romanya, Polonya ve Bulgaristan bu konuda Türkiye'nin dış ticaretini derinleştirebileceği ülkeler olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu ülkelerle ortak gümrük birliğinde yer almak ve lojistik maliyetleri bakımından pazarların yakınlığı avantaj sağlamaktadır. Belçika, Polonya ve Bulgaristan'la yapılan dış ticarete son yıllarda etkinliğin arttığı, özellikle Romanya, Polonya ve Bulgaristan

pazarlarının Türkiye'nin dış ticareti için önemli bir potansiyele sahip olduğu söylenebilir.

ABD'nin mesafe olarak uzak olmasına rağmen, iki ülke arasındaki siyasi ve ekonomik işbirliklerinin dış ticarete yansıdığı görülmektedir. Özellikle yüksek katma değere ve yüksek maliyete sahip savunma sanayisine, havacılık sektörüne ve medikal cihazlara yönelik ithalat ve demir-çelik, otomotiv yedek parça ve hazır giyim ihracatı, dinamik bir dış ticaret etkinliği sağlamıştır. Katma değeri yüksek ürünlerle ABD pazarına ihracat yapmanın etkinlik skorunu potansiyel etkinliğe yakınlaştırmada en önemli unsur olduğu belirtilmelidir.

Çin ile dış ticarete uzaklığın ciddi bir dezavantaj olmasına rağmen, bu ülkenin son yıllarda dünyanın en büyük ihracatçısı konumuna gelmesi (son birkaç yıllık skor düşüşüne rağmen) Türkiye ile dış ticaret etkinliğinin artmakta olduğunu göstermektedir. Dış ticarete özellikle uluslararası fiyatlarda Çin'in rekabetçi etkisi bu ülkenin Türkiye ile yaptığı ticaret etkinliğinin gelecek yıllarda artacağına önemli bir göstergesidir.

İsrail ile Türkiye arasındaki dış ticaretin yapısı incelendiğinde özellikle İsrail menşeli firma ve ürünlerin Türkiye piyasasında önemli yer tutması, mesafe olarak iki ülkenin yakınlığı dış ticaret potansiyeli açısından önemli fırsatlar sunmakta fakat iki ülke arasındaki politik sorunlardan dolayı bu ülkenin dış ticaret etkinlik skorunun ortalamasının altında çıkmasına neden olmaktadır.

Rusya'nın etkinlik skoru 2016 senesine kadar ortalama ve ortalamasının üstündedir. 24 Kasım 2015 tarihinde yaşanan uçak krizi olarak adlandırılan sorunun, iki ülkenin politik ilişkilerini olumsuz yönde etkilediği ve sonuç olarak ekonomik ilişkilerin de bu bağlamda bozulduğu etkinlik skorları incelendiğinde anlaşılabilmektedir. 2015 senesine kadar ortalama %68 etkinlik skoru Türkiye'nin ele alınan yıllar içerisindeki ortalama etkinlik skoruna eşittir. Potansiyelin %32 altında dış ticaret olmasına rağmen belirtilen yıla kadar bu ülkeye ait etkinlik skorunun Türkiye ortalamasına eşit olması, politik gerginlik ardından dış ticaretin ne derecede sekteye uğradığının önemli bir göstergesidir. 2017 yılı için %35 etkinlik skoru, bu ülke ile yapılan ticarete potansiyelin çok gerisinde bulunduğunu ve gelecek yıllar için önemli bir hedef pazar olması gerekliliğini göstermektedir.

4. SONUÇ

Dış ticaret her ülke ekonomisi için büyüme ve kalkınma yolunda en önemli olgudur. Kalkınma ve büyüme yolunda yeni yabancı piyasalara girebilmek veya mevcut piyasalardaki etkinliği arttırabilmek gerekir. Bu durumda dış ticaretin derinliğini arttırmak amacıyla Türkiye'nin yoğun ihracat ilişkisi içerisinde bulunduğu ülkelerle yaptığı ticarete, etkisi olduğu düşünülen unsurların incelenmesi ve bu ülkelerdeki ticaret potansiyelinin analiz edilmesi gerekmektedir. Bu çalışmada 2007-2017 yılları arasında Türkiye'nin en fazla ihracat yaptığı 20 ülke ile olan dış ticaretini etkileyen faktörler iki yönlü olarak genişletilmiş çekim modeli ile incelenmiştir. Aynı ülkelerle

yapılan ticaret potansiyelini ortaya çıkarabilmek ve politika önerilerinde bulunabilmek için etkinlik skorları hesaplanmıştır.

Çekim modelinin sonuçlarına göre Türkiye'nin seçili ülkeler ile ikili dış ticaret hacmi, ticaret yapılan ülkenin ve kendi ekonomik büyüklüğünden olumlu olarak etkilenmektedir. Türkiye'nin ekonomik büyüklüğünün artması hem ihracatını hem de ithalatını arttırarak dış ticaret hacmini genişletecektir. Türkiye'nin uzun dönemde büyüme yönlü ekonomi politikalarına yönelmesi gerekmektedir. Türkiye ile seçili ülkeler arasındaki uzaklık dış ticareti olumsuz yönde etkileyen bir unsurdur. Teknolojinin gelişmesi ile birlikte asimetric bilgi sorununun azalması, üretim faktörü hareketlerinin serbestleşmesi nedeniyle maliyetlerin düşmesi ve üretim olanaklarının artması, hava ve deniz yolunun kullanılarak uygun maliyetlerle taşımacılığın yapılması uzaklık değişkeninin dış ticarete olan olumsuz etkisini azaltmaktadır. Bu kapsamda seçili ülkeler arasından uzak mesafeli olanlarla yapılan dış ticaret ilerleyen yıllarda arttırılabilir. Türkiye'nin sahip olduğu nüfus dış ticaretini olumlu yönde etkilemektedir. İhracat yapan sektörlerde istihdam alanlarının yaratılması hem işsizliği azaltacak hem de ihracat rakamlarını arttıracaktır. Ticari serbestlik açısından dünya genelinde ticaretin serbestleştirilmesi için önemli politikalar uygulanarak ticari serbestlik endeksleri oransal olarak yükseltile bile Türkiye'nin en çok ihracat yaptığı ülkelerde görünmez engellerin varlığı söz konusudur.

Etkinlik analizinden hareketle Türkiye'nin ihracatının %65'sinden fazlasını gerçekleştirdiği 20 ülkeden 10'unda etkinliğin altında dış ticaret gerçekleştirdiği ve dış ticaretin özellikle belirli ülkeler üzerinde kümelenildiği anlaşılmaktadır. Ortak gümrük birliğinde yer alan Belçika, Romanya, Polonya ve Bulgaristan'la yapılan dış ticaretin, potansiyelin altında kalması bu ülkelere yapılan ihracatın artabileceğini göstermektedir. Özellikle Avrupa Birliği ile ilişkilerin geliştirilmesi, gümrük birliğinin kapsadığı ürünlerin yeniden ele alınması, Türkiye'nin dış ticarete rekabet gücüne sahip olduğu özellikle tarım ürünlerinin gümrük birliğine dâhil ürünler listesine eklenmesi yönünde uygulanacak politikalar ülkenin jeopolitik avantajından da yararlanılarak seçili ülkelere gümrük birliğine üye olanlarla ticareti arttıracaktır. Dış ticarete görünmez engeller uygulamasının olumsuzluğuna karşı Türkiye'nin korumacı politikalar uygulaması gerekmektedir. 2007-2017 yılları arasında ortalama %68 olan ticaret etkinliği Türkiye'nin potansiyel ticaretin altında olduğunu göstermektedir. İhracata yönelik sektörler, özellikle katma değeri yüksek ürünler üreten sanayi sektörüne yönelik uygulanan politikaların yeniden gözden geçirilmesi gereklidir. Sübvansiyon ve teşviklerin sadece parasal unsurlar barındırmaması gerekmektedir. Kalifiye eleman eksikliğinin giderilmesi için ihracata yönelik sanayilerle iş birliği yaparak eğitimlerin düzenlenmesi, ürün tanıtımında etkinliğin sağlanması, teknolojik derinliğin arttırılması, markalaşma, uluslararası standartlara uygun ürün üretimi gibi alanlarda etkin politikalar uygulanmalıdır.

KAYNAKÇA

- Akgül, Mehmet Serhat, *Çekim Modeli Bulguları Işığında Türkiye'nin İslam İşbirliği Teşkilatı İle İlişkileri ve Ticari Potansiyeli*, Adam Akademi, Cilt 3, Sayı. 2, 2013, ss. 83-110.
- Ata, Sezai, *Türkiye ile Komşuları Arasındaki Ticaret Potansiyeli: Çekim Modeli Çerçevesinde Bir İnceleme*, International Conference On Eurasian Economies, 2013, ss. 500-509.
- Atabay Baytar, Rana, *Türkiye ve BRIC Ülkeleri Arasındaki Ticaret Hacminin Belirleyicileri: Panel Çekim Modeli Analizi*, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Yıl. 11, Sayı. 21, Bahar 2012 / 1, ss.403-424.
- Aydoğdu Bağcı, Semra, *Kasım 2000 ve Şubat 2001 Ekonomik Krizlerinin Dış Ticarete Etkileri*, Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt. 8, Sayı. 3, 2016, ss. 46-54.
- Batra, Amita, *India's Global Trade Potential: The Gravity Model Approach*, Working Paper, No. 151, Indian Council For Research On International Economic Relations, December 2004.
- Baltagi, Badi H., *Econometric Analysis of Panel Data*, Third Edition, 2005, England: John Wiley & Sons Ltd.
- Burtan Doğan, Bahar ve Şüheda Özörnek Tunç, *Türkiye'nin Afrika Ülkeleri İle Olan Dış Ticaretinin Belirleyicileri: Panel Çekim Modeli Yaklaşımı*, Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi (AKAD), Yıl. 7, Sayı. 12, Mayıs 2015, ss. 1-17.
- Burtan Doğan, Bahar ve Şüheda Özörnek Tunç, *Türkiye'nin Orta Asya Ülkeleri İle Ticaretinin Panel Çekim Modeli İle Analizi*, Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt. 6, Sayı. 11, 2016, ss. 139-156.
- Demir, Memduh Alper ve Utku Utkulu, *Uluslararası Enerji Fiyatlarının Dünya Ticareti Üzerine Etkisi: Panel Çekim Modeli Bulguları*, 4th SCF International Conference on "Economic and Social Impacts of Globalization" and "Future of Turkey-EU Relations, 26th-28th April 2018, Nevşehir, ss. 74-83.
- Demir, Memduh Alper ve Mustafa Bilik, *Türkiye'nin Ticaret Etkinliği: Stokastik Sınır Çekim Modeli Yaklaşımı*, Ömer Halis Demir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt. 11, Sayı. 1, Ocak 2018, ss. 29-48.
- Egger, Peter, *An Econometric View on the Estimation of Gravity Models and the Calculation of Trade Potentials*, The World Economy, Vol. 25, Issue. 2, 2002.
- Ekonomi ve Dış Ticaret Raporu*, Türkiye İhracatçılar Meclisi, 2017.

- Erdoğan, Savaş, *Türkiye'nin İhracat Yapısındaki Değişme ve Büyüme İlişkisi: Koentegrasyon ve Nedensellik Testi Uygulaması*, Selçuk Üniversitesi Karaman İİBF Dergisi, Sayı. 10, Yıl. 9, Haziran 2006, ss. 30-39.
- Greene, William, *Export Potential for U.S. Advanced Technology Goods to India Using a Gravity Model Approach*, Office Of Economics Working Paper, March 2013, Washington, DC: U.S. International Trade Commission.
- Helpman, Elhanan and Krugman, Paul, R., *Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Economy*, 1985, Cambridge, MA: Massachusetts Institute of Technology Press.
- Işık, Nalân, *Avrupa Birliği - Türkiye Dış Ticaret Akımlarının Genişletilmiş Panel Çekim Modeliyle Tahmini*, Marmara Avrupa Araştırmaları Dergisi, Cilt. 23, Sayı. 1, 2015, ss. 49-67.
- Işık, Nalan, *Türkiye İle Şanghay İşbirliği Örgütü Arasındaki Ticaret Akımlarının Panel Çekim Modeli İle Analizi*, International Journal of Economic and Administrative Studies, Vol. 17, 2016, ss. 151-174.
- Jondrow, James, C.A. Knox Lovell, Ivan S. Materov and Peter Schmidt, *On The Estimation Of Technical Inefficiency In The Stochastic Frontier Production Function Model*, Journal of Econometrics Vol. 19, 1982, ss. 233-238.
- Kalbasi, Hassan. *The Gravity Model and Global Trade Flows*. Paper presented at the 75th International Conference on Policy Modeling for European and Global Issues, July 5-7, 2001, Brussels.
- Kalirajan, Kaliappa, *Gravity Model Specification and Estimation: Revisited*, Applied Economics Letters, Vol. 15, No. 13, 2008, ss. 1037-1039.
- Karagöz, Kadir ve Murat Karagöz, *Türkiye'nin Küresel Ticaret Potansiyeli: Çekim Modeli Yaklaşımı*, C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, Cilt. 10, Sayı. 2, 2009, ss. 127-144.
- Karagül, Mehmet ve Berfu İlter, *Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi Teori ve Uygulama*, 2. Baskı, 2010, İstanbul: Nobel Yayınevi.
- Kaya, Mehmet ve Cahit Aydemir, *Küreselleşmenin Tarihsel Gelişimi*, Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Yıl.1, Cilt.1, s. 1, Kış 2011, ss. 14-36.
- Kepaptsoglou, Konstantinos, Karlaftis, Matthew G. and Tsamboulas, Dimitrios, *The Gravity Model Specification for Modelling International Trade Flows and Free Trade Agreement Effects: A 10-Year Review of Empirical Studies*, The Open Economics Journal, Vol. 3, 2010, ss. 1-13.

- Kumar, Sushil and Shahid Ahmed, *Gravity Model by Panel Data Approach An Empirical Application with Implications for South Asian Countries*, Foreign Trade Review Vol. 50, No. 4, 2015, ss. 233-249.
- Linnemann, Hans. *An Econometric Study of International Trade Flows*, 1966, Amsterdam: Holland Publishing.
- Martinez-Zarzoso, Inmaculada and Felicitas Nowak-Lehman, *Augmented Gravity Model: An Empirical Application to Mercosur-European Union Trade Flows*, Journal of Applied Economics, Vol. 6, No. 2, 2003, ss. 291-316.
- Paas, Tiiu, *European Integration and EU Eastward Enlargement Process In International Trade: Using A Gravity Approach For Exploring Bilateral Trade Flows*, The 42nd Congress of the European Regional Science Association, August 27-31, 2002, Dortmund, Germany.
- Pöyhönen, Pentti. *A Tentative Model for the Volume of Trade between Countries*. Weltwirtschaftliches Archiv, 1963, ss. 93-100.
- Rahman, Mohammad Mafizur, *Exploring Australia's Global Trade Potential: A Gravity Approach With Panel Data*, Academy of Taiwan Business Management Review, Vol. 8, Issue. 1, 2012, pp. 35-47.
- Rahman, Mohammad Mafizur, Muhammad Shahbaz and Abdul Farooq, *Financial Development, International Trade and Economic Growth in Australia: New Evidence from Multivariate Framework Analysis*, Munich Personal RePEc Archive, MPRA Paper No. 42023, October 2012, ss. 1-40.
- Reyna, Oscar Torres, *Panel Data Analysis Fixed an Random Effects Using Stata*, Data and Statistical Services, December 2007, Princeton University, <https://www.princeton.edu/~otorres/Panel101.pdf>. (Erişim Tarihi: 29.10.2018)
- Seyidoğlu, Halil, *Uluslararası İktisat Teori, Politika ve Uygulama*, 15. Baskı, 2003. İstanbul: Güzem Can Yayınları.
- Sumani, Iddrisu Issah, *Determinants Of Ghana's Trade Flows In Economic Community Of West African States: Application Of The Gravity Model*, M.Sc. Thesis, Istanbul Technical University, Department of Urban and Regional Planning Regional Planning Programme, January 2015.
- Şengönül, Ahmet ve İsmail Tuncer, *Dış Ticaret Politikaları ve Uzun Donem Büyüme*, Ekonomik Yaklaşım Dergisi, Vol. 15, Issue. 52-53, 2004, ss. 161-184.
- Tinbergen, Jan, *Shaping the World Economy; Suggestions for an International Economic Policy*, 1962, USA: Twentieth Century Fund.
- Yang, Shanping and Inmaculada Martínez-Zarzoso, *A Panel Data Analysis of Trade Creation and Trade Diversion Effects: The case of ASEAN-China Free Trade Area (ACFTA)*, Ibero-Amerika Institut für Wirtschaftsforschung, Instituto

Ibero-Americano de Investigaciones Económicas, Ibero-America Institute for Economic Research (IAI), Discussion Papers, February 2013.

Zannou, Afio, *Determinants of Intra-ECOWAS Trade Flows*, African Journal of Business Management Vol. 4, No. 5, 2010, ss. 678-686.

Türkiye İstatistik Kurumu <http://www.tuik.gov.tr> (Erişim Tarihi: 22.10.2018)

Dünya Bankası Veri Tabanı <http://databank.worldbank.org/data/indicator> (Erişim Tarihi: 24.10.2018)

Uluslararası Ekonomik Araştırma Merkezi CEPII
http://www.cepii.fr/cepii/en/bdd_modele/bdd.asp (Erişim Tarihi: 30.10.2018)

EK 1: Türkiye'nin Seçili Ülkelerle Dış Ticaretinde 2007-2017 Dönemi Yıllık Farklılık Skorları

Ülke	Yıl	ES	Ülke	Yıl	ES	Ülke	Yıl	ES	Ülke	Yıl	ES	Ülke	Yıl	ES
Almanya	2007	84.41	Birleşik Krallık	2007	82.79	BAE	2007	83.38	Irak	2007	78.47	ABD	2007	65.87
Almanya	2008	84.06	Birleşik Krallık	2008	81.58	BAE	2008	90.35	Irak	2008	78.61	ABD	2008	64.69
Almanya	2009	83.15	Birleşik Krallık	2009	80.77	BAE	2009	83.74	Irak	2009	86.45	ABD	2009	60.68
Almanya	2010	82.65	Birleşik Krallık	2010	80.65	BAE	2010	81.98	Irak	2010	84.79	ABD	2010	58.40
Almanya	2011	83.36	Birleşik Krallık	2011	80.44	BAE	2011	80.54	Irak	2011	85.17	ABD	2011	61.80
Almanya	2012	82.11	Birleşik Krallık	2012	80.52	BAE	2012	88.97	Irak	2012	86.38	ABD	2012	66.44
Almanya	2013	80.77	Birleşik Krallık	2013	78.65	BAE	2013	82.17	Irak	2013	86.19	ABD	2013	62.76
Almanya	2014	82.20	Birleşik Krallık	2014	80.06	BAE	2014	80.88	Irak	2014	85.30	ABD	2014	66.33
Almanya	2015	82.80	Birleşik Krallık	2015	82.96	BAE	2015	83.34	Irak	2015	85.60	ABD	2015	68.63
Almanya	2016	83.04	Birleşik Krallık	2016	84.86	BAE	2016	85.15	Irak	2016	84.58	ABD	2016	68.94
Almanya	2017	82.97	Birleşik Krallık	2017	81.28	BAE	2017	89.26	Irak	2017	84.73	ABD	2017	74.57
İtalya	2007	78.17	Fransa	2007	76.59	İspanya	2007	78.74	Hollanda	2007	66.70	İsrail	2007	50.37
İtalya	2008	76.95	Fransa	2008	76.52	İspanya	2008	73.14	Hollanda	2008	60.10	İsrail	2008	50.24
İtalya	2009	75.29	Fransa	2009	79.68	İspanya	2009	68.66	Hollanda	2009	58.92	İsrail	2009	48.31
İtalya	2010	72.95	Fransa	2010	75.03	İspanya	2010	70.52	Hollanda	2010	64.54	İsrail	2010	50.63
İtalya	2011	74.52	Fransa	2011	74.54	İspanya	2011	70.15	Hollanda	2011	64.18	İsrail	2011	50.13
İtalya	2012	68.27	Fransa	2012	71.45	İspanya	2012	68.57	Hollanda	2012	63.14	İsrail	2012	47.65
İtalya	2013	66.50	Fransa	2013	68.73	İspanya	2013	70.18	Hollanda	2013	62.11	İsrail	2013	46.53
İtalya	2014	68.53	Fransa	2014	69.04	İspanya	2014	72.85	Hollanda	2014	64.72	İsrail	2014	50.08
İtalya	2015	72.54	Fransa	2015	71.08	İspanya	2015	76.80	Hollanda	2015	68.35	İsrail	2015	50.09
İtalya	2016	74.65	Fransa	2016	71.48	İspanya	2016	77.33	Hollanda	2016	67.99	İsrail	2016	52.17
İtalya	2017	75.63	Fransa	2017	71.86	İspanya	2017	80.46	Hollanda	2017	66.70	İsrail	2017	53.74
İran	2007	37.81	Belçika	2017	58.06	Romanya	2007	76.43	Polonya	2007	44.82	Çin	2007	52.46
İran	2008	45.18	Belçika	2007	61.82	Romanya	2008	71.37	Polonya	2008	43.45	Çin	2008	56.60
İran	2009	49.62	Belçika	2008	63.16	Romanya	2009	61.89	Polonya	2009	46.82	Çin	2009	63.09
İran	2010	56.13	Belçika	2009	59.26	Romanya	2010	66.50	Polonya	2010	41.43	Çin	2010	65.35
İran	2011	54.71	Belçika	2010	62.56	Romanya	2011	64.14	Polonya	2011	42.35	Çin	2011	59.56
İran	2012	82.45	Belçika	2011	60.32	Romanya	2012	59.69	Polonya	2012	41.89	Çin	2012	59.64
İran	2013	63.13	Belçika	2012	59.23	Romanya	2013	54.84	Polonya	2013	40.88	Çin	2013	62.57
İran	2014	63.01	Belçika	2013	64.04	Romanya	2014	58.27	Polonya	2014	47.94	Çin	2014	50.55
İran	2015	66.41	Belçika	2014	64.98	Romanya	2015	61.47	Polonya	2015	52.26	Çin	2015	44.01
İran	2016	72.39	Belçika	2015	63.93	Romanya	2016	56.05	Polonya	2016	57.33	Çin	2016	41.63
İran	2017	53.87	Belçika	2016	68.55	Romanya	2017	51.63	Polonya	2017	60.82	Çin	2017	44.64

Ülke	Yıl	ES	Ülke	Yıl	ES	Ülke	Yıl	ES	Ülke	Yıl	ES	Yıl	ES	
Bulgaristan	2007	64.61	Rusya	2007	74.70	S. Arabistan	2007	55.81	Mısır	2007	64.10	Cezayir	2007	79.22
Bulgaristan	2008	57.57	Rusya	2008	78.92	S. Arabistan	2008	64.06	Mısır	2008	72.23	Cezayir	2008	80.40
Bulgaristan	2009	45.43	Rusya	2009	66.73	S. Arabistan	2009	65.51	Mısır	2009	85.01	Cezayir	2009	86.08
Bulgaristan	2010	43.78	Rusya	2010	50.17	S. Arabistan	2010	62.88	Mısır	2010	77.80	Cezayir	2010	79.49
Bulgaristan	2011	39.86	Rusya	2011	71.67	S. Arabistan	2011	63.27	Mısır	2011	79.35	Cezayir	2011	73.34
Bulgaristan	2012	41.52	Rusya	2012	72.43	S. Arabistan	2012	69.75	Mısır	2012	81.72	Cezayir	2012	76.82
Bulgaristan	2013	43.61	Rusya	2013	69.39	S. Arabistan	2013	61.65	Mısır	2013	77.048	Cezayir	2013	77.66
Bulgaristan	2014	44.09	Rusya	2014	65.16	S. Arabistan	2014	60.24	Mısır	2014	77.09	Cezayir	2014	78.66
Bulgaristan	2015	42.31	Rusya	2015	58.61	S. Arabistan	2015	70.29	Mısır	2015	76.21	Cezayir	2015	81.02
Bulgaristan	2016	53.84	Rusya	2016	32.94	S. Arabistan	2016	67.17	Mısır	2016	72.44	Cezayir	2016	80.52
Bulgaristan	2017	55.43	Rusya	2017	34.84	S. Arabistan	2017	58.69	Mısır	2017	73.60	Cezayir	2017	78.06

Tablodaki Değerlerin Okunuşu: Örneğin Türkiye ile Almanya arasındaki dış ticaret 2007 yılı için 29.533.187.460 dolar ve etkinlik skoru %84.41'dir. 29.533.187.460 dolar %84.41'i oluşturuyorsa %100 etkinlik skoru (ulaşılacak en üst limit olan potansiyel ticaret hacmi):
Potansiyel Ticaret= (29.533.187.460x100)/84.41= 34.987.782.798 dolardır.
ES: Etkinlik Skoru

Skorların tahmini için Jondrow-Lowell vd. (1982) formülü kullanılmıştır:

$$E(u_i|\epsilon_i) = \sigma_* \frac{\phi\left(\frac{u_i}{\sigma_*}\right)}{\varphi\left(\frac{u_i}{\sigma_*}\right)} + \mu_{*i}$$

Denklemden yer alan μ_{*i} ve σ_* parametreleri şu şekilde tanımlanır:

$$\mu_{*i} = \frac{-\sigma_*^2 \epsilon_i}{\sigma_*^2} \text{ ve } \sigma_*^2 = \frac{\sigma_v^2 \sigma_u^2}{\sigma^2}, \quad (\sigma^2 = \sigma_v^2 + \sigma_u^2)$$

Teknik etkinlik (TE_i) skorları:

$$TE_i = \exp(-u_i)$$

En Yüksek Okunabilirlik Yöntemi ile Modelin Tahmin			
Değişkenler	Katsayı	Standart Sapma	P> z
Sabit	-20.20427	15.82025	0.202
lnGDP _{it}	0.9803447	0.0515365	0.000
lnGDP _{it}	0.6388626	0.0493398	0.000
lnDISTANCE _{it}	-0.5930011	0.0687098	0.000
lnPCGDP _{it}	-0.0857609	0.0284296	0.003
lnPOP _{it}	-0.1330439	0.0523543	0.003
lnPOE _{it}	-0.230645	0.033986	0.000
lnTFI _{it}	-1.055064	0.2386227	0.000
lnTFI _{it}	0.1678108	0.2852638	0.556
Year	0.0070198	0.0078749	0.373
Constant	0.6759852	0.094042922	0.000
e ² (t)	2.180882	1.334683	0.102
e ² (t)	0.3748666	0.0289236	0.000
γ = e ² (t)/e ² (t)	5.817755	1.328311	0.000

İstatistikler
Gözlem Sayısı: 440
R²: 0.4625
R²: Between: 0.5142
R²: Overall: 0.5058

CRITIC VE MAIRCA YÖNTEMLERİYLE G7 ÜLKELERİNİN MAKROEKONOMİK PERFORMANSININ DEĞERLENDİRİLMESİ

Murat BELKE¹ ORCID ID: 0000-0002-3299-7162

ÖZET

Bu çalışmanın amacı, G7 ülkeleri olarak bilinen gelişmiş ülkelerin 2010-2018 yılları arasında makroekonomik performanslarının karşılaştırılmasıdır. Performans değerlendirmesinde kriter olarak reel kişi başına gayrisafı yurt içi hasıla, ekonomik büyüme, yatırım oranı, dış ticaret, cari işlemler dengesi, bütçe dengesi, kamu borcu, işsizlik oranı ve enflasyon oranı esas alınmıştır. Çalışmada öncelikle CRITIC (Criteria Importance Through Intercriteria Correlation) yöntemi kullanılarak yıllar itibarıyla önem ağırlığı en yüksek kriterler belirlenmiş, daha sonra MAIRCA (Multi Atributive Ideal-Real Comparative Analysis) yöntemi uygulanarak ülkelerin makroekonomik performansları sıralanmıştır. Analiz sonuçları, incelenen ülkeler arasında en yüksek makroekonomik performans gösteren ülkenin Almanya, en düşük performans gösteren ülkenin ise İtalya olduğunu göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: *G7, Makroekonomik Göstergeler, Makroekonomik Performans Analizi, CRITIC Yöntemi, MAIRCA Yöntemi*

EVALUATION OF MACROECONOMIC PERFORMANCE OF G7 COUNTRIES WITH CRITIC AND MAIRCA METHODS

ABSTRACT

The aim of this study is to compare macroeconomic performances of developed countries known as G7 countries for the period of 2010–2018. In performance evaluation, real per capita gross domestic product, economic growth, investment rate, trade, current account balance, budget balance, public debt, unemployment rate and inflation rate are taken as criteria. In the study, firstly, the criteria with the highest importance are determined by using the CRITIC (Criteria Importance Through Intercriteria Correlation) method, and then the macroeconomic performances of the countries are ranked by applying the MAIRCA (Multi Atributive Ideal-Real Comparative Analysis) method. The results of the analysis show that the country with the highest macroeconomic performance among the analyzed countries is Germany and the country with the lowest performance is Italy.

Keywords: *G7, Macroeconomic Indicators, Macroeconomic Performance Analysis, CRITIC Method, MAIRCA Method*

¹ *Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, Burdur, Türkiye, muratbelke@gmail.com*

1. GİRİŞ

Politika yapıcıların temel amacı ekonomi politikaları kanalıyla çıktının artırılması, işsizliğin azaltılması, fiyat istikrarının, bütçe dengesinin ve ödemeler bilançosu dengesinin sağlanmasıdır. Uygulanan ekonomi politikalarının özellikle makroekonomik sonuçları politika yapıcıların uyguladıkları politikaların etkilerinin değerlendirilmesi ve gelecekte uygulayacakları politikalara yön vermesi açısından önem arz etmektedir. Ayrıca, iktisadi karar birimleri de bu sonuçlara dayalı olarak tüketim, yatırım davranışlarını ve beklentilerini değiştirmektedir.

Makroekonomik performans genellikle reel gayrisafi yurt içi hasıladaki (GSYH) büyüme oranı ile ölçülmektedir. Ancak ekonomi politikalarının hedefleri bazen birbirleriyle çelişmektedir. Yüksek büyüme oranlarının sağlanması, enflasyon veya bütçe açıklarında artış ya da enflasyondaki veya bütçe açıklarındaki düşüş büyüme oranının azalması olarak karşımıza çıkabilmektedir. Bu nedenle reel büyüme gibi tek bir değişken üzerinden makroekonomik performansın değerlendirilmesi hatalı olmaktadır. Makroekonomik performans değerlendirilirken çok boyutlu bir bakış açısı gerekmekte ve reel büyüme dışında ekonominin performansının birçok farklı ölçüsünü (işsizlik, enflasyon, bütçe dengesi, kamu borç oranı, cari işlemler dengesi vb.) kapsayan değerlendirme göstergelerine ihtiyaç duyulmaktadır. Ancak değerlendirmede hangi makroekonomik göstergelerin kullanılacağı veya bunların önem derecelerine ilişkin bir tanımlama bulunmamaktadır. Makroekonomik performansın birden fazla değişken tarafından değerlendirilmesi gereği endeks temelli performans ölçütlerinin (Okun, 1970; Calmfors ve Driffill, 1988; Barro, 1999; Hanke, 2015) geliştirilmesine neden olmuştur. Okun (1970) yalnızca enflasyon ve işsizlik oranlarının eşit ağırlığa sahip olduğu bir iktisadi hoşnutsuzluk endeksi geliştirmiştir. Calmfors ve Driffill (1988)'e göre enflasyon beklentilerinin ülkeler arasında benzer olduğu durumda enflasyondaki hızlı yükseliş ülkelerin daha düşük işsizlik oranına sahip olmasına neden olmaktadır. Bu nedenle Okun endeksinde enflasyon yerine cari işlemler dengesinin GSYH içindeki payını ve işsizliği kullanarak yeni bir endeks ortaya koymuşlardır. Barro (1999) ise Okun endeksinin, GSYH'nin uzun dönem büyüme oranından sapmasını ve uzun dönem faiz oranını ekleyerek genişletmiştir. Endeks bu dört değişkenin eşit ağırlıktaki toplamından oluşmaktadır. OECD'nin sihirli dörtgen yaklaşımında ise endeks dört kollu diyagramın her bir kolundaki büyüme, ticaret dengesi, enflasyon ve işsizlik değerlerine dayalı olarak hesaplanmaktadır (Lovell, 1995). Khramov ve Lee (2013) ise enflasyon, işsizlik, büyümeyi kamu açıkları ile birleştirerek farklı bir endeks meydana getirmiştir. Hanke (2015)'nin endeksi ise işsizlik, enflasyon ve banka kredi faiz oranları toplamından kişi başına reel GSYH'deki artış oranının çıkarılması ile elde edilmektedir. Yüksek endeks değeri daha yüksek bir hoşnutsuzluk düzeyini göstermektedir.

Endeks temelli makroekonomik performans ölçümü yaklaşımlarının temel eksikliği endekste kullanılan değişkenlerin eşit ağırlığa sahip olması veya ağırlıkların dışsal olarak verilmeye çalışılmasıdır. Bu çalışmada ise Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) tekniklerinden yararlanılarak hem seçilen makroekonomik göstergelerin

ağırlıklarının (önem düzeylerinin) objektif olarak belirlenmesine hem de ülkelerin performansının yıllar itibariyle değerlendirilmesine olanak sağlanmaktadır.

Bu çalışmanın amacı G7 ülkelerinin (ABD, Kanada, İngiltere, Japonya, Fransa, Almanya ve İtalya) makroekonomik performanslarının küresel kriz sonrası 2010-2018 dönemi için hibrid bir ÇKKV modeli çerçevesinde karşılaştırılmasıdır. Küresel finansal kriz ABD ipotekli konut piyasalarından diğer piyasalara ve ülkelere de yayılarak küresel ekonominin Büyük Buhran'dan sonra yaşadığı en derin kriz olmuştur. Kriz sonrası başta ABD ve diğer temel gelişmiş ülkeler (İngiltere, Japonya, Avrupa Birliği vb.) makroekonomik toparlanmanın sağlanabilmesi için niceliksel gevşeme süreci başlatmışlar ve faiz oranlarını sıfır seviyesine yakın şekilde düşürmüşlerdir. Gelişmiş ülkelerde başlayan genişletici para ve maliye politikaları ticari ve finansal bağlantılar kanalıyla diğer ülkeleri de etkilemiştir. Ayrıca incelenen dönem itibariyle FED tarafından başlatılan niceliksel sıkılaştırma ve faiz artışları da dış finansman ihtiyacı içindeki yükselen piyasa ekonomileri açısından önemli sonuçlar yaratmıştır. G7 ülkelerinde artan borç yükleri de endişeleri beraberinde getirmiştir. Bu sebepler, G7 ülkelerindeki herhangi bir makroekonomik sorunun küresel ekonominin istikrarını da etkilediğini göstermektedir. Bu nedenle çalışmada kriz sonrası 2010 yılı itibariyle küresel GSYH'nin yaklaşık yüzde 40'ını, küresel ihracatın ise yaklaşık yüzde 35'ini gerçekleştiren (World Economic Outlook, 2011) G7 ülkelerinin makroekonomik performanslarına odaklanılmaktadır. Özellikle yükselen piyasa ekonomilerinin ve diğer gelişmekte olan ülkelerin uygulayacakları ekonomi politikalarının G7 ülkeleri gibi temel gelişmiş ülke politikalarına bağlılığı G7 ülkelerindeki politika uygulamalarının bir sonucu olarak makroekonomik performanslarının sorgulanmasını gerektirmektedir.

Çalışmada makroekonomik performans ölçümü için dokuz farklı gösterge kullanılırken, ülkelerin performansının değerlendirilmesinde ve sıralanmasında ise endeks temelli yaklaşımların aksine CRITIC ve MAIRCA yöntemlerinden oluşan yeni bir hibrid model kullanılmıştır. Sonuç olarak, çalışmada güncel verilerin kullanılmasının yanı sıra CRITIC ve MAIRCA kombinasyonundan oluşan yeni bir hibrid model kullanılmasının da literatüre katkı sağlaması beklenmektedir.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Literatürde ülkeler arasında veya ülkenin zaman içindeki ekonomik performansını makroekonomik değişkenlere dayalı olarak inceleyen çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Makroekonomik performansın değerlendirilmesine ilişkin öncü çalışmalar genellikle temel makroekonomik göstergeler (işsizlik oranı, enflasyon oranı, büyüme oranı, cari işlemler dengesi) ışığında endeks temelli ölçüler geliştirmişlerdir (Okun, 1970; Calmfors ve Driffill, 1988; Melyn ve Moesen, 1991; Barro, 1999).

Van der Hoek (1992) Hollanda ekonomisinin, Lovell (1995) Tayvan'ın da aralarında bulunduğu seçilmiş Asya ekonomilerinin, Lovell vd. (1995), Moesen ve Cherchye (1998), Cherchye (2001), Gress (2014) seçilmiş OECD ülkelerinin, Hutton vd.

(1998) İngiltere ekonomisinin, Welsch (2007; 2011), Picek (2017) seçilmiş Avrupa Birliği (AB) ülkelerinin, Aiginger (2011) küresel kriz öncesi gelişmiş ve yükselen piyasa ekonomilerinin, Kucera (2012) Çekya ekonomisinin, Medrano-B ve Teixeira (2013) kriz öncesi ve sonrası dönem için Brezilya ve Şili ekonomilerinin, Fırme ve Teixeira (2014) küresel kriz öncesi ve sonrası ABD, Euro bölgesi, Çin, Brezilya, Rusya ve seçilmiş Asya ülkelerinin (Honkong, Kore, Singapur, Tayvan), Ekren vd. (2017) Türkiye'nin de aralarında bulunduğu 3 gelişmekte olan ülkenin (Polonya, Brezilya), Khramov ve Lee (2013) ABD ekonomisinin, Güran ve Tosun (2005), Kibriçioğlu (2007), Benlialper vd. (2016), Al (2018), Al ve Baday Yıldız (2019) Türkiye ekonomisinin makroekonomik performanslarını çeşitli makroekonomik değişkenler kullanarak incelemişlerdir. Endeks temelli seçilmiş çalışmalara ilişkin ayrıntılı literatür incelemesi aşağıda Tablo 1'de özetlenmektedir.

Makroekonomik performansın değerlendirilmesinde çok kriterli karar verme tekniklerinin kullanılması ekonomi literatüründe yakın geçmişteki çalışmalarla başlamaktadır. Bu nedenle mevcut literatürde sınırlı sayıda çalışma bulunmaktadır. Topçu ve Oralhan (2017), Künç ve Yaşa (2019) seçilmiş OECD ülkelerinin, Turan vd. (2010), Dinçer (2011), Özden (2011; 2012), Urfahioğlu ve Genç (2013), Genç ve Masca (2013), Balcerzak & Pietrzak (2016), Sevgin ve Kundakcı (2017), Masca (2017), Ela vd. (2018), Kandemir ve Özarı (2019), Ture vd. (2019) AB'ye üye (bazı çalışmalarda aday ülkelere de yer verilmektedir) ülkelerin, Ela ve Kurt (2019) Sahra-altı Afrika ülkelerinin, Chattopadhyay ve Bose (2015) 48 gelişmiş ve gelişmekte olan ülkenin, Eyüboğlu (2016) yükselen piyasa ekonomilerinin, Cihan ve Salur (2017) BRICS-T (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin, Güney Afrika ve Türkiye) ülkelerinin, Eyüboğlu (2017) Türk dünyası ülkelerinin (Azerbaycan, Kazakistan, Kırgızistan, Tacikistan, Türkmenistan, Özbekistan), Eleren ve Karagül (2008) Türkiye ekonomisinin makroekonomik performanslarını çok kriterli karar verme yöntemlerini (AHP, TOPSIS, ELETRE, PROMETHEE, VIKOR, WSA, MOORA, EDAS) kullanarak değerlendirmişlerdir. Çok kriterli karar verme yöntemleri yardımıyla ekonomik performans değerlendirmesi yapan çeşitli çalışmalara ilişkin detaylı literatür incelemesi aşağıda Tablo 2'de özetlenmiştir.

3. METODOLOJİ

Bu çalışmanın uygulama aşamasında G7 ülkelerinin makroekonomik performanslarını değerlendirmek amacıyla CRITIC ve MAIRCA yöntemlerinden oluşan hibrid bir model kullanılmıştır. Bu yöntemlerden ilki makroekonomik göstergelerin ağırlık değerlerinin belirlenmesinde, ikincisi ise G7 ülkelerinin ekonomik performanslarının değerlendirilmesinde kullanılmıştır. Bu bölümde bu iki yöntem teorik açıdan açıklanmaktadır.

3.1. CRITIC Yöntemi

Bu çalışmada, performans kriterlerinin objektif ağırlıklarının belirlenmesinde Diakoulaki vd. (1995) tarafından geliştirilen CRITIC yöntemi kullanılmıştır. Bu yöntemin uygulama adımları aşağıdaki gibidir (Diakoulaki vd., 1995; Işık, 2019; Aydın, 2019; Işık ve Ersoy, 2020).

Tablo 1. Endeks Temelli Ampirik Çalışmalar

Çalışma	Ülke & Dönem	Yöntem	Değişkenler ve Bulgular
Lovell (1995)	10 Asya ülkesi 1970-1988	FDH DEA	Büyüme oranı, işsizlik oranı, enflasyon oranı, dış ticaret dengesi. Tayvan ve Japonya en yüksek performansa sahip ülkelerken, Filipinler ve Avustralya en düşük performansa sahiptir.
Hutton vd. (1998)	İngiltere 1970'ler ve 1980'ler	DEA	İşsizlik oranı, enflasyon oranı, dış ticaret dengesi, kamu borçları, yatırım, vergi yükü, kişi başına GSMH ve büyüme oranı. İngiltere ekonomisi 1980'lerde 1970'lere göre diğer G7 ekonomilerine nispeten faydacı ve parasalcı yaklaşımda ekonomik performansta iyileşme sağlarken, Keynesyen ve neomerkantalist yaklaşıma göre kötüleşmiştir.
Welsch (2011)	12 AB ülkesi 1990-2002	GLS	Büyüme oranı, işsizlik oranı, enflasyon oranı. 12 AB ülkesindeki performans farklılıkları bu üç değişken ile açıklanabilmektedir.
Kucera (2012)	Çekya 2006-2011	MS	Büyüme oranı, işsizlik oranı, enflasyon oranı, cari işlemler dengesi. Çekya ekonomisinin en iyi ekonomik performansı 2007, en kötü performansı 2010 yılında gerçekleşmiştir.
Firme & Teixeira (2014)	Brezilya, Rusya, Çin, ABD, Euro bölgesi ve 4 Asya ülkesi 1997-2012	MS	Büyüme oranı, işsizlik oranı, enflasyon oranı, cari işlemler dengesi. Çin, Rusya ve Asya ülkeleri (Singapur, Hong-Kong, Güney Kore ve Tayvan) diğer ülkelere nispeten daha yüksek makroekonomik performans sergilemektedirler.
Benlialper vd. (2016)	Türkiye 2002-2014	Endeks	Büyüme oranı, işsizlik oranı, enflasyon oranı, cari işlemler dengesi. Çalışmada bu değişkenler farklı ağırlıklarda olacak şekilde dört farklı endeks oluşturulmuştur. Bulgular karşılaştırma sağlanan 25 ülke ekonomisine nispeten Türkiye ekonomisinin performansının düşük olduğunu, kriz sonrası dönemde bu performansın daha da düştüğünü göstermektedir.
Picek (2017)	11 Euro bölgesi ülkesi 1961-2015	MS	Büyüme oranı, işsizlik oranı, enflasyon oranı, cari işlemler dengesi. Bulgular son yıllardaki makroekonomik performansın bazı ülkeler için 1961'den beri en kötü dönem olduğunu göstermektedir.
Wang & Le (2018)	17 ülke; 2013-2016 2017-2020	DEA	Büyüme oranı, işsizlik oranı, enflasyon oranı, brüt kamu borcu. İsviçre, Singapur ve ABD en başarılı performansa sahip ülkelerken, Kamboçya, Çin ve Filipinler en düşük performansa sahip ülkelerdir.
Al & Yıldız (2019)	Türkiye 2006-2017	MS	Büyüme oranı, işsizlik oranı, enflasyon oranı, cari işlemler dengesi. Türkiye ekonomisinin en iyi performansı 2012, en kötü performansı 2009 yılında gerçekleşmiştir.

Not: Tablo yazar tarafından oluşturulmuştur. DEA veri zarflama analizini, FDH (Free disposal Hull) serbest atılabilir zarf analizini; GLS genelleştirilmiş en küçük kareler yöntemini, MS (Magic Square) sihirli kare-dörtgen yöntemini temsil etmektedir.

Tablo 2. Çok Kriterli Karar Verme Tekniklerini Kullanan Ampirik Çalışmalar

Çalışma	Ülke & Dönem	Yöntem	Kriterler	Bulgular
Özden (2011)	29 ülke (27 AB üyesi, 2 aday ülke), 2009 yılı	TOPSIS	Kamu borçlarının GSYH içindeki payı, işsizlik oranı, bütçe açığının GSYH içindeki payı, ihracatın ithalata oranı, kişi başına reel gelir, enflasyon oranı	Lüksemburg ekonomisi küresel kriz sonrası 2009 yılında en yüksek performansa sahipken, Yunanistan krizden en çok etkilenen ülke olarak dikkat çekmektedir. Aday ülkelerden Türkiye ise 29 ülke arasında 27. sırayı almıştır.
Urfaloğlu ve Genç (2013)	32 ülke (27 AB üyesi, 5 aday ülke), 2010 yılı	ELECTRE PROMETHEE TOPSIS	Kişi başına GSYH, büyüme oranı, ihracat, ithalat, istihdam oranı, enflasyon oranı	Ülke sıralamaları alternatif yöntemler arasında değişmektedir. Hollanda, Lüksemburg ve Almanya ise tüm alternatif yöntemler altında en iyi performans gösteren 5 ülke içinde yer almaktadır.
Chattopadhyay & Bose (2015)	48 ülke 2000-2012	TOPSIS	Reel GSYH büyüme oranı, reel kişi başına gelir, işsizlik oranı, enflasyon oranı, bütçe dengesi, cari işlemler dengesi	Sonuçlar Singapur, İsveç, İsviçre gibi ülkelerin istikrarlı olarak kriz döneminde dahi yüksek performans gösterdiğini, Çin ekonomisinin ise özellikle 2007 sonrası performansını artırarak üst sıralara çıktığını göstermektedir.
Balcerzak & Pietrzak (2016)	24 AB ülkesi 2004-2013	TOPSIS	Reel kişi başına gelir, kaynak verimliliği, yoksulluk ve sosyal dışlanma riski altındaki insan sayısı, yaşlı işçilerin istihdam oranı, yaşam beklentisi, kişi başına enerji tüketimi, taşımacılık sektörünün enerji tüketiminin GSYH içindeki payı, resmi kalkınma yardımlarının milli gelir içindeki payı	Danimarka, İsveç, Hollanda ve İngiltere ekonomilerinin en iyi sürdürülebilir gelişme performansına sahip olduğunu göstermişlerdir. Romanya, Macaristan Slovakya Polonya ve Slovenya ise en kötü performansa sahiptir.

Tablo 2. Çok Kriterli Karar Verme Tekniklerini Kullanan Ampirik Çalışmalar (Devamı)

Çalışma	Ülke & Dönem	Yöntem	Kriterler	Bulgular
Eyüboğlu (2017)	6 Türk dünyası ülkesi 2004-2013	AHP TOPSIS	Büyüme oranı, enflasyon oranı, işsizlik oranı, cari işlemler dengesi	Azerbaycan, Türkmenistan ve Özbekistan yüksek performans gösterirken Tacikistan ve Kırgızistan düşük performans sergilemektedir.
Topçu & Oralhan (2017)	35 OECD ülkesi 2010-2015	ELECTRE TOPSIS	Kişi başına GSYH, büyüme oranı, ihracat, ithalat, istihdam oranı, enflasyon oranı	Almanya, İngiltere, Lüksemburg ve Japonya ekonomileri her 2 yöntem altında yüksek performans gösterirken, Yunanistan, Portekiz, Macaristan, Estonya, Slovenya ve Türkiye düşük performans sergilemişlerdir.
Masca (2017)	28 AB ülkesi 2015 yılı	TOPSIS	Uzun dönem faiz oranları, bütçe açığının GSYH içindeki payı, kamu borçlarının GSYH içindeki payı, gayrisafi sabit sermaye oluşumunun GSYH içindeki payı, enflasyon oranı, işsizlik oranı	2015 yılı için 28 Avrupa Birliği ülkesinde en iyi ekonomik performans gösteren ülkenin İsveç, en kötü performansla sahip ülkenin ise Yunanistan olduğunu göstermiştir. Bulgular 2004 yılı sonrası AB'ye katılan Malta, Çekya ve Estonya gibi küçük ülkelerin Fransa, İngiltere, İtalya, Almanya gibi büyük ekonomilere sahip eski üye ülkelerden inceleme dönemi itibarıyla daha yüksek performans gösterdiğini belirtmektedir.
Ela & Kurt (2019)	8 Sahra-Altı Afrika ülkesi 2016 yılı	TOPSIS	Büyüme oranı, enflasyon oranı, işsizlik oranı, cari işlemler dengesi	2016 yılı için Fildişi Sahilleri ve Tanzanya'nın diğer ülkelerden daha yüksek, Güney Sudan'ın ise daha düşük ekonomik performans gösterdiğini rapor etmişlerdir.
Künç & Yaşa (2019)	32 OECD ülkesi 2018 yılı	TOPSIS VIKOR	Bütçe gelirlerinin GSYH içindeki payı, bütçe giderlerinin GSYH içindeki payı, kamu borçlarının GSYH içindeki payı	Bulgular, iki yöntemden sağlanan sonuçlar arasında derin farklılıklar olduğunu göstermektedir.
Kandemir ve Özarı (2019)	28 AB ülkesi ve Türkiye 2007-2017	TOPSIS EDAS	İşsizlik oranı, enflasyon oranı, GSYH, ithalat, ihracat	Her iki yönteme göre de Almanya, Fransa ve İngiltere yüksek performans gösteren ülkelerdir.

Not: Tablo yazar tarafından oluşturulmuştur.

Adım 1-1: Karar problemine ilişkin m adet alternatifi ve n adet kriteri içeren karar matrisi D oluşturulur.

$$D = [d_{ij}]_{m \times n} = \begin{matrix} B_1 \\ B_2 \\ \vdots \\ B_m \end{matrix} \begin{bmatrix} d_{11} & d_{12} & \cdots & d_{1n} \\ d_{21} & d_{22} & \cdots & d_{2n} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ d_{m1} & d_{m2} & \cdots & d_{mn} \end{bmatrix} \quad i = 1, 2, \dots, m; \quad j = 1, 2, \dots, n \quad (1)$$

Yukarıdaki denklemde d_{ij} i . alternatifi j . kriterde gösterdiği performansı ifade etmektedir.

Adım 1-2: Karar matrisinde yer alan performans kriterlerinin ortak birimlere çevrilmesi için karar matrisi D normalize edilir. Normalizasyon işlemi gerçekleştirilirken eğer kriter fayda yönlü ise Eşitlik (2), maliyet yönlü ise Eşitlik (3) kullanılır.

$$x_{ij} = \frac{d_{ij} - d_i^-}{d_i^+ - d_i^-} \quad i = 1, \dots, m \text{ ve } j = 1, \dots, n \quad (2)$$

$$x_{ij} = \frac{d_i^+ - d_{ij}}{d_i^+ - d_i^-} \quad i = 1, \dots, m \text{ ve } j = 1, \dots, n \quad (3)$$

Yukarıdaki denklemlerde x_{ij} i . alternatifi j . kriter açısından normalize performans değerini ifade ederken, $d_i^+ = \max(d_{i1}, \dots, d_{in})$ ve $d_i^- = \min(d_{i1}, \dots, d_{in})$.

Adım 1-3: Simetrik doğrusal korelasyon matrisinin oluşturulması için Eşitlik (4) ile kriter çiftleri arasındaki korelasyonlar hesaplanır.

$$p_{jk} = \frac{\sum_{i=1}^m (x_{ij} - \bar{x}_j)(x_{ik} - \bar{x}_k)}{\sqrt{\sum_{i=1}^m (x_{ij} - \bar{x}_j)^2 \sum_{i=1}^m (x_{ik} - \bar{x}_k)^2}} \quad j, k = 1, \dots, n \quad (4)$$

Adım 1-4: Eşitlik (5) ile her bir kriterin içerdiği bilgi miktarı c_j hesaplanır.

$$c_j = \sigma_j \sum_{k=1}^n (1 - p_{jk}) \quad j = 1, \dots, n \quad (5)$$

Burada σ_j j . kriterin standart sapması iken p_{jk} ise kriter çiftleri arasındaki korelasyondur.

Adım 1-5: Son adımda Eşitlik (6) ile her bir kriterin öncelik ağırlığı kullanılarak hesaplanır.

$$w_j = \frac{c_j}{\sum_{j=1}^n c_j} \quad j = 1, \dots, n \quad (6)$$

3.2. MAIRCA Yöntemi

Pamuçar vd. (2014) tarafından literatüre kazandırılan MAIRCA yöntemi karar matrisinde yer alan alternatiflerin ideal derecelendirmelere en yakın değerlerini hesaplamaya dayanmakta olup alternatiflere ilişkin değerlendirilme ve sıralama

yapmada kullanılmaktadır. Bu yöntemin uygulama adımları aşağıdaki gibidir (Gigović vd., 2016; Ulutaş, 2019; Ayçin ve Orçun, 2019).

Adım 2-1: Başlangıç karar matrisi oluşturulur. Bu matris Eşitlik (1)'de gösterilmiştir.

Adım 2-2: Eşitlik (7) ile her bir alternatiflerin tercih olasılığı P_{Bi} belirlenir. Burada karar vericilerin nötr olması için alternatiflere ilişkin tercih olasılıkları birbirine eşittir ve tercih olasılıklarının toplam değeri 1'dir.

$$P_{Bi} = \frac{1}{m}; \quad \sum_{i=1}^m P_{Bi} = 1 \quad i = 1, 2, \dots, m \quad (7)$$

Adım 2-3: Eşitlik (8)'de görüldüğü gibi kriter ağırlıkları ile tercih olasılıkları çarpılarak teorik değerlendirme matrisi (K_p) oluşturulur.

$$K_p = \begin{bmatrix} k_{p11} & k_{p12} & \dots & k_{p1n} \\ k_{p21} & k_{p22} & \dots & k_{p2n} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ k_{pm1} & k_{pm2} & \dots & k_{pmn} \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} P_{B1}w_1 & P_{B1}w_2 & \dots & P_{B1}w_n \\ P_{B2}w_1 & P_{B2}w_2 & \dots & P_{B2}w_n \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ P_{Bm}w_1 & P_{Bm}w_2 & \dots & P_{Bm}w_n \end{bmatrix} \quad (8)$$

Adım 2-4: Yöntemin bu adımında gerçek değerlendirme matrisi (K_r) oluşturulur. K_r matrisini oluşturan her bir eleman k_{rij} , bir önceki adımda bulunan teorik değerlendirme matrisinin elemanları ile normalize edilmiş karar matrisinin elemanlarını çarpılması ile elde edilir. Burada fayda yönlü kriterler açısından bu değer k_{rij} Eşitlik (9) yardımıyla maliyet yönlü kriterler açısından ise Eşitlik (10) yardımıyla elde edilir.

$$k_{rij} = k_{pij} = \frac{d_{ij} - d_i^-}{d_i^+ - d_i^-} \quad (9)$$

$$k_{rij} = k_{pij} = \frac{d_{ij} - d_i^+}{d_i^- - d_i^+} \quad (10)$$

Yukarıdaki denklemlerde $d_i^+ = \max(d_1, \dots, d_m)$ ve $d_i^- = \min(d_1, \dots, d_m)$.

Adım 2-5: Toplam boşluk matrisi F, Eşitlikler (11) ve (12)'ün uygulanması ile elde edilir.

$$F = K_p - K_r = \begin{bmatrix} f_{11} & f_{12} & \dots & f_{1n} \\ f_{21} & f_{22} & \dots & f_{2n} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ f_{m1} & f_{m2} & \dots & f_{mn} \end{bmatrix}$$

$$= \begin{bmatrix} k_{p11} - k_{r11} & k_{p12} - k_{r12} & \dots & k_{p1n} - k_{r1n} \\ k_{p21} - k_{r21} & k_{p22} - k_{r22} & \dots & k_{p2n} - k_{r2n} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ k_{pm1} - k_{rm1} & k_{pm2} - k_{rm2} & \dots & k_{pmn} - k_{rmn} \end{bmatrix} \quad (11)$$

$$f_{ij} = \begin{cases} 0, & \text{eğer } k_{pij} = k_{rij} \\ k_{pij} - k_{rij}, & \text{eğer } k_{pij} > k_{rij} \end{cases} \quad (12)$$

Adım 2-6: Bu yöntemin son adımında Eşitlik (13) vasıtasıyla her alternatif açısından değerlendirme puanı U_i bulunur.

$$U_i = \sum_{j=1}^n f_{ij} \quad (13)$$

Burada U_i değeri en düşük olan alternatifin en iyi alternatif olduğuna karar verilir.

4. MAKROEKONOMİK GÖSTERGELERE DAYALI MAKROEKONOMİK PERFORMANSIN DEĞERLENDİRİLMESİNDE ÖNERİLEN HİBRİT MODELİN UYGULANMASI

4.1. Çalışmada Kullanılan Veriler

Bu çalışmanın amacı küresel ekonomik kriz sonrasında 2010-2018 yıllarını kapsayan 9 yıllık bir dönem için seçilen makroekonomik göstergelere dayalı olarak G7 ülkelerinin (Kanada-CAN, Fransa-FRA, Almanya-GER, İtalya-ITA, Japonya-JAP, İngiltere-UK ve Amerika Birleşik Devletleri-US) makroekonomik performanslarını bütünlük bir hibrid model kapsamında değerlendirmektir. Çalışmada reel kişi başına GSYH, 2010 sabit fiyatlarıyla kişi başına GSYH ile; ekonomik büyüme, 2010 sabit fiyatlarıyla GSYH'deki yüzde değişim ile; yatırım oranı, gayrisafı sabit sermaye oluşumunun GSYH içindeki payı ile; ticaret, ihracat ve ithalat toplamının GSYH içindeki payı ile; cari işlemler dengesi, cari işlemler dengesinin GSYH içindeki payı ile; bütçe dengesi, merkezi hükümet bütçe dengesinin (gelir-gider) GSYH içindeki payı ile; kamu borcu, merkezi hükümet brüt borçlarının GSYH içindeki payı ile; işsizlik oranı, işgücü içinde iş arayanların payı ile; enflasyon oranı, tüketici fiyatları endeksindeki yüzde değişimle ölçülmektedir. Analizde kullanılan makroekonomik veriler Dünya Bankası (World Bank, WB) World Development Indicators (WDI) ve Uluslararası Para Fonu (International Monetary Fund, IMF) World Economic Outlook (WEO) veri tabanlarından temin edilmiştir. Tablo 3'te çalışmada değerlendirme kriteri olarak kullanılan makroekonomik göstergeleri ve bu göstergelerin karar vericiler için maksimum ya da minimum olma durumları göstermektedir.

Tablo 3. Değerlendirme Kriterleri

Sıra	Kod	Kriterler	Optimizasyon Yönü
1	C1	Reel kişi başına GSYH	Maksimum
2	C2	Ekonomik büyüme	Maksimum
3	C3	Yatırım oranı	Maksimum
4	C4	Ticaret	Maksimum
5	C5	Cari işlemler dengesi	Maksimum
6	C6	Bütçe dengesi	Maksimum
7	C7	Kamu borcu	Minimum
8	C8	İşsizlik oranı	Minimum
9	C9	Enflasyon	Minimum

4.2. CRITIC Ağırlıklandırma Yönteminden Elde Edilen Bulgular

Bu çalışmada önerilen hibrid modelin ilk adımında performans kriterlerinin öncelik ağırlıkları CRITIC yöntemi kullanılarak hesaplanmıştır. Bu amaçla oluşturulan karar matrisi Tablo 4'te gösterilmektedir. Analiz dönemi 9 yıldan oluşan bir dönemi kapsadığından burada örnek olarak 2018 yılı seçilmiş ve uygulamalar 2018 yılı karar matrisi üzerinden yapılmıştır. Diğer yıllara ilişkin hesaplanan kriter ağırlık katsayıları ise Tablo 7'de sunulmuştur.

Tablo 4. 2018 Yılı için Oluşturulan Karar Matrisi

	Mak.	Mak.	Mak	Mak	Mak	Mak	Min	Min.	Min.
	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9
CAN	51.476,20	2,01	22,54	66,11	-2,51	-0,39	89,94	5,83	2,27
FRA	43.720,03	1,79	22,91	64,48	-0,68	-2,53	98,39	9,06	1,85
GER	47.490,52	1,53	21,16	88,67	7,42	1,87	61,69	3,38	1,73
ITA	35.433,79	0,80	17,84	60,51	2,47	-2,14	132,16	10,61	1,14
JAP	48.766,13	0,32	24,12	36,82	3,55	-3,21	237,13	2,40	0,98
UK	43.324,05	1,34	16,91	62,62	-3,85	-1,39	86,82	4,00	2,29
US	54.795,45	3,18	20,70	27,50	-2,39	-5,68	104,26	3,90	2,44

Tablo 5'te gösterildiği gibi Eşitlik (2) ve (3) kullanılarak yukarıdaki karar matrisi normalize edilmiştir.

Tablo 5. 2018 Yılı için Normalize Edilmiş Karar Matrisi

	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9
CAN	0,829	0,591	0,781	0,631	0,120	0,701	0,839	0,582	0,119
FRA	0,428	0,514	0,832	0,605	0,281	0,418	0,791	0,189	0,405
GER	0,623	0,421	0,590	1,000	1,000	1,000	1,000	0,880	0,486
ITA	0,000	0,166	0,129	0,540	0,561	0,470	0,598	0,000	0,892
JAP	0,689	0,000	1,000	0,152	0,657	0,327	0,000	1,000	1,000
UK	0,408	0,356	0,000	0,574	0,000	0,569	0,857	0,806	0,102
US	1,000	1,000	0,526	0,000	0,130	0,000	0,757	0,818	0,000

Normalizasyon işleminin ardından Tablo 6'da görüldüğü gibi simetrik doğrusal korelasyon matrisi oluşturulmuştur. Bunun için Eşitlik (4)'ten faydalanılmıştır.

Tablo 6. 2018 Yılı için Kriterler Arası Korelasyon Katsayıları

	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9
C1	1	0,614	0,545	-0,379	-0,193	-0,229	0,020	0,700	-0,520
C2	0,614	1	0,007	-0,198	-0,487	-0,311	0,596	0,076	-0,844
C3	0,545	0,007	1	-0,167	0,251	-0,070	-0,400	0,245	0,202
C4	-0,379	-0,198	-0,167	1	0,382	0,941	0,615	-0,216	-0,006
C5	-0,193	-0,487	0,251	0,382	1	0,463	-0,204	0,107	0,695
C6	-0,229	-0,311	-0,070	0,941	0,463	1	0,451	0,035	0,064
C7	0,020	0,596	-0,400	0,615	-0,204	0,451	1	-0,174	-0,711
C8	0,700	0,076	0,245	-0,216	0,107	0,035	-0,174	1	-0,200
C9	-0,520	-0,844	0,202	-0,006	0,695	0,064	-0,711	-0,200	1

CRITIC uygulamasının son adımında Eşitlikler (5) ve (6) kullanılarak her bir performans kriterine ait c_j ve w_j değerleri hesaplanmış ve bu hesapmaların sonuçları Tablo 7'de gösterilmiştir. Tablo 7'ye göre 2018 yılında en önemli performans kriteri C9 ile simgelenen enflasyon kriteridir. Bu kriter 2015 ve 2016 yıllarında da en önemli performans kriteridir. Diğer yıllara ilişkin sonuçlar incelendiğinde C7 ile simgelenen kamu borcu kriteri 2010, 2011, 2012, 2013 ve 2017 yıllarında ağırlığı en

yüksek performans kriteridir. Tablo 7’deki sonuçlara göre C3 ile simgelenen yatırım oranı kriterinin 2014 yılında önem ağırlığı en yüksek kriter olduğu görülmektedir.

Tablo 7. Tüm Yıllar için Hesaplanan C_j ve w_j Değerleri

		C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9
2018	c_j	2,250	2,539	2,523	2,152	2,327	1,920	2,370	2,598	3,399
	w_j	0,102	0,115	0,114	0,097	0,105	0,087	0,107	0,118	0,154
2017	c_j	2,092	1,628	2,293	2,076	2,402	1,766	2,478	2,460	2,433
	w_j	0,107	0,083	0,117	0,106	0,122	0,090	0,126	0,125	0,124
2016	c_j	2,406	2,202	2,988	2,023	2,115	1,927	2,316	2,546	3,623
	w_j	0,109	0,099	0,135	0,091	0,095	0,087	0,105	0,115	0,164
2015	c_j	2,180	2,679	3,124	2,279	2,315	2,432	2,287	2,451	3,465
	w_j	0,094	0,115	0,135	0,098	0,100	0,105	0,099	0,106	0,149
2014	c_j	2,191	2,286	2,806	1,811	2,147	1,909	2,013	2,430	2,797
	w_j	0,107	0,112	0,138	0,089	0,105	0,094	0,099	0,119	0,137
2013	c_j	1,997	2,420	2,088	2,280	2,239	2,094	2,667	1,987	2,282
	w_j	0,100	0,121	0,104	0,114	0,112	0,104	0,133	0,099	0,114
2012	c_j	1,988	2,122	1,936	2,301	2,196	2,453	2,783	1,884	2,017
	w_j	0,101	0,108	0,098	0,117	0,112	0,125	0,141	0,096	0,102
2011	c_j	2,510	1,683	1,976	1,897	1,954	1,943	2,670	2,330	2,289
	w_j	0,130	0,087	0,103	0,099	0,102	0,101	0,139	0,121	0,119
2010	c_j	2,671	2,112	2,073	2,101	2,500	2,826	2,844	1,927	2,134
	w_j	0,126	0,100	0,098	0,099	0,118	0,133	0,134	0,091	0,101

4.3. MAIRCA Sıralama Yönteminden Elde Edilen Bulgular

CRITIC ağırlıklandırma yöntemi kullanılarak her bir performans kriterinin ağırlığı belirlendikten sonra uygulamanın ikinci aşamasında MAIRCA yöntemiyle, G7 ülkelerinin makroekonomik göstergeler açısından performansları değerlendirilmiştir. Analiz kapsamında 9 yıl incelendiğinden burada örnek teşkil etmesi açısından 2018 yılı verilerine dayalı uygulama sonuçlarına yer verilmiştir. Uygulama kapsamında incelenen ülkelerin 2018 yılı verileri dikkate alınarak oluşturulan karar matrisi Tablo 4’te gösterilmektedir. Karar matrisinin oluşturulmasının ardından Eşitlik (7) ile her bir alternatiflerin tercih olasılığı $P_{Bi} = 1/7 = 0.143$ olarak hesaplanmıştır. Bir sonraki adımda ise Eşitlik (8) kullanılarak teorik derecelendirme matrisi K_p oluşturulmuştur. Bu matris Tablo 8’de yer almaktadır.

Tablo 8. 2018 Yılı için Teorik Değerlendirme Matrisi

	Mak.	Mak.	Mak	Mak	Mak	Mak	Min	Min.	Min.
	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9
CAN	0,015	0,016	0,016	0,014	0,015	0,012	0,015	0,017	0,022
FRA	0,015	0,016	0,016	0,014	0,015	0,012	0,015	0,017	0,022
GER	0,015	0,016	0,016	0,014	0,015	0,012	0,015	0,017	0,022
ITA	0,015	0,016	0,016	0,014	0,015	0,012	0,015	0,017	0,022
JAP	0,015	0,016	0,016	0,014	0,015	0,012	0,015	0,017	0,022
UK	0,015	0,016	0,016	0,014	0,015	0,012	0,015	0,017	0,022
US	0,015	0,016	0,016	0,014	0,015	0,012	0,015	0,017	0,022

Teorik değerlendirme matrisiyle normalize edilmiş karar matrisinin çarpılması ile elde edilen gerçek değerlendirme matrisi K_r Tablo 9’da gösterilmektedir.

Tablo 9. 2018 Yılı için Gerçek Derecelendirme Matrisi

	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9
CAN	0,012	0,010	0,013	0,009	0,002	0,009	0,013	0,010	0,003
FRA	0,006	0,008	0,014	0,008	0,004	0,005	0,012	0,003	0,009
GER	0,009	0,007	0,010	0,014	0,015	0,012	0,015	0,015	0,011
ITA	0,000	0,003	0,002	0,008	0,008	0,006	0,009	0,000	0,020
JAP	0,010	0,000	0,016	0,002	0,010	0,004	0,000	0,017	0,022
UK	0,006	0,006	0,000	0,008	0,000	0,007	0,013	0,014	0,002
US	0,015	0,016	0,009	0,000	0,002	0,000	0,012	0,014	0,000

Tablo 10'da görüldüğü gibi Eşitlikler (11) ve (12)'nin uygulanması ile toplam boşluk matrisi F elde edilmiştir. Tablo 10'un son iki sütununda ise Eşitlik (13) vasıtasıyla her alternatif açısından hesaplanan değerlendirme puanı U_i ve buna göre belirlenen performans sırası yer almaktadır. 2018 yılına ait sonuçlar incelendiğinde, seçilen makroekonomik kriterlere bağlı olarak en iyi performansı gösteren ülkenin GER ile simgelenen Almanya olduğu, bununla beraber en kötü performansı sergileyen ülkenin ise ITA ile simgelenen İtalya olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır.

Tablo 10. 2018 Yılı için Toplam Boşluk Matrisi ile Nihai Kriter Fonksiyon Değerleri

	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	U_i	Sıra
CAN	0,002	0,007	0,004	0,005	0,013	0,004	0,002	0,007	0,019	0,0638	3
FRA	0,008	0,008	0,003	0,006	0,011	0,007	0,003	0,014	0,013	0,0726	4
GER	0,005	0,010	0,007	0,000	0,000	0,000	0,000	0,002	0,011	0,0350	1
ITA	0,015	0,014	0,014	0,006	0,007	0,007	0,006	0,017	0,002	0,0874	7
JAP	0,005	0,016	0,000	0,012	0,005	0,008	0,015	0,000	0,000	0,0616	2
UK	0,009	0,011	0,016	0,006	0,015	0,005	0,002	0,003	0,020	0,0871	6
US	0,000	0,000	0,008	0,014	0,013	0,012	0,004	0,003	0,022	0,0760	5

Uygulama kapsamında incelenen tüm yıllara ait performans sonuçları Tablo 11'de toplu olarak sunulmuştur. 2010-2018 dönemi için MAIRCA yönteminin uygulaması ile ulaşılan sonuçlar incelendiğinde belirlenen makroekonomik göstergeler açısından ekonomik performansı en yüksek alternatifin Almanya ekonomisi olduğu görülmektedir. Bu sonuca ilaveten analize dahil edilen diğer ülkelerin performans sıralamaları incelendiğinde bu ülkelerin performans sıralamalarının yıllar içinde değişkenlik gösterdiği ifade edilebilir. Sonuç olarak Tablo 11'e göre analiz döneminde Almanya dışındaki diğer G7 ülkelerinin gösterdiği makroekonomik performansın istikrarsız olduğu göze çarpmaktadır.

Tablo 11. Tüm Yıllara İlişkin MAIRCA Performans Sıralamaları

	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010
CAN	3	2	3	3	2	2	2	2	2
FRA	4	4	4	4	4	3	3	3	4
GER	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ITA	7	7	7	7	7	7	7	6	5
JAP	2	3	2	5	6	4	4	4	3
UK	6	6	6	6	5	6	6	7	7
US	5	5	5	2	3	5	5	5	6

Çalışmada son olarak tüm analiz dönemi için ülkelerin makroekonomik performansına ilişkin genel bir değerlendirme yapabilmek amacıyla yıllar itibarıyla ülkelerin sıralamalarının geometrik ortalaması alınmıştır. Tablo 12'nin en son

sütununda görüldüğü üzere, tüm yıllar açısından ekonomik performansı en düşük ülke küresel finansal krizin ardından borç krizi yaşayan ülkelerden biri olan İtalya'dır. Analiz döneminin tamamı için seçilen makroekonomik göstergelere gören en başarılı ekonomik performans gösteren ülke ise Almanya'dır. Almanya ekonomisini sırasıyla, Kanada, Japonya, Fransa, ABD, İngiltere ve İtalya ekonomileri takip etmektedir.

Tablo 12. Sıralamalara İlişkin Geometrik Ortalamalar

	Geometrik Ortalama	Sıra
CAN	2,2894	2
FRA	3,6342	4
GER	1,0000	1
ITA	6,6286	7
JAP	3,4493	3
UK	6,0846	6
US	4,3541	5

5. SONUÇ

Politika yapıcılar ekonomi politikalarının çıktılarını genellikle makroekonomik göstergelerle değerlendirmektedir. Bu göstergeler politika etkilerinin doğru değerlendirilmesi açısından büyük önem taşımaktadır. Ancak bir veya birkaç olumlu değişken üzerinden bu etkilerin değerlendirilmesi hatalı politika tercihlerine sebep olabilmektedir. Bu nedenle makroekonomik performansın objektif bir şekilde değerlendirilmesi gerekmektedir. Ayrıca ekonomik performansın çok boyutlu bir şekilde ölçülmesi performans değerlendirmelerinin daha sağlıklı olmasını sağlayabilecektir.

Bu çalışmada, küresel kriz sonrasında 2010-2018 dönemi için hibrid bir ÇKKV model çerçevesinde dünya ekonomisine ve politika tercihlerine yön veren G7 ülkelerinin makroekonomik göstergelere dayalı ekonomik performansının ölçülmesi ve değerlendirilmesi amaçlanmıştır. Çalışmada makroekonomik performans ölçümü için dokuz farklı gösterge kullanılmıştır. Bu göstergeler sırasıyla reel kişi başına gelir, GSYH büyüme oranı, işsizlik oranı, enflasyon oranı, yatırımların GSYH içindeki payı, ithalat ve ihracatın GSYH içindeki payı, cari işlemler dengesinin GSYH içindeki payı, bütçe açığının GSYH içindeki payı ve kamu borcunun GSYH içindeki payıdır.

CRITIC ağırlıklandırma yöntemi kullanılarak ulaşılan sonuçlara göre, 2018 yılında en önemli performans kriteri enflasyon oranıdır. Bu performans kriteri 2015 ve 2016 yıllarında da ağırlığı en yüksek kriterdir. Bununla beraber, kamu borç oranına ilişkin kriterin 2010-2013 ve 2017 yıllarında ağırlığı en yüksek performans kriteri olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca, yatırımların GSYH içindeki payını temsil eden kriter ise 2014 yılında önem ağırlığı en yüksek kriterdir. MAIRCA yönteminin uygulanmasıyla elde edilen sonuçlara göre analiz döneminde Almanya ekonomisinin seçilen makroekonomik göstergeler açısından ekonomik performansı en yüksek ülke olduğu belirlenmiştir. Makroekonomik performans sıralamasında bu ülkeyi sırasıyla Kanada, Japonya, Fransa, ABD, İngiltere ve İtalya takip etmektedir.

Bulgular, dünyanın en büyük ihracatçı ekonomilerinden Almanya'nın uyguladığı politikalar neticesinde G7 ülkeleri içinde ele alınan faktörler açısından en başarılı ekonomi, Avrupa borç krizinin etkilerini hala atlatamayan İtalya ekonomisinin ve AB'den çıkış sürecindeki İngiltere'nin en kötü makroekonomik performans gösteren ekonomiler olduğunu göstermektedir. Küresel finansal ve ekonomik kriz sonrası ekonomik toparlanmanın, Euro bölgesindeki ve diğer gelişmiş ülkelerden daha güçlü olduğu Almanya ekonomisinin uyguladığı makroekonomik politikaların ekonomik performansına yansıdığı görülmektedir. Ancak özellikle inceleme döneminde düşük büyüme sağlayan ve toparlanmanın yavaş olduğu İtalya ve İngiltere gibi G7 ülkelerinin performanslarını dönem içinde geliştiremediği görülmektedir. İhracat bakımından önemli bir küresel aktör olan Almanya'nın Avrupa ve diğer G7 ülkeleri arasında kriz sonrası en başarılı ülke olduğu görülmektedir. Borç krizi yaşayan İtalya'nın ise hala toparlanamadığı gözlemlenmektedir. Borç oranının analiz sonuçlarına göre performansı belirleyen önemli bir faktör olması İtalya ekonomisinin neden en başarısız ekonomi olduğuna ışık tutmaktadır.

Makroekonomik performans karşılaştırmaları bakımından Almanya ve İtalya ekonomilerinin farklılıklarını ortaya koyabilmek önemlidir. Almanya ekonomisi, küresel kriz sonrası güçlü yurtiçi talep ve ihracat performansı gibi faktörler tarafından desteklenen güçlü bir ekonomik performans ortaya koyarak kriz sonrası hızla toparlanmıştır. Ülke, kriz sonrasında yüksek gelirli ülkeler arasındaki ihracattaki pazar payını korumayı başarabilmiştir. Cari işlemler fazlası veren ve güçlü bir mali yapıya (bütçe fazlası ve düşük borç oranı) sahip ülke, diğer Euro bölgesi ülkelerindeki gibi finansal ve mali güçlükler yaşamamıştır. Mali yapı hem kamu harcamalarının artışına olanak sağlamış hem de kapsayıcı büyüme için maliye politikasının etkin olarak kullanılmasının önünü açmıştır. Güvenli bölge statüsünü kullanan Almanya ekonomisinde sermaye girişleri artmıştır. Aynı zamanda yatırımlarda güçlü yükselişler sağlanmış, sanayi sektöründe kapasite kullanım oranları artmıştır. İhracat ve özel yatırımlar Almanya ekonomisinin krizden çıkışta önemli bir ivme yakalamasını sağlamıştır. İşsizlik oranlarının rekor düzeyde en düşük seviyelerine gerilemesi, artan istihdam ve reel ücretlerdeki yükselme, yurtiçi talebi destekleyerek artan güvenle birlikte büyümeye katkıda bulunmuştur. İşgücü piyasasındaki iyileşmeler, servet düzeyindeki yükselişler beraberinde öngörülen yatırım düzeyindeki artışlar, verimlilik düzeyindeki ılımlı yükselişler ile tüketici ve iş-yatırım güven endeksleri de artış kaydetmiştir. Kriz sonrası süreçte Almanya gerek üretim gerekse işgücü piyasalarında ortaya çıkan istikrar ve büyüme ile gelişmiş ülkeler arasında da önde yer almayı başarmıştır (OECD, 2016; 2018). İtalya ekonomisi ise kriz sonrasında derin ve uzun süreli bir durgunluk süreci yaşamıştır. 2013 sonrasında destekleyici küresel ekonomik koşullar, genişletici para politikaları, yapısal reformlar ve ihtiyatlı maliye politikaları neticesinde İtalya'nın gelişmesinde farklılıklar ortaya çıkmıştır. Ancak İtalya çok uzun süre sosyal ve ekonomik sorunlarla mücadele etmek zorunda kalmıştır. Durgun ekonominin beraberinde eğitim, beceri, iş, yatırım, kazançlar konusunda ortaya çıkan düşük performanslar zayıf büyüme sürecine neden olmuştur. Zayıf ekonomik büyüme, işsizlik seviyesinde düşüşler yaşanmasına rağmen yüksek seviyesini korumasına neden olmuştur. Ayrıca düşük ekonomik genişleme performansı ve geri dönmeyen krediler

ile ilişkili kredi arzı kısıtları yatırımların artışını engellemiştir. Ayrıca Euro bölgesindeki ve diğer temel ticaret paydaşlarındaki düşük büyüme ihracat performansının da düşük kalmasını sağlamıştır. İtalya'nın mevcut kurumsal yapısı, yapısal sürdürülebilirliğin gelişiminde elverişli bir duruş sergileyememiştir. Özellikle siyasi istikrarsızlık ve zayıf idari kapasite nedeniyle reformlar istenildiği ölçüde etkinlik kaydedememiştir. Kendini yenilemeyen ve düşük verimli iş hacmi, potansiyel olarak üretken olmayan firma yapısı ile verimlilikteki düşüşler 2010 sonrasında kaynak ve pazar payını da olumsuz etkilemiştir. Düşük verimlilik artışları kısa sürede maliyetleri kötüleştirilmiş ve düşük büyüme, bütçe açığı ve borç/GSYH düzeyindeki artışlar İtalya ekonomisini küresel finans kriz sonrasında kırılmalı bir yapıya maruz bırakmıştır (OECD, 2015; 2017; 2019).

Bu çalışmanın bazı kısıtları bulunmaktadır. Öncelikle performans analizinde sadece küresel ekonomik krizi sonrası dönemin ele alınması çalışmanın ilk kısıtıdır. Buna ilaveten çalışmaya sadece G7 ülkelerinin dahil edilmesi de önemli bir kısıttır. İleriki çalışmalarda makroekonomik göstergelerin yanı sıra finans, eğitim, çevre ve enerji tüketimi gibi birçok faktörün analize dahil edilmesi konuya derinlik kazandırabilir. Bununla beraber çeşitli açılardan ülkelerin performans değerlendirme süreci bulanık ortamda da modellenebilir.

KAYNAKÇA

Aiginger, K., (2011), "Why Performance Differed Across Countries in the Recent Crisis: How Country Performance in the Recent Crisis Depended on Pre-crisis Conditions", *WIFO Working Papers*, 387, 1-23.

Al, İ., (2018), "Türkiye'nin Mali Performansının Ölçülmesi: Endeks Yaklaşımı", *Maliye Dergisi*, 175, 55-69.

Al, İ. & Baday Yıldız, E., (2019), "Türkiye'nin 2006-2017 Dönemi Makroekonomik Performansı: Sihirli Kare Yaklaşımı", *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 33(1), 303-320.

Ayçin, E. & Orçun, Ç., (2019), "Mevduat Bankalarının Performanslarının Entropi ve MAIRCA Yöntemleri ile Değerlendirilmesi", *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 22(42), 175-194.

Aydın, Y., (2019), "Türkiye'de Hayat\Emeklilik Sigorta Sektörünün Finansal Performans Analizi", *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 4(1), 107-118.

Barro, R. J., (1999), "Reagan vs. Clinton: Who's the Economic Champ?", *Business Week*, February 22, 22.

Balcerzak, A. P. & Pietrzak, M. P., (2016), "Application of TOPSIS Method for Analysis of Sustainable Development in European Union Countries", in Loster, T. & Pavelka, T. (Eds.), *The 10th International Days of Statistics and Economics Conference Proceedings, 2016 September 8-10, Prague: Libuse Macakova Melandrium*, 82-92. URL: <http://econpapers.repec.org/bookchap/pesecchap/19.htm>

- Benlialper, A., Cömert, H. & Düzçay, G., (2016), “2002 Sonrası Türkiye Ekonomisinin Performansı: Karşılaştırmalı Bir Analiz”, *ODTÜ Gelişme Dergisi*, 43, 65-110.
- Calmfors, L. & Driffill, J., (1988), “Bargaining Structure, Corporatism and Macroeconomic Performance”, *Economic Policy*, 3(6), 13-61.
- Chattopadhyay, S. & Bose, S., (2015), “Global Macroeconomic Performance: A Comparative Study Based on Composite Scores”, *Journal of Reviews on Global Economics*, 4, 51-68.
- Cherchye, L., (2001), “Using Data Envelopment Analysis to Assess Macroeconomic Policy Performance”, *Applied Economics*, 33(3), 407-416.
- Cihan, Y. & Salur, M. N., (2017), “Comparison of the Economic Performance between Turkey and BRICS Countries Using TOPSIS Method”, *Journal of Current Researches on Business and Economics*, 7(2), 350-358.
- Diakoulaki, D., Mavrotas, G. & Papayannakis, L., (1995), “Determining Objective Weights in Multiple Criteria Problems: The Critic Method”, *Computers & Operations Research*, 22(7), 763-770.
- Diñçer, S. E., (2011), “Multi-criteria Analysis of Economic Activity for European Union Member States and Candidate Countries: TOPSIS and WSA Applications”, *European Journal of Social Sciences*, 21(4), 563-572.
- Ekren, N., Aykaç Alp, E. & Yağmur, M. H., (2017), “Macroeconomic Performance Index: A New Approach to Calculation of Economic Wellbeing”, *Applied Economics*, 49(53), 5462-5476.
- Ela, M. & Kurt, H. S., (2019), “Comparison of Macroeconomic Performances of Sub-Saharan African Countries with TOPSIS Method”, *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi*, 10(3), 547-555.
- Ela, M., Doğan, A. & Uçar, O., (2018), “Avrupa Birliği Ülkeleri ve Türkiye'nin Makroekonomik Performanslarının TOPSIS Yöntemi İle Karşılaştırılması”, *Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2(2), 129-143.
- Eleren, A. & Karagül, M., (2008), “1986-2006 Türkiye Ekonomisinin Performans Değerlendirmesi”, *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15(1), 1-14.
- Eyüboğlu, K., (2016), “Comparison of Developing Countries' Performances with AHP and TOPSIS Methods”, *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(1), 131-146.
- Eyüboğlu, K., (2017), “Türk Dünyasında Yer Alan Ülkelerin Makro Performanslarının Karşılaştırılması”, *Bilgi*, 83, 331-350.
- Firme, V. D. A. C. & Teixeira, J. R., (2014), “Index of Macroeconomic Performance for a Subset of Countries: A Kaldorian Analysis from the Magic Square Approach

Focusing on Brazilian Economy in the Period 1997-2012”, *Panoeconomicus*, 5, Special Issue, 527-542.

Genç, T. & Masca, M., (2013), “TOPSIS ve PROMETHEE Yöntemleri ile Elde Edilen Üstünlük Sıralamalarının Bir Uygulama Üzerinden Karşılaştırılması”, *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 15(2), 539-567.

Gigović, L., Pamučar, D., Bajić, Z. & Milićević, M., (2016), “The Combination of Expert Judgment and GIS-MAIRCA Analysis for the Selection of Sites for Ammunition Depots”, *Sustainability*, 8(4), 372, 1-30.

Gress, M., (2014), “Is Ukraine Ready for the OECD Membership?”, *Actual Problems of Economics*, 8(158), 40-49.

Güran, M. C. & Tosun M. U., (2005), “Türkiye Ekonomisinin Makroekonomik Performansı: 1951-2003 Dönemi için Parametrik Olmayan Bir Ölçüm”, *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 60(4), 91-115.

Hanke, S., (2015), “The World Misery Index: 108 Countries”, Cato Institute Blog, January 22. URL: <https://www.cato.org/blog/world-misery-index-108-countries>, erişim tarihi (10.06.2020).

Hutton, A., Dow, A. & Deeney, T., (1988), “Meaning and Measurement of National Economic Success: UK Relative Economic Performance in the 1980s”, *Economic Issues*, 3(2), 73-86.

Işık, Ö., (2019), “Türkiye’de Hayat Dışı Sigorta Sektörünün Finansal Performansının CRITIC tabanlı TOPSIS ve MULTIMOORA yöntemiyle değerlendirilmesi”, *Business & Management Studies: An International Journal*, 7(1), 542-562.

Işık, Ö. & Ersoy, E., (2020), “Özel Sermayeli Mevduat Bankalarında Faiz Gelir ve Giderlerine Dayalı Performans Analizi: CRITIC ve EDAS Yöntemleri ile Bir Uygulama”, Karaca, S.S. ve Demireli E. (Ed.), *Finans Teorisine Uygulamalı Katkılar -2 içinde* (s. 69-89). Ankara: Ekin Yayınevi.

Kandemir, A. & Özarı, Ç., (2019), “Türkiye Avrupa Birliği Ekonomik Performans Karşılaştırması (2007-2017): TOPSIS-EDAS Uygulaması”, *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 6(38), 456-479.

Khramov, V. & Lee, J. R., (2013), “The Economic Performance Index (EPI): An Intuitive Indicator for Assessing a Country’s Economic Performance Dynamics in an Historical Perspective”, IMF Working Paper, No. 13/214, International Monetary Fund, Washington D.C.

Kibritçioğlu, A., (2007), “Türkiye’deki Hükümetlerin Makroekonomik Performanslarının Bir Karşılaştırması, 1987-2007”, Munich Personal RePec Archive, 3962. URL: <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/3962/>

Kucera, L., (2012), “Economic Performance Evaluation – Kaldor’s Magic Square”, in *Katedrový Sborník 1/2012 – Odborný Seminar Katedry Ekonomiky a Managementu*, 80-89.

- Künç, G. Y. & Yaşa, A. A., (2019), “Türkiye-OECD Ülkelerine ait Bütçe Göstergelerinin TOPSIS ve VIKOR Yöntemleri ile Karşılaştırılması”, *Bitlis Eren Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(2), 366-384.
- Lovell, C. A. K., (1995), “Measuring the Macroeconomic Performance of the Taiwanese Economy”, *International Journal of Production Economics*, 39(1-2), 165-178.
- Lovell, C. A. K., Pastor, J. T. & Turner, J. A., (1995), “Measuring Macroeconomic Performance in the OECD: A Comparison of European and Non-European Countries”, *European Journal of Operational Research*, 87, 507-518.
- Masca, M., (2017), “Economic Performance Evaluation of European Union Countries by TOPSIS Method”, *North Economic Review*, I(1), 83-94.
- Medrano-B, R. A. & Teixeira, J. R., (2013), “Macroeconomic Performance: Revisiting A Kaldorian Perspective”, Programa de Pós-Graduação em Economia Aplicada-FE/UFJF, TD.001/2013.
- Melyn, W. & Moesen, W., (1991), “Towards a Synthetic Indicator of Macroeconomic Performance: Unequal Weighting When Limited Information is Available”, Centre for Economic Studies, Catholic University of Leuven Public Economics Research Paper, 17, 1-24.
- Moesen, W. & Cherchye, L., (1998), “The Macroeconomic Performance of Nations Measurement and Perception”, Centre for Economic Studies Catholic University of Leuven Discussion Paper Series, 98.22, 1-29.
- OECD, (2015), “*OECD Economic Surveys: Italy*”, February 2015.
- OECD, (2016), “*OECD Economic Surveys: Germany*”, April 2016.
- OECD, (2017), “*OECD Economic Surveys: Italy*”, February 2017.
- OECD, (2018), “*OECD Economic Surveys: Germany*”, June 2018.
- OECD, (2019), “*OECD Economic Surveys: Italy*”, April 2019.
- Okun, A. M., (1970), *The Political Economy of Prosperity*, The Brookings Institution, Washington.
- Özden, Ü. H., (2011), “TOPSIS Yöntemi İle Avrupa Birliğine Üye ve Aday Ülkelerin Ekonomik Göstergelere göre Sıralanması”, *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 13(2), 215-236.
- Özden, Ü. H., (2012), “AB’ye Üye Ülkelerin ve Türkiye’nin Ekonomik Performanslarına göre VIKOR Yöntemi ile Sıralanması”, *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 11(21), 455-468.
- Pamuçar, D., Vasin, L. & Lukovac, V., (2014), “Selection of Railway Level Crossings for Investing in Security Equipment Using Hybrid DEMATEL-MARIC model”, in XVI International Scientific-expert Conference on Railways, Railcon, Niš, Serbia, 9-10 October 2014, 89-92.

- Picek, O., (2017), "The Magic Square of Economic Policy Measured by a Macroeconomic Performance Index", The New School for Social Research Working Paper, 02/2017, 1-32.
- Sevgin, H. & Kundakcı, N., (2017), "TOPSIS ve MOORA Yöntemleri İle Avrupa Birliği'ne Üye Olan Ülkelerin ve Türkiye'nin Ekonomik Göstergelere göre Sıralanması", *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 17(3), 87-107.
- Topçu, B. A. & Oralhan, B., (2017), "Türkiye ve OECD Ülkeleri'nin Temel Makroekonomik Göstergeler Açısından Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri ile Karşılaştırılması", *International Journal of Academic Value Studies*, 3(14), 260-277.
- Turan, G., Eker, İ. & Pekar, J., (2010), "Selection with TOPSIS Method Among of EU Candidate and Pre-Accession Countries", *Ekonomické Rozhlady/Economic Review*, 39(4), 473-480.
- Ture, H., Dogan, S. & Kocak, D., (2019), "Assessing EURO 2020 Strategy Using Multi-criteria Decision Making Methods: VIKOR and TOPSIS", *Social Indicators Research*, 142, 645-665.
- Ulutaş, A., (2019), "SWARA ve MAIRCA Yöntemleri İle Catering Firması Seçimi", *Business & Management Studies: An International Journal*, 7(4), 1467-1479.
- Urfaloğlu, F. & Genç, T., (2013), "Çok Kriterli Karar Verme ile Türkiye'nin Ekonomik Performansının Avrupa Birliği Üye Ülkeleri ile Karşılaştırılması", *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 35(2), 329-360.
- Van der Hoek, M. P., (1992), "Judging the Performance of an Economy", *Review of Political Economy*, 4(1), 79-94.
- Wang, C-N. & Le, A. L., (2018), "Measuring the Macroeconomic Performance among Developed Countries and Asian Developing Countries: Past, Present, and Future", *Sustainability*, 10(10), 3664, 1-18.
- Welsch, H., (2007), "Macroeconomics and Life Satisfaction: Revisiting the "Misery Index"", *Journal of Applied Economics*, 10(2), 237-251.
- Welsch, H., (2011), "The Magic Triangle of Macroeconomics: How Do European Countries Score?", *Oxford Economic Papers*, 63, 71-93.
- World Economic Outlook, (2011), Slowing Growth, Rising Risks, September, International Monetary Fund, Washington D.C.

İSLÂM İKTİSAT DÜŞÜNCESİ TARİHİNİN FIKHÎ KAYNAKLARI*

Gülizar ARTUÇ**

ORCID: 0000-0002-0666-6618

ÖZ

İslâm iktisat düşüncesinin kaynakları olarak incelenmesi gereken eserler genel ve özel olmak üzere ikili bir tasnifle ele alınmaktadır. Sabri Orman tarafından “*Kur’an-ı Kerim - Hadis Mecmuaları ve Şerhleri - Tefsir, Fıkıh, Fıkıh Usûlü, Kelâm, Tasavvuf ve Edebiyat Literatürleri - Felsefe - Tarih ve Coğrafya*” şeklinde sıralanan bu genel kaynaklar arasında *Fıkıh* ve *Fıkıh Usûlü* eserlerinin de yer aldığı görülmektedir. İslâm iktisat düşüncesinin özel kaynakları, “harâc, emvâl, kesb, hisbe” türü eserler ile daha özeldir muhtelif bazı konulara hasredilmiş literatürden oluşmaktadır. Fıkıh literatüründeki bu tür eserlerin tespit edilerek ortaya konulması hem batılı iktisat tarihçilerinin iddia ettiği ‘büyük boşluk’ tezinin geçersiz olduğuna dikkat çekilmesi hem de günümüz iktisat düşüncesinin gelişimine katkı sunmak açısından oldukça önemlidir. Bu çalışmada hem genel kaynaklar hem de özel kaynaklardan sayılabilecek bazı fikhî kaynakların genel çerçevesi belli başlı bazı örnek eserlerle -mütevazı bir başlangıç olması düşüncesiyle- çizilmeye çalışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: *İslam Hukuku, Fıkıh, Fıkıh Usûlü, İslâm İktisatı, İslâm İktisat Düşüncesi Tarihi, Harâc, Emvâl, Kesb, Hisbe.*

THE FİQH RESOURCES OF THE HİSTORY OF İSLAMİC ECONOMIC THOUGHT

ABSTRACT

The works which should be examined as sources of Islamic economic thought, are dealt with in a dual classification as general and private. Among the sources edited by Sabri Orman as “*The Qur’an - Summary of Hadiths and their commentary - Tafsir, Fiqh, Method of Fiqh, Kalam, Mysticism and the Liturgy of Ethics, Philosophy, History and Geography*” there are works of *Fiqh* and *Usûl al-Fiqh*. Specific sources of Islamic economic thought consist of works such as “*kharaj, amval, kasb, hisba*” and more specifically, literature devoted to various topics. Identifying such works in the fiqh literature is very important in terms of noting that the ‘big gap’ thesis claimed by western economics historians is invalid and contributing to the development of today’s economic thought. In this study, the general framework of some fiqh sources, which can be counted from both general sources and private sources, has been tried to be drawn with some major sample works.

Keywords: *Islamic Law, Fiqh, Usûl al-Fiqh, Islamic Economics, History of Islamic Economics Thought, Kharaj, Amval, Kasb, Hisba.*

* Bu çalışma “*İslam İktisat Düşüncesinin Fikhî Kaynakları ve Bir Örnek Olarak İmam Şâfi’î’nin el-Üm Adh Eseri*” başlıklı tez çalışmasından üretilmiştir.

** Şırnak Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Araştırma Görevlisi, glzrm16@gmail.com

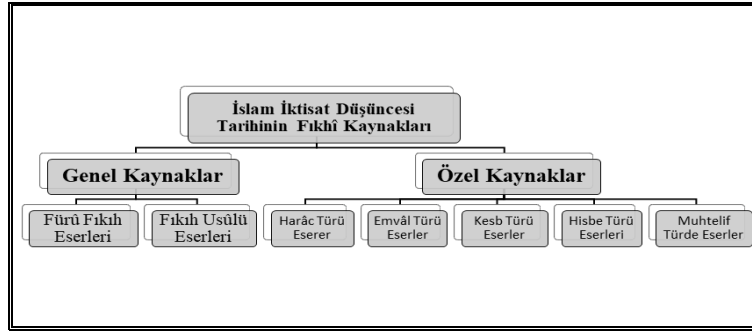
1. Giriş

Ana akım iktisada dair düşünce tarihi çalışmalarına bakıldığında tekrar edile gelen bir “büyük boşluk/kayıp halka” iddiası ile karşılaşmaktadır. Aslında Joseph Spengler, Louis Baeck ve Karl Pribram gibi Batılı bilim adamları tarafından da bu iddianın eleştirildiği görülmektedir (Bkz. Hosseini, 2015, s. 137). Dolayısıyla batılı iktisat düşünce tarihçilerinin Orta Çağ İslâm âlimlerinin katkılarını görmezden geldikleri yönündeki iddianın ötesine geçilmesi gerekmektedir. Artık İslâm iktisadının oyuna dâhil olmak için uğraşmaktan çıkıp, kendi özgünlüğünü kanıtlayarak yeni bir oyun kurucu olmaya çalışması gerekmektedir (Orman, 2014, ss. 53-56; Mayhudi, ss. 117-159). İslâm İktisat düşüncesi kaynaklarının gün yüzüne çıkarılması ve ardından günümüz iktisadî sorunlarına yönelik inandırıcı ve kalıcı çözümler bulunmasına odaklanılmalıdır. Zira Sezai Karakoç’un da belirttiği üzere tarihteki İslâm toplumlarının iktisadî yapıları hakkında İslâm düşüncesinin altın döneminde yazılmış olan klasik eserler günümüz literatürüne yeterince taşınmadığı için Müslüman iktisatçılar batılı iktisat teorilerini tekrar etmekten öteye gidememektedir. (Bkz. Karakoç, 2015, s. 7).

Bir düşüncenin kaynakları ortaya konulmak istendiğinde öncelikli olarak ilgili düşüncenin yazılı birikimine bakmak icap eder. İslâm iktisat düşüncesine katkı sunacak çok geniş bir yazılı mirasın olduğu bilinmektedir. İslâm iktisadının kaynaklarını herhangi bir tasnife tabi tutmadan ele alan çalışmalar söz konusudur (Bkz. Çapra, 1993; Eskicioğlu, 1999; Mevdudi, 2016; Tabakoğlu, 2013; Khan, 2017). Ancak belli bir sistematik içinde yapılacak bir tasnif faydalı olacağı kanaatindeyiz. Sabri Orman ve birçok araştırmacının bu konuda tercih ettiği *İslâm İktisadının Genel Kaynakları* ve *İslâm İktisadının Özel Kaynakları* şeklindeki bir tasnif yerinde olacaktır (Orman, 2014, s. 250). Biz de bu çalışmamızda, Orman’ın “*Başlangıcından Osmanlı’ya İktisadî Düşünce Tarihinin İslâmî Kaynakları*” (Orman, 1999) başlığını taşıyan çalışmasında ortaya koymuş olduğu ve geliştirilmesi gerektiği vurgusuyla her bir alanın araştırmacılarına emanet bıraktığı bu kaynaklar dairesinde yer alan fıkıh ilmi eserlerini “*İslâm İktisat Düşüncesi Tarihinin Fıkıhî Kaynakları*” özelinde ortaya koymaya çalıştık.

İslâm iktisat düşüncesinin genel kaynağı olabilecek eserler, herhangi bir iktisadî meseleyi içinde barındıran ama iktisadî olmayan meseleleri de ele alan eserler olabilecektir (Orman, 2014, s. 253). Zira İslâm iktisadının bir bilim dalı olarak ortaya çıkması yakın zamanlara denk gelse de iktisat düşüncesine dair konuların ilgili kaynaklar arasında farklı yerlerde ayrı ayrı ele alındığı görülmektedir. Orman, genel kaynakları “*Kur’an-ı Kerim, Hadis Mecmuaları ve Şerhleri, Tefsir Literatürü, Fıkıh ve Fıkıh Usûlü Literatürü, Kelâm Literatürü, Felsefe, Tasavvuf Literatürü, Edeb Literatürü, Tarih ve Coğrafya*” şeklinde sıralamaktadır (Orman, 2014, ss. 263-277; Khan, 2018, ss. 64-66). İslâm iktisat düşüncesinin özel kaynakları ise iktisadî konuları açık bir şekilde ele alan diğer klasik eserlerdir. Bu eserler, İslâm iktisat düşüncesi için müstakil sayılabilecek eserler olmaları açısından önem taşımaktadır. İslâm iktisat

düşüncesinin özel kaynakları “*harâc, emvâl, kesb, hisbe*” türü eserler ile daha özeldir muhtelif bazı konulara hasredilmiş literatürden oluşmaktadır (Orman, 2014, ss. 286-294; Karadâği, 2018, s. 64). Tespit edebildiğimiz kadarıyla sadece Kurân-ı Kerim ve hadis kitaplarından hareketle hazırlanmış kapsamlı eserler ortaya konulmuştur (Hasannuzzaman, 2018; Gül, 2010). Ayrıca *kitabü'l-emval* ve *kitabü'l-harac* eserleri de oldukça yetkin uzmanlar tarafından araştırılarak iktisadî konuların tarihî seyri açısından değerlendirilmiştir (Kallek, 2015). Ancak fıkıh eserleri, bu alanda hak ettiği ilgiyi görememiştir. Bu bağlamda fıkıh literatürünün iktisadî düşünce tarihi açısından değerlendirilmeyi beklediğini vurgulamamız gerekmektedir (Karadâği, 2018, ss.62-66). Bu çalışmada hem genel kaynaklar hem de özel kaynaklardan sayılabilecek bazı fikhî eserlerin genel çerçevesi, Tablo-1’de belirtildiği üzere, çizilmeye çalışılmıştır.



Tablo 1: İslâm İktisat Düşüncesinin Fikhî Kaynakları

Kaynak: Yazar tarafından hazırlanmıştır.

2. İslâm İktisat Düşüncesinin Genel Fikhî Kaynakları

İktisadî konuları genel olarak ele alan bu kaynakların başında fıkıh alanında kaleme alınmış eserler gelmektedir. Bilindiği üzere fıkıh alanı *usûl* ve *fürû* şeklinde ikiye ayrılmıştır. Fıkıh usûlü eserleri, İslâm iktisat sisteminin genel ilkeleri ve problemlerin çözümünde izlenecek yöntemlere dair metodolojik/nazari bilgiler içerirken *fürû* eserleri ise alış-veriş (buyû), selem, sarf, icâre, zekât, sadaka, nafaka, öşür, haraç vb. somut konulara dair ayrıntılı düzenlemeleri içermektedir. Bu yönüyle İslâm iktisat düşüncesinin kaynakları arasında *fıkıh usûlü eserleri* ve *fürû fıkıh eserleri* ayrı ayrı ele alınmayı gerektirecek kadar önemli bilgiler sunmaktadır.

2.1. Fıkıh Usûlü ve İslâm Hukuk Felsefesine Dair Eserler

Fıkıh usûlü, dünyada ilk defa Müslümanlar tarafından geliştirilen bir “yöntembilim” olarak kabul edilmektedir (Köksal & Dönmez, 2012, s. 201). Bilindiği gibi bu bilim, fikhin kaynaklarını ve hüküm çıkarma yöntemlerini incelemektedir (Bilmen, 1976, ss. 38-43). Fıkıh usûlü, özel olarak iktisadî konuları ele alma gibi bir amacı olmasa da - bu konuları da içine alacak şekilde- naslarda geçen tüm hukukî düzenlemelerin doğru anlaşılması, yorumlanması, yeni olaylara uygulanması açısından sistematik ve

metodolojik ilkeler belirlemede olup somut problemlerin çözümü ile ilgili olarak İslâm iktisat düşüncesine yön verebilecektir. Bu yönüyle fıkıh usûlü literatürünün detaylı bir şekilde incelenmesi gerekmektedir. Ayrıca ilgili eserlerin *makâsiduş şeri'a* bölümlerinde “tüketim teorisi, iktisadî haklar ve iktisat felsefesi”ne dair bulunan tespitlerin İslâm iktisat felsefesi açısından önemli veriler sunduğu görülmektedir (Orman, 2014, s. 269). Aynı durum *kavâid* türü eserler için de geçerlidir.

Örneğin kendinden sonraki birçok usûl eserlerine kaynaklık etmiş bir eser olan Gazzâlî'nin (ö. 505/1111) *el-Müstasfâ min 'ilmi'l-usûl* adlı eserinde, *istıslah* delilini açıkladığı bölümde maslahatlar hakkındaki düşünceleri dikkat çekicidir. Maslahatları geçerli olup olmaması açısından *muteber*, *mülga* ve *mürsel* olarak kısaca belirttikten sonra kuvvetlilik açısından *zarûriyyât*, *hâciyyât* ve *tahsîniyyât* şeklinde tasnif ederek iktisadî açıdan önem arz eden bazı meseleler üzerinde durmaktadır (Gazzâlî, 1702). Gazzâlî, bu bağlamda ek vergilerle ilgili soru sorulması üzerine, devletin vergi koyup koyamayacağı konusunu irdeler. Gazzâlî öncelikle devletin, ordunun ihtiyacına yetecek kadar mala sahip olması gerektiğini, buna sahip ise ek vergilerin konulmasının caiz olmadığını ifade eder. Ama devletin, ordunun ihtiyacına yetecek kadar malı olmayıp kamu mallarının da bu ihtiyacı karşılayamayacak durumda olması halinde, zenginlerden askerlerin ihtiyacını karşılayacak miktarda vergi almasının caiz olduğunu belirtir. Zira maddî ihtiyaçlarının karşılanmaması halinde ordunun dağılıp gideceği ve bunun da istila ve iç kargaşalara sebep vereceği için toplumun maslahatına aykırı olduğunu savunur. Gazzâlî iki zararlı karşılaştığında büyük zararın giderilmesi için daha az zararın tercih edilmesinin şer'an da uygun bulunduğunu “Müslümanlardan her birinin ek vergi ödemesi, İslâm toplumunun, düzeni sağlayan, anarşinin kaynağını kesen bir güçten yoksun olması durumunda can ve malının karşılaştacağı tehlikelere nispetle tercih etmesi gereken bir zarardır. (Gazzâlî, C. 2, ss. 495-496).” (Gazzâlî, 2017, s. 478) şeklindeki ifadeyle açıklar. Gazzâlî'nin bu açıklamalarından onun, gelirlerin kullanımı konusunda refahı da baz aldığı görülmektedir (Ghazanfar & Islahi, 2015).

Usûl eserlerinin iktisadî düşünceye katkılarına bir örnek de İzzüddin ibn Abdüsselâm'ın (ö. 660/1262) *Kavâ'idü'l-ahkâm fî mesâlihi'l-enâm (el-Kavâ'idü'l-kübrâ)* adlı eserinden verilebilir (İbn Abdüsselâm, 2000). Kavâid literatürünün günümüze ulaşan ilk örneklerinden biri olarak bilinen bu eserde müellif, seksene yakın fasıl(başlık) altında mesâlih ve mefâsid kavramlarının mahiyetini, derecelerini, çeşitli fıkıh kavramlarıyla ilişkisini açıklarken, bu bağlamlarda fûru-i fıkha dair örnekler de vermektedir. İbn Abdüsselâm'ın “mallarla ilgili hükümler” bölümünde geçen düşüncelerine bakıldığında Allah'ın insanlar arasında gözettiği denge çerçevesinde iktisadî faaliyetlerin önemi üzerinde durduğu görülür (İbn Abdüsselâm, C. 1, ss. 347-348). Allah'ın mal ve menfaatleri, dünya ve ahiret maslahatı için vesileler şeklinde yaratmış olduğunu belirten İbn Abdüsselâm, insanların mal ve mülk bakımından birbirine denk olmamasını dünya hayatının imtihan sebebi olarak açıklar. Buna göre maddî imkânları düşük olanlar az rızıkla imtihan edilirken, zengin olanlar varlıkla imtihan edilmektedir. Ayrıca zenginlerle fakirler arasında iş ve işçi

münasebetleri bağlamında dünya hayatının bir dengesi olduğunu vurgular. Allah'ın alış-veriş, icâre, cuâle, vekâlet vb. tasarrufları caiz kılmasının insanlara faydaları için büyük bir lütuf olduğunu düşünen İbn Abdüsselam, bu tasarrufları bağlantılı olduğu alanlar üzerinden örneklendirir. Bunlardan icâre akdinin caiz kılınmasını mesken, gıda, giyim-kuşam, sağlık alanlarındaki ihtiyaçlarının karşılanması açısından değerlendirir. Eserin İslâm iktisat felsefesi çerçevesinde önemli bilgiler içerdiği görülmektedir.

İslâm iktisat düşüncesine yön verebilecek bir başka usûl kaynağı Şâtıbî'nin (ö. 790/1388) *el-Muvâfakât* adlı eseridir (Şâtıbî, t.y.). Bu eser klasik usûl eserlerinden ziyade günümüz hukuk felsefesi eserlerine daha yakın bir anlayışla kaleme alındığı söylenebilir. Özellikle eserin üçüncü bölümünde makasid açısından yapılan Şâri ve mükellef ayrımı konumuz açısından dikkat çekicidir. Şâtıbî, şeriatın konulmasındaki temel amacın insanların dünya ve âhiret mutluluğunu temin etmek olduğunu ifade ettikten sonra bu amacın gerçekleşmesi için konulan hükümlerin sağladığı yararları *zarûriyyât*, *hâciyyât* ve *tahsîniyyât* şeklinde tasnif etmektedir (Şâtıbî, C. 2, ss. 8-25). Bu tasnif, İslâm iktisadında ihtiyacın esas alınması ve sosyal refahın hedeflenmesi bağlamında değerlendirilebilir.

Hindistanlı fakih Şah Veliyyullâh ed-Dihlevî'nin (ö.1176/1762) *Hüccetullâhi'l-bâliğa* adlı eseri de bu meyanda önemli bilgiler içermektedir (ed-Dihlevî, 1355/1936). Dihlevî, üretim faaliyetlerinin ihtiyaçlara göre düzenlenmesi gerekliliğinden hareketle mesleklerin ortaya çıkışını ve iktisadî ilişkilerin çeşitliliğini şu ifadeleri ile değerlendirir:

“Bir insanın elinde ihtiyacı olmayan bir fazlalık varken kendi ihtiyacı olan şey başkasında fazlalık olarak bulunmaktadır. Bu kişiler aralarında fazlalıkları değiştirerek ihtiyaçlarını karşılar. Herkes kendi ihtiyaçlarını böylece karşılaştıkça meslekler çeşitlenir.” (ed-Dihlevî, C. 1, ss. 33-34).

Son asrın önemli fıkıhçılarından biri olan İbn Âşûr (1879-1973) ise, *Makâsıdu's-Şeriatı'l-İslâmiyye* isimli eserinde İslâm hukukunun gaye ve gerekçelerini geniş bir şekilde ele almıştır (İbn Âşûr, 2001). İbn Âşûr eserinin “eşya-borçlar ve ticaret” bölümünde malî tasarruflarla gözetilen gayeleri mülkiyet, kazanç ve emeğe dayalı muameleler üzerinden ele almaktadır (İbn Âşûr, s. 455). Özellikle serveti makro ve mikro açıdan ele alarak bunlar arasındaki bağa dikkat çeken İbn Âşûr'un açıklaması şöyledir:

“Ümmet arasında dolaşan mala, bir makro açıdan (ümmeet açısından), bir de mikro açıdan (fertler açısından) bakılır. Makro açıdan, dolaşan mal ümmetindir, getireceği zenginlik de yine ümmete aittir. Hukukun bu konudaki tutumu, servetin mümkün mertebe ümmet arasında dağılımı ve yaygınlaştırılmasını gerçekleştirecek yollarla muhafazasını temin edecek

idare şeklini belirlemek ve ister belirli fertler olsun ister gruplar ister küçük veya büyük cemiyetler olsun, bizzat malın kendisinden faydalananlar için, malın nasıl arttırılacağına yardım etmesi ve bu konuda gerekli tedbirleri alması şeklindedir. Mikro açıdan, yani sahipleri açısından ise mal şöyle değerlendirilir: Dolaşan malların, her parçası, ya kazanana ve kendisi ile uğraşana âit bir haktır. Bu hakkın sahipleri belirli veya belirsiz fertler veya gruplar olabileceği gibi kazananlardan alan kişi veya kişiler olabilir.” (İbn Âşûr, s. 456).

2.2. Fürû Fıkıh ve Fetâvâ Türü Eserler

Fürû-i fıkıh eserleri, hayatın tüm alanlarına dair şer’î hükümlerin yer aldığı kaynaklardır (Karaman, 1978, C.1, ss. 25-29). Fürû-i fıkıh kitapları, içerik olarak mezheplere has tasnif ve bablar şeklinde bazı farklılıklar (Aybakan, 2006, s. 31) gösterse de hukuk, ahlâk, bireysel hayat, sosyal hayat, devletlerarası ilişkiler, iktisat ve siyaset gibi alanlardaki konuları ele alması hasebiyle geniş kapsamlı kaynaklardır. Bu alanlarla ilgili konular, ilk tedvin edilen fûru fıkıh kitaplarından itibaren yazıldıkları çağın ihtiyaç ve sosyokültürel şartlarıyla bağlantılı olarak- fıkıh kendine has sıralaması ve sistemi içerisinde işlenmektedir. Bu kaynaklara, İslâm iktisat düşüncesi açısından bakıldığında ilk göze çarpan *muâmelât* bölümlerinin bazı başlıkları olacaktır. *İbâdât* bölümlerinde ise zekât ve fitır sadakası başta olmak üzere bir yönüyle malî bir ibadet olan hâcla ilgili bölümleri bu çerçevede incelemek yerinde olacaktır.

Muâmelât konularını içeren başlıklardan iktisadî meselelerle yakından ilişkili olanları şu şekilde sıralamak mümkündür: “*el-buyû*’, *es-sarf*, *es-selem*, *el-icâre*, *el-âriye*, *el-cu*’l, *el-kırâd* (veya *el-mudârabe*), *el-musâkât*, *eş-şuf’a*, *el-kısme*, *er-rehn*, *el-hacr*, *et-teflîs*, *es-sulh*, *el-kefâle*, *el-vekâle*, *el-havâle*, *el-vedî’a*, *el-gasb*, *el-istihkâk*, *el-hibe*, *el-vesâya*, *el-’itk*, *el-ferâiz* ve *eş-şerike*.” Bu başlıklar altında ele alınan meseleler, fıkıh ilminin bünyesinde barındırdığı iktisadî birikimi yansıtmaktadır. Malî sistemle ilgili konular daha ziyade *zekât*, *sadaka*, *kefaretiler*, *vakıf*, *fey*, *nafaka*, *öşür*, *cizye* ve *harâc* bölümlerinde geçmektedir (Karadâğî, 2018, s. 62). Gelirin üretim faktörlerine göre dağıtılmasına dair ilk uygulama örnekleri, daha çok şirketlerle ilgili bölümler *eş-şerike* ve *el-icare* (kiralama) uygulamalarını barındıran bölümlerde yer alırken, gelir dağıtımının gözden geçirilmesi de -özellikle temel ihtiyaçların teminini sağlama hususunda- *zekât* ve *nafaka* kısımlarında yer almaktadır. Bu bağlamda ekonomik refah, yoksulluk problemi ve gelir dağılımı gibi konular, *zekât*, *nafaka*, *sadaka*, *kefaretiler* gibi başlıklar altında yapılan analizlerle yakından ilişkilidir (Karadâğî, 2018, s. 63). Ekonomik gelişime dair konular ise *ihyâu*’l-mevât (ölü arazilerin ihyası) ve *riba* (faiz yasağı) başlıkları altında ele alınan konularla birlikte işlenmiştir. Nakitler ve günümüz banka işlemlerinin ilk örnekleri olabilecek uygulamalar için *alışveriş* (*el-büyû*), *es-sarf*, *es-selem*, *el-kırâd* (*el-mudârabe*), *er-rehn*, *el-hacr*, *et-teflîs*, *el-kefâle*, *el-vekâle*, *el-havâle* vb. bölümler örnek olarak verilebilir. Eserlerin yazıldığı dönemlere göre uluslararası ekonomi ve ilişkiler için de *öşür*, *cizye*, *sulh* gibi bölümler önemli bilgiler içerebilmektedir.

Fıkıh literatürünü, sadece *iktisat hukuku* alanında sağladığı kaynak malzeme açısından değil, aynı zamanda içerdiği *iktisadî analiz örnekleri* üzerinden de değerlendirmek gerekmektedir (Orman, 2014, s. 269). Fukahanın kendi zamanlarındaki uygulamalardan haberdar olup hukukî statüleri hakkında görüş belirterek geçerliliklerini tespit etmeye çalıştıkları görülmektedir. Bu eserlerin genel muhtevalarının yanında şerh ve muhtasarlarının ele alınmış olması da dikkat çekmektedir. İslâm ilim geleneğinde şerh ve haşiyelerin, eserlerin yazıldığı ve okunduğu zamanlar arasında köprü sağladığını söylemek mümkündür (Kara, 2010). Fıkıh eserlerini, İktisadî Düşünce Tarihi'nin potansiyel kaynakları arasında üst sıralarda bir yere yerleştiren Sabri Orman'ın da tespitleriyle, “el-muhtasar” şeklindeki, kısa ve özlü hukukî metinler yerine şerh ve haşiye tarzındaki çalışmalar da bu bakımdan daha önem arz etmektedir. Ayrıca *fetâva* eserleri ve kadı sicillerinin de son dönemlere ait iktisadî uygulamalar bağlamında iktisadî tarih açısından örneklik teşkil edebilir (Orman, 2014, s. 270)

Füru-ı fıkıh literatürü, İslâm iktisat düşüncesinin kaynakları çerçevesinde çok sayıda bilimsel çalışmaya konu olabilecek zenginliktedir. İslâm iktisadının pratiğe dönük en güncel meselesi olan katılım bankacılığı ve fon toplama ve kullandırma teknikleri açısından ele alınabilecek fûrû-i fıkıh kaynaklarının başında ise İmam Ebû Hanîfe (ö. 150/767) ve talebeleri İmam Muhammed (ö. 189/805) ve Ebû Yusuf'un (ö. 182/798) görüşlerini en geniş şekilde ele alan Serahsî'nin (ö. 483/1090) otuz ciltlik eseri *el-Mebsût ve Kâsânî*'nin (ö. 587/1191) eseri *Bedâiu's-Sanâi* zikredilebilir (es-Serahsî, 2009; el-Kâsânî, 1974). Sıddîki'nin çalışmasında belirttiği üzere bu eserler, kâr ve kâr paylaşımı açısından keşfedilmeyi beklemektedir (Sıddîki, 1998). Örneğin Serahsî, eserinin bir cildini tamamen mudârebeye hasretmiştir. Bu cildin başlıklarından bazılarını değinmekle yetineceğiz. Bu başlıklar “ticaret malı cinsinden olan sermaye ile mudârebe, işletmecinin mudârebe sermayesi üzerindeki kullanımlarının ölçü ve sınırı, sermaye sahibi ile işletmecinin kârı paylaşması, işletmecinin sermayeyi mudârebe yoluyla başkasına vermesi (alt mudârebe), mudârebede murabaha, işletmeci ile sermaye sahibi arasında murabahalı satış, gayri müslimlerle mudârebe, mudârebede ortaklık” şeklindedir (es-Serahsî, C. 22). *Bedâiu's-Sanâi* eseri, *el-büyû* ve sonrasındaki bölümler başta olmak üzere İslâm iktisat düşüncesi açısından ele alınabilecek konumdadır. Örnek olarak mudârebeyi ele aldığı bölüme baktığımızda Kâsânî'nin, kıyas ve istihsana uygun olarak mudârebenin caiz olduğunu açıkladığını görürüz. Kâsânî sermaye kârlarının, amortisman giderlerine, belirsizlik ve risk faktörlerine karşılık bir güvence olduğunu belirtir (el-Kâsânî, C. 6, ss. 80-81).

İbn Hazm'ın (ö. 456/1064) eseri *el-Muhallâ* ise, mezheplerin gelişiminden sonra fıkıh literatüründe pek yer bulamayan görüşleri de bir araya getirdiği için erken dönem fıkıh ve diğer İslâm ilimleri tarihi için önemli bir kaynak olarak karşımızda durmaktadır (İbn Hazm, 1967-1969). Celal Yeniçeri'nin de “İslâm İktisadının Esasları” isimli kitabında sıkça başvurduğu kaynak eserlerden biri olan *el-Muhallâ*'dan örnek olarak müellifin verimi artırma ve verim düşüklüğüne müdahale meselesindeki düşüncelerine bakabiliriz (Yeniçeri, 1980):

“Bir kimse hurmalığını veya ekinini sulamadığında bunlar helak olarsa o kimse sulamaya mecbur edilir. Bunun gibi bir kimse hayvanına yaşamasını ve gelişmesini sağlayacak şeyleri vermezse o kimsenin bu tutumuna engel olmak vacip olur (İbn Hazm, C. 9, s. 78).”

İbn Hazm’ın bu düşüncesini, “*O yeryüzünde iş başına geçti mi orada fesad çıkarmaya, ekini ve nesli kökünden kurutmaya koşar. Allah fesadı sevmez.*” (*el-Bakara 2/205*) şeklindeki ayete dayandırması da dikkat çekmektedir. Ayrıca İbn Hazm’ın tarım arazilerinin kiralanmasını caiz görmeyen tek fakih olduğu bilinmektedir (Ghazanfar, 2015, s. 39, 210). Bu düşüncesini de arazi sahibinin toprağı işlemeyecekse ortaklık yoluyla işletmesi gerekliliğiyle desteklemektedir (İbn Hazm, C. 9, s. 53).

İşbiliye ve Kurtuba gibi döneminin ilim ve kültür merkezlerinde kadılık yapmış Malikî fakih İbn Rüşd’ün (ö. 595/1198), *Bidâyetü’l-müctehid ve nihâyetü’l-muktesid* isimli mukayeseli fîrû-i fıkıh eseri, mezheplerin fıkıh mantığı ve tekniklerini ana hatlarıyla ortaya koyması açısından önemlidir (İbn Rüşd, 1975). Bu eser, *el-büyû* ve sonrasındaki bölümler başta olmak üzere İslâm iktisat düşüncesi açısından da ele alınabilecek konumdadır. Günümüzde de sık sık tartışma konusu olan faiz yasağının amacı hakkında İbn Rüşd’ün düşüncesine örnek olarak bakabiliriz. İbn Rüşd, ribâ ile ilgili açtığı bölümde, ribevî mallar konusunda illetin kıyas ile belirlenmesi sonucu mezheplerin yaklaşımlarını ele alır. Burada Hanefilerin cins birliğiyle beraber ölçülebilen veya tartılabilen malları esas almasını mantıken de doğru bulan İbn Rüşd, alım-satım işlemlerinde ribânın yasaklanmasıyla insanların zarara uğramasının ve adaletin sağlanmasının şer’an da amaçlandığını açıklar. Alım-satımda adaleti alınıp satılan şeylerin değer bakımından birbirine yakın olması şartına bağlayan İbn Rüşd, değer belirlenmesinin zor olması sebebiyle dirhem ve dinarları değer belirleme aracı olarak görür. Tartılmayan ve ölçülmeyen şeylerin satılmasında ise adaletin, aralarındaki değer oranının belirlenmesiyle sağlanacağını belirtir. İbn Rüşd’ün değer oranı için verdiği örnek ise atların elbise ile satışıdır. Bu örneğe göre, bir atın bir takım elbiseye satılması işleminde, atın değeri atlar arasında 50 dirhem ise adalet gereği karşılığında verilen elbisenin de elbiseler arasındaki değerinin 50 dirhem olması gerekir. Ancak elbise 10 dirhem değerindeyse söz konusu at karşılığında 5 takım elbisenin verilmesi gerekecektir (İbn Rüşd, 1975, C. 2, ss. 144-145). İbn Rüşd’ün bu düşüncesi, standartlaşmanın söz konusu olmadığı bir çağda toplum düzeninde hilelerin önüne geçilmesini sağlamak adına oldukça dikkat çekicidir (Islahi, 2017, s. 72). Aristoteles’in -eserlerine yazdığı şerhlerle- Batı dünyasında yeniden keşfedilmesine katkıda bulunan İbn Rüşd’ün, Orta Çağ’daki İslâm düşüncesi ve Latin-Hristiyan düşüncesinde uzun soluklu etki bırakmış olduğuna değinmeden geçmek doğru olmayacaktır (Ghazanfar, 2015, s.333). Öyle ki girişte de bahsettiğimiz üzere, ana akım iktisada dair düşünce tarihi çalışmalarında Aquinalı Thomas’ın dönüm noktası kabul edilip kendisinden önceki yüzyılların “büyük boşluk” olarak kabul edilmesinin arka planında bu etkinin korkusu yatmaktadır (Ghazanfar, ss. 333-341).

Orta Çağ İslâm dünyasında iktisadî konular üzerine yazan âlimlerden biri de Takıyyüddîn İbn Teymiyye’dir (ö.728/1328). İbn Teymiyye’nin *fetâvâ* türü

eserlerden olan *Mecmû' u fetâvâ* isimli geniş eserinde de iktisadî konuları ele aldığı görülmektedir (İbn Teymiyye, 1381/1961). İbn Teymiyye'nin iktisada dair bazı görüşlerini inceleyen Ghazanfar ve Islahi'nin de belirttikleri gibi ana akım iktisatta *gresham kanunu* diye bilinecek olan “kötü para iyi parayı kovar” ilkesini İbn Teymiyye çok önceden öngörmüştür (Ghazanfar & Islahi, 2015, s. 107). İbn Teymiyye bu konudaki düşünceleri şöyledir:

“Para birimlerinin külçe değerleri farklıysa, bu durum kötü paraları toplayacak ve onları iyi para ile alacak olan kötü insanlar için kazanç kaynağı haline getirecektir. Bu kötü insanlar daha sonra iyi paraları alıp başka bir ülkeye götürecektir ve o ülkenin kötü parasını bu ülkeye getireceklerdir (İbn Teymiyye, C. 29, s. 469).”

İbn Teymiyye burada değeri daha düşük olan kötü paranın tedavülde kalmasına karşın iyi paranın saklanacağını belirtir. Bu da *gresham kanunu* denilen prensibin özüne işaret etmektedir.

3. İslâm İktisat Düşüncesinin Özel Fıkhî Kaynakları

Bu başlıkta fakihler tarafından kaleme alınan ve iktisadî konulara tahsis edilmiş eser türleri ve bunların önde gelen örnekleri üzerinde durulacaktır. Aynı türde yazıldığı halde fakih olmayanların kaleme aldığı eserler çalışma dışı tutulacaktır. Daha çok fıkıhçı kimliği ile öne çıkan ilim adamlarının kaleme aldığı eser türlerini, *harâc*, *emval*, *kesb*, *hisbe* ve muhtelif türde eserler başlığı altında ele alacağız.

3.1. Harâc Türü Eserler

Arapça bir kelime olan “harâc”ın, genel ve özel olmak üzere iki terim anlamı bulunmaktadır. Harâc genel olarak vergi ve devlet gelirlerini özel olarak ise toprak vergisini ifade eder. Harâc, kamu maliyesi kitaplarına daha çok genel anlamı ile başlık yapılmaktadır (Kallek, 2015, s. 7). Müslüman âlimlerin, başlangıçtan itibaren “Kitâbu'l-Harâc” isimli pek çok bağımsız çalışma telif ettikleri bilinmektedir. Bu kitaplarda, kamu maliyesi ile ilgili konuların yanında, iktisat hukukunun kamuya ilişkin meselelerinin de ele alındığı görülmektedir. Harâc eserlerinde ele alınan ana konular ise, genel olarak tabii kaynakların ve arazi sisteminin hukuku ve idaresi, vergilerin hukukî ve idari yönleri, hazine ve organizasyonu, bütçe idaresi ve kamusal yatırımlardır (Orman, 2014, s. 288).

Cengiz Kallek'in *harâc* ve *emvâl* türü eserlerle ilgili kapsayıcı çalışmasında bu tür eser kaleme alanların fıkıhçı, hadisçi, tarihçi, edebiyatçı ve divan kâtiplerinden oluştuğu ifade edilmektedir (Kallek, 2015, s. 27). Kallek'in ilk sırada fakihleri sıralaması dikkat çekicidir. Zira listelenen 45 eserin 20'sinin müellifinin fakih olduğu görülmektedir. Öyle ki çalışmanın yazarı “fıkıhçı bir silsile”den bahsetmektedir (Kallek, 2015, s. 15). Bu eserlerle ilgili literatüre bakıldığında bu gruptaki ilk ve en önemli eserin Hanefî fakihlerden Ebû Yûsuf'a (ö. 182/798) ait olduğu dikkat

çekmektedir. Fukaha tarafından telif edilen ve ulaşabildiğimiz harâc türü diğer bazı eserler şöyle sıralanabilir:

- Ebû Yûsuf Ya'kub b. İbrâhim el-Kûfî (ö.182/798) - *Kitâbü'l-harâc*: Ebû Hânîfe'nin önde gelen talebesi olan Ebû Yûsuf'un bu kitabı, "fıkıhçı silsile"nin günümüze ulaşan ilk eseridir (Kallek, 2015, s.15). Eserin muhtevası temel olarak toprak ve vergi hukuku olup daha genel olarak devlet idaresi şeklindedir (Ebû Yûsuf, 1396/1976). Ebu Yûsuf'un, İmam Şâfiî ve İmam Mâlik gibi dönemin meşhur imamlarının görüşlerini aktardıktan sonra ihtilafli görüşleri de ele aldığı görülmektedir. Kallek bu eseri "*hukuk felsefesi, iktisadî refah, devletin sorumluluğu, özel teşebbüsü teşvik, vergilendirme ilkeleri, piyasa mekanizması ve fiyatlar, kambiyo rejimi, dış ticaret esasları*" açısından değerlendirmiştir (Kallek, 2015, ss.77-96). Ayrıca Shaikh M. Ghazanfar da aynı eseri "*kamu maliyesi, vergi oranları, vergi toplama ve idaresi, hububat fiyatları ve arzı, kırsal gelişim projelerinin finansmanı*" açısından değerlendirmiştir (Ghazanfar, 2015, ss. 279-301).
- Ebû Abdullah Muhammed b. Hasan eş-Şeybânî (ö. 189/805) - *Kitâbü'l-harâc*: İmam Muhammed'in bu eseri, Hanefî mezhebinin ana kaynaklarından *el-Asl*'in toprak vergisi ve cizye hükümlerini ele alan bölümleriyle benzerlik göstermektedir (Şeybânî, 1417/1996).
- Ebû Ali Hasan b. Ziyâd el- Kûfî (ö. 204/819) - *Kitâbü'l-harâc*: Ebû Hânîfe'nin önde gelen bir diğer talebesi Hasan b. Ziyâd'a ait olan bu eserin varlığını altıncı yüzyıla kadar sürdürdüğü bilinmektedir (Kallek, 2015, s. 15).
- Ebû Bekir Ahmed b. Ömer eş-Şeybanî (ö. 261/875) - *Kitâbü'l-harâc*: Hanefî mezhebine mensup müctehid bir âlim ve geçimini ayakkabıcılıkla sağladığı için "Hassâf" lakabıyla anılmış olan müellifin bu eserini Abbasî halifesi Mühtedî Billâh'ın talebi üzere yazdığı bilinmektedir. Halifenin vefatından sonra evi yağmalanmış olduğu için eserin günümüze ulaşmadığı ileri sürülmüştür (Kallek, 2015, s. 17).
- Ebû Süleyman Dâvûd b. Ali el-İsfehânî (ö. 270/884) - *Kitâbü'l-harâc*: Zahirî mezhebinin kurucusu olan Davûd ez-Zâhirî'ye ait olan bu eser de günümüze ulaşmamıştır (Itr, 1994).
- Ebû'l-Hasan Ali b. Osman el-Kureşî (ö. 585/1189) - *el-Minhâc fî İlmi harâci mısır*: Kadılık ve divan nazırlığı gibi hizmetlerde bulunan, Şâfiî fıkında eğitim almış ve Mahzûmî diye bilinen müellifin, malî yapı ve parasal sistem gibi konuları günümüze yakın bir yöntemle değerlendirdiği eseridir (Kallek, 2015, ss. 235-239).
- Ebû'l-Ferec Zeynüddin Abdurrahman b. Receb ed-Dımaşkî (ö. 795/1393) - *el-İstihrâc li-ahkâmi'l-harâc*: Hanbelî mezhebi âlimlerinden olan İbn Receb'e ait olan bu eserin Eyyübî iktidarı sonrası kargaşa döneminde yazılmış olduğu tahmin edilmektedir (İbn Receb, 2004; Kallek, 2015, s. 23).
- Ebû'l-Hasan Nûreddin Ali b. Hüseyin Kerekî (ö. 940/1534) - *Kâtı'atü'l-lecâc fî hilli'l-harâc*: İmâmiyye mezhebinin müceddidlerinden olan Kerekî'ye ait bu eser özellikle harâc topraklarının tespiti ve devlet

başkanının bu tahsisatı almasının cevazıyla ilgilidir (Kerekî, 1413/1995). Devlet gelirlerinin ve arazilerinin tahsisi meselesinde kamu yararının gözetilmesi gerektiğinin sık sık vurgulandığı bu eserle ilgili bir değerlendirme yazısı yazmıştır (Kallek, 2015, ss. 195-206).

- İbn Nüceym Zeynüddin b. İbrâhim (ö. 970/1563) - *Risâle fi'l-harâc*: Mısır'ın önde gelen Hanefî âlimlerden olan İbn Nüceym'e aittir (İbn Nüceym, 1980). Bu eserin, Memlûkler devrinde vergiden kaçan köylüler tarafından bırakılmış olan tahrib arazilere *ardu'l-havz* adı verilmesi sonucu, yeni bir arazi türünün ortaya çıkmasından sonra bazı fakihlerin fetvalarından dolayı yazılmış olabileceği tahmin edilmektedir (Kallek, 2015, 24).
- Hamevî Ebü'l-Abbas Şehâbeddin Ahmed (ö. 1098/1687) - *Risâle fi ahkâmi'l-uşr ve'l-harâc*: Hanefî fıkıh âlimlerinden olan Hamevî'ye olan bu eser, arazi ahkâmına ilişkin fetvayı içermektedir (Kallek, 2015, s.25).
- Abdullah b. Ahmed el-Mevsilî er-Rebikî (ö. 1159/1746) - *el-Minhâc fi beyâni ahkâmi'l-uşr ve'l-harâc*: Hanefî fakihlerinden olan Abdullah b. Ahmed'e ait olan bu eser mîrî arazilerle ilgilidir (Kallek, 2015, s. 27).
- Rahbî Abdülazîz b. Muhammed el-Bağdâdî (ö. 1184/1770) - *Fikhü'l-mülûk ve Miftâhu'r-ritâci'l-mursad alâ hizâneti kitâbi'l-harâc*: Hanefî fakihi Rahbî'nin bu eseri, Ebû Yusuf'un *Kitâbü'l-Harâc* eserinin şerhi olup iki ciltten oluşmaktadır (Rahbî, 1973). Bu eser harâc türü bir esere yapılmış ilk ve tek şerh olma özelliğini taşımaktadır.

3.2. Emvâl Türü Eserler

Emvâl, Arapça bir kelime olan “mâl”ın çoğul ifadesidir. Emvâl türü eserlerde de vergi ve devlet gelirleri ele alınmaktadır. Ancak *harâc* eserlerinden farklı olarak bu eser türünde nakdî birikimlerin zekâtına da yer verilmektedir (Kallek, 2015, s. 13). Bilindiği üzere Hz. Osman dönemine kadar tüm zekât gelirleri devlet gelirlerinden sayılırken, onun döneminden sonra nakdî malların zekâtı devletin uhdesinden çıkarılmış fertlerin kendi sorumluluklarına bırakılmıştır. Fukaha tarafından telif edilen ve ulaşılabildiğimiz emvâl türü bazı eserler şöyledir:

- Ebû Ubeyd Kâsım b. Sellâm el-Herevî (ö.224/838) - *Kitâbü'l-Emvâl*: Fıkıh âlimi olan Ebû Ubeyd'e ait olan bu eser kamu maliyesine dair bir el kitabı niteliğindedir (Ebû Ubeyd, 1401/1981). İslâm'ın ilk iki yüzyılında iktisat hukuku düşüncesi hakkında zengin bir kaynak olduğu belirtilmiştir (Kallek, 2015, s. 18). Eserin ayırıcı özelliği ise günümüzde *makro iktisat* ve *mikro iktisat* şeklinde ifade edilen alanlar arasında önceki eserlerden daha kapsayıcı olmasıdır (El-Ashker & Wilson, 2019, s. 170).
- Ebû İshak el-Kâdî İsmâil b. İshak el-Ezdî el-Cehdamî (ö. 282/896) - *Kitâbü'l-Emvâl ve'l-megâzî*: Mâlikî fakihlerden el-Cehdamî'nin bu eseri, ilgili konularda, Mâlikî bakış açısıyla yazılmış ilk kitaptır (Kallek, 2015, s. 18).

- Ebû Bekir Ahmed b. Muhammed el-Hallâl (ö. 311/923) - *Kitâbü'l-Emvâl*: Ebû Bekir el-Hallâl'a atfedilen bu eserin, Hanbelî mezhebinin ilk temel fıkıh kaynağı olan *el-Câmi*'nin kayıp bölümlerinden biri olabileceği de düşünülmektedir (Kallek, 2015, s. 19).
- Ebû Ca'fer Ahmed b. Nasr el-Esedî (ö. 402/1011) - *Kitâbü'l-Emvâl*: Mâlikî âlimlerden olan Ebû Ca'fer'e ait olan eserin fetva mecmuaları gibi soru-cevap usûlüyle düzenlenmiş olduğu dikkat çekmektedir (Ebû Ca'fer, 1988). Ayrıca eser günümüze ulaşan kamu maliyesi ile ilgili literatürün, Mâlikî mezhebine ait bir örneği olarak karşımızda durmaktadır. Kallek bu eseri "*bireysel iktisadî davranış, yoksulluk sınırına karşı açlık eşiği ve yolsuzlukla mücadele*" gibi konular çerçevesinde inceleyip değerlendirmiştir (Kallek, 2015, ss. 161-187). Eserin iktisat, siyaset, ahlak ve fıkıh alanlarının etkileşimine örneklik teşkil etmesi açısından İslâm iktisadının bütüncül zihni yapısına uyum gösterdiği vurgulanmıştır.
- Ebû'l-Abbas Takıyyüddin İbn Teymiyye (ö. 728/1328) - *el-Emvâlü'l-müştereke*: Hanbelî fakih ve müçtehitlerden İbn Teymiyye'ye ait olan bu eser de kamu gelir ve giderleri incelemektedir (Kallek, 2015, s. 23).

3.3. Kesb Türü Eserler

Arapça bir kelime olan *kesb*, "çalışmak, servet edinmek, mal-mülk kazanmak" gibi anlamlara gelmektedir (Hammad, 1996). *Kesb* türü ise çalışıp kazanmanın anlam ve önemi başta olmak üzere servet edinmenin durumu, iktisadî faaliyetlerin çeşitleri ve öncelik sıralaması, ihtiyaçların çeşitleri ve dereceleri gibi meseleleri ele alan eserlerdir (Karadâğî, 2018, s. 65). İlgili literatüre bakıldığında bu gruptaki ilk ve en önemli eserin Hanefî fakihlerden İmam Muhammed'e (ö. 189/805) ait olduğu dikkat çekmektedir. Fukahanın kaleme almış olduğu ve ulaşabildiğimiz bazı diğer eserler şöyledir:

- Muhammed b. Hasan eş-Şeybânî (ö. 189/805) - *el-İktisâb fi'r-rızkı'l-müstetâb*: İmam Muhammed bu eserinde çalışmanın önemi, iktisadî faaliyetler, ihtiyaçlar, işçi ve işveren ilişkileri, iş bölümü, tüketim ve israf, işsizlik gibi meseleleri ele almaktadır (eş-Şeybânî, 1997).
- Muhammed b. Ebî Sehl Ahmed es-Serahsî (ö. 483/1090) - *Şerhu Kitabu'l-kesb*: Hanefî fakihlerden es-Serahsî'nin, eş-Şeybânî'nin eserine yazdığı şerh olup *el-Mebsut*'un bir bölümünü teşkil etmektedir (es-Serahsî, 2009, C. 30, ss. 269-322).
- Ebû Abdullah b. Harb en-Nisâburî (ö. 234/848) - *Kitâbu'l-kesb*: Horasan fakihlerinden olan en-Nisâburî'ye ait olan bu eser günümüze ulaşmamıştır (Çelebi, 1972, C. 2, s. 1452).
- Ebû Muhammed Abdülaziz b. Ahmed el-Halvânî (ö. 452/1060) - *Kitâbu'l-kesb*: Bu eser Hanefî müctehidlerinden Şemsu'l-e'imme el-Halvânî'ye aittir (Özel, 2014, s. 54).

- Abdurrahman b. Seleme el-Hubeşî (ö. 780/1378) - *el-Bereke fî fadli's-sa'y ve'l-hareke*: Bu eser Şâfiî mezhebi âlimlerinden olan el-Hubeşî'ye aittir (Heyet, t.y., s. 146).

3.4. Hisbe Türü Eserler

Hisbe, iyiliği emredip kötülüğü yasaklamaya ilişkin İslâmî sosyal yükümlülüğün kurumsallaşmış ismi olarak tanımlanabilir. Bu tür eserlerin iktisadî meselelerle ilgili kısmı diğer kısımlarından çok daha fazla olduğu için özel kaynaklar arasında ele alınması uygun görülmüştür (Orman, 2014, s. 286). Muhteva olarak devletin ya da kamunun sosyal ve iktisadî hayatı denetlemesi gerektiğini ve müdahale yetkilerinin olduğunu ele alan bölümleri kapsamaktadır (Karadâği, 2018, s. 64). Devlet müdahalesinin sebepleri ile hukukî alt yapısının ve usûlünün bu eserlerde geniş şekilde tartışıldığı görülmektedir. Fukahanın ele almış olduğu ve ulaşabildiğimiz bazı hisbe eserleri şöyledir:

- Ebü'l-Fezâil Celâlüddîn eş-Şeyzerî (ö. 589/1193) - *Nihâyetü'r-rütbe fî talebi'l-hisbe*: Selâhaddîn Eyyûbî devrinin Taberiye kadısı ve muhtesibi olan eş-Şeyzerî'ye ait olan bu eser pazar kural ve değerlerini ele alan hisbe türü eserlerin günümüze ulaşmış ilk örneği sayılmaktadır (Kallek, 2010, ss. 107-109). Kırk bölümden oluşan eserin neredeyse tamamı pazar ahkâmıyla doğrudan ilgilidir (eş-Şeyzerî, 1365/1946).
- Ebü'l-Abbâs Takıyyüddîn İbn Teymiyye (ö. 729/1329) eseri olan *el-Hisbe fî'l-İslâm*: Hanbelî fakihlerinden olan İbn Teymiyye bu eserinde, pazarların işleyişi ve iktisadî faaliyetlerde müdahale konusunu ele almaktadır (İbn Teymiyye, 1403/1986). Eser hisbe türünün en çok bilinen örneğidir. İbn Teymiyye'nin *es-Siyâsetü's-şer'iyye fî ıslâhi'r-ra'iyye* isimli bir eseri daha bulunmaktadır. Bu eser ise vergilendirme, paranın fonksiyonları, faiz ve yoksulluk gibi kamu iktisadî konularıyla ilgilidir (Ghazanfar & Islahi, 2010, ss. 89-113).
- Ziyâüddîn Muhammed İbnü'l-Uhuvve (ö. 729/1329) - *Me'alimu't-kurbe fî ahkâmi'l-hisbe*: Şâfiî fakihlerden olan İbnü'l-Uhuvve'ye ait bu eser yetmiş bölümden oluşmaktadır (İbnü'l-Uhuvve, 2001). Eserin ilk bölümlerinde hisbeye dair genel bilgiler bulunmaktadır. İlgili bölümlerde çeşitli ticaret hileleri ve bu hileler için bazı tedbirler açıklanmaktadır.
- Muhammed b. Ahmed b. Abdûn (ö. 11.-12.yy) - *Risâle fî'l-kadâ ve'l-hisbe*: H. 5-6. (m. 11-12) yüzyılları arasında İşbiliye kadısı olarak görev yaptığı tahmin edilen İbn Abdûn'un bu eseri Endülüs hisbe teşkilatının yapısı, işleyişi ve görev alanıyla ilgilidir (İbn Abdûn, 2009). Bu konuda yazılmış olan önemli üç risalenin ilkidir (Hizmetli, 2009).
- Ahmed b. Abdullah b. Abdurraûf (12. yy) - *Risâle fî adâbi'l-hisbe ve'l-Muhtesib*: İbn Abdûn'un çağdaşı olarak bilinen İbn Abdurraûf'a aittir (İbn Abdurrauf, 1955). Bu eser Endülüs hisbe teşkilatının yapısı, işleyişi ve görev alanı konusunda önemli üç risalenin ikincisidir (Hizmetli, 2019).

- Ömer b. Osman el-Cersifi (12. yy) - *Risâle fi'l-hisbe*: Endülüs hisbe teşkilatından Cersifi'nin bu eseri hisbenin yapısı, işleyişi ve görev alanı konusunda önemli üç risalenin üçüncüsüdür (el-Cersifi, 1955; Hizmetli, 2009).
- Ebû Abdullah Muhammed es-Sakatî (ö. 500/1100) - *Kitab fi âdâbi'l-hisbe*: H. 6 (m.11.) yüzyılda Malaka'da muhtesib-kadı olarak görev yapmış olan es-Sakatî, bu eserinde muhtesibin nitelik ve görevlerini açıklamaktadır (es-Sakatî, 1407/1987).

Hisbe eserlerinden bazıları ise özel olarak hisbe başlığını taşımamakla beraber hisbe ile ilgili bölümler barındırmaktadır:

- Yahya b. Ömer el-Kinânî (ö. 289/901) - *Ahkâmü's-sûk (Kitâbü'n-nazar ve'l-ahkâm fi cemî'i ahvâli's-sûk)*: Mâlikî fakihlerinden olan Kinânî'ye ait olan bu eser pazar/piyasa ahkâmı hakkında yazılan ilk eser olarak geçmektedir. Soru-cevap usûlüyle kaleme alınmış olan eserde belediye hizmetleri, işçi-işveren ilişkileri, ölçü birimleri, çeşitli meslek grupları, karaborsacılık, fiyatlar, narh, sarraflık, kalite kontrolü gibi konular bulunmaktadır (el-Kinânî, 1975). Ayrıca oyun-eğlence ve kadınların günlük hayattaki yeri gibi konularla da yazıldığı dönemde yaşamış olan Kuzey Afrika Müslümanlarının ekonomik ve sosyal hayatını yansıtmaktadır (Özel, 2002).
- Ebû Bekir el-Hallâl (ö. 311/923) - *el-Emr bi'l-Ma'ruf ve'n-Nehy ani'l-Münker*: Hanbelî mezhebinin ilk temel fıkıh kitabı olan *el-Câmi* isimli eserin bir bölümü olarak geçen eser Hanbelî fakihlerinden el-Hallâl'a aittir (Özel, 2014, s. 534).
- Abdullah b. Ahmed el-İbyânî (ö. 352/964) - *Mesâilü's-semâsira (Tertibü's-semâsire)*: Mâlikî fakihlerden İbyânî'nin günümüze ulaşmış bir risalesi olan eser mal satımında aracılık yapan simsarlarla ilgili olarak sorulan sorulara verdiği cevaplardan oluşmaktadır (el-İbyânî, 1992).
- Ahmed b. Saîd el-Müceyledî (ö. 462/1070) - *et-Teyşir fi ahkâmi't-te'sir*: Endülüs kadılarında el-Müceyledî'ye ait olan eserde fiyatların belirlenmesi ve müdahalesi ele alınmaktadır. el-Müceyledî'nin meslek sahiplerinin aralarından birer temsilci seçerek standartları ve fiyatları denetlemelerinin sağlanmasını önerdiği aktarılmaktadır (Kallek, 2006).

3.5. Muhtelif Türlerde Eserler

İktisadî içerikli eserlerin incelendiği bibliyografik eserlerin ilklerinden olan “İslâm İktisat Mirası” isimli çalışmada Yâsir el-Havrânî'nin, 282 müellif ve onlara ait 350'ye yakın eseri tespit etmiş olması yukarıda saydıklarımızın dışında başka türlerde çok sayıda eserin varlığına işaret etmektedir (Karadâğî, 2018, s. 63). Bu eserlerin iktisadî bir formasyonla incelenmesi halinde İslâm iktisat düşüncesinin gün yüzüne çıkmasına ciddi anlamda katkı sunacağını düşünüyoruz. Fakihlerin de ele aldığı muhtelif türlerde çalışmaların olduğu görülmektedir. Farklı başlıklar taşıyan bu

eserlerde tüketim, refah, ticaret, fiyatlar, harcama ve nafaka gibi konular ele alınmaktadır.

Tüketimle ilgili kitaplara Şii fakihlerden Ahmed b. Muhammed el-Berkî'nin (ö. 376/986) eseri olan *el-Me'kel* ve Hanbelî fakihlerinden İbn Teymiyye'nin (ö. 729/1329) *Eklü'l-helâl* örnek olarak verilebilir (Karadâğî, 2018, s. 64). Refahla ilgili kitaplardan biri olan *er-Refâhiyye* de el-Berkî'ye aittir. Refahla ilgili bir diğer eser ise İbn Havrânî'ye (ö. 1000) ait olup *Bülûğu'l-münâ fi esbâbi'l-gınâ* ismini taşımaktadır (Karadâğî, 2018, s. 65). Ticaretle ilgili eserlerden biri ise *el-Has ale't-ticare ve's-sinâ'a ve'l-amel* olup Hanbelî fakihlerden Ebû Bekr b. Hallâl'a (ö. 311/923) aittir (Özel, 2014, s. 534). Ticarete dair en meşhur eser ise *el-İşare ila mehâsini't-ticâre* isimli eser olup 4. veya 5. yüzyılda yaşadığı düşünülen Ebû'l-Fazl Ca'fer b. Ali ed-Dimaşki'ye aittir. Orta çağ İslâm ticaret dünyasını oldukça geniş yelpazesıyla yansıtan *el-İşâre* adlı bu eser, 9. yüzyıl ile 12.yüzyıl arasında Ortadoğu ve Akdeniz'de yaşanan ticaretin altın çağının ayrıntılı tasvirini yapmaktadır (Aydın, 1992). Bu yüzyılların Batılı iktisatçıların “büyük boşluk” diye tanımladıkları 8-14. yüzyıla karşılık gelmesi de dikkat çekici bir husustur.

4. Sonuç Yerine

İslâm iktisadı, bir bilim dalı olarak varlığını son yüzyıllarda göstermiş olsa da aslında hem uygulama hem de düşünce olarak İslâmiyet'in gelmesiyle birlikte Müslümanların hayatında şekillenmeye başlamıştır. Dolayısıyla İslâm iktisat düşüncesi, Müslümanların başlangıçtan itibaren devam ettirdikleri Müslümanca yaşamının iktisadî boyutunu ifade etmektedir. Buna göre söz konusu düşüncenin kaynakları, İslâm iktisadının dünü olarak bugüne ışık tutacak ve geleceğe doğru daha sağlam adımlar atılmasını sağlayacaktır. Her biri kendi yaşadığı dönemin söz konusu uygulama ve problemleriyle ilgilenmiş olan fıkıh âlimlerinin zikrettiğimiz eserlerinin sadece başlıkları bile kendi dönemlerinin gündemlerine ne kadar hâkim olduklarını gösterecek yeterliliktedir.

İslâm iktisat düşüncesinin kaynakları genel ve özel olmak üzere iki grupta ele alınmaktadır. Bu tasnifin, bütüncül bakış açısını zedelememesi adına, sadece zihinlerde bir genel çerçeve çizilmesi için esas alınması gerektiğini belirtmek faydalı olacaktır. Buna göre genel kaynaklar, İslâm ilim geleneğinin ruhuna uygun olarak bütünlük arz etmekte olup *Tefsir, Hadis, Fıkıh, Kelam ve Tasavvuf, tarih ve coğrafya* gibi birçok alandaki eserleri ifade etmektedir. Özel kaynaklar ise gerek ele aldıkları meseleler gerekse de yazıldıkları dönem bakımından dar kapsamlı olup daha detaylı olan eserlerdir. Fıkıh literatürünü incelediğimizde fukahânın, genel kaynaklar arasında sayılan *fıkıh usûlü, İslâm hukuk felsefesi, fîrû-i fıkıh* ve *fetavâ* eserlerinde iktisada dair meseleleri de ele aldığı görülmektedir. Ayrıca fukahânın özel kaynaklar olan *harâc, emvâl, kesb, hisbe* türüne dair eserlerinin de bulunduğu görülmektedir.

Orman'ın “*Başlangıcından Osmanlı'ya İktisadî Düşünce Tarihinin İslâmî Kaynakları*” başlığını taşıyan çalışmasında ortaya koymuş olduğu ve geliştirilmesi gerektiği vurgusuyla her bir alanın araştırmacılarına emanet bıraktığı ve bizim de bu kaynaklar arasında yer alan fıkıh ilmi eserlerini “*İslâm İktisat Düşüncesi Tarihinin*

Gülizar ARTUÇ

Fıkhî Kaynakları” özelinde ortaya koymaya çalıştığımız bu projenin geliştirilerek İslam İktisadı alanında olması gereken seviyeye getirilmesi gerektiğini düşünüyorum.

Kaynakça

- Aybakan, Bilal. (2006). “Fürû‘ Fıkıh Sistematiği Üzerine”, *Marmara Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 2(31), 5-32.
- Aydın, Cengiz. (1992). “Ca‘fer b. Ali ed-Dimaşkı”. *TDV İslam Ansiklopedisi* (C. 6, ss. 546-547). İstanbul: TDV İslam Araştırmaları Merkezi.
- Bilmen, Ö. Nasuhi. (1976). *Hukuk-ı İslâmiyye ve Istılahat-ı Fıkhiyye Kamusu* (C. 1). İstanbul: Bilmen Yayınevi.
- Çapra, Ömer. (1993). *İslâm‘da İktisadî Nizam*. (Hulusi Yavuz, Çev.). İstanbul: Sebil Yayınevi.
- Çelebi, Kâtip. (1972). *Keşf‘zunûn* (Şerefettin Yaltkaya & Rıfat Bilge, thk.). İstanbul: Millî Eğitim Bakanlığı Yayınları.
- Ebû Cafer, Ahmed b. Nasr el-Esedi el-Mâliki. (1988). *Kitabü‘l-Emval* (R. Muhammed & Salim Şehade, thk.) Rabat: Merkezi İhyai‘t-Türasi‘l-Mağribi.
- Ebû Ubeyd, Kâsım b. Sellam el-Herevi. (1401/1981). *Kitabü‘l-Emval*. Kahire: Darü‘l-Fikr.
- Ebû Yûsuf, Ya‘kûb b. İbrâhîm. (1396/1976). *Kitabu‘l-Harâc*. Kahire: Matbaatu‘-Selefiyye.
- ed-Dihlevî, Şah Veliyyullâh Ahmed. (1355/1936). *Huccetullahi‘l-baliğa* (C.1-2). Kahire: Daru‘t-Turas.
- el-Ashker, Ahmed. & Wilson, Rodney. (2019). *İslam İktisadının Kısa Tarihi*. (S. Yıldırım & Z. E. Bayrak, Çev.). İstanbul: İktisat Yayınları.
- el-Cersifi, Ömer b. Osman. (1955). “*Risâle fi‘l-Hisbe*”, *Selasu resaili Endelüsiyye fi âdâbi‘l-hisbe ve‘l muhtesib* (E. Levi Provençal, thk.). Kahire.
- el-İbyâni, Abdullah b. Ahmed. (1992). *Mesailü‘-semâsire* (Muhammed el-Arusi el-Matvi, thk.). Beyrut: Dârü‘l-Garbi‘l-İslâmî.
- el-Kâsânî, Alâüddin Ebû Bekr. (1974). *Bedâ‘i‘u‘-s-sanâi fi tertibi‘ş-şerâ‘i‘* (C. 1-7). Beyrut: Daru‘l-Kitabu‘l-Arab.
- el-Kinânî, Yahya b. Ömer. (1975). *en-Nazar ve‘l-ahkâm fi cemii ahvâli‘-s-sûk* (H. Hüsni Abdülvehhab, thk.). Tunis: eş-Şeriketü‘t-Tunisiyye.
- Eskicioğlu, Osman. (1999). *İslâm ve Ekonomi*. İzmir: Çağlayan Matbaası.
- es-Sakatî, Ebû Abdullah Muhammed. (1407/1987). *Fî âdâbi‘l-hisbe* (Hasan ez-Zeyn, thk.). Beyrut: Dârü‘l-Fikri‘l-Hadis.
- eş-Şâtübî, Ebû İshâk İbrâhîm. (t.y.) *Muvâfakât*. Beyrut: el-Mektebetu‘t-Ticariyyeti‘l-Kubra.

- eş-Şeybâni, Muhammed b. Hasan. (1997). *Kitâbu'l-Kesb*. Beyrut: Mektebetu Matbuatu'l İslâmiyye.
- eş-Şeyzeri, Abdurrahman b. Nasr. (1365/1946). *Nihâyetü'r-rütbe fî talebi'l-hisbe* (Seyyid el-Bâz, thk.). Kahire: Lecnetü't-Te'lif ve't-Terceme ve'n-Neşr.
- Gazzâlî, Ebû Hâmid Muhammed. (1414/1702). *el-Müstasfâ min ilmi'l-usûl* (Hamze ibn Z. Hafız, thk.) (C. 1-4). Medine: Şeriketu'l-Medine Münevvere.
- Gazzâlî. (2017). *İslâm Hukukunun Kaynakları* (H. Y. Apaydın, Çev. M. Demiray Ed.). İstanbul: Klasik Yayınları.
- Ghazanfar, S. M. (2015). *Orta Çağ İslâm İktisat Düşüncesi (Batı İktisadındaki "Büyük Kayıp Halka"nın Telifisi)*. (M. Sabri Gönül, Çev.) İstanbul: Klasik Yayınları.
- Ghazanfar, S. M., & Islahi, Abdulazim. (2015). "Orta Çağ Arap-İslâm İktisat Düşüncesine Dair Araştırmalar (İbn Teymiyye'nin İktisat Düşüncesinin Bazı Yönleri)", *Orta Çağ İslâm İktisat Düşüncesi (Batı İktisadındaki "Büyük Kayıp Halka"nın Telifisi)*. (M. Sabri Gönül, Çev.) İstanbul: Klasik Yayınları.
- Gül, Ali Rıza. (2010). "İslâm İktisat Düşüncesinin Kur'an'daki Temelleri", *Ankara Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 51(2), 27-78.
- Hasanuzzaman, M. (2018). *Kur'an-ı Kerim'de İktisadî Öğretiler*. (Zeynep Özbek, Çev.). İstanbul: İGİAD Yayınları.
- Heyet. (t.y). "Hubeyşi". *İslâm Âlimleri Ansiklopedisi* (C. 10, ss. 144-146). İstanbul: Türkiye Gazetesi Yayınları.
- Hizmetli, Mustafa. (2009). "Hisbe Risalelerine Göre Endülüs'te Çevre Bilinci". *İSTEM* (ss. 207-219).
- Hosseini, Hamid. (2015). "Adam Smith Öncesi Piyasa Mekanizmasının Anlaşılması (Orta Çağ İslâm İktisat Düşüncesi)". (M. Sabri Akgönül, Çev.). Shaikh M. Ghazanfar (Ed.), *Orta Çağ İslâm İktisat Düşüncesi: Batı İktisadındaki "Büyük Kayıp Halka"nın Telifisi içinde* (ss. 135-159). İstanbul: Klasik Yayınları.
- Islahi, Abdulazim. (2017). *Müslümanların İktisadî Düşünce ve Analize Katkıları*. (F. Furkan Akosman & Mustafa Özer, Çev.) İstanbul: İktisat Yayınları.
- Itr, Nûreddîn. (1994). "Dâvûd ez-Zâhirî". *TDV İslam Ansiklopedisi* (C. 9, ss. 49-50). İstanbul: TDV İslam Araştırmaları Merkezi.
- İbn Abdûn, Muhammed b. Ahmed. (2009) *Risale fi'l-kadai ve'l-hisbe* (Fatıma el-İdris, thk.). Beyrut-Lübnan. Daru'bnü Hazm.
- İbn Abdurraûf, Ahmed b. Abdullah. (1955). "Risale fi Adabi'l-Hisbe ve'l-Muhtesib", *Selasu resaili Endelüsiyye fî âdâbi'l-hisbe ve'l-muhtesib* (E. Levi Provençal, thk.). Kahire.

- İbn Abdüsselâm, İzzüddîn. (2000). *el-Kavâ'idü'l-kübrâ el-mevsûm bi kavâ'idi'l-ahkâm fi mesâlihi'l-enâm* (N.K. Hammad & O. C. Zamiriyye, thk.). (C.1-2). Dımaşk: Daru'l-Kalem.
- İbn Aşûr, Muhammed Tahir. (2001). *Makasidü's-şeriatil-İslâmiyye*. Ürdün: Daru'n-Nefais.
- İbn Hazm, Ebû Muhammed. (1967-1969). *el-Muhallâ* (C.1-15). Mısır: Mektebetu'l-Cumhuriyyetu'l-Arabiyye.
- İbn Nuceym, Zeynüddin Zeyn b. İbrâhim. (1980). "Risâle fi'l-harâc". *Resailu İbn Nuceym* içinde (Halil el-Meys thk.). Beyrut: Dârü'l-Kütübü'l-İlmiyye.
- İbn Receb, Ebü'l-Ferec Zeynüddin. (2004). *el-İstihrac li-ahkâmi'l-harac* (İyâd b. Abdillatîf thk.). Beyrut: Beytu'l-Efkâri'd-Devliyye.
- İbn Rüşd, Ebü'l-Velîd Muhammed. (1975). *Bidâyetü'l-Müctehid* (C. 1-2). Kahire: Daru'l-Kutubi'l-Hadîse.
- İbn Teymiyye, Takıyyüddin. (1381/1961). *Mecmû'u fetâvâ* (C. 1-37). (Abdurrahman en-Necdi Asimi, thk.). Riyad: Metabiu'r-Riyad.
- İbn Teymiyye, Takıyyüddin. (1403/1983). *el-Hisbe fi'l-İslâm* (Seyyid b. Muhammed, thk.). Riyad: Vakfullah Teâla.
- İbnu'l-Uhuvve, Ziyaüddin Muhammed. (2001). *Mealimü'l-kurbe fi ahkâmi'l-hisbe* (İbrahim Şemseddin, thk.). Beyrut: Darü'l-Kütübü'l-İlmiyye.
- Kallek, Cengiz. (2006). "Narh". *TDV İslam Ansiklopedisi* (C. 32, ss. 387-389). İstanbul: TDV İslam Araştırmaları Merkezi.
- Kallek, Cengiz. (2010) "Şeyzerî", *TDV İslam Ansiklopedisi* (C. 39, ss. 107-109). İstanbul: TDV İslam Araştırmaları Merkezi.
- Kallek, Cengiz. (2015). *İslâm İktisat Düşüncesi Tarihi: Harâc ve Emvâl Kitapları*. İstanbul: Klasik Yayınları.
- Kara, İsmail. (2010). "“Unuttuklarını Hatırla!” Şerh ve Haşiye Meselesine Dair Birkaç Not". *Dîvân Disiplinlerarası Çalışmalar Dergisi*, 15 (28), 1-67.
- Karadâğî, A. Muhyiddin. (2018) *İslâm İktisadına Giriş*. (Abdullah Kahraman, Çev.). İstanbul: İktisat Yayınları.
- Karakoç, Sezai. (2015). *İslâm Toplumunun Ekonomik Strüktürü*. İstanbul: Diriliş Yayınları.
- Karaman, Hayrettin. (1978). *Mukayeseli İslâm Hukuku* (C.1-3). İstanbul: İrfan Yayınevi.
- Kerekî, Ebü'l-Hasen Nüreddîn Alî. (1413/1995). "Katı'atü'l-lecâc fi tahkiki hilli'l-harâc". *el-Harâciyyat* içinde. Kum: Müessesetü'n-Neşri'l-İslâmî.

- Khan, M. Akram. (2017). *İslâm İktisadına Giriş*. (Gökhan Umut, Çev.) İstanbul: İktisat Yayınları.
- Khan, M. Ekrem. (2018). *İslâm İktisadının Meseleleri*. (Sercan Karadoğan, Çev.). İstanbul: İktisat Yayınları.
- Köksal, A. Cüneyd., & Dönmez, İ. Kâfi. (2012). “Usûl-i Fıkıh”. *TDV İslam Ansiklopedisi* (C. 42, ss. 201-210). İstanbul: TDV İslam Araştırmaları Merkezi.
- Mayhudi, Mohd. (2019). “Bütüncül bir Sosyal Bilim Olarak İslâm İktisadı”. *Kızılkaya N. (Ed.), İslâm İktisadı Metodolojisi: Sorunlar ve Çözüm Önerileri içinde* (ss. 117-159). İstanbul: İktisat Yayınları.
- Mevdudi, Ebu'l Ala. (2016). *İslâm Ekonomisinin Temel İlkeleri*. Abdullah Yusufoglu (Ed.). İstanbul: Çıra Yayınları.
- Orman, Sabri. (1999). “Başlangıcından Osmanlı'ya İktisadi Düşünce Tarihinin İslâmî Kaynakları”, *Divân: İlmî Araştırmalar*, 6 (1), 9-48.
- Orman, Sabri. (2014). *İslâmî İktisat, Değerler ve Modernleşme Üzerine*. İstanbul: İnsan Yayınları.
- Özel, Ahmet. (2002). “Kinânî”, *TDV İslam Ansiklopedisi* (C. 26, ss. 33-34). İstanbul: TDV İslam Araştırmaları Merkezi.
- Özel, Ahmet. (2014). *Hanefî Fıkıh Âlimleri ve Diğer Mezheplerin Meşhurları*. Ankara: TDV Yayınları.
- Rahbî, Abdulaziz b. Muhammed el-Hanefi. (1973). *Fıkhu'l-müluk ve miftahi'r-ritac el-mürsad ala hizane kitabi'l-harac*. (C. 1-2). (Ahmed Abir Kebisi, thk.). Bağdad: İhyau't-Turasi'l-Arabi.
- Serahsî, Muhammed b. Ebî Sehl. (2009). *el-Mebsût*, C. 1-30. Beyrut: Dâru'l-Kitabu'l-İlmiyye.
- Siddîki, M. Nejatullah. (1998). “İslâm İktisat Düşünce Tarihi Üzerine Yapılan Çalışmaların Bir Tahlili” (Ömer Açıkgöz, Çev.). *İslâmî Araştırmalar Dergisi*, 11(3-4), 220-235.
- Şeybânî, Muhammed b. Hasen. (1417/1996). *es-Siyer ve 'l-harâc ve 'l-uşr min kitabi'l-Asl el-ma'rûf bi'l-Mebsût* (Mecid Huduri, thk.). Karaçi: İdaretü'l-Kur'an ve'l-Ulumi'l-İslâmiyye.
- Tabakoğlu, Ahmet. (2013). *İslâm İktisadına Giriş*, İstanbul: Dergâh Yayınları.
- Yeniçeri, Celal. (1980). *İslâm İktisadının Esasları*. İstanbul: Şamil Yayınevi.

MEVLÂNA'NIN YÖNETİME ÖZGÜ FİKİRLERİNİN KONYALI GİRİŞİMCİ VE YÖNETİCİLER ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ*

Canan YILDIRAN¹ ORCID NO: 0000-0001-8245-197x

Yahya FİDAN² ORCID NO: 0000-0002-5012-3629

ÖZ

Sosyal bilimler alanında yapılan çalışmalar bir taraftan dar uzmanlık alanlarına göre dikey ilerlerken birçok durumda da farklı bilim dalları ve disiplinleri de kapsayacak şekilde yatay bir gelişme seyri göstermektedir. Bu bağlamda işletme alanında yapılan çalışmaların çok boyutlu olduğuna dikkati çekerek düşünce tarihi kapsamında işletmecilikle ilgili temel konuların ele alınarak irdelenmesi de önem taşımaktadır. Bu çalışmayla Mevlâna Celâleddin Rumi'nin Mesnevî adlı eserindeki beyitlerden yararlanılarak hazırladığımız ve "Mevlâna'da Yönetim ve Strateji Ölçeği" ismini verdiğimiz Likert tarzı bir anket geliştirilmiştir. Çalışmanın amacı, Mevlâna'nın hayata ve insanın özüne dair öğretilerinden esinlenerek hazırladığımız iş dünyası ve yönetime ait ifadeleri kullanarak, Konya ile özdeşleşmiş olan Mevlâna'nın Konyalı girişimci ve yöneticilerin iş hayatlarında ne derecede anlam bulduğunu tespit etmektir. Bu amaçla tarafımızdan hazırlanmış olan ölçek Konyalı girişimci-yöneticiler üzerinde uygulanarak sonuçlar yorumlanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Mevlâna, Mesnevî, Yönetici, Konyalı Girişimci, İş Ahlâkı.

THE EFFECTS OF MEVLANA'S IDEAS SPECIFIC TO MANAGEMENT ON KONYA ENTREPRENEURS AND MANAGERS

ABSTRACT

While the studies in the field of social sciences shape vertically in respect to their narrow areas of expertise while in many cases, horizontal development including different sciences and disciplines are also being observed. In this context, it worths nothing that the studies carried out in the field of business, especially on the discussion of basic issues related to business within the scope of intellectual history, are multidimensional. With this study, questionnaires are formed by using Mevlana Celaleddin Rumi's couplets in Mathnawi work and they are mostly merged under the name of business management and strategy so as to say, a Likert scale style was formed. The aim of the study is to determine the intensity and extent of meaning of Mevlana entrepreneurs and managers in Konya's business life, using the expressions of the business world and management that we have prepared inspired by Mevlana's teachings about life and the essence of man. For this purpose, the scale prepared by us was applied on entrepreneurs-managers based in Konya and the results were examined and interpreted.

Key Words: Mevlana, Mathnawi, Manager, Entrepreneurship in Konya, Business Ethics.

¹ Dr. Öğr. Üyesi., Karabük Üniversitesi, İşletme Fakültesi, cananyildiran@karabuk.edu.tr

² Prof. Dr., İstanbul Ticaret Üniversitesi, İşletme Fakültesi, yfidan@ticaret.edu.tr

*Bu çalışma Canan Yıldırım'ın Prof. Dr. Yahya Fidan danışmanlığında "Konya İlindeki İşletmelerde Mevlâna'nın Yönetime Özgü Fikirlerinin Etkileri Üzerine Bir Araştırma" adlı doktora tezinden üretilmiştir. 3-5 Mayıs 2018 tarihinde Uluslararası Kültürel Miras ve Turizm Kongresi'nde (Özbekistan) sözlü bildiri olarak sunulmuş tebliğin makaleye çevrilmiş olan "Mevlâna ve Girişimcilik Kültürüne Etkileri" başlıklı çalışmamızla da ilişkilidir.

1. GİRİŞ

İbn-i Haldun ve Farabi “yönetenler erdemli olursa vatandaşlar da erdemli olur” der. Erdemli yöneticileri olmayan toplumlar mutluluğa da ulaşamazlar. Erdemin ruhun özelliği olduğu, ruhların temizlenmesinin gerektiği, nefislerin terbiye edilmesinin önemi birçok düşünür tarafından vurgulanmıştır.³ Yöneticiler, sorumluluklarını, görevlerini, hayat amacını ve insan haklarını bilen farkındalıklı kişilerden oluşursa o toplumun mutluluk, gelişme, refah ve sosyal açıdan gelişeceğini söyleyebiliriz.

Yönetim kavramına ilişkin hem Doğu hem de Batı kültüründe mütefekkirlerin, bilim adamlarının, politikacıların çeşitli eserlerinin olduğu bilinmektedir. Bu eserlerin ortaya çıkmasında o döneme ait ekonomik ve sosyal şartların etkili olduğu görülmüştür. Bu süreçler farklı coğrafyalarda farklı gelişim düzeyleri göstermiştir. Yönetime özgü fikirlerin Doğu aleminde daha çok merkezi olarak gerçekleştiği, Batı aleminde ise feodalizm şeklinde kendini gösterdiği ifade edilmektedir.⁴

İslam tarihine bakıldığında Yusuf Has Hacib, Gazâlî, Nizâmü'l-Mülk, el-Maverdî ve birçok düşünürün ya mevcut yönetim için ya da yeni yönetim şekillerinin sürdürülebilirliğini sağlayabilmek için emek harcadıkları ve eserlerinde de düşüncelerini işledikleri görülmektedir.⁵ Bu çalışmalar yeni nesillere her dönem ışık olmuş, geçmişin tecrübeleriyle geleceğin tasarlanmasında katkı sağlamıştır.

Yönetici bugünü anlayabilmek istiyorsa geçmişi bilmelidir. Tarih bilgisi ile kazanılacak vizyon sayesinde içinde bulunulan duruma mantık çerçevesinde bakılması muhtemel olduğu belirtilmektedir.⁶ Böylece yönetici geçmişi iyi bilecek, geleceğe yönelik daha makul ve mantıklı vizyonlar geliştirebilecektir.

Mevlâna Celâleddin Rumî'nin eserleri her toplumdan insanlar üzerinde derin etkiler bırakarak gelmiştir. O eserlerinde insan ile madde arasındaki ilişkinin kaçınılmaz olacağını, önemli olanın maddenin amaç değil araç olarak görülmesi gerektiğini ve bu aracı insanların bilinç seviyelerinde yükselebilmeleri için kullanmaları gerektiğini belirtmektedir.⁷ Bilgi çağında maddenin insana hükmettiği görülmektedir. Birçok teknik ve yöntemle kişisel gelişim adı altında içinde bulunulan ikilemlerden çıkış yolları aranmaktadır. İşte bu alanda Mevlâna'da insanı insan yapan değerleri hatırlatmakta, insan ve onların oluşturduğu toplumların ıslahı için reçetelerini sunmaktadır.⁸

³ Altıntaş, H. (2014). “Farabi Düşüncesi Doğrultusunda Bugün Yönetim Nasıl Olmalıdır?”, *Medeniyet Düşünürü Farabi Uluslararası Sempozyum*, s. 243–6.

⁴ Köktürk, A. (2011). “Modern Öncesi Devletin Yönetim Anlayışı”, *Güvenlik Stratejileri Dergisi*, 13, s. 81.

⁵ Yüksel, M. Ş. (2009). “Timurlu Siyaset (Devlet) Teorisi'nde Sultan”, *Ankara Üniversitesi Dil ve Tarih-Coğrafya Fakültesi Tarih Bölümü Tarih Araştırmaları Dergisi*, 28(46), s. 233.

⁶ Cora, İ. (2016). “Yönetim ve Organizasyon Bilimi Açısından Koçi Bey Risalelerinin Analizi: Tarihsel Bir Araştırma”, *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(29), s. 224.

⁷ Esen, A. (2007). *Mevlâna Celâleddin Rûmî'nin İktisat Anlayışı*. Konya: Rûmî Yayınları, s. 59.

⁸ age., *Mevlâna Celâleddin Rûmî'nin İktisat Anlayışı*, s. 17.

Mevlâna'nın insanların yaşadıkları durumlardan daha çok o durumların nasıl algılandığı üzerinde durduğu görülmektedir. Olgun insanlarda kibrin, öfkenin, hırsın, hasedin olmaması gerektiğini birçok kez vurgulamaktadır.⁹ İnsanlarda ve onların oluşturduğu toplumlarda çatışmaların sürekli hal alması Mevlâna'nın hoşgörü ve sevgi vurgusunun ön planda tuttuğu görülmektedir.¹⁰ Mevlâna Dünyada "Hoşgörü Sembolü" olarak tanınmaktadır.¹¹ Mevlâna hoşgörü sahibi derken tabii ki hoş görmediği şeyler de vardır. Eserlerini incelediğimizde açıkça gördüğümüz gibi Mevlâna Allah'a isyanı ve O'nun son peygamberi olan Hz. Muhammed Mustafa'nın (sas) sünnetine zıt olan hiçbir şeyi hoş görmediğini, eleştirdiğini, kıyaslamalarıyla bu tür durumları kınadığını görüyoruz. İnsanı yüceler, Yaradan'ını bildiği ve Son Peygamberine olan bağlılığı ölçüsünde değer kazanacağını, ölümsüz olacağını ifade etmektedir. O'na göre mutluluk ve erdemli toplum da bu iki kaynağa bağlılık ölçüsünde artacak ya da yok olacaktır.

Mevlâna'nın eserlerinde adalet, yönetmek, taklit, bilgi, hakikat, sebep-sonuç, yardımlaşma, duyarlılık, erdem, ceza, karar verme, sosyal sorumluluk, duygusal zeka, kibir, tutum, kanaat etmek, sorumluluk, danışmak, delil, ortaklık, stratejik davranış, başarı, güç, yargı hakimiyeti, ödül, alçak gönüllü olmak, çözüm odaklılık, dedikodu, şükür etmek, pişmanlık, sosyal ilişkiler, faziletli olmak, kişisel gelişim, hırs, gurur, anlaşma, ümit, ego, şüphe, iletişim, kıyaslamak, tedbir, sabır, haset, dürüst ticaret, kariyer planlama, çalışmak, vehim, iş ahlakı, gizlilik, cesaret, nasihat, yenişim (inovasyon), ihsan, affetmek, gelişim, vefa, amaç, yönetim, ahlak, hayal, anlayış, niyet, yasak, övmek gibi birçok konu hakkında öğretileri bulunmaktadır. Bu kavramların tüm kesimler tarafından dikkate alınması erdemli toplum için yararlı olacaktır. Özellikle de yönetici ve iş insanlarının bu kavramlara değer vermesi ve hayatına katması, özlenen toplumun oluşturulmasında yadsınamayacak kadar büyük önem taşımaktadır.

2. YÖNTEMBİLİM

2.1. Araştırmaya Gereksinim Duyulma Nedeni

Mevlâna Celâleddin Rumi'nin fikirlerinden genel olarak dini ve sosyolojik alanda istifade edildiği görülmektedir. İş ve sosyal hayatın birbirinden ayrılmasının zorluğu gerçeğinden bakınca Mevlâna'nın eserlerinden yönetim, işletme yönetimi ve iş hayatının hemen tüm alanlarında yararlanabileceği düşüncemiz bizi bu çalışmaya sevk etmiştir. Tüm insanlık alemi üzerinde yüzyıllardır derin izler bırakmış olan ve etkisi artarak devam eden Mevlâna'nın eserlerinden, iş hayatının tüm yönleri için dersler çıkarabilmek, bu derslerin girişimciler ve yöneticiler üzerinde ne derecede etkili olduğunu görebilmek, benimsenmiş olan öğretilerinin daha da yaygınlaştırılmasına, kıyıda köşede kalmış, bilinmeyen, benimsenmemiş olanlarını

⁹ Bağrıaçık, M. Z. (2012). "Mevlâna'nın Rubailerine Dair Sosyolojik Bir Okuma -I-", *Batman Üniversitesi Journal of Life Sciences*, 1(1), s. 746.

¹⁰ Esen, A. (2007). *Mevlâna Celâleddin Rûmî'nin İktisat Anlayışı*. Konya: Rûmî Yayınları, s. 12-3.

¹¹ age., "Mevlâna'nın Rubailerine Dair Sosyolojik Bir Okuma -I-", s. 739.

ise genelde tüm insanlara özelde ise iş adamı ve yöneticilerin dikkatine sunabilme düşüncemiz bizi yönlendirmiştir. Onun öğretileri üzerinde, iş dünyası ve yöneticilik hayatına özgü gerek Ülkemizde gerekse diğer ülkelerde bu tarz bir çalışmanın bulunmaması, literatüre bu yönde katkı yapmamız hususunda bizi motive etmiştir. Günümüz iş ortamlarının giderek monotonlaşması, insan hayatındaki güzelliklerin yitirilmesi, sosyal sorunların artması ve bu sorunların iş hayatında da derin izlerinin görülmesi, genel olarak tüm çalışanları özel olarak da yönetici ve iş adamlarını yeni sorunlarla baş başa bırakmaktadır. İş dünyasında karşılaşılan sorunlar, özellikle gelişmiş batılı ülkeler ve ABD’de yüzyılı aşkın süredir sayısız araştırmalara konu olmuştur. Bu süreçte ortaya çıkan araştırma sonuçları literatüre girmiş ve pratikler haline dönüşmüştür. İş dünyasının içinde bulunduğu sorunlara bir çözüm alternatifi olarak, tarihe damga vurmuş filozofların görüşleri söz konusu edilmelidir düşüncesinden hareketle Mevlâna’nın öğretilerinin insanın doğasına uygun çözümler içerdiğini düşünmekteyiz.

2.2. Araştırmanın Amacı ve Hipotezleri

Araştırmanın amacı, Konya ilinde faaliyet gösteren Konyalı girişimci ve yöneticilerin Mevlâna’nın öğretilerini özümseme derecelerini tespit etmektir. Konya’da yaşayan, girişimcilik ya da yöneticilik yapan kişiler, iş ilişkilerinde Mevlâna’nın iş hayatına yönelik öğretilerinden ne kadar haberdarlar? Bunları rutin iş ilişkilerine ne derecede tatbik ediyorlar soruları araştırmamızın amacını oluşturmaktadır. Bu amaçla oluşturduğumuz hipotezlerimiz:

- H₁: Mevlâna’da yönetim ve strateji ölçeğindeki ifadeler ile yaş grupları arasında olumlu bir farklılık vardır.
- H₂: Mevlâna’da yönetim ve strateji ölçeğindeki ifadeler iş hayatında geçirilen süreye göre farklılık göstermektedir.
- H₃: Mevlâna’da yönetim ve strateji ölçeğindeki ifadeler, çalışan sayısına göre olumlu farklılık göstermektedir
- H₄: Mevlâna’da yönetim ve strateji ölçeğindeki ifadeler ile üyesi olunan ve aktif destek verilen sivil toplum kuruluşları sayısı grupları arasında olumlu farklılık vardır.
- H₅: Mevlâna’da yönetim ve strateji ölçeğindeki ifadeler ile eğitim durumu grupları arasında olumlu farklılık vardır.
- H₆: Mevlâna’da yönetim ve strateji ölçeğindeki ifadeler ile görev/unvan grupları arasında olumlu farklılık vardır.
- H₇: Mevlâna’da yönetim ve strateji ölçeğindeki ifadeler ile aylık gelir seviyesi grupları arasında olumlu farklılık vardır.

2.3. Araştırmanın Evreni ve Örneklem

Araştırmanın evreni Konya ilindeki küçük ve orta ölçekli (KOBİ) işletmelerden oluşmaktadır. Bu işletmelerin sahip ya da yöneticisinin Konyalı olanları seçilmiştir. Bu çerçevede ilgili odaya kayıtlı 1325 işletmeden %95 güvenilirlik ve %5 hata oranı

ile en az örneklem sayısı 297 kişi¹² olarak belirlenmiştir. Araştırma kapsamında analiz edilen anket sayısı ise 477'dir.

2.4. Ölçek Çalışması ve Pilot İnceleme

Mevlâna'nın öğretilerinin hem girişimciler hem de işletme yöneticileri üzerindeki etkisini tespit edecek ölçek bulunmadığından ölçek geliştirme yoluna gidilmiştir. Bu amaçla Mevlâna'nın gerek kendi eserleri gerekse üzerine yazılmış olan, ulaşılabilen eserler titizlikle incelenmiş, ölçek geliştirmenin teorik kaynağı kapsamında Şefik Can tarafından kaleme alınan Mesnevi Tercümesi temel alınmıştır.¹³ İlgili eser yönetim ve iş hayatı bakış açısı ile okunmuş, çalışmamızla ilgili olduğu düşünülen beyitler seçilerek 329 yargı yazılmıştır. Bu yargılar, önce yönetim ve strateji alanındaki akademisyenlerin katkısı ile 216'ya düşürülmüş, ikinci aşamada ölçeğe içerik analizi uygulanarak 144'e indirilmiştir. Pilot çalışma¹⁴ kapsamında uygulanacak olan yargılar Likert ölçeğine göre düzenlenmiştir. Hazırlanan ölçek pilot uygulama amacıyla Konya ilinde yaşayan ve Konyalı olan 210 girişimci ve yöneticiyle yüz yüze görüşme yapılarak ilk veriler elde edilmiştir. Bu aşamada n>50 olacak biçimde rasgele seçilen örnek guruba uygulanan anketle elde edilen veriler güvenilirlik analiziyle incelenmiş, ölçeğin güvenilirliği, soru silindiği zaman güvenilirlik katsayısı, iç tutarlılık, her ifade için izdüşüm ortak değişim/izdüşüm ilişki katsayıları yardımıyla değerlendirilmiştir.¹⁵ Güvenilirlik analizi yapılan ifadelere uç değer analizi uygulanmış ve yargı sayısı 44'e¹⁶ düşürülmüştür. Bu 44 ifadenin Cronbach Alpha değeri 0,860 olup, kendi aralarında korelasyon değerleri incelenerek güvenilirlik oranını düşüren üç ifade elenmiştir. Nihai ölçeği oluşturan 41 ifadenin Cronbach Alpha değeri ise 0,870 olmuştur. Ankete demografik özellikler eklenerek son hali verilmiştir.

¹² Sekaran, U. (2003). *Research Methods for Business: A Skill Building Approach*. New York: John Wiley, s. 294; Altunışık, R., Çoşkun, R., Bayraktaroglu, S. ve Yıldırım, E. (2005). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri: SPSS Uygulamalı*. İstanbul: Avcı Ofset, s. 127.

¹³ Can, Ş. (2014). *Mevlâna: Konularına Göre Açıklamalı Mesnevi Tercümesi*. İstanbul: Ötüken Yayınları.

¹⁴ Yeni hazırlanan bir anket formuna mutlaka bir deneme şeklinde uygulama yapılmalıdır. Uygulama ile ortaya çıkacak eksiklikler veya hatalar düzeltilmelidir. Örnek uygulamanın yapılacağı katılımcıların özellikleri ana kütlenin özelliklerini taşıması gerekir. Bu örnek uygulama denemesinden sonra artık yeni anketin uygulamasına geçilebilir. Nakip, M. (2013). *Pazarlamada Araştırma Teknikleri SPSS Uygulamalı*. Ankara: Seçkin Yayıncılık, s. 185.

¹⁵ Ölçek genel güvenilirlik değeri Cronbach $\alpha \geq 0.50$ olmalıdır. Cronbach $\alpha < 0.50$ olduğunda ölçekte soru ifadelerinin yetersizliğinden bahsedilebilir. Özdamar, K. (2016). *Eğitim, Sağlık ve Davranış Bilimlerinde Ölçek ve Test Geliştirme Yapısal Eşitlik Modellemesi*. Eskişehir: Nisan Kitabevi, s. 53.

¹⁶ Anket formundaki soru sayısı az olursa araştırma eksik olacak, fazla olursa da doldurulması zaman alacağından başarı ile tamamlanması mümkün olmayacaktır. Sınırlı sayıdaki katılımcılarla yapılan anket çalışmaları dışında, anket süresinin maksimum yarım dakika olması gerektiği düşünülürse, bir ankette 40-45 soru yeterli olmaktadır. Arıkan, R. (2013). *Araştırma Yöntem ve Teknikleri*, Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık, s. 100-101.

2.5. Verilerin Toplanması

Araştırma verilerinin toplanmasında anket yöntemi kullanılmış olup anketler yüz yüze ve online olarak yapılmıştır.¹⁷ Anket formu demografik sorular ve yönetim strateji boyutunu ölçmek amacıyla hazırlanan 41 ifadeden oluşmaktadır. Uygulama sonucunda 502 katılımcıdan anket formu elde edilmiş, anketlere uç değer analizi yapılarak 25 form kapsam dışı bırakılmıştır. Böylece analiz edilecek anket sayısı 477 olarak tespit edilmiştir.

2.6. Araştırmanın Kapsam ve Sınırlılıkları

Araştırmanın kapsamı Konya ilinde yaşayan ve Konyalı olan girişimci ve yöneticilerdir. Konyalı girişimci ve yöneticiler üzerinde yapılan bu araştırmanın genellenmesi önemli bir sınırlılık olarak karşımıza çıkmaktadır. Mevlâna'nın beyitlerinden esinlenerek oluşturulan yargıların, onun orijinal ifadelerini ne kadar temsil ettiği konusu bir başka sınırlılıktır. Bu anlamda Mevlâna'nın eserlerinde 25.618 gibi çok sayıda beytin bulunması, ilk etapta bunlar arasından, 400'e yakın yargı oluşturulmuş olmasına rağmen, deneklerin çok sayıdaki yargıya sağlıklı cevap veremeyeceklerinden dolayı sayının 41'e düşürülmesi nedeniyle ankete esin kaynağı olan öğretilerin ne derecede temsil edileceği bir başka sınırlılıktır. Anketin uygulandığı girişimci ve yöneticilerin yoğunluğu, cevap verirken oldukları gibi değil de olması gerektiği gibi düşünerek gerçek durumlarını yansıtmaktan kaçınmış olmaları ihtimali de bir başka sınırlılık olarak karşımıza çıkmaktadır.

3. BULGULAR

3.1. Tanımlayıcı Analiz Bulguları

Katılımcıların demografik değişkenlerine göre elde edilen bilgiler Tablo 1'de gösterilmektedir.

Tablo 1. Tanımlayıcı Değişkenler ile İlgili Bulgular

Yaş Aralığı	N	%
18-25	56	11,7
26-40	227	47,6
41-55	154	32,3
56-70	40	8,4
<i>Toplam</i>	<i>477</i>	<i>100</i>
İş Hayatında Geçirilen Süre	N	%
...-5 yıl	74	15,5
6 yıl-10 yıl	116	24,3

¹⁷ Anket tekniği, değişik niteliklerde formlar kullanımıyla bilgilerin toplanması yöntemidir. Posta veya telefonla, anketör tarafından ya da araştırmayı yapan kişi tarafından birebir şekilde deneklerle yüz yüze görüşmeler şeklinde gerçekleştirilebilir. Şencan, H. (1995). *İşletmeciler ve İktisatçılar İçin Rapor Yazımı*. İstanbul: Şahinkaya Matbaası, s. 11.

11 yıl-20 yıl	160	33,5
21 yıl-40 yıl	120	25,2
41 yıl-55 yıl	7	1,5
<i>Toplam</i>	<i>477</i>	<i>100</i>
Kurumda Çalışan Sayısı	N	%
1-5 kişi	250	52,4
6-10 kişi	111	23,3
11-15 kişi	37	7,8
16-20 kişi	14	2,9
21 kişi ve üzeri	65	13,6
<i>Toplam</i>	<i>477</i>	<i>100</i>
Üye Olunan ve Aktif Destek Verilen Sivil Toplum Kuruluşlarının Sayısı	N	%
1-3	156	32,7
4-6	18	3,8
Hiç yok	303	63,5
<i>Toplam</i>	<i>477</i>	<i>100</i>
Eğitim Durumu	N	%
İlk-Orta	74	15,5
Lise	184	38,6
Ön Lisans	81	17,0
Lisans	118	24,7
Yüksek Lisans	18	3,8
Doktora	2	0,4
<i>Toplam</i>	<i>477</i>	<i>100</i>
Çalışılan Kurumdaki Görev/Unvan	N	%
Yönetici değilim	45	9,4
Şef	33	6,9
Müdür Yardımcısı	51	10,7
Müdür	78	16,4
Genel Müdür	12	2,5
İşletme Sahibi	258	54,1
<i>Toplam</i>	<i>477</i>	<i>100</i>
Aylık Gelir Seviyesi	N	%
1500 ₺-2500 ₺	144	30,2
2501 ₺-3500 ₺	70	14,7
3501 ₺-4500 ₺	61	12,8
4501 ₺-5500 ₺	58	12,2
5501 ₺ ve üzeri	144	30,2
<i>Toplam</i>	<i>477</i>	<i>100</i>

3.3. Hipotezlerle İlgili Analiz Bulguları

Çalışmada, Mevlâna'nın Mesnevi eserindeki beyitlerinden elde edilen ifadelerin denekler tarafından nasıl algılandığı, Mevlâna'nın insanın özüne dair dile getirdiği düşüncelerinin ne oranda günümüz iş dünyasını oluşturan insanlarda karşılık bulduğu

araştırılmıştır. Ölçeği oluşturan ifadeler ile demografik özelliklerin ortalama değerleri incelenerek Mevlâna'nın öğretileri ile paralellikleri tespit edilmeye çalışılmıştır.

“Rakiplerimiz hakkında karar verirken söylediklerini değil yaptıklarını, gerçekte bizi götürmek istedikleri yeri görmeye çalışılması lazım (1)”, “İyi iş adamı ve yönetici, karar vermeden önce sabırla her türlü incelemeyi, araştırmayı yapar (2)” ve “Kriz ve sıkıntılı zamanlarda vizyonumuzu hatırlayarak, ona ulaştığımız günü hayal etmek sabrımızı arttırır (3)” ifadeleri için; yaş, iş hayatında geçirilen süre, kurumda çalışan sayısı, üyesi olunan ve aktif destek verilen sivil toplum kuruluşlarının sayısı, eğitim durumu, çalışılan kurumdaki görev/unvan ve aylık gelir ile ilgili değişkenlerine bakıldığında katılımcıların çoğunun ifadeye katıldıkları görülmüş olup Mevlâna'nın öğretilerine uygun düşündüklerini söyleyebiliriz.

“Kriz ve işlerin durgunlaştığı zamanlarda yeni pazarlar aramak gerekir (4)” ifadesi için; iş hayatında geçirilen süre, üyesi olunan ve aktif destek verilen sivil toplum kuruluşlarının sayısı ve aylık gelir ile ilgili değişkenlerine bakıldığında katılımcıların çoğunun ifadeye katıldıkları görülmüş olup Mevlâna'nın öğretilerine uygun düşündüklerini söyleyebiliriz. Yaş, kurumda çalışan sayısı, eğitim durumu ve çalışılan kurumdaki görev/unvan ile ilgili değişkenlerine bakıldığında katılımcıların benzer tercihte buldukları görülmüş olup Mevlâna'nın öğretilerine kısmi olarak uygun düşündüklerini söyleyebiliriz.

“Mevlâna'nın öğretileri iş hayatına da uygulanabilir (5)”, “İşletmenin stratejileri, sırları korunmalı ki onları gerçekleştirme şansı olsun (6)”, “Plansız, programsız, fizibiliteye dayanmayan, herkesin yaptığını yapmaya çalışan bir işletme, kaynaklarını boşa harcar, başarılı olamaz (7)”, “Yenilik yapmak için, insanların neye ihtiyaçlarının olduğunu, neyin yokluğunu çektiklerini düşünmekle sürece başlanmalıdır (8)”, “İnsanın en önemli sermayesi zamandır, ömrüdür (9)”, “İşletmenin gelişip kar elde etmesi, her şeyden önce dürüst, ahlaklı bir işletmecilik felsefesiyle mümkündür (10)” ve “İşletme sırları, stratejileri, gelir ve kar artışları gizli kalması gereken konulardır (11)” ifadeleri için; yaş, iş hayatında geçirilen süre, kurumda çalışan sayısı, üyesi olunan ve aktif destek verilen sivil toplum kuruluşlarının sayısı, eğitim durumu, çalışılan kurumdaki görev/unvan ve aylık gelir ile ilgili değişkenlerine bakıldığında katılımcıların çoğunun ifadeye katıldıkları görülmüş olup Mevlâna'nın öğretilerine uygun düşündüklerini söyleyebiliriz.

“Rakiplerin çok güçlü olduğu durumlarda onları kışkırtacak davranışlardan kaçınılması gerekir (12)” ifadesi için; üyesi olunan ve aktif destek verilen sivil toplum kuruluşlarının sayısı ve aylık gelir ile ilgili değişkenlerine bakıldığında katılımcıların çoğunun ifadeye katıldıkları görülmüş olup Mevlâna'nın öğretilerine uygun düşündüklerini söyleyebiliriz. Yaş, iş hayatında geçirilen süre, kurumda çalışan sayısı, eğitim durumu ve çalışılan kurumdaki görev/unvan ile ilgili değişkenlerine bakıldığında katılımcıların ifadeye benzer cevaplar verdikleri görülmüş olup Mevlâna'nın öğretilerine kısmi olarak uygun düşündüklerini söyleyebiliriz.

“Çalışanlar eksik, yanlış düşünebilirler, ancak üst yöneticiler daha dikkatli, analitik düşünmelidir (13)”, “İşletmenin az kârla olsa dahi peşin satış yapması, tahsil edilip edilmeyeceği şüpheli olan çok yüksek kârlı açık hesap satıştan daha iyidir (14)”, “Gerçekçi analizlere dayanmayan, sadece rakipler yapıyor diye yapılan faaliyetler başarısızlıkla sonuçlanır (15)”, “İşletmenin geliştirdiği bir stratejinin sonucu olarak hedeflere ulaşılması ve kar elde etmesiyle rakiplerin uyguladıkları yöntemleri taklit ederek kar etmesi arasında fark vardır (16)”, “İstenmeyen sonuçlarla karşılaşmamak için, uzun zamandır birlikte çalıştığımız ve iyi tanıdığımız sandığımız kişileri dahi zaman zaman denetlememiz gerekir (17)”, “İşyerinde yasak koyarken dikkatli, seçici davranılmalıdır; zira yasakların insanları cezbeden bir hali vardır (18)”, “İşletmenin vizyonunu benimseyen kişi, en değerli varlığı olan canını bile verebilir. Vizyonu benimsemeyen çalışan ise çok küçük bir fedakarlığı dahi yapmaz (19)” ve “Rekabet edebilmek için astların zamanında eğitilmesi ve yönetilmesi, işlerin sıkı tutulması, rahatlık zamanının iyi değerlendirilmesi gerekir (20)” ifadeleri için; yaş, iş hayatında geçirilen süre, kurumda çalışan sayısı, üyesi olunan ve aktif destek verilen sivil toplum kuruluşlarının sayısı, eğitim durumu, çalışılan kurumdaki görev/unvan ve aylık gelir ile ilgili değişkenlerine bakıldığında katılımcıların çoğunun ifadeye katıldıkları görülmüş olup Mevlâna'nın öğretilerine uygun düşündüklerini söyleyebiliriz.

“İnsanların niteliklerini, sözleri ve yaptıkları işleri analiz ederek anlayabiliriz (21)” ifadesi için; iş hayatında geçirilen süre, üyesi olunan ve aktif destek verilen sivil toplum kuruluşlarının sayısı, eğitim durumu, çalışılan kurumdaki görev/unvan ve aylık gelir ile ilgili değişkenlerine bakıldığında katılımcıların çoğunun ifadeye katıldıkları görülmüş olup Mevlâna'nın öğretilerine uygun düşündüklerini söyleyebiliriz. Yaş ve kurumda çalışan sayısı ile ilgili değişkenlerine bakıldığında katılımcıların benzer tercihte buldukları görülmüş olup Mevlâna'nın öğretilerine kısmi olarak uygun düşündüklerini söyleyebiliriz.

“İşletmenin ne kadar çok ve nitelikli çalışana olursa olsun, şayet aralarında ortak amaçlar için iş birliği yok ise, işletmenin başarılı olması çok zordur (22)”, “İşletme ve çalışanlar ne kadar çok kriz, sorun atlarsa o kadar güçlü, kuvvetli, sağlıklı bir hale gelir (23)”, “Rakiplerle gerçek bir mücadele için, kendi gücümüzü çok iyi bilmemiz gerekir (24)” ve “İşletmenin kendine rakip olarak seçtiği kurumlar, örnek alacağı, kendini geliştireceği, bu vesile ile daha iyiyi yapabileceği özelliklerde olmalıdır (25)” ifadeleri için; yaş, iş hayatında geçirilen süre, kurumda çalışan sayısı, üyesi olunan ve aktif destek verilen sivil toplum kuruluşlarının sayısı, eğitim durumu, çalışılan kurumdaki görev/unvan ve aylık gelir ile ilgili değişkenlerine bakıldığında katılımcıların çoğunun ifadeye katıldıkları görülmüş olup Mevlâna'nın öğretilerine uygun düşündüklerini söyleyebiliriz.

“İş hayatında fikri alınan kişilerin yaşça büyük ve deneyimli olması gerekir (26)” ve “İşletmenin birinci önceliği kârdır ve bunu artırmak için ne gerekiyorsa yapılabilir (27)” ifadeleri için; yaş, iş hayatında geçirilen süre, kurumda çalışan sayısı, üyesi olunan ve aktif destek verilen sivil toplum kuruluşlarının sayısı, eğitim durumu, çalışılan kurumdaki görev/unvan ve aylık gelir ile ilgili değişkenlerine bakıldığında

katılımcıların benzer tercihte buldukları görülmüş olup Mevlâna'nın öğretilerine kısmi olarak uygun düşündüklerini söyleyebiliriz. Özellikle, işletmenin birinci önceliği kârdır ve bunu artırmak için ne gerekiyorsa yapılabilir düşüncesine sahip katılımcıların daha az olması beklenirdi. Bu anlamdaki görüşünü eleştirdiğimiz Makyavelli'nin, amaçlara ulaşmak için her yolun mubah olması düşüncesi, bizim kültürümüze uygun değildir. Bundan dolayı bir işletmenin önceliği insanlığa yani topluma hizmet etmek olmalıdır. Mevlâna'nın da ömrünü Yüce Yaratıcının hatırına insanlığa ve topluma adadığını unutmamak gerekir.

“Karşılaştığımız sorunlara sabırla ve analitik bakışla yaklaştığımızda, eskiye oranla daha iyi sonuçlar elde edip, tehlikeyi fırsata çevirebileceğimize inanırım (28)” ifadesi için; yaş, iş hayatında geçirilen süre, kurumda çalışan sayısı, üyesi olunan ve aktif destek verilen sivil toplum kuruluşlarının sayısı, eğitim durumu, çalışılan kurumdaki görev/unvan ve aylık gelir ile ilgili değişkenlerine bakıldığında katılımcıların çoğunun ifadeye katıldıkları görülmüş olup Mevlâna'nın öğretilerine uygun düşündüklerini söyleyebiliriz.

“İflas eden işletmeler/işten çıkarılan çalışanlar, genelde sabırsızlıklarının sonucunda bu hale düşerler (29)” ifadesi için; yaş, iş hayatında geçirilen süre, kurumda çalışan sayısı, üyesi olunan ve aktif destek verilen sivil toplum kuruluşlarının sayısı, eğitim durumu, çalışılan kurumdaki görev/unvan ve aylık gelir ile ilgili değişkenlerine bakıldığında katılımcıların benzer tercihte buldukları görülmüş olup Mevlâna'nın öğretilerine kısmi olarak uygun düşündüklerini söyleyebiliriz.

“Çalışanlara güvenmeliyiz ancak kontrolü de elden bırakmamalıyız (30)” ifadesi için; yaş, iş hayatında geçirilen süre, kurumda çalışan sayısı, üyesi olunan ve aktif destek verilen sivil toplum kuruluşlarının sayısı, eğitim durumu, çalışılan kurumdaki görev/unvan ve aylık gelir ile ilgili değişkenlerine bakıldığında katılımcıların çoğunun ifadeye katıldıkları görülmüş olup Mevlâna'nın öğretilerine uygun düşündüklerini söyleyebiliriz.

“Gemisini yürüten kaptan misali, amaçların gerçekleştirilmesi için her yol denenmelidir (31)” ifadesi için; yaş ile ilgili değişkenlerine bakıldığında katılımcıların çoğunun ifadeye katıldıkları görülmüş olup Mevlâna'nın öğretilerine uygun düşündüklerini söyleyebiliriz. İş hayatında geçirilen süre, kurumda çalışan sayısı, üyesi olunan ve aktif destek verilen sivil toplum kuruluşlarının sayısı, eğitim durumu, çalışılan kurumdaki görev/unvan ve aylık gelir ile ilgili değişkenlerine bakıldığında katılımcıların benzer tercihte buldukları görülmüş olup Mevlâna'nın öğretilerine kısmi olarak uygun düşündüklerini söyleyebiliriz.

“Yöneticiler, konuya ne kadar hâkim olurlarsa olsunlar, etrafındaki kişilerle istişare ederek davranmaları gerekir (32)” ifadesi için; yaş, iş hayatında geçirilen süre, kurumda çalışan sayısı, üyesi olunan ve aktif destek verilen sivil toplum kuruluşlarının sayısı, eğitim durumu, çalışılan kurumdaki görev/unvan ve aylık gelir ile ilgili değişkenlerine bakıldığında katılımcıların çoğunun ifadeye katıldıkları görülmüş olup Mevlâna'nın öğretilerine uygun düşündüklerini söyleyebiliriz.

“İşletmenin genel durumuyla ilgili olarak ‘işler kötü, zarar ediyoruz’ türü sözler, sonuçta gerçekten zarar oluşmasına neden olur (33)” ifadesi için; yaş, iş hayatında geçirilen süre, kurumda çalışan sayısı, üyesi olunan ve aktif destek verilen sivil toplum kuruluşlarının sayısı, eğitim durumu, çalışılan kurumdaki görev/unvan ve aylık gelir ile ilgili değişkenlerine bakıldığında katılımcıların benzer tercihte buldukları görülmüş olup Mevlâna'nın öğretilerine kısmi olarak uygun düşündüklerini söyleyebiliriz.

“Üst düzey yöneticiler, buldukları mevki gereği kavramsal yetenekleri daha fazla olacağı için isabet oranları yüksektir (34)” ve *“Yenişim (inovasyon), gerek bireylerde gerekse işletmede her zaman gündemde olması gereken bir kavramdır (35)”* ifadeleri için; yaş, iş hayatında geçirilen süre, kurumda çalışan sayısı, üyesi olunan ve aktif destek verilen sivil toplum kuruluşlarının sayısı, eğitim durumu, çalışılan kurumdaki görev/unvan ve aylık gelir ile ilgili değişkenlerine bakıldığında katılımcıların çoğunun ifadeye katıldıkları görülmüş olup Mevlâna'nın öğretilerine uygun düşündüklerini söyleyebiliriz.

“İşyle ilgili olarak sürekli hata yapan kişilerin cezalandırılmaması, işletmenin tümünü risk altına alıp, iflasına neden olabilir (36)” ifadesi için; yaş, iş hayatında geçirilen süre, kurumda çalışan sayısı, üyesi olunan ve aktif destek verilen sivil toplum kuruluşlarının sayısı, eğitim durumu, çalışılan kurumdaki görev/unvan ve aylık gelir ile ilgili değişkenlerine bakıldığında katılımcıların benzer tercihte buldukları görülmüş olup Mevlâna'nın öğretilerine kısmi olarak uygun düşündüklerini söyleyebiliriz.

“Asgari nitelikleri taşımayan bir ürün ve hizmet ne alıcısına ne de üretene yarar sağlamaz (37)” ve *“Astlara verimliliğin yüksek olduğu zamanda da düşük olduğu zamanda da emek harcadıkları için teşekkür edilmesi gerekir (38)”* ifadeleri için; yaş, iş hayatında geçirilen süre, kurumda çalışan sayısı, üyesi olunan ve aktif destek verilen sivil toplum kuruluşlarının sayısı, eğitim durumu, çalışılan kurumdaki görev/unvan ve aylık gelir ile ilgili değişkenlerine bakıldığında katılımcıların çoğunun ifadeye katıldıkları görülmüş olup Mevlâna'nın öğretilerine uygun düşündüklerini söyleyebiliriz.

“Alışverişlerde karşımızdaki kişiden şüphe ederek kendimizi koruyabiliriz (39)” ifadesi için; yaş, iş hayatında geçirilen süre, kurumda çalışan sayısı, üyesi olunan ve aktif destek verilen sivil toplum kuruluşlarının sayısı, eğitim durumu, çalışılan kurumdaki görev/unvan ve aylık gelir ile ilgili değişkenlerine bakıldığında katılımcıların benzer tercihte buldukları görülmüş olup Mevlâna'nın öğretilerine kısmi olarak uygun düşündüklerini söyleyebiliriz.

“Bazı işler vardır ki, öneminden dolayı sadece yöneticinin kendisi tarafından yapılması uygun olur (40)” ve *“Etrafımızda bulunan ve bize hatalarımızı, kusurlarımızı, eksikliklerimizi gösteren kişiler aslında bizim teşekkür etmemiz gerekenlerdir (41)”* ifadeleri için; yaş, iş hayatında geçirilen süre, kurumda çalışan sayısı, üyesi olunan ve aktif destek verilen sivil toplum kuruluşlarının sayısı, eğitim

durumu, çalışılan kurumdaki görev/unvan ve aylık gelir ile ilgili değişkenlerine bakıldığında katılımcıların çoğunun ifadeye katıldıkları görülmüş olup Mevlâna'nın öğretilerine uygun düşündüklerini söyleyebiliriz.

Böylelikle; "Mevlana'da Yönetim ve Strateji Ölçeğindeki ifadeler ile yaş (H₁), iş hayatında geçirilen süre (H₂), kurumda çalışan sayısı (H₃), üyesi olunan ve aktif destek verilen sivil toplum kuruluşlarının sayısı (H₄), eğitim durumu (H₅), çalışılan kurumdaki görev/unvan (H₆) ve aylık gelir seviyesi (H₇) değişkenleri arasında olumlu bir farklılık vardır şeklinde oluşturulan araştırmanın yedi hipotezi de kısmi olarak kabul edilmiştir.

4. SONUÇ

Mevlâna'nın öğretilerinin genel olarak dini ve sosyolojik olarak incelendiği görülmektedir. Bu çalışmayla onun öğretilerinin yöneticiler ve iş adamları üzerindeki etkileri görülmek istenmiştir. Yüzyıllardır insanlık alemini etkileyen Mevlâna'nın düşünceleri, hayat tarzı ve bıraktığı miras, kitaplarla günümüze ulaştığı gibi insanların davranışları, günlük pratikler yoluyla da günümüze taşınmıştır. Bu itibarla Mevlâna'nın yönetici, iş insanları üzerindeki etkilerini tespit ederek literatüre farklı bir yönden katkıda bulunabilme arzumuz bizi bu çalışmayı yapmaya sevk etmiştir.

Mevlâna yaşadığı dönemde sorunlara çözüm yolları sunarken hem bulunduğu döneme uyum sağlamış hem de evrenselliğini muhafaza etmiştir. Bundan dolayı Mevlâna'nın eserlerindeki insanlığa iletmek istediği mesajları içinde bulunduğumuz dönemin bakış açısı ile okuyarak, öğretilerin özüne sadık kalarak insanlığa çözümler sunulabileceği söylenebilir.¹⁸ İnsanların hayat mücadeleleri robotlaşmalarına ve manevi yönlerinin azalmasına sebep olmuştur. Bu hayat mücadelesi bireyin varlığını o kadar çok meşgul etmiştir ki, nereden gelip nereye gideceğini düşünemez olmuştur. Belki de en önemlisi; insanların büyük çoğunluğunun hem peygamberlerin hem de diğer büyük mütefekkir düşünürlerin ifade ettikleri hakikate yönelmeleri yerine nefislerinin (egoları) esiri olarak yaşayıp, insan olabilme bilincinden (üst bilinçten) uzaklaşmışlardır.¹⁹ Mevlâna, yöneticilere ve idarecilere beyitlerinde yer vermektedir. Yöneticileri ve idarecileri Allah'ın vekilleri olarak ifade etmektedir. İyi yöneticileri ve idarecileri cömert, yönettiği insanlara saygı duyan ve adil davranan kişiler olarak belirtmektedir. Kötü yöneticileri ve idarecileri ise adaletsiz ve zalim kişiler olarak belirtmektedir.²⁰

Mevlâna'nın insanlara gerek bizzat uygulamaları gerekse eserleriyle İslam Dininin özünü ifade eden fikirlerini öne sürmüş olmasına rağmen girişimci ve yöneticilerin

¹⁸ Tarhan, N. (2014). *Mesnevi Terapi*. İstanbul: Timaş Yayınları, s. 17.

¹⁹ Şimşekler, N. (2010). *Mevlâna'yı Anlayabilmek*. Konya: Rûmî Yayınlar, s. 9; Can, Ş. (2013). *Mevlâna Hayatı – Şahsiyeti – Fikirleri*. Ankara: Ötügen Neşriyat, s. 375.

²⁰ Çiğdem, R. (2007). "Mevlana'da Yönetim-Halk İlişkisi", *Harran Üniversitesi Uluslararası Mevlâna ve Mevlevilik Sempozyumu*, s. 77.

onu anlamak ve fikirleri yoluyla gerçeğe ulaşma noktasında çok fazla gayret göstermedikleri ifade edilebilir.

Araştırmanın kapsamında toplanan verilerin yüz yüze gerçekleştirilmesinin en büyük getirisi katılımcıları dinlemek olduğu söylenebilir. Katılımcıların sahip oldukları işler küçük ya da büyük ölçekte olsun, hepsinin belli zorluktan, sınavdan geçerek, çok emek harcayarak geldikleri görülmektedir. Her bir katılımcının hikayesinin farklı olduğu söylenebilir. Mevlâna ile aynı topraklarda yaşandığı ve inanç turizmi kapsamında şehrin hareketli olmasından dolayı bir memnuniyet söz konusudur. Genel olarak Mevlâna'nın hayatı ve mesajları hakkında katılımcıların bilgiye sahip olduğu söylenebilir. Lakin katılımcıların çoğunluğu Mevlâna'nın öğretilerine küreselleşen ekonomi ve rakiplerin gücü karşısında uymakta zorluk çektiklerini ve Mevlâna'nın öğretileri ile hemfikir olmalarına rağmen iş hayatının da acımasız gerçekleri olduğunu ifade etmektedirler.

Araştırma çerçevesinde, bir işletme için önceliğin kâr olması ve kâr için ne gerekiyorsa yapılmalıdır düşüncesi karşısında tereddütte düşüldüğü görülmektedir. Mevlâna'nın öğretileri ile iş hayatı arasında kalındığı söylenebilir. İş hayatında olan her bireyin sabırlı olmasının ve analitik düşünmeye sahip olunmasının gerekliliği katılımcılar tarafından özellikle vurgulandığı görülmektedir. Mevlâna'nın da beytinde dediği gibi “Nerede bir dert varsa, deva oraya gider. Nerede alçak ve çukur varsa, su oraya akar”. Yeter ki insan özünü kaybetmeden sabırla, dürüst olarak mesleğini icra edebilsin.

Çalışmamızla görülmüştür ki, ölçekte bulunan çapraz sorulardan; “gemisini yürüten kaptan misali, amaçların gerçekleştirilmesi için her yol denenmelidir” düşüncesine önemli oranda katılım söz konusu olmuştur. Halbuki amaçları gerçekleştirmek için her yol mübah olmamalıdır. Kanaatimizce bu soruya denekler ya iş yoğunluğundan dolayı bu şekilde cevap vermişler ya da yargıyı tam olarak anlamamışlardır.

Mevlâna'nın öğretilerinin toplumun tüm kesimlerinde olduğu gibi girişimci ve yöneticiler üzerindeki etkisinin de zamanla arttığı söylenebilir.

KAYNAKÇA

- Altıntaş, H. (2014). “Farabi Düşüncesi Doğrultusunda Bugün Yönetim Nasıl Olmalıdır?”, *Medeniyet Düşünürü Farabi Uluslararası Sempozyum*, 243-249.
- Altunışık, R., Çoşkun R., Bayraktaroğlu, S. ve Yıldırım E. (2005). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri: SPSS Uygulamalı*. İstanbul: Avcı Ofset.
- Arıkan, R. (2013). *Araştırma Yöntem ve Teknikleri*. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Bağrıaçık, M. Z. (2012). “Mevlâna'nın Rubailerine Dair Sosyolojik Bir Okuma -I”, *Batman Üniversitesi Journal of Life Sciences*, 1(1), 739-746.

- Can, Ş. (2013). *Mevlâna Hayatı – Şahsiyeti – Fikirleri*. Ankara: Ötüken Neşriyat.
- Can, Ş. (2014). *Mevlâna: Konularına Göre Açıklamalı Mesnevi Tercümesi*. İstanbul: Ötüken Yayınları.
- Cora, İ. (2016). “Yönetim ve Organizasyon Bilimi Açısından Koçi Bey Risalelerinin Analizi: Tarihsel Bir Araştırma”, *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 15(29), 221-244.
- Çiğdem, R. (2007). “Mevlana’da Yönetim-Halk İlişkisi”, *Harran Üniversitesi Uluslararası Mevlâna ve Mevlevilik Sempozyumu*.
- Esen, A. (2007). *Mevlâna Celâleddin Rûmî’nin İktisat Anlayışı*. Konya: Rûmî Yayınları.
- Köktürk, A. (2011). “Modern Öncesi Devletin Yönetim Anlayışı”, *Güvenlik Stratejileri Dergisi*, 13, 73-97.
- Nakip, M. (2013). *Pazarlamada Araştırma Teknikleri SPSS Uygulamalı*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Özdamar, K. (2016). *Eğitim, Sağlık ve Davranış Bilimlerinde Ölçek ve Test Geliştirme Yapısal Eşitlik Modellemesi*. Eskişehir: Nisan Kitabevi.
- Sekaran, U. (2003). *Research Methods for Business: A Skill Building Approach*. New York: John Wiley.
- Şencan, H. (1995). *İşletmeciler ve İktisatçılar İçin Rapor Yazımı*. İstanbul: Şahinkaya Matbaası.
- Şimşekler, N. (2010). *Mevlâna’yı Anlayabilmek*. Konya: Rûmî Yayınlar.
- Tarhan, N. (2014). *Mesnevi Terapi*. İstanbul: Timaş Yayınları.
- Yüksel, M. Ş. (2009). “Timurlu Siyaset (Devlet) Teorisi’nde Sultan”, *Ankara Üniversitesi Dil ve Tarih-Coğrafya Fakültesi Tarih Bölümü Tarih Araştırmaları Dergisi*, 28(46), 231-247.

KİŞİSEL DEĞERLER, MARKA DENEYİMİ VE MARKA DEĞERİ ARASINDAKİ İLİŞKİLER: TÜRKİYE’DE POPÜLER BİR E-TİCARET MARKASINA YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

Elif DENİZ¹

ORCID ID: 0000-0001-6873-5757

ÖZ

Bu çalışmada demografik veriler ve satın almaya yönelik tutumlar ışığında, e-ticaret markalarından alışveriş yapan tüketicilerin önem verdiği kişisel değerler, e-ticaret markalarının sunduğu marka deneyimi ve sahip oldukları marka değeri arasındaki ilişkilerin incelenmesi amaçlanmıştır. Bu kapsamda tüketici grubu olarak üniversiteli gençler ve Türkiye’de faaliyet gösteren popüler bir e-ticaret markası incelenmiş, veri toplama aracı olarak anketler ve analiz için kantitatif araştırma teknikleri kullanılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre, gençlerin önem verdiği değerler ve seçilen e-ticaret markasının sunduğu deneyim ve sahip olduğu marka değeri arasındaki ilişkiler incelendiğinde zayıf ancak anlamlı ilişkilerin var olduğu görülmektedir. Öte yandan marka deneyimi ve marka değeri arasında güçlü, anlamlı ve pozitif bir ilişkinin varlığı söz konusudur.

Anahtar Kelimeler: Kişisel değerler, marka deneyimi, marka değeri, genç tüketiciler, çevrimiçi alışveriş

THE RELATIONSHIPS BETWEEN LIST OF VALUES, BRAND EXPERIENCE AND BRAND VALUE: A RESEARCH ABOUT A POPULAR E-COMMERCE BRAND IN TURKEY

ABSTRACT

In the study, in the light of demographic data and attitudes toward purchasing, it is aimed to analyze the relationships between the personal values that consumers shopping from e-commerce brands give importance, brand experience that e-commerce brands propound and brand equity that e-commerce brands own. Within this scope, license degree level students and a popular e-commerce brand operating in Turkey are examined, questionnaires are used to collect data and quantitative research methods are used for analysis. According to the results, when the relationships between the values that young people attach importance and the experience and brand value offered by e-commerce brand is analyzed, it is found that there are weak but meaningful relationships. On the other hand, there is a strong, meaningful and positive relationship between brand experience and brand value.

Keywords: Personal values, brand experience, brand equity, young consumers, online shopping

¹ Dr. Öğretim Üyesi, İzmir Kâtip Çelebi Üniversitesi, elif.deniz@ikcu.edu.tr

1. GİRİŞ

Günümüz işletmeleri hedef pazarlarında birbirine rakip çok sayıda ve çeşitlilikteki ürün ve hizmet arasında kendilerininkini farklılaştırmak adına markalaşmanın eskisinden çok daha önemli olduğunun farkındadır (Erciş vd. 2013). Bu açıdan markalar bütün bileşenleri ve sundukları vaatleriyle birlikte tüketicinin gözünde en yüksek değeri elde etmek için yarışmaktadır (Aaker, 1996). Marka değerini belirlerken sadece markanın finansal değerine odaklanma yaklaşımı terk edilmiş olup işletmeler ve marka yöneticileri markanın tüketici gözündeki değerini belirleyen ve bu değer in yükselmesine sebep olan faktörleri keşfederek bu doğrultuda stratejiler geliştirmeye çalışmaktadır (Faircloth vd. 2001). Bu hususta hedef kitlede yer alan tüketicilerin önem verdiği değerleri anlamak, onları etkileyen duyuşsal, düşünsel ve davranışsal deneyimlerin farkında olmak ve tüm bunlara uygun bir stratejiyle yaklaşmak tüketici sadakati oluşturma adına oldukça başarılı sonuçlar vermektedir (Bozkurt, 2004: 93-95; Uzokurt, 2007; Schmitt, 2009; Can, 2016). Başarılı bir marka yönetiminin temelinde sadık müşterilere sahip olmak kilit faktör olmakla beraber tüketicilerin markaya karşı pozitif duygular beslemesi ve farkındalıklarının gelişmesi, markayı kaliteli algılamaları ve onunla kendilerine has bir bağ kurmaları, bir diğer deyişle marka değerinin güçlendirilmesi temel amaç olduğunda değer ve deneyim yönetiminin ve marka değeriyle olan ilişkisinin önemi daha da iyi anlaşılmaktadır (Yoo ve Donthu, 2001; Keller, 1993; Taşkın ve Akat, 2010; Yazgan vd. 2014; Chaudhuri ve Halbrook, 2001; Aaker, 1996).

Bu çalışmada günümüz markalarının başarısı ve sürdürülebilirliği için vazgeçilmez hâle gelen marka değeri yaratma, en iyi deneyimi oluşturma ve tüketicinin sahip olduğu değerleri yakından tanımanın önemi ilgili literatür bağlamında tartışılmış, örnek vaka olarak seçilen ve Türkiye’de faaliyet gösteren popüler bir e-ticaret markasına yönelik olarak markanın hedef kitlesinde olan üniversite çağındaki genç tüketici kitlesinin önem verdiği değerler, markanın sunduğu deneyim ve marka değeri arasındaki ilişkilerin incelenmesi amaçlanmıştır. Özellikle çevrimiçi alışveriş yapma oranının genç popülasyonda yükselmesi ve bu alanda faaliyet gösteren e-ticaret markalarının gün geçtikçe artması bu markalarının değerler, deneyim ve değer açısından aynı anda ve yakından incelenmesini gerektirmektedir. *Kişisel değerler, marka deneyimi ve marka değeri* kendi açılarından önemi ya da ikili ilişkileri açısından literatürde sıklıkla tartışılmaktadır ancak hedef kitlesinde genç üniversiteli kitlenin de olduğu popüler bir e-ticaret markasını ilgili üç kavram açısından da inceleyen bu çalışma literatürde bu alandaki boşluğu doldurması açısından özgün bir değer kazanmaktadır.

2. DEĞERLER LİSTESİ (LIST OF VALUES-LOV)

Pazarlama literatürüne bakıldığında değerlerin tüketici davranışlarını direkt etkilediği bilinmekte, tüketicilerin ürünleri satın alırken çoğunlukla elde edecekleri değeri ve faydayı dikkate alarak tercih yaptıkları görülmektedir (Kahle ve Kennedy, 1988). Değerler bu noktada bireylerin ideal davranış ve düşünme biçimlerine işaret eden, herkesçe paylaşılan, ödüllü, cezayı ve toplumsal rolleri belirleyen çeşitli normlar ve ölçütler olarak tüketici davranışlarına da yön veren bir güç olarak ortaya çıkmakta,

ürünler kişisel değerlerle ne kadar bağlantılı olursa o kadar anlam ve ayırt edicilik kazanmaktadır (Bozkurt, 2004: 93-95). Rokeach (1973: 5) değeri ‘Bazı davranış ve amaçları diğer davranış ve amaçlardan ya bireysel ya da sosyal olarak daha tercih edilebilir bulan, sürekliliği olan inançlar.’ şeklinde tanımlar. Değerler belirli amaçlara ulaşmak için araç olarak kullanılarak davranışın belirleyicisi, aynı zamanda sonucu olarak da ortaya çıkar. Değerleri ölçmede çeşitli alternatif metodlar mevcuttur. Bunlardan sıklıkla kullanılan Değerler ve Yaşamtarzları Segmentasyonu (VALS) 30 demografik ve davranışsal soruya cevap aramakta ve böylece tüketiciler 9 farklı yaşamtarzı grubu altında bölümlendirilmektedir. Rokeach Değerler Araştırması (RVS) ise 18 enstrümental ve terminal değeri tüketicilere sormakta, ancak bu değerler çoğunlukla tüketicilerin günlük hayatları ve tüketimleriyle ilgili olmayan değerleri oluşturduğundan tüketici davranışlarını anlamada çok yeterli olmamaktadır (Gutman, 1982; Erciş vd. 2013; Kahle ve Kennedy, 1988; Odabaşı ve Barış, 2002: 212).

Tüketicilerin benzerliklerini, farklılıklarını ve davranışlarını tespit etmede değerler listesi (LOV) yaklaşımı diğerlerine kıyasla daha kullanışlı bir enstrümana dönüşmektedir. Rokeach’ın 18 terminal değeri ve Maslow’un değerler hiyerarşisinden beslenen değerler listesi yaklaşımı 9 farklı değeri ele almaktadır. 3 grupta toplanan kişisel değerler listesinde *içsel değerleri* kendini gerçekleştirme, başarı duygusu, kendine saygı duyma, mutluluk, *dışsal değerleri* güvenlik, ait olma duygusu, diğerlerinden saygı görme, *kişiler arası ilişkileri ifade eden değerleri* ise diğerleriyle sıcak ilişkiler ve hayattan zevk alma oluşturmaktadır. Bu değerlerden kendine saygı duyma tüketiciler tarafından en çok önem verilen değer olmaktadır. Güvenliği ekonomik ve psikolojik açıdan kendini güvende hissetmeyenler, diğerleriyle sıcak ilişkileri arkadaş çevresi genişler ve özellikle kadınlar, başarı duygusunu gösterişçi tüketimi seven ve başarıya önem verenler, kendini gerçekleştirmeyi sağlıklı, özgüvenli ve ekonomik açıdan gelişkinler, diğerlerinden saygı görmeyi eğitimi, geliri, fizyolojik ve psikolojik sağlığı düşükler, ait olma duygusunu ev ve aile odaklı, diğerlerinin desteğini isteyenler ve kadınlar, hayattan zevk almayı iyimserler ve gençler sıklıkla önemli bulmaktadır (Kale ve Kennedy, 1988; Beatty, vd. 1985).

Literatürde kişisel değerlerin farklı sektörlerde, farklı ürün ve hizmet gruplarını ele alarak pazar bölümlendirme, tüketici satın alma kararı belirleme, markalaşma çabalarını değerlendirme gibi geniş bir yelpazede incelendiği çeşitli çalışmalar mevcuttur:

- Vinson ve Munson (1976) otomobil özelliklerini algılamada farklı değerlere sahip olmanın farklı sonuçları doğurduğunu,
- Belch (1978) on iki farklı ürün grubunda farklı değerlerle farklı satın alma niyetleri arasında ilişki olduğunu,
- Dibley ve Baker (2001) genç İngiliz ve İspanyol kadınların abur-cubur tüketimlerinde hayattan zevk alma ve mutluluk değerlerini öne çıkaran markaların daha çok tercih edildiğini,
- Marquardt vd. (2017) marka değerini belirlemede değerlerin marka kişiliği boyutlarını ortaya çıkarmada yardımcı olduğunu,

- Goldsmith ve Stith (2011), moda tüketimiyle ilişkili olarak moda yaratıcıları grubunun en çok hayattan zevk alma değerine önem verdiğini,
- Jayawardhena (2004) hayattan zevk alma ve başarı duygusuna daha çok önem veren tüketicilerin e-alışverişe karşı daha pozitif tutumları olduğunu,
- Guiry ve Vequist IV (2015) Güney Kore'nin medikal turizm destinasyonu olarak markalaşmasında heyecan, kendine saygı duyma, ait olma duygusu ve başkalarından saygı görme değerlerinin belirleyici olduğunu öne sürmüştür.

Değerler ölçeğinin Türkçe'ye uyarlandığı çalışmalarda ise;

- Erciş vd. (2013) tüketicilerin kişisel değerleri ile marka değeri boyutları arasında anlamlı ilişkiler olduğunu,
- Dülgeroğlu (2008) gençlerin kot pantolon tercihlerinde farklı değerlere sahip olduğu ve pazar bölümlendirmede kişisel değerlerin bir araç olarak kullanılabilceğini,
- Uzkurt (2007) kişisel değerlerin yeni ürünlerin benimsenme süreci üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğunu,
- Altıntaş (2005) genç Türk tüketicilerin en önemli gördükleri değerlerin sırasıyla kişisel gelişim, kendine saygı duyma, hayattan zevk almanın (içsel değerler) baskın olduğunu öne sürmüş, öte yandan Çolakoğlu vd. (2013) çevreci ürün tercihine yönelik tutumlarda kişisel değerlerin anlamlı bir etkisini tespit edememiştir.

3. MARKA DENEYİMİ

Marka deneyimi markanın tasarımı, kimliği, ambalajı, iletişim biçimleri ve çevresinin bir parçası olan markaya ait uyaranlar tarafından akla gelen duyumsamalar, duygular, bilişsellik ve davranışlar olarak ifade edilebilir (Brakus, vd. 2009). Tüketicilerin markalarla yaşadığı deneyimler ürünler için yaptıkları araştırmalarla yani ürünlerle direkt ya da dolaylı olarak etkileşime geçmeleriyle başlamakta, bu araştırma süreci ürüne ait yargılar, tutumlar, tercihler, satın alma niyeti ve hatırlamaları da içermektedir (Huffman and Houston, 1993). Deneyimler ürünleri satın alma ve tüketmekle devam etmekte, bunlar kimi zaman alışveriş ve satın alma, kimi zamansa reklam ve iletişim mesajlarına maruz kalmayla da kendini göstermektedir (Holt, 1995). Böylelikle markanın vaadi ve eylemleri tutarlı bir biçimde yerine getirilmelidir (Brodie vd. 2009). Schmitt (2009)'a göre tüketiciler rasyonel fiyat ve özellik odaklı ihtiyaçlara değil daha çok yaşayan varlıklar olarak tecrübeye ihtiyaç duyan canlılar olarak ele alınmalıdır. Özellikle günümüzde ürünlerin birbirine çok benzer özellikler göstermesiyle ürünlerin farklılaşması açısından sunacağı eşsiz deneyimlere daha fazla ihtiyaç duyduğu görülmektedir (Palmer, 2010: 198). Deneyimle daha derin ve hatırlanabilir anlamlar ortaya çıkarken markaya karşı güven de yükselir (Can, 2016). Öte yandan marka deneyiminin uzun vadeli ve olumlu etkiler bırakabilmesi için dikkatlice planlanması ve uygulanması gerekmektedir, sadece markayla kurulan duygusal ilişki olmayıp markaya ait davranışsal ve düşünsel tepkileri de içermektedir (Weinberg, 2001).

Literatüre bakıldığında marka deneyimi açısından oldukça çeşitli çalışmalar yapıldığı, deneyimin çoğunlukla marka değeriyle ilişkili olan sadakat, güven, marka aşkı, aşinalık, tatmin ve bağlılık gibi konularla birlikte incelendiği görülmektedir. Bu çalışmalara örnek olarak;

- Ha ve Perks (2005) markaya yönelik tecrübeler çeşitlendikçe markaya yönelik aşinalığının ve güvenin arttığını,
- Hulten (2011) çoklu duyuşsal marka deneyimi sunmanın tüketicilerin zihninde markayı farklılaştırarak konumlandırığını,
- Iglesias vd. (2010) arabalar, diz üstü bilgisayarlar ve abur-cuburlar üzerinde yaptığı araştırmada iyi bir marka deneyimiyle elde edilen tatminin marka sadakatini arttırdığını,
- Morrison ve Crane (2007) özellikle hizmet sektöründe sadakat ve tatmin yaratmada satın alma ve sonrası süreçte duyuşsal deneyimin mutlaka sürdürülmesi gerektiğini,
- Zarantonello ve Schmitt (2010) marka deneyiminin farklı boyutlarına odaklı üç ayrı tüketici grubu olduğunu, bütüncüller tüm boyutlara odaklanırken faydacıların ilgisinin düşük olduğunu, hibritlerin ise hedonistik, eylemsel ve içsel ihtiyaçlara odaklı olarak farklılaştığını öne sürmüştür.

Marka deneyiminin incelendiği Türkçe çalışmalarda ise;

- Aşkın ve İpek (2016) otomobil markaları ile deneyim yaşamış tüketicileri incelediği çalışmasında marka deneyimi ve marka aşkı güçlendirildiğinde marka sadakatinin artacağını,
- Can (2016) fast food sektörünü ele aldığı çalışmasında marka deneyiminin hedonik duyuşların, marka farkındalığı ve bağlılığının üzerinde etkisi olduğunu,
- Özyer Aksoy (2017) teknoloji markalarını ele aldığı çalışmasında marka ile duyuşsal marka deneyimi yaşayan tüketicilerin marka ayırt ediciliğinin daha yüksek olduğunu,
- Babür Tosun ve Elmasoğlu (2015) gazlı içecek, kahve ve çikolata markalarını incelediği çalışmasında özellikle duyuşsal markalama yapan markaların daha başarılı olduğunu ve bu markalamanın marka sadakatini pozitif yönde etkilediğini,
- Çakır vd. (2006) alışveriş merkezlerinde özel gün deneyimi yaratan markaların tüketicileri tatmin etmesiyle satın alma niyetini arttırdığını ve ürünlerle birlikte markaların soyut değerlerinin de satın alınarak güçlü bir marka değeri sunulduğunu,
- Gülmez (2017) popüler kahve zincirlerini incelediğini çalışmasında mağazalara gitme sıklığı ve marka tercihlerinde duyuşların rolü ve öneminin arttığını, kadınların ve erkeklerin farklı duyuşlara daha çok önem verdiğini ortaya koymuştur.

4. MARKA DEĞERİ

Marka değeri 1980'lerden itibaren gelişmeye başlayan bir kavram olup aynı pazarlama uyarısına ve ürün özelliklerine sahip markalı ve markasız iki ürüne karşı

tüketicinin geliştirdiği farklı yanıtlar olarak tanımlanabilir. Burada ürüne üzerinde uzun dönemli yatırımların yapıldığı markanın ismiyle eklenen arttırılmış bir değer ve faydanın varlığı söz konusudur (Yoo ve Donthu, 2001). Neredeyse bütün pazarlama çabalarının içinde marka değeri oluşturacak ve yönetecek aktivitelerin olduğu görülür ve bunun en temel sebepleri arasında marka değerinin uzun dönemli karları, tüketicinin ürünü daha yüksek fiyatlarla satın alma isteğini, rekabetçi avantajı ve pazarlama başarısını pozitif yönde etkilemesi ve desteklemesi sayılabilir (Aaker, 1996). Marka değerinin ölçülmesinde tüketici temelli, finansal temelli ve hibrit olmak üzere üç yaklaşımın kullanıldığı bilinmekte, finansal yaklaşım markanın parasal ederini incelerken, tüketici temelli yaklaşım markanın bütünsel ve algısal ederini ele almaktadır. Tüketici temelli marka değerinin inşasında marka sadakati, farkındalığı, algılanan kalite, çağrışımlar, imaj, kimlik gibi alt bileşenler devreye girmektedir (Kim vd. 2003; Faircloth vd. 2001). Bütünsel olarak ele alındığında literatüre göre marka değeri; marka sadakati, algılanan kalite, farkındalık ve çağrışım olmak üzere dört boyut içermekte olup son iki boyutun farklı çalışmalarda birleşik ya da ayrı ayrı olarak incelendiği söylenebilir (Keller, 1993).

Marka değeri boyutlarından olan marka sadakati tüketicinin diğer markaların pazarlama faaliyetlerine aldırılmaksızın aynı markayı istikrarlı bir biçimde satın almaya devam etmesi ve markaya yönelik güçlü inanç ve tutumlara sahip olmasıdır. Bu noktada tutumların derecesi ve satın almanın tekrarlılığı göz önüne alındığında farklı seviyelerde gerçekleşen sadakatlerin varlığı söz konusudur (Chaudhuri ve Halbrook, 2001; Dick ve Basu, 1994). Algılanan kalite ise tüketicinin üründen beklentileri oranında değişen ve soyut bir yapı gösteren, tüketicinin edindiği bilgiler ve deneyimi sonucunda ilgili markanın diğerlerine göre kıyaslanması ve zihinde belirli bir yer edinmesiyle ortaya çıkan bir algıdır. Tüketicinin sahip olduğu değerler, inançlar ve tutumlar kalite algısını ve markaya karşı oluşan hisleri yakından etkilemektedir (Lee vd. 2011; Vazquez vd. 2002). Marka farkındalığı ise bir markanın tüketici tarafından tanınması ve hatırlanması olarak ifade edilirken, marka çağrışımları tüketicinin zihninde marka ile ilişkilendirilen her şeyi işaret etmektedir. Pazarlama iletişimi ve tüketime yönelik tecrübeler marka farkındalığı ve çağrışımını etkilemektedir (Lee ve Leh, 2011; Srinivasan vd. 2005, Keller, 1993). Güçlü bir marka değeri sayesinde işletmeler önemli rekabet avantajları elde ederken tüketiciler ise karar vermede kolaylık, güven, memnuniyet, değer ve fayda edinimi konusunda kayda değer avantajlar elde etmektedir.

Literatürde marka değerinin sıklıkla tartışıldığı, ilgili çalışmaların marka değerinin farklı boyutlarına araştırma konusu kapsamında daha yakından eğildikleri görülmektedir. Bunlara örnek olarak;

- Chi vd. (2009), cep telefonu sektörüne yönelik çalışmada marka farkındalığı yükseldikçe sadakatin de yükseldiğini, sonuçta markanın daha değerli algılanıp satın alma niyetinin arttığını,
- Loureiro (2013) internet bankacılığında marka değeri boyutlarından algılanan kalite ve marka sadakatinin marka değeri yaratmada çok daha önemli olduğunu,
- Kayaman ve Arasli (2007) 5 yıldızlı lüks otelleri incelediği çalışmada marka sadakati, imajı ve kalitenin marka değeri yaratmada önemli olduğunu,

- Sasmita ve Suki (2015) tanınmış spor markalarını satın alan genç tüketiciler için özellikle marka farkındalığının marka değerini arttırdığını,
- Konecnik ve Gartner (2007) farklı destinasyonlarda marka değeri yaratımında farklı boyutların öne çıktığını ve pazarlama stratejilerinin buna göre kurgulanması gerektiğini,
- Murtiasih vd. (2013) otomotiv ürünlerinde tüketicinin ağızdan ağıza pazarlama eğilimi ile marka değerinin etkileşim içinde olduğunu ve bunun satın alma niyetini güçlendirdiğini öne sürmüştür.

Marka değeri ve boyutlarının ele alındığı Türkçe çalışmalarda ise;

- Taşkın ve Akat (2010) tüketicilerin dayanıklı tüketim malı satın alma niyeti söz konusu olduğunda algılanan kalitenin marka çağrışımlarını etkilediğini ve kalite algısı yükseldikçe marka değerinin arttığını,
- Çetinsöz ve Artuğer (2013) Antalya ilinin destinasyon marka değerini incelediği çalışmada marka değeri yükseldikçe şehrin daha çok bir marka şehir olarak algılandığını, marka sadakatini yükseldikçe şehri tekrar ziyaret etme niyetinin arttığını,
- Alkibay (2005) spor kulüpleri hakkında yaptığı araştırmada marka sadakatini ve algılanan kalite yükseldikçe spor kulübü markasının daha değerli görüldüğünü ve zihinde daha ayrıcalıklı konumlandığını,
- Yazgan vd. (2014) hazır giyim markalarını incelediği çalışmada yüksek marka farkındalığı ve sadakatinin marka değerini artırarak tüketicilerin markayı diğerlerine daha çok tavsiye etmelerine sebep olduğunu ortaya koymuştur.

5. AMAÇ VE YÖNTEM

Bu çalışmada Türkiye’de faaliyet gösteren popüler bir e-ticaret markasına yönelik olarak markanın hedef kitlesinde bulunan genç üniversiteli öğrenci grubun önem verdiği değerler, e-ticaret markasının sunduğu marka deneyimi ve sahip olduğu marka değeri arasındaki ilişkilerin demografik veriler ve satın almaya yönelik tutumlar ışığında incelenmesi amaçlanmıştır. Araştırmada katılımcıların önem verdiği değerler (değerler listesi-LOV), marka deneyimi ve marka değeri arasındaki ilişkileri incelemek amacıyla toplamda 3 ayrı ölçek kullanılmıştır. Kahle ve Kennedy (1988)’nin 9 maddeli değerler listesi ölçeği (list of values-LOV) kullanılmış olup ilgili maddeler *ait olma duygusu, mutluluk, diğerleriyle sıcak ilişkiler, kendini gerçekleştirme, başkalarından saygı görme, hayattan zevk alma, güvenlik, kendine saygı duyma ve başarı duygusu* şeklindedir. Marka deneyimini ölçmek için Brakus vd. (2009)’un 3 alt boyutlu ve 12 maddeli marka deneyimi ölçeği kullanılmış olup ilgili ifadeler *‘ABC e-ticaret markası hislerime hitap ediyor’, ‘ABC e-ticaret markası duygusal bir markadır’* şeklinde sıralanmıştır. Marka değerini ölçmek için Aaker (1996), Yoo ve Donthu (2001)’in çalışmalarından faydalanılarak 3 alt boyutlu ve 16 maddeli bir ölçek kullanılmış olup ilgili ifadeler *‘ABC e-ticaret markasını çevremdekilere öneririm’, ‘ABC e-ticaret markası sunduğu ürün ve hizmetlerde oldukça yaratıcıdır’* şeklinde sıralanmıştır. Literatürde marka değeri ölçümünde alt boyutlar olarak kullanılan marka farkındalığı ve çağrışımları bu çalışmada Yoo ve Donthu (2001)’in çalışması temel alınarak marka farkındalığı/çağrışımları olarak tek

bir boyut altında ele alınmıştır. İfadeler ölçeklerde 5'li Likert (1= kesinlikle katılıyorum, 2=katılıyorum, 3=kararsızım, 4=katılmıyorum 5= kesinlikle katılmıyorum) kullanılarak ölçülmüştür. Anket için etik kurul onayı alınarak uygulama kısmına geçilmiştir.

Çalışmada Türkiye'de faaliyet gösteren pek çok e-ticaret markası arasından pazar payı, popülaritesi, satış oranları ve başarısı açısından sıralamada ilk üçte yer alan markalardan biri vaka olarak seçilmiş ve incelenmiştir. Marka Türkiye'de süpermarket, elektronik, giyim, ev&yaşam gibi birden fazla kategoride ürün sunan ve alanında lider bir marka olup çalışmada 'ABC e-ticaret markası' şeklinde kodlanarak aktarılmıştır. Evren ve örneklem göz önüne alındığında araştırma İzmir ilinde yer alan bir devlet üniversitesinde, erişimlerinin görece kolay olması sebebiyle, lisans seviyelerinde okuyan öğrencilere ulaşmayı hedeflemiştir. Veri toplama amacıyla anketler kullanılmış ve anketler kolayda örneklem yöntemiyle seçilen katılımcılara Eylül-Ekim 2019 aylarında yüz yüze ve gönüllülük esasına göre dağıtılıp toplanmıştır. Öğrencilerde toplanan 380 anketten 37'si kullanılamaz bulunmuş, sonuç olarak toplam 343 öğrenci araştırmanın örneklemini oluşturmuştur. Bu öğrencilerden 284'ünün ilgili markadan alışveriş yaptıkları dolayısıyla marka deneyimini ve değerini değerlendirmeye vakıf olduğu görülmüştür. Kalan 59 katılımcının sadece temel demografik verileri incelenmiştir. Araştırmada yapılan analizler SPSS istatistiksel paket programı ile gerçekleştirilmiş, bu kapsamda frekans ve yüzdelerden, Faktör ve Cronbach's Alpha Güvenilirlik Analizleri'nden, Ki-Kare ve Bağımsız Örneklem T-Testleri'nden, Setlerarası (Kanonik) Korelasyon Analizleri'nden faydalanılmıştır. Araştırmanın kısıtları olarak sadece İzmir ilindeki üniversitelerde okuyan lisans örgün grubu öğrencilerin yer alması, öğrencilerin görece gelir ve harcama seviyelerinin düşük olması, kolayda örneklem yönteminin seçilmesi sebebiyle sonuçların genellenememesi, e-ticaret markası olarak tek bir vaka seçilip incelendiğinden çoklu vaka analizlerinde olduğu gibi karşılaştırmalı sonuçlara yer vermemesi sayılabilir.

6. BULGULAR

6.1. Katılımcıların Demografisine Yönelik Veriler ve ABC E-Ticaret Markasına Yönelik Satın Almaya Karşı Tutumlar

Araştırmaya toplam 343 öğrenci katılmış olup, öğrencilerin yaşları %50,1'lik oranla en çok 21-23 yaş aralığında yoğunlaşmıştır. Katılımcılar toplamda 18 farklı fakülte ve yüksekokulun öğrencilerinden oluşmakta ve 3 ayrı bilim grubunda toplanmaktadır. Araştırmaya hazırlık sınıfından 4. sınıfa kadar öğrenim gören toplam 5 sınıfa ait lisans örgün grubu öğrencileri katılmıştır. Öğrencilerin sadece %27,1'i çalışmakta olup aylık geliri 501-1000 TL aralığında olanlar çoğunluğu oluşturmaktadır. Öğrencilerin %82,8'i ilgili e-ticaret markasından alışveriş yapmakta olup 343 öğrenciden sadece 59 öğrenci alışveriş yapmadığını belirtmiştir. Alışveriş yapan katılımcıların e-ticaret markasından satın almaya karşı tutumları alışveriş sıklıkları ve son 1 yılda yaptıkları toplam alışveriş tutarı bazında incelenmiştir. Katılımcılar çoğunlukla yılda ve 3 ayda birkaç kez alışveriş yaptıklarını belirtmiş, alışveriş tutarları ise %56'lık bir oranla en

çok 0-500 TL aralığında yer almıştır. Katılımcıların demografisi ve satın almaya karşı tutumları hakkındaki temel veriler özet bir biçimde **Tablo 1'de** görülebilir.

Tablo 1. Katılımcıların demografisi ve satın almaya karşı tutumları

<i>Değişkenler</i>		Frekan s	Yüzd e	<i>Değişkenler</i>		Frekan s	Yüzd e
<i>Yaş</i>				<i>Alışveriş sıklığı</i>			
	18-20	112	32,7		Yılda birkaç	153	46,4
	21-23	172	50,1		3 ayda birkaç	88	25,7
	24 ve üstü	59	17,2		Ayda birkaç	34	9,9
<i>Çalışma durumu</i>					Haftada birkaç	9	2,6
	Evet	93	27,1	<i>Son 1 yılıda yapılan toplam alışveriş tutarı</i>			
	Hayır	250	72,9		0-500 TL	186	56
<i>Aylık Gelir</i>					501-1000 TL	70	20,4
	0-500 TL	80	23,3		1001 TL üstü	28	8,2
	501-1000 TL	122	35,6		Toplam	284	100
	1001-1500 TL	62	18,1	<i>Sınıf</i>			
	1501 TL ve üstü	79	23		Hazırlık	9	2,6
<i>Fakülteler ve okullar</i>					1. sınıf	90	26,2
	Doğa bilimleri	50	14,5		2. sınıf	116	33,8
	Sosyal bilimler	194	56,5		3. sınıf	71	20,7
	Sağlık bilimleri	99	29		4. sınıf	57	16,6
<i>Alışveriş</i>					Toplam	343	100
	Evet	284	82,8	<i>Cinsiyet</i>			
	Hayır	59	17,2		Kadın	215	62,7
	Toplam	343	100		Erkek	128	37,3

6.2. Faktör ve Güvenilirlik Analizi

Araştırmada toplanan verilerden ABC markasından alışveriş yaptığını belirten, marka deneyimi ve marka değerini değerlendirmeye vakıf 284 katılımcının evreni temsil

edip etmeme durumunu anlamak, ölçeklerin faktörleşme durumunu ve maddelerin faktör yüklerini belirlemek amacıyla marka değeri ve marka deneyimi ölçeklerine doğrulayıcı faktör analizi uygulanmış, bu amaçla Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) örneklem yeterliliği ve Bartlett's küresellik testi sonuçlarına bakılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre marka değeri ölçeği için KMO değeri 0,919 ve Bartlett Testi değeri 3109,131 (df=120, sig=0,000), marka deneyimi ölçeği için KMO değeri 0,958 ve Bartlett Testi değeri 3472,245 (df=66, sig=0,000) şeklindedir. 0,85>0,60 çıkan KMO değerlerinin varlığı (Nakip ve Yaraş, 2017: 536) araştırmada örneklem büyüklüğünün yeterli olduğunu ve ölçeklerin faktör analizi için uygun olduğunu belirtmektedir. Basıklık (-0,827-1,132, sd. hata 0,145) ve çarpıklık (-1,464-1,177, sd. hata 0,288) değerlerinin ± 2 aralığında çıkması (George ve Mallery, 2019: 114) ve Bartlett testlerinin anlamlı olması (0,000<0,05) neticesinde verilerin çoklu normal dağılımdan geldiğini ve değişkenler arası yüksek korelasyonun mevcut olduğunu söylemek mümkündür.

Maximum likelihood ve varimax analizi kullanılarak gerçekleştirilen faktör yüklemelerine bakıldığında ise marka değeri ölçeğine ait toplam 16 madde için orijinal ölçekle benzer olarak özdeğeri (eigenvalue) 1' den büyük 3 faktör bulunmuş, bu faktörlerin tümü toplam varyansın %64,938'ini karşılamıştır. Maddelerin faktör yük değerleri ise 0,547 ile 0,896 arasında değişmektedir. Marka deneyimi ölçeğine ait toplam 12 madde için orijinal ölçekle benzer olarak özdeğeri (eigenvalue) 1' den büyük 3 faktör bulunmuş, bu faktörlerin tümü toplam varyansın %76,038'ini karşılamıştır. Maddelerin faktör yük değerleri ise 0,524 ile 0,929 arasında değişmektedir. Güvenilirlik analizlerine bakıldığında ise marka değeri ölçeği için Cronbach's Alpha değerinin 0,910, marka deneyimi ölçeği için Cronbach's Alpha değerinin 0,950, değerler listesi ölçeği için Cronbach's Alpha değerinin 0,860 olduğu görülmüştür. Elde edilen bu değerlerin 0,85 üzerinde olması çalışmada kullanılan ölçeklerin geçerli ve güvenilir olduğunu (Karagöz, 2016: 941) ifade etmektedir. Faktör yüklemeleri, standart sapma ve ortalamalar **Tablo 2** ve **Tablo 3**'te görülebilir.

Tablo 2. Marka Değeri Ölçeği Faktör Yükleri ve Ortalamalar

<i>Faktörler</i>	<i>Ort.</i>	<i>St. Sap.</i>	<i>Yüklemeler</i>
Faktör 1: Marka Sadakati	2,3340		
Online alışverişimde ABC markası ilk tercihimdir.	2,3380	1,10819	0,896
Bir sonraki online alışverişimde yine ABC'yi tercih ederim.	2,3451	1,00561	0,707
ABC'yi çevremdekilere öneririm.	2,2113	0,88034	0,689
Kendimi ABC markasına sadık görüyorum.	2,5246	1,17517	0,633
ABC online alışveriş yaptığım üç markadan biridir.	2,2746	1,03742	0,574
Faktör 2: Algılanan Kalite	2,2180		

ABC'nin kalitesi oldukça yüksektir.	2,3697		0,847
ABC'nin fonksiyonelliği oldukça yüksektir.	2,2254	0,90577	0,770
ABC online alışverişte oldukça popüler bir markadır.	2,0211	0,93154	0,624
ABC sunduğu ürün ve hizmetlerde oldukça yaratıcıdır.	2,2465	0,77019	0,608
ABC online alışveriş alanında lider bir markadır.	2,2535	0,87110	0,550
Faktör 3: Marka farkındalığı/çağrışımları	2,0833		
ABC markasının farkındayım.	1,9049	0,78958	0,742
ABC markası hakkında bilgi sahibiyim.	2,0423	0,80960	0,711
ABC'nin logosunu hızlıca hatırlayabilirim.	2,1444	0,97147	0,690
ABC markasını aklımda hayal etmekte zorlanmam.	2,0106	0,89949	0,655
ABC'nin bazı özellikleri hızlıca aklıma gelir.	2,2148	0,90912	0,614
ABC'yi rakipleri olan diğer online alışveriş markalarından ayırt edebilirim.	2,2042	0,91349	0,524
<i>Rotation converged in 25 iterations, Extraction Method: Maximum Likelihood, Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization, Total Variance Explained:% 64,938, Total Scale Reliability ($\alpha=0,910$), Kesinlikle Katlıyorum=1' ve 'Kesinlikle Katılmıyorum=5</i>			

Tablo 3. Marka Deneyimi Ölçeği Faktör Yükleri ve Ortalamalar

Faktörler	Ort.	St. Sap.	Yüklemeler
Faktör 1: Duyusal Marka Deneyimi	2,4266		
ABC markası görsel ya da diğer duyularım üzerinde güçlü bir izlenim bırakıyor.	2,2500	0,96080	0,929
ABC markasını duyusal bir biçimde ilginç bulmaktayım.	2,5106	1,02783	0,832
ABC markası hislerime hitap ediyor.	2,4648	0,95970	0,766
ABC markası his ve duygularımı harekete geçiriyor.	2,2000	1,03814	0,825
ABC markası için güçlü duygulara sahibim	2,5775	1,12676	0,823
ABC markası duygusal bir markadır.	2,5704	1,16120	0,797
Faktör 2: Davranışsal Marka Deneyimi	2,4367		

ABC markasından alışveriş yaparken fiziksel eylem ve davranışlar sergilerim.	2,6056	1,10225	0,815
ABC markasından alışveriş yapmak bütünsel bir deneyimle sonuçlanır.	2,3768	0,98520	0,799
ABC markası eylem odaklıdır.	2,3486	0,95940	0,797
Faktör 3: Düşünsel Marka Deneyimi	2,4001		
ABC markasıyla karşılaştığımda aklımda pek çok düşünce oluşur.	2,3239	0,96986	0,741
ABC markası beni düşünmeye sevk eder	2,3979	1,06343	0,696
ABC markası merakımı ve problem çözüme isteğimi harekete geçirir.	2,4894	1,13251	0,524
<i>Rotation converged in 25 iterations, Extraction Method: Maximum Likelihood, Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization, Total Variance Explained:% 76,038, Total Scale Reliability ($\alpha=0,950$), Kesinlikle Katılıyorum=1' ve 'Kesinlikle Katılmıyorum=5</i>			

6.3. Katılımcıların Değerler Listesi, Marka Deneyimi ve Marka Değerine İlişkin İfadelere Katılım Dereceleri

Katılımcıların değerler listesi, marka deneyimi ve marka değerine ilişkin ifadelere katılım derecelerini anlamak için ise değişkenlere verdikleri cevapların ortalama değerlerine bakılmıştır (5'li Likert; 1= kesinlikle katılıyorum, 5= kesinlikle katılmıyorum). Buna göre değerler listesindeki 9 ifadeye katılımların ortalama değerleri yüksekte düşüğe 1,45-1,67 olup öne çıkan değişkenler sırasıyla başkalarından saygı görme (1,45), diğerleriyle sıcak ilişkiler (1,50) ve başarı duygusu (1,54) şeklinde olup bu değerlerin katılımcılar için daha önemli olduğu görülmektedir.

Marka deneyimi ölçeğindeki ifadeler katılımların ortalama değeri ise 2,44 olup sahip olduğu 3 alt boyuttan en öne çıkanı düşünsel deneyimdir (2,40). Duyusal deneyim boyutunda öne çıkan değişkenler markanın görsel ya da diğer duyular üzerinde güçlü bir izlenim bırakması (2,25), hislere hitap etmesi (2,46), his ve duyguları harekete geçirmesidir (2,20). Davranışsal deneyim boyutunda öne çıkan değişken markanın eylem odaklı olduğu (2,34) iken, düşünsel deneyim boyutunda öne çıkan değişken marka ile karşılaşıldığında akılda pek çok düşünce oluşmasıdır (2,32).

Marka değeri ölçeğindeki ifadeler katılımların ortalama değeri ise 2,21 olup sahip olduğu 3 alt boyuttan en öne çıkanı marka farkındalığı/çağrışımlarıdır (2,08). Marka sadakati boyutunda öne çıkan değişkenler markayı çevreye önermek (2,21) ve alışveriş yapılan üç markadan biri (2,27) olduğudur. Algılanan kalite boyutunda öne çıkan değişkenler markanın oldukça popüler (2,02) ve fonksiyonel (2,22) olmasıdır. Marka farkındalığı/çağrışımları boyutunda öne çıkan değişkenler ise markanın farkında olunup (1,90) markayı hayal etmekte zorlanmamaktır (2,01). Genel olarak bakıldığında ABC e-ticaret markasının marka değeri ve deneyimiyle ilgili olarak markadan alışveriş yapan katılımcıların markayı değerli buldukları ve markanın alışveriş deneyimi açısından kuvvetli özellikler sunduğu söylenebilir.

6.4. Ki-Kare Analizleri

Ki-Kare bağımsızlık testlerinde toplam 9 analiz gerçekleştirilmiştir. Alışveriş yapma durumları, sıklığı ve tutarları ile ilgili analizler sadece ABC e-ticaret markasından alışveriş yapan toplam 284 katılımcı baz alınarak yapılmıştır. Test edilen temel hipotezler aşağıdaki gibidir:

H1_{a,b,c}: Öğrencilerin demografik özelliklerinden cinsiyet ile a) alışveriş yapma durumları, b) alışveriş yapma sıklıkları, c) alışveriş yapma tutarları arasında anlamlı ilişkiler vardır.

H2_{a,b,c}: Öğrencilerin demografik özelliklerinden çalışma durumları ile a) alışveriş yapma durumları, b) alışveriş yapma sıklıkları, c) alışveriş yapma tutarları arasında anlamlı ilişkiler vardır.

H3_{a,b,c}: Öğrencilerin demografik özelliklerinden aylık gelirleri ile a) alışveriş yapma durumları, b) alışveriş yapma sıklıkları, c) alışveriş yapma tutarları arasında anlamlı ilişkiler vardır.

İlgili hipotezlere yönelik Ki-kare analizleri yapılmış ve sonuçlar **Tablo 4**'te özetlenmiştir. Elde edilen bulgulara göre; $H1_a$ için $H0$ reddedilmiş olup ($p=0,000<0,05$) öğrencilerin cinsiyetleri ile e-ticaret markasından alışveriş yapma durumları arasında anlamlı bir ilişki vardır. Kadınların erkeklere göre e-ticaret markasından alışveriş yapma yüzdesi daha yüksek olup, kadınların %87,4'ü ile erkeklerin %75'i bu markadan alışveriş yapmakta, dolayısıyla katılımcıların genel olarak markadan alışveriş yapma oranları yüksek gözükmektedir. $H1_b$ ve $H1_c$ için ise $H0$ kabul edilmiş olup ($p=0,000>0,05$) öğrencilerin cinsiyetleri ile e-ticaret markasından alışveriş yapma sıklıkları ve tutarları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki yoktur. $H2_a$ için $H0$ kabul edilmiş olup ($p=0,000>0,05$) öğrencilerin çalışma durumları e-ticaret markasından alışveriş yapma durumları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki yoktur. $H2_b$ ve $H2_c$ için ise $H0$ reddedilmiş olup ($p=0,000<0,05$) öğrencilerin çalışma durumları ile e-ticaret markasından alışveriş yapma sıklıkları ve tutarları arasında anlamlı bir ilişki vardır. Çalışan öğrencilerin çalışmayanlara göre 3 ayda birkaç ve daha sık alışveriş yapma yüzdelerinin ve 500 TL ve üstü tutarlarda harcama yüzdelerinin yükseldiği görülmektedir. $H3_a$ için $H0$ kabul edilmiş olup ($p=0,000>0,05$) öğrencilerin aylık gelirleri ile e-ticaret markasından alışveriş yapma durumları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki yoktur. $H3_b$ ve $H3_c$ için ise $H0$ reddedilmiş olup ($p=0,000<0,05$) öğrencilerin aylık gelirleri ile e-ticaret markasından alışveriş yapma sıklıkları ve tutarları arasında anlamlı bir ilişki vardır. Öğrencilerin aylık gelirleri yükseldikçe aylık geliri düşük olanlara göre daha sık ve daha yüksek tutarda alışveriş yapma yüzdelerinin yükseldiği görülmektedir.

Tablo 4. Ki-Kare analiz sonuçları

Hipotez	χ^2	Df	p	Kabul/Red
H1 _a	8,721	1	0,003	Kabul
H1 _b	7,004	1	0,072	Red
H1 _c	1,114	2	0,573	Red
H2 _a	3,725	1	0,054	Red
H2 _b	14,894	2	0,001	Kabul
H2 _c	29,916	2	0,000	Kabul
H3 _a	6,030	3	0,110	Red
H3 _b	28,007	6	0,000	Kabul
H3 _c	37,359	3	0,000	Kabul

6.5. Bağımsız Örneklem T-Testleri

Bağımsız Örneklem T-Testleri'nde toplam 13 analiz gerçekleştirilmiş olup marka değeri ve marka deneyimi boyutlarına yönelik olarak alışveriş sıklığı ve harcama tutarı açısından tutum farklılıkları ve cinsiyet açısından kişisel değerlere yönelik tutum farklılıkları incelenmiştir.

H4: ABC e-ticaret markasından yılda birkaç kez alışveriş yapan katılımcıların 3 ayda birkaç kez ve daha sık alışveriş yapan katılımcılara göre marka sadakatine yönelik tutumları arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H5: ABC e-ticaret markasından yılda birkaç kez alışveriş yapan katılımcıların 3 ayda birkaç kez ve daha sık alışveriş yapan katılımcılara göre algılanan kaliteye yönelik tutumları arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H6: ABC e-ticaret markasından yılda birkaç kez alışveriş yapan katılımcıların 3 ayda birkaç kez ve daha sık alışveriş yapan katılımcılara göre marka farkındalığı/çağrışımlarına yönelik tutumları arasında anlamlı bir farklılık vardır.

ABC e-ticaret markasından yılda birkaç kez alışveriş yapan katılımcıların 3 ayda birkaç kez ve daha sık alışveriş yapan katılımcılara göre marka değeri boyutlarına ait yönelik tutumları arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığına Bağımsız Örneklem T-Testi ile bakılmış, ilgili veriler **Tablo 5**'te gösterilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre yılda birkaç ve 3 ayda birkaç ve daha sık alışveriş yapan katılımcılara göre marka değerinin üç boyutuna yönelik tutumları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık vardır ($p=0,000<0,05$). Dolayısıyla *H4*, *H5*, *H6* kabul edilmiştir. Buna göre 3 ayda birkaç ve daha sık alışveriş yapan katılımcıların markaya olan sadakatleri, markayı daha kaliteli algılamaları ve markaya yönelik farkındalıkları daha yüksektir.

Tablo 5. Alışveriş yapma sıklığı açısından marka değeri boyutlarına yönelik tutum farklılıkları (Bağımsız Örneklem T-Testi)

	Alışveriş yapma sıklığı	N	Ort.	F	p
Marka sadakati	Yılda birkaç	153	2,6562	35,819	0,000
	3 ayda birkaç ve daha sık	131	1,9679		
Algılanan kalite	Yılda birkaç	153	2,4131	6,751	0,000
	3 ayda birkaç ve daha sık	131	2,0015		
Marka farkındalığı/çağrışımları	Yılda birkaç	153	2,2331	4,149	0,000
	3 ayda birkaç ve daha sık	131	1,9160		

H7: ABC e-ticaret markasından son 1 yılda 0-500 TL tutarında alışveriş yapan katılımcıların 501 TL ve daha fazla tutarda alışveriş yapan katılımcılara göre marka sadakatine yönelik tutumları arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H8: ABC e-ticaret markasından son 1 yılda 0-500 TL tutarında alışveriş yapan katılımcıların 501 TL ve daha fazla tutarda alışveriş yapan katılımcılara göre algılanan kaliteye yönelik tutumları arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H9: ABC e-ticaret markasından son 1 yılda 0-500 TL tutarında alışveriş yapan katılımcıların 501 TL ve daha fazla tutarda alışveriş yapan katılımcılara göre marka farkındalığı/çağrışımlarına yönelik tutumları arasında anlamlı bir farklılık vardır.

ABC e-ticaret markasından son 1 yılda 0-500 TL tutarında alışveriş yapanların ve 501 TL ve üstü tutarında alışveriş yapan katılımcılara göre marka değeri boyutlarına ait yönelik tutumları arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığına Bağımsız Örneklem T-Testi ile bakılmış, ilgili veriler **Tablo 6**'da gösterilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre son 1 yılda 0-500 TL tutarında alışveriş yapanların ve 501 TL ve üstü tutarında alışveriş yapan katılımcılara göre marka değeri boyutlarına ait yönelik tutumları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık vardır ($p=0,000<0,05$). Dolayısıyla *H7*, *H8*, *H9* kabul edilmiştir. Buna göre son 1 yılda 501 TL ve daha fazla tutarda alışveriş yapan katılımcıların markaya olan sadakatleri, markayı daha kaliteli algılamaları ve markaya yönelik farkındalıkları daha yüksektir.

Tablo 6. Alışveriş tutarı açısından marka değeri boyutlarına yönelik tutum farklılıkları (Bağımsız Örneklem T-Testi)

	Alışveriş tutarı	N	Ort.	F	p
Marka sadakati	0-500 TL	186	2,5333	30,237	0,000
	501 TL ve üstü	98	1,9694		
Algılanan kalite	0-500 TL	186	2,3602	9,673	0,000
	501 TL ve üstü	98	1,9633		
Marka farkındalığı/çağrışımları	0-500 TL	186	2,1953	9,613	0,000
	501 TL ve üstü	98	1,8810		

H10: ABC e-ticaret markasından yılda birkaç kez alışveriş yapan katılımcıların 3 ayda birkaç kez ve daha sık alışveriş yapan katılımcılara göre markanın duyuşsal deneyimine yönelik tutumları arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H11: ABC e-ticaret markasından yılda birkaç kez alışveriş yapan katılımcıların 3 ayda birkaç kez ve daha sık alışveriş yapan katılımcılara göre markanın davranışsal deneyimine yönelik tutumları arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H12: ABC e-ticaret markasından yılda birkaç kez alışveriş yapan katılımcıların 3 ayda birkaç kez ve daha sık alışveriş yapan katılımcılara göre markanın düşünsel deneyimine yönelik tutumları arasında anlamlı bir farklılık vardır.

ABC e-ticaret markasından yılda birkaç kez alışveriş yapan katılımcıların 3 ayda birkaç kez ve daha sık alışveriş yapan katılımcılara göre marka deneyimi boyutlarına ait yönelik tutumları arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığına Bağımsız Örneklem T-Testi ile bakılmış, ilgili veriler **Tablo 7**'de gösterilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre yılda birkaç ve 3 ayda birkaç ve daha sık alışveriş yapan katılımcılara göre marka deneyiminin üç boyutuna yönelik tutumları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık vardır ($p=0,000<0,05$). Dolayısıyla *H10*, *H11*, *H12* kabul edilmiştir. Buna göre 3 ayda birkaç ve daha sık alışveriş yapan katılımcıların markanın sunduğu duyuşsal, davranışsal ve düşünsel deneyimlere yönelik tutumları daha olumlu ve yüksektir.

Tablo 7. Alışveriş sıklığı açısından marka deneyimi boyutlarına yönelik tutum farklılıkları (Bağımsız Örneklem T-Testi)

Alışveriş yapma sıklığı		N	Ort.	F	p
Duyuşsal deneyim	<i>Yılda birkaç</i>	153	2,7614	16,721	0,000
	<i>3 ayda birkaç ve daha sık</i>	131	2,1489		
Davranışsal deneyim	<i>Yılda birkaç</i>	153	2,6928	14,159	0,000
	<i>3 ayda birkaç ve daha sık</i>	131	2,1527		
Düşünsel deneyim	<i>Yılda birkaç</i>	153	2,2375	3,484	0,000
	<i>3 ayda birkaç ve daha sık</i>	131	1,8677		

H13: ABC e-ticaret markasından son 1 yılda 0-500 TL tutarında alışveriş yapan katılımcıların 501 TL ve daha fazla tutarda alışveriş yapan katılımcılara göre markanın duyuşsal deneyimine yönelik tutumları arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H14: ABC e-ticaret markasından son 1 yılda 0-500 TL tutarında alışveriş yapan katılımcıların 501 TL ve daha fazla tutarda alışveriş yapan katılımcılara göre markanın davranışsal deneyimine yönelik tutumları arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H15: ABC e-ticaret markasından son 1 yılda 0-500 TL tutarında alışveriş yapan katılımcıların 501 TL ve daha fazla tutarda alışveriş yapan katılımcılara göre markanın düşünsel deneyimine yönelik tutumları arasında anlamlı bir farklılık vardır.

ABC e-ticaret markasından son 1 yılda 0-500 TL tutarında alışveriş yapanların ve 501 TL ve üstü tutarında alışveriş yapan katılımcılara göre marka deneyimi boyutlarına yönelik tutumları arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığına Bağımsız Örneklem T-Testi ile bakılmış, ilgili veriler **Tablo 8**'de gösterilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre son 1 yılda 0-500 TL tutarında alışveriş yapanların ve 501 TL ve üstü tutarında alışveriş yapan katılımcılara göre marka deneyimi boyutlarına ait yönelik tutumları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık vardır ($p=0,000<0,05$). Dolayısıyla *H13, H14, H15* kabul edilmiştir. Buna göre son 1 yılda 501 TL ve üstü tutarında alışveriş yapan katılımcıların markanın sunduğu duyuşsal, davranışsal ve düşünsel deneyimlere yönelik tutumları daha olumlu ve yüksektir.

Tablo 8. Alışveriş tutarı açısından marka deneyimi boyutlarına yönelik tutum farklılıkları (Bağımsız Örneklem T-Testi)

	Alışveriş tutarı	N	Ort.	F	p
Duyusal deneyim	0-500 TL	186	2,6729	21,154	0,000
	501 TL ve üstü	98	2,1105		
Davranışsal deneyim	0-500 TL	186	2,6398	28,460	0,000
	501 TL ve üstü	98	2,0714		
Düşünsel deneyim	0-500 TL	186	2,1667	10,114	0,000
	501 TL ve üstü	98	1,8776		

H16: ABC e-ticaret markasından alışveriş yapan kadın ve erkek katılımcılar arasında kişisel değerlere verdikleri önem açısından anlamlı bir farklılık vardır.

Elde edilen sonuçlara ve ortalamalara göre kadınlar sırasıyla en çok mutluluk, kendine saygı duyma, güvenlik ve kendini gerçekleştirmeye önem verirken erkekler mutluluk-güvenlik, hayattan zevk alma ve kendini gerçekleştirmeye önem vermektedir. ABC e-ticaret markasından alışveriş yapan kadın ve erkek katılımcılar arasında kişisel değerlere verdikleri önem açısından anlamlı bir farklılık olup olmadığına Bağımsız Örneklem T-Testi ile bakılmış, ilgili veriler **Tablo 9**'da gösterilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre kadın ve erkek katılımcılar arasında kişisel değerlere verdikleri önem açısından istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılık vardır ($p=0,000<0,05$). Dolayısıyla *H16* kabul edilmiştir. Buna göre kadınlar mutluluk, kendini gerçekleştirme ve güvenliğe erkeklere göre daha fazla önem vermektedir.

Tablo 9. Cinsiyet açısından kişisel değerlere yönelik tutum farklılıkları (Bağımsız Örneklem T-Testi)

<i>Kişisel Değerler</i>	<i>Cinsiyet</i>	N	Ort.	F	P
Ait olma duygusu	<i>kadın</i>	188	1,6968	0,444	0,735
	<i>erkek</i>	96	1,6771		
Mutluluk	<i>kadın</i>	188	1,3830	3,976	0,006
	<i>erkek</i>	96	1,5833		
Diğerleriyle sıcak ilişkiler	<i>kadın</i>	188	1,6170	0,006	0,506
	<i>erkek</i>	96	1,6771		
Kendini gerçekleştirme	<i>kadın</i>	188	1,4362	6,849	0,013
	<i>erkek</i>	96	1,6250		
Başkalarından saygı görme	<i>kadın</i>	188	1,5000	2,464	0,094
	<i>erkek</i>	96	1,6458		
Hayattan zevk alma	<i>kadın</i>	188	1,4681	0,015	0,103
	<i>erkek</i>	96	1,5938		
Güvenlik	<i>kadın</i>	188	1,4255	6,100	0,042
	<i>erkek</i>	96	1,5833		
Kendine saygı duyma	<i>kadın</i>	188	1,4149	1,772	0,184
	<i>erkek</i>	96	1,6354		
Başarı duygusu	<i>kadın</i>	188	1,6755	0,089	0,881
	<i>erkek</i>	96	1,6667		

6.6. Setlerarası (Kanononik) Korelasyon ve Korelasyon Analizleri

Setlerarası (kanononik) korelasyon analizlerinde kişisel değerler ile marka deneyimi ve marka değeri boyutları arasındaki ilişkiler analiz edilmiştir. Bu amaçla iki hipotez test edilmiştir:

H17: Kişisel değerler ve marka deneyimi boyutları arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H18: Kişisel değerler ve marka değeri boyutları arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Gerçekleştirilen iki ayrı analizde *tahmin değişkeni* kişisel değerler, *kriter değişkenleri* ise marka deneyimi ve marka değeri olmuştur. Marka deneyimi ve marka değerinin var olan 3 alt boyutu ortalamaları alınarak analize tabi tutulmuştur. Böylelikle analizlerde marka deneyimi ve marka değeri boyutları ile kişisel değerler arasındaki ilişkiyi maksimum yapan fonksiyonun belirlenmesi amaçlanmıştır. Her iki analizin değişkenler setinde en düşük değişken sayısı 3 olduğundan analizlerde 3 fonksiyon elde edilmiş, Wilks's Lambda testine göre bu fonksiyonlardan sadece birinci sırada olanları istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur (sig=0,000, F=2,486, Cor.=0,380;

sig=0,009, F=1,780, Cor.=0,325). Elde edilen sonuçlara göre değerler listesi ile marka deneyimi arasında orta-zayıf düzeyde (%38) bir ilişki olduğu, değerler listesi ile marka değeri arasında yine orta-zayıf düzeyde (%32,5) doğrusal bir ilişki olduğu söylenebilir. İlgili değerler **Tablo 10**'da görülebilir.

Tablo 10. Marka deneyimi ve marka değeri boyutları kanonik korelasyon analizleri genel model uyum kriterleri

	Değerler Listesi-Kanonik İlişkiler							
	Funcio n	Correlati on	Eigenval ue	Wilks Statistic	F	Num D.F	Denom D.F.	Sig.
Marka deneyimi	1	0,38	0,169	0,789	2,486	27	795,023	0,000
Marka değeri	1	0,325	0,118	0,842	1,78	27	795,023	0,009

Tablo 10 ve **11**'de marka deneyimi ve değerler listesi ilişkisinin setlerarası (kanonik) yükleri ve çapraz ilişkileri görülmektedir. Marka deneyimi ve değerler listesi ilişkisinin bağımsız değişkenler setlerarası yüklerine bakıldığında en yüksek katsayıların 0,790 ile diğerleriyle sıcak ilişkiler ve 0,545 ile başkalarından saygı görmeye ait olduğu, bağımlı değişkenler setlerarası yüklerine bakıldığında ise en yüksek katsayının 0,895 ile duygusal deneyimde olduğu görülmektedir. Değerler listesi için çapraz ilişkilere bakıldığında en yüksek katsayıların 0,300 ile diğerleriyle sıcak ilişkiler ve 0,207 ile başkalarından saygı görme olduğu, marka deneyimi çapraz ilişkilere bakıldığında en yüksek katsayının 0,340 ile duygusal deneyime ait olduğu görülmektedir. Elde edilen bu sonuçlara göre *H17* için *H0* reddedilmiş olup ($p=0,000<0,05$) değerler listesi ve marka deneyimi boyutları arasında anlamlı ancak zayıf düzeyde bir ilişki vardır. Bu ilişkiye göre diğerleriyle sıcak ilişkiler ve başkalarından saygı görmeye önem veren katılımcıların duygusal deneyime, yani markanın görseelliğine, duyuları üzerinde bıraktığı güçlü izlenimlere, ilginçliğine, hislerine hitap etmesine, güçlü duygular uyandırıp duygularını harekete geçirmesine daha çok önem verdiği ve markanın bu özelliklere sahip olduğu görüşüne daha çok katıldıkları söylenebilir.

Tablo 10. Kişisel değerler ve marka deneyimi ilişkisi setlerarası yükleri

Bağımsız Değişkenler Setinin Setlerarası Yükleri		Bağımlı Değişkenler Setinin Setlerarası Yükleri	
	<i>I.</i> Fonksiyon		<i>I.</i> Fonksiyon
Ait olma duygusu	0,120	Duyusal deneyim	0,895
Mutluluk	0,052	Davranışsal deneyim	0,497
Diğerleriyle sıcak ilişkiler	0,790	Düşünsel deneyim	0,246
Kendini gerçekleştirme	0,179		
Başkalarından saygı görme	0,545		
Hayattan zevk alma	0,072		
Güvenlik	0,241		
Kendine saygı duyma	0,087		
Başarı duygusu	-0,095		

Tablo 11. Kişisel değerler ve marka deneyimi ilişkisi çapraz yükleri

Bağımsız Değişkenler Setinin Bağımlı Değişkenlerle Çapraz İlişkisi		Bağımlı Değişkenler Setinin Bağımsız Değişkenlerle Çapraz İlişkisi	
	<i>1. Fonksiyon</i>		<i>1. Fonksiyon</i>
Ait olma duygusu	0,046	Duyusal deneyim	0,340
Mutluluk	0,020	Davranışsal deneyim	0,189
Diğerleriyle sıcak ilişkiler	0,300	Düşünsel deneyim	0,094
Kendini gerçekleştirme	0,068		
Başkalarından saygı görme	0,207		
Hayattan zevk alma	0,027		
Güvenlik	0,092		
Kendine saygı duyma	0,033		
Başarı duygusu	-0,036		

Marka deneyimi ve değerler listesi ilişkisi için **Tablo 12**'de açıklanan varyans oranlarına bakıldığında istatistiksel olarak geçerli olan birinci fonksiyondaki değişmelerin %11,7'si bağımsız değişkenleri tarafından açıklanırken, %1,7 gibi düşük bir oranla bağımsız değişkenler bağımlı değişkenler tarafından açıklanmaktadır. Bağımlı değişkenler setinin kendi değişkenleri tarafından açıklanma oranı ise %37 olup bağımsız değişkenler tarafından açıklanma oranı ise %5,3 gibi düşük bir orana sahiptir. Bağımlı ve bağımsız değişkenler kendi setlerini açıklarken daha yüksek, karşı setlerini açıklarken ise daha düşük varyans oranlarına sahiptir.

Tablo 12. Marka deneyimi ve kişisel değerler ilişkisi için açıklanan varyans oranları

Açıklanan Varyans Oranları				
Kanonik değişken	Set 1 kendi içinde	Set 1 Set 2 tarafından	Set 2 kendi içinde	Set 2 Set 1 tarafından
1	0,37	0,053	0,117	0,017

Tablo 13 ve **14**'te marka değeri ve değerler listesi ilişkisinin setlerarası (kanonik) yükleri ve çapraz ilişkileri görülmektedir. Marka değeri ve değerler listesi ilişkisinin bağımsız değişkenler setlerarası yüklerine bakıldığında en yüksek katsayıların 0,482 ile başarı duygusu ve 0,430 ile diğerleriyle sıcak ilişkilere ait olduğu, bağımlı değişkenler setlerarası yüklerine bakıldığında ise en yüksek katsayının 0,694 ile marka sadakatine ait olduğu ancak algılanan kalitenin 0,651'lik bir katsayıyla yakından takip ettiği görülmektedir. Değerler listesi için çapraz ilişkilere bakıldığında en yüksek katsayıların 0,157 ile başarı duygusu ve 0,140 ile diğerleriyle sıcak ilişkiler olduğu, marka değeri çapraz ilişkilere bakıldığında en yüksek katsayının 0,226 ile marka sadakatine ait olduğu ancak algılanan kalitenin 0,212'lik bir katsayıyla

yakından takip ettiği görülmektedir. Elde edilen bu sonuçlara göre *H18* için *H0* reddedilmiş olup ($p=0,009<0,05$) değerler listesi ve marka değeri boyutları arasında anlamlı ancak zayıf düzeyde bir ilişki vardır. Bu ilişkiye göre başarı duygusu ve diğerleriyle sıcak ilişkilere önem veren katılımcıların marka sadakatine ve algılanan kaliteye daha çok önem verdiği yani alışverişlerinde ilk tercih olarak bu markayı seçtikleri, markadan sadık bir biçimde tekrarlı alışveriş yaptıkları ve markayı çevreye önerdikleri, öte yandan markanın kaliteli, fonksiyonel, popüler, ürün ve hizmetlerinde yaratıcı ve alanında lider olduğu görüşlerine daha çok katıldıkları söylenebilir.

Tablo 13. Kişisel değerler ve marka değeri ilişkisi setlerarası yükleri

Bağımsız Değişkenler Setinin Setlerarası Yükleri		Bağımlı Değişkenler Setinin Setlerarası Yükleri	
	<i>I.</i> <i>Fonksiyon</i>		<i>I.</i> <i>Fonksiyon</i>
Ait olma duygusu	-0,186	Marka sadakati	0,694
Mutluluk	-0,142	Algılanan kalite	0,651
Diğerleriyle sıcak ilişkiler	0,430	Marka farkındalığı/çağrışımları	-0,105
Kendini gerçekleştirme	-0,379		
Başkalarından saygı görme	0,019		
Hayattan zevk alma	-0,365		
Güvenlik	-0,192		
Kendine saygı duyma	-0,230		
Başarı duygusu	-0,482		

Tablo 14. Kişisel değerler ve marka değeri ilişkisi çapraz yükleri

Bağımsız Değişkenler Setinin Bağımlı Değişkenlerle Çapraz İlişkisi		Bağımlı Değişkenler Setinin Bağımsız Değişkenlerle Çapraz İlişkisi	
	<i>I.</i> <i>Fonksiyon</i>		<i>I.</i> <i>Fonksiyon</i>
Ait olma duygusu	-0,061	Marka sadakati	0,226
Mutluluk	-0,046	Algılanan kalite	0,212
Diğerleriyle sıcak ilişkiler	0,140	Marka farkındalığı/çağrışımları	-0,034
Kendini gerçekleştirme	-0,123		
Başkalarından saygı görme	0,006		
Hayattan zevk alma	-0,119		
Güvenlik	-0,063		
Kendine saygı duyma	-0,075		
Başarı duygusu	-0,157		

Marka değeri ve değerler listesi ilişkisi için **Tablo 15**'te açıklanan varyans oranlarına bakıldığında istatistiksel olarak geçerli olan birinci fonksiyondaki değişmelerin %9,3'ü bağımsız değişkenleri tarafından açıklanırken, %1 gibi düşük bir oranla bağımsız değişkenler bağımlı değişkenler tarafından açıklanmaktadır. Bağımlı değişkenler setinin kendi değişkenleri tarafından açıklanma oranı ise %30,6 olup bağımsız değişkenler tarafından açıklanma oranı ise %3,2 gibi düşük bir orana sahiptir. Bağımlı ve bağımsız değişkenler kendi setlerini açıklarken daha yüksek, karşı setlerini açıklarken ise daha düşük varyans oranlarına sahiptir.

Tablo 15. Marka deneyimi ve kişisel değerler ilişkisi için açıklanan varyans oranları

Açıklanan Varyans Oranları				
Kanonik değişken	Set 1 kendi içinde	Set 1 Set 2 tarafından	Set 2 kendi içinde	Set 2 Set 1 tarafından
1	0,306	0,032	0,093	0,010

Korelasyon analizinde ise marka deneyiminin *bağımsız değişken*, marka değerinin ise *bağımlı değişken* kabul edildiği bir analiz gerçekleştirilmiş olup ilgili hipotez aşağıdaki gibidir:

H19: ABC e-ticaret markasının sunduğu marka deneyimi ve sahip olduğu marka değeri arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Gerçekleştirilen korelasyon analizinde Pearson korelasyon katsayıları seçilmiş olup marka deneyimiyle ilgili ortalamalar toplamında duygusal, davranışsal ve düşünsel deneyim ile ilgili ifadeler, marka değeriyle ilgili ortalamalar toplamında ise marka sadakati, algılanan kalite ve marka farkındalığı/çağrışımlarıyla ilgili ifadeler yer almıştır. Birleşik ölçeğe ait veriler **Tablo 16**'da yer almıştır. Analize göre marka deneyimi ve marka değeri arasındaki Pearson korelasyon katsayısı 0,706 olup anlamlılık değeri ise $0,000 < 0,05$ 'tir. Dolayısıyla *H19* kabul edilmiştir. İki değişken arası güçlü, anlamlı ve pozitif bir ilişki vardır. Markadan alışveriş yapan tüketicilerin marka deneyimine yönelik pozitif tutumları yükseldikçe markanın değeri de yükselmektedir.

Tablo 16. ABC e-ticaret markasının marka deneyimi ve marka değerindeki arasındaki ilişki (Birleşik Ölçek)

		Marka değeri	Marka deneyimi
Marka değeri	Pearson Correlation	1	,706**
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	284	284
Marka deneyimi	Pearson Correlation	,706**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	284	284

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

7. SONUÇ

Birbirine rakip üretici ve birbirinin muadili sayılabilecek ürün ya da hizmet sayısının oldukça yükseldiği günümüz rekabet ortamında tüketicilerin dikkatini çekmek, onların zihinlerinde farklı bir yer edinmek, satın alma kararı söz konusu olduğunda tercih edilen olmak eskisi kadar kolay olmamaktadır. Bu noktada sunulan ürünlerin ve hizmetlerin somut ya da fonksiyonel boyutlarında gerçekleştirilen farklılaştırmalara yönelik yatırımlar yeterli olmamakta, işin soyut tarafına geçerek markalaşma çabalarından alınan güçle tüketicilere güçlü bir marka deneyimi ve marka değeri sunmak çok daha anlamlı bir hale gelmektedir. Stratejik bir biçimde yönetilen markalaşma çabalarıyla özellikle tüketicinin önem verdiği değerleri anlamak, bu doğrultuda farklılaşmak ve tüketiciyi cezbederek marka ürün olmanın sunduğu yüksek pazar payı ve kârlılık avantajlarından sonuna kadar faydalanmak üreticilerin temel hedefleri arasında yer almaktadır.

Günümüze gerçek ortamlardan sanal ortamlara yerini bırakan alışveriş alışkanlıkları özellikle genç ve teknolojiye hâkim kitleyi cezbetmekte, internetten alışveriş yapma oranı gittikçe yükselmekte, pazardaki bu fırsatı gören e-ticaret markalarının sayısı ise günden güne artmaktadır. Bu kapsamda kitlenin gözünde farklılaşmak ve kitleyi cezbederek kendine sadık tüketiciler haline getirmek isteyen markaların tüketiciyi tanıma, güçlü deneyim ve değerler sunma gayretleri açısından değerlendirilmesi pazar başarılarını anlama adına önemlidir. Bu kapsamda bu çalışma örneklem grubu olarak bir Türk devlet üniversitesinde okuyan genç ve üniversiteli bir kitleyi ve vaka olarak Türkiye’de faaliyet gösteren popüler bir e-ticaret markasını seçerek markadan alışveriş yapan tüketicilerin önem verdiği kişisel değerleri, e-ticaret markasının sunduğu marka deneyimi ve sahip olduğu marka değeri arasındaki ilişkileri incelemeyi amaçlamıştır. 343 katılımcıdan elde edilen verilerden yola çıkılarak tüketicilerin temel demografik verileri, markaya yönelik satın almaya karşı tutumları, önem verdikleri kişisel değerler, marka deneyimi ve değerine yönelik tutumları ve bunlar arasındaki ilişkiler analiz edilmiştir.

Elde edilen sonuçlara göre genç hedef kitlenin gelirleri, markadan yaptıkları alışveriş tutarı ve sıklığı görece düşük seviyelerde olmasına karşın e-ticaret markasını seçerek çevrimiçi alışveriş yapma oranları %82,8 gibi yüksek bir seviyede seyretmektedir. Gençlerin önem verdiği değerler cinsiyetler açısından değişiklik göstererek kadınlar için sırasıyla ve en çok; mutluluk, kendine saygı duyma, güvenlik ve kendini gerçekleştirme, erkekler için ise; mutluluk-güvenlik, hayattan zevk alma ve kendini gerçekleştirme şeklindedir. Türk tüketicilerde içsel değerlerin öne çıkması (Altıntaş, 2005), farklı markalar incelendiğinde farklı değerlerin öne çıkması (Vinson ve Munson, 1976; Belch, 1978) ve cinsiyet açısından önemli görülen değerlerin farklılaşması (Dibley ve Baker, 2001) literatürü destekler niteliktedir.

Marka deneyimi açısından bakıldığında gençler markanın sunduğu deneyimin düşünsel boyutunda yer alan duyulara ve hislere hitap ederek duyguları harekete geçirmesine daha çok önem vermekte, marka değeri göz önüne alındığında tüketiciler markayı popüler ve fonksiyonel bularak markayı muadilleri arasında seçmekte, diğerlerine de önererek markadan sadık bir biçimde alışveriş yapmaktadırlar. Bu açıdan bakıldığında markanın sunduğu deneyim ve değerler açısından başarılı

bulunduğu ve tercih edildiği söylenebilir. Kadınların erkeklere kıyasla markadan alışveriş yapma oranları daha yüksektir. Tüm katılımcılarda çalışma oranı ve gelir seviyesi yükseldikçe markadan alışveriş yapma oranı, sıklığı ve tutarı da yükselmektedir. Gençlerin gelirleri ve dolayısıyla alışveriş tutarları ve sıklığı yükseldikçe markaya olan sadakatlerinin, markayı daha kaliteli algılamalarının, markaya yönelik farkındalıklarının, markanın sunduğu duyuşsal, davranışsal ve düşünsel deneyimlere yönelik tutumlarının yükseldiği görülmektedir. Dolayısıyla marka daha başarılı ve iz bırakıcı deneyimler sunan ve daha güçlü bir değere sahip bir marka olarak değerlendirilmektedir. Elde edilen sonuçların literatürle (Chi vd. 2009; Loureiro, 2013; Sasmita ve Suki, 2015; Konecnik ve Gartner, 2007; Taşkın ve Akat, 2010; Alkibay, 2005; Yazgan vd. 2014) uyumlu olduğu görülmektedir.

Gençlerin önem verdiği değerler ve e-ticaret markasının sunduğu deneyim ve sahip olduğu marka değeri arasındaki ilişkilere bakıldığında anlamlı ancak zayıf düzeyde ilişkilerin var olduğu görülmektedir. Bu sonuca göre diğerleriyle sıcak ilişkiler ve başkalarından saygı görmeye önem veren katılımcıların duyuşsal deneyime daha çok önem verdiği ve markanın bu özelliklere sahip olduğu görüşüne daha çok katıldıkları, öte yandan başarı duygusu ve diğerleriyle sıcak ilişkilere önem veren katılımcıların marka sadakatine ve algılanan kaliteye daha çok önem verdiği söylenebilir. E-ticaret markasının sunduğu marka deneyimi ve sahip olduğu marka değeri arasındaki ilişkiye bakıldığında ise güçlü, anlamlı ve pozitif bir ilişkinin varlığı söz konusudur. Buna göre markadan alışveriş yapan gençlerin marka deneyimine yönelik pozitif tutumları yükseldikçe marka değerinin de yükseldiği söylenebilir. Bu anlamlı ilişkilerin varlığı (Erciş vd. 2013; Can, 2016; Çakır vd. 2006; Gülmez, 2017), markayla etkileşim ve markayı deneyimleme arttıkça markanın daha değerli algılanması (Ha ve Perks, 2005; Hulten, 2011), gençlerin daha çok düşünsel deneyime odaklanarak farklılaşması (Zarantonello ve Schmitt, 2010) literatürü destekler niteliktedir.

Çalışmadan elde edilecek sonuçlar üreticiler ve markalar açısından değerlendirilecek olursa özellikle e-ticarete yönelik markalar için genç ve üniversiteli kitlenin önemli bir tüketici grubu olduğu görülmektedir. Bu kitleden daha fazla pay alabilmek için satın alma miktar ve sıklığını arttıracak daha uygun fiyatlı ve sık kampanyalı ürünlerin sunulması, sadakat programlarının geliştirilmesi, kadınların ve erkeklerin önem verdiği değerlerin farklılığı göz önüne alınarak özellikle hayattan zevk alma, mutluluk, kendini gerçekleştirme ve kendine saygı duymaya yönelik pazarlama mesajlarının oluşturulması ilgili markanın farklılaşp tercih edilmesinde oldukça yararlı olacaktır. Kadınların daha sık ve çok alışveriş yapması genç kadın kitleye daha detaylı bir değerlendirme yapılmasını gerektirmektedir. Özellikle gençlerin duylara, hislere ve duygulara önem verdiği görüldüğünde marka bu bileşenleri marka yönetiminin tüm boyutlarına yedirmelidir. Marka ile yaşanılacak deneyimlerin sayısının artırılması markanın gücü üzerinde de pozitif etki yaratacağından deneyim artırıcı aktivite ve ilişkilerin da planlı ve sıklıkla yürütülmesi gerekmektedir. Bu kapsamda gençlerin teknolojiye aşinalığı, mobil internet ve sosyal medya kullanım alışkanlıkları incelenmeli ve bu alanlarda deneyim planlaması yapılmalıdır.

Sonuç olarak kişisel değerler, marka deneyimi ve değeri arasında anlamlı çıkan ilişkilerin varlığı değerlerin marka deneyimi ve değeri oluşturulmasında daha

yakından incelenmesi, planlanması ve içeriklere daha çok dâhil edilmesi gerektiğini göstermektedir. Bu hususta gençlerin özellikle diğerleriyle sıcak ilişkilere önem vermesi markaların gençleri diğerleriyle daha yakın, sıcak ve güçlü ilişkiler ve etkileşim kuracak şekilde bir araya getireceği ve destekleyeceği yapılar oluşturmasını gerekli kılmaktadır. Gençler markanın çağrışımlarına, farkındalığına, algılanan kalite ve marka sadakatine önem verdiği için markaların bu hususta da kendilerini güçlendirmesi gerekmektedir. Markanın sunduğu her türlü güçlü ve pozitif deneyimin marka değerini de güçlendireceği sonucu dikkate alındığında özellikle genç kitleyi hedefleyen e-ticaret markalarının gençlerin önem verdiği değer, tutum, algı ve farkındalıklarından yola çıkarak aynı anda hem sundukları deneyimleri hem de sahip oldukları değeri güçlendirerek birbirini destekler nitelikte davranması onlara rakiplerinden farklılaşarak daha çok tercih edilen ve sadık bir tüketici kitlesine sahip markalar olma yolunu açacaktır.^

KAYNAKÇA

- Aaker, A. D. (1996). Measuring brand equity across products and markets, *California Management Review*, 38-(3), 102-120.
- Algür, S. ve Cengiz, F. (2011). Türk tüketicilere göre online (çevrimiçi) alışverişin riskleri ve yararları, *Journal of Yasar University*, 22-(6), 3666-3680.
- Alkibay, S. (2005). Profesyonel spor kulüplerinin taraftar ilişkileri yoluyla marka değeri yaratmaları üzerine bir araştırma, *H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 23-(1), 83-108.
- Altıntaş, M. H. (2005). Türk üniversite öğrencileri le ebeveynlerinin tüketici olarak önem verdiği değerler ve diğer ülke tüketicileri ile karşılaştırılması, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 6-(2), 1-14.
- Aşkın, N. ve İpek, İ. (2016). Marka aşkının marka deneyimi ile marka sadakati arasındaki ilişkiye aracılık etkisi, *Ege Akademik Bakış*, 16-(1), 79-94.
- Babür Tosun, N. ve Elmasoğlu, K. (2015). Duyusal markalamanın marka sadakati üzerindeki rolü, *Maltepe Üniversitesi İletişim Fakültesi Dergisi*, 2-(1), 91-111.
- Beatty, S. E., Kahle, L. R., Homer, P., Misra, S. (1985). Alternative measurement approaches to consumer values: The list of values and the roeach value survey', *Psychology & Marketing*, 2 (Fall), 181-200.
- Belch, G. E. (1978). Belief system and the differential role of the self concept, *Journal of Marketing Research*, 14, 252-256.
- Bozkurt, V. (2004). *Değişen Dünyada Sosyoloji*, Bursa, Alfa Basım Yayım Dağıtım.
- Brakus, J. J., Schmitt, B. H., Zarantonello, L. (2009). Brand experience: What is it? How is it measured? Does it affect loyalty?, *Journal of Marketing*, 73-(3), 52-68.
- Can, P. (2016). Marka deneyimi, hedonik duygular ve algılanan reklam harcamalarının marka değeri boyutlarına etkisi üzerine fast food sektöründe bir araştırma, *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 12-(30), 121-143.

- Chaudhuri, A. ve Holbrook, M. B. (2001). The chain of effects from brand trust and brand affect to brand performance: The role of brand loyalty, *Journal of Marketing*, 65-(2), 81-93.
- Chi, H. K., Yeh, H. R., Yang, Y. T. (2009). The impact of brand awareness on consumer purchase intention: The mediating effect of perceived quality and brand loyalty, *The Journal of International Management Studies*, 4-(1), 135-144.
- Çakır, S. Y., Temel Eğinli, A., Okat Özdem, Ö. (2006). Hediye verme davranışı ve alışveriş merkezlerinde deneyim yaratma stratejileri: sevgililer günü örneği, *İletişim Araştırmaları*, 4-(1), 97-120.
- Çetinsöz, B. C. ve Artuğer, S. (2013). Antalya ili'nin marka değerinin ölçülmesine yönelik bir araştırma, *Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi*, 24-(2), 200-210.
- Çolakoğlu, E., Türk, B., Başar, E. E., Gül, O. (2013). Kişisel değerler ve çevre bilincinin çevreci ürünlerin tercih edilmesindeki etkileri: Karşılaştırmalı bir araştırma', 18. *Ulusal Pazarlama Kongresi, 19-22 Haziran 2013 Kars/Sarıkamış*, 157-167.
- Dibley, A. ve Baker, S. (2001). Uncovering the links between brand choice and personal values among young British and Spanish girls', *Journal of Consumer Behaviour*, 1-(1), 77-93.
- Dick, A. ve Basu, K. (1994). Customer loyalty: Towards an integrated conceptual framework', *Journal of The Academy of Marketing Science*, 22-(2), 99-113.
- Dülgeroğlu, İ. (2008). Tüketici değerlerinin pazarlamadaki yeri ve genç tüketiciler üzerine bir araştırma, *Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 27-(2), 71-92.
- Erciş, A., Yapraklı, Ş., Can, P., Yılmaz, M. K. (2013). Kişisel değerler ile marka değeri arasındaki ilişkiler, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 27-(2), 21-41.
- Faircloth, J. B., Capella, L. M., Alford, B. L. (2001). The effect of brand attitude and brand image on brand equity, *Journal of Marketing Theory and Practice*, 9-(3), 61-75.
- George, D. ve Mallery, P. (2019). *IBM SPSS Statistics 25 Step by Step, A Simple Guide and Reference*, Fifteenth Edition, New York, Routledge, Taylor & Francis.
- Goldsmith, R. E. ve Stith, M. T. (2011). The social values of fashion innovators, *Journal of Applied Business Research*, 9-(1), 10-16.
- Guiry, M. ve Vequist IV, D. G. (2015). South Korea's medical tourism destination brand personality and the influence of personal values', *Asia Pacific Journal of Tourism Research*, 20-(5), 563-584.
- Gutman, J. (1982). A Means-end chain model based on consumer categorization processes, *Journal of Marketing*, 56, 60-72.

Gülmez, E. (2017). Marka tercihinde duyuların rolü: Starbucks ve Kahve Dünyası markalarının duysal markalama açısından karşılaştırılması, *Gümüşhane Üniversitesi İletişim Fakültesi Elektronik Dergisi*, 5-(1), 58-84.

Ha, H-Y. ve Perks, H. (2005). Effects of consumer perceptions of brand experience on the web: Brand familiarity, satisfaction and brand trust, *Journal of Consumer Behaviour*, 4-(6), 438-452.

Hulten, B. (2011). Sensory marketing: The multi-sensory brand-experience concept, *European Business Review*, 23-(3), 256-273.

Iglesias, O., Singh, J. J., Batista-Foguet, J. M. (2010). The role of brand experience and affective commitment in determining brand loyalty, *Brand Management*, 18-(8), 570-582.

İlter, B. (2009). E-perakendecilikde e-hizmet kalitesi, müşteri memnuniyeti ve müşteri sadakati ilişkisi: İşletme fakültesi öğrencileri üzerine bir araştırma, *Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 10-(1), 97-117.

Jayawardhena, C. (2004). Personal values' influence on e-shopping attitude and behaviour', *Internet Research*, 14-(2), 127-138.

Kahle, L. and Kennedy, P. (1988). Using the list of values (LOV) to understand consumers, *Journal of Services Marketing*, 2-(4), 49-56.

Kayaman, R. ve Arasli, H. (2007). Customer based brand equity: Evidence from the hotel industry', *Managing Service Quality*, 17-(1), 92-109.

Kim, H., Kim, W., ve An, J. A. (2003), The effect of consumer-based brand equity on firms, *Financial Performance*', *Journal of Consumer Marketing*, 20-(4), 335-351.

Konecnik, M. ve Gartner, W.C. (2007). Customer-based brand equity for a destination, *Annals of Tourism Research*, 34-(2), 400-421.

Lee, G. C. ve Leh, F. C. Y. (2011). Dimensions of customer-based brand equity: A study on malaysian brands, *Journal of Marketing Research and Case Studies*, Vol. 2011 (2011), 1-10.

Lee, H-M., Lee, C-C., Wu, C-C. (2011). Brand image strategy affects brand equity after M&A, *European Journal of Marketing*, 45-(7), 1091-1111.

Loureiro, S. M. C. (2013). The effect of perceived benefits, trust, quality, brand awareness/associations and brand loyalty on internet banking brand equity, *International Journal of Electronic Commerce Studies*, 4-(2), 139-158.

Marquardt A. J., Kahle L. R., O'Connell D. P., Godek J. (2017), LOV measures: Using the list of values to measure symbolic brand equity (an abstract), in: Stieler M. (eds) *Creating Marketing Magic and Innovative Future Marketing Trends. Developments in Marketing Science: Proceedings of the Academy of Marketing Science*, Springer, Cham.

- Morrison, S. ve Crane, F.G. (2007). Building the service brand by creating and managing an emotional brand experience', *Brand Management*, 14-(5), 410-421.
- Murtiasih, S., Siringoringo, H. (2013). How word of mouth influence brand equity for automotive products in Indonesia, *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 81, 40-44.
- Odabaşı, Y. ve Barış, G. (2002). *Tüketici Davranışı*, İstanbul, Kapital Medya Hizmetleri.
- Özyer Aksoy, Y. (2017). Duygusal marka deneyimi, marka ayırt ediciliği, marka çekiciliği ve marka savunuculuğu arasındaki ilişkiler, *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 9-(3), 360-374.
- Palmer, A. (2010). Customer experience management: A critical review of an emerging idea, *Journal of Services Marketing*, 24-(2/3), 196-208.
- Rokeach, Milton, (1973). *The Nature of Human Values*, New York, The Free Press.
- Sasmita, J. ve Suki, N. M. (2015). Young consumers' insights on brand equity, effects of brand association, brand loyalty, brand awareness, and brand image, *International Journal of Retail & Distribution Management*, 43-(3), 276-292.
- Schmitt, B. (2009). The concept of brand experience, *Journal of Brand Management*, 16, 417-419.
- Srinivasan, V., Park, C. S., Chang, D. R. (2005). An approach to the measurement, analysis, and prediction of brand equity and its sources', *Management Science*, 51-(9), 1433-1448.
- Taşkın, Ç. ve Akat, Ö. (2010). Tüketici temelli marka değerinin yapısal eşitlik modelleme ile ölçümü ve dayanıklı tüketim malları sektöründe bir araştırma, *İşletme ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 1-(2), 1-16.
- Uzkurt, C. (2007). Tüketicilerin yenilikleri benimseme eğilimleri üzerinde kişisel değerlerin etkisi, *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7-(2), 241-260.
- Vazquez, R., Del Rio, A. B., Iglesias, V. (2002). Consumer-based brand equity: Development and validation of a measurement instrument, *Journal of Marketing Management*, 18-(1/2), 27-48.
- Vinson, D. E. ve J. M. Munson (1976). Personal values: An approach to market segmentation in marketing: 1776-1976 and beyond, (ed. K. L. Bernhardt), *American Marketing Association, (Proceedings)*, Chicago, 313-318.
- Weinberg, B. D. (2001). Research in exploring the online consumer experience, *Advances in Consumer Research*, 28-(1), 227-232.
- Yazgan, H. İ., Kethüda, Ö. Çatı, K. (2005). Tüketici temelli marka değerinin ağızdan ağza pazarlamaya etkisi, *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 15-(1), 237-252.
- Yoo, B. ve Donthu, N. (2001). Developing and validating a multidimensional consumer-based brand equity scale', *Journal of Business Research*, 52-(1), 1-14.

SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA AMAÇLARI KAPSAMINDA TÜRKİYE’DE SAĞLIK GÖSTERGELERİNİN ANALİZİ

Nuray TEZCAN¹

ORCID: 0000-0002-3184-7330

ÖZ

Sürdürülebilir kalkınma kapsamında, Birleşmiş Milletler (BM) tarafından başlatılan ve 2000-2015 dönemini kapsayan “Binyıl Kalkınma Hedefleri” programının devamı niteliğinde olan “Gündem 2030: BM Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları” çerçevesinde 17 amaç ve 169 hedef belirlenmiştir. Belirlenen bu amaçlar arasında sağlık alanı ile ilgili olan hedefler de bulunmaktadır. Ülke ekonomisini doğrudan etkileyen ve ekonomi üzerinde büyük etkisi olan sağlık harcamalarının takip edilmesi, kaynakların verimli kullanılıp kullanılmadığı açısından dikkatle izlenmesi gereken bir konudur.

Bu çalışmanın amacı, sürdürülebilir kalkınma amaçları kapsamında Türkiye’de sağlık göstergelerini analiz etmektir. Türkiye bazı hedeflere şimdiden ulaşmış ve bu hedefler kapsam dışı kalmıştır. Bununla birlikte hala iyileştirilmesi gereken göstergeler bulunmaktadır. Bu noktadan hareketle, 2013-2018 dönemine ait sağlık ile ilgili 14 gösterge TOPSIS yöntemi ile analiz edilerek, yıllara göre performans puanı elde edilmiş ve buna göre Türkiye’nin artan yönde bir trende sahip olduğu görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: *Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları, Sağlık Göstergeleri, Türkiye, Çok Kriterli Karar Verme, TOPSIS*

ANALYSIS OF HEALTH INDICATORS IN TURKEY WITHIN SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS FRAMEWORK

ABSTRACT

Within the scope of sustainable development, 17 goals and 169 targets have been determined within the framework of the "Agenda 2030: UN Sustainable Development Goals (SDG)" covering the period 2000-2015. That global agenda is the continuation of the "Millennium Development Goals" program initiated by the United Nations (UN). Among these goals, there are also targets related to the field of health. Monitoring the health expenditures has been a crucial topic whether the resources are used efficiently, which directly affect the national economy and have a great impact on the economy.

The aim of this study is to analyze health indicators in Turkey within Sustainable Development Goals framework. Turkey has already reached some targets and remained outside the scope of these targets. However, there are still indicators that need improvement. 14 health indicators between the years 2013 and 2018 period has been analyzed with TOPSIS method. The findings reveal an increasing trend within Turkish health indicators.

Keywords: *Sustainable Developments Goals, Health Indicators, Turkey, Multi Criteria Decision Making, TOPSIS*

¹ Doç. Dr., Haliç Üniversitesi İşletme Fakültesi Yönetim Bilişim Sistemleri Bölümü, nuraytezcan@halic.edu.tr

1. Giriş

1987 yılında yayınlanan ve Bruntland Raporu olarak bilinen “Ortak Geleceğimiz” adlı raporda sürdürülebilir kalkınma, “bugünün ihtiyaçlarını, gelecek kuşakların ihtiyaçlarını tehlikeye atmadan karşılayan kalkınma” olarak tanımlanmıştır (WCED,1987). Geleneksel olarak ekonomik, sosyal ve çevresel olmak üzere üç temel boyutu olan sürdürülebilir kalkınmada, temel amaç, ülkelerin yalnızca bir ya da iki boyutta ilerleme sağlaması değil, bütünsel olarak tüm boyutlarda gelişme göstermeleridir. Sürdürülebilir kalkınma kapsamında, Birleşmiş Milletler-BM (United Nations-UN) tarafından başlatılan ve 2000-2015 dönemini kapsayan “Binyıl Kalkınma Hedefleri (Millenium Development Goals)” programının devamı niteliğinde olan “Gündem 2030: BM Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları (SKA–Sustainable Development Goals-SDGs)” çerçevesinde 17 amaç belirlenmiştir. Belirlenen bu amaçlar arasında yer alan üçüncü amaç sağlıkla ilgili olup, “Her yaşta herkes için sağlıklı yaşamı sağlamak ve refahı arttırmak” başlığı altında incelenmektedir (UN, 2020a)

Bu amaç doğrultusunda ayrıca, 2030 yılına kadar ulaşılmak üzere, küresel anne ölümlerinin azaltılması, önlenebilir yenidoğan, bebek ve 5 yaş altı çocuk ölümlerinin azaltılması, tüberküloz ve sıtma gibi bulaşıcı hastalıklar ile hipertansiyon, kardiyovasküler hastalıklar, diyabet ve solunum yolu hastalıkları gibi bulaşıcı olmayan hastalıkların azaltılması, uyuşturucu madde kullanımı ile alkol tüketiminin azaltılması, intihar ölüm hızının düşürülmesi ve ölümlü trafik kazalarının önlenmesi gibi 13 hedef belirlenmiştir (UN, 2020b).

Ülkeler için sosyal alandaki kalkınmanın bir parçası olan sağlık göstergelerinin iyileşmesi, insan sermayesinin ülke ekonomisine her alanda katkı sağlaması anlamına gelmektedir. Bu nedenle mevcut sağlık göstergelerinin hem ülkeler hem de konu ile ilgili kuruluşlar tarafından takip edilmesi büyük önem taşımaktadır.

Bu çalışmanın amacı, sürdürülebilir kalkınma amaçları kapsamında Türkiye’de sağlık göstergelerini analiz etmektir. Böylelikle Türkiye’nin sağlık alanında sürdürülebilir kalkınma hedeflerine ulaşmada ilerleme kaydedip kaydetmediğini belirlemektedir. Çalışmanın ikinci bölümünde konu ile ilgili literatürden taraması yapılmış, üçüncü bölümde Türkiye’nin çeşitli sağlık göstergeleri ile ilgili durumu hakkında bilgi verilmiştir. Dördüncü bölümde çok kriterli karar verme yöntemlerinden biri olan TOPSIS yöntemi ile sağlık göstergeleri analiz edilerek elde edilen bulgular paylaşılmıştır. Beşinci ve son bölümde ise, değerlendirme yapılmıştır.

2. Literatür Taraması

Literatürde Türkiye’de çeşitli sağlık göstergelerinin mevcut durumları ve bu göstergelerin zaman içindeki değişimlerini inceleyen çalışmalar bulunmaktadır.

Tütüncü v.d. (2014), Türkiye’de gerçekleştirilen sağlık dönüşüm programının hasta-sağlık çalışanı ilişkisi üzerindeki etkisini incelemiştir. Tesadüfi örnekleme yöntemi ile seçilen 9089 hasta ile yürütülen çalışmada açıklayıcı faktör analizi ve hiyerarşik regresyon analizi kullanılmıştır. Elde edilen bulgulara göre, hasta-sağlık çalışanı iletişimi ve etkileşimi üzerinde faktör analizi ile elde edilen iletişim boyutlarının istatistiki olarak anlamlı bir etkisinin olduğu görülmüştür. Türkiye’de gerçekleştirilen sağlık dönüşüm programının hasta-sağlık çalışanı arasındaki iletişim ve etkileşim üzerinde önemli ve ayrıca olumlu bir rol oynadığı sonucuna varılmıştır.

Hekimoğlu v.d. (2017) yaptıkları çalışmada, sağlıkla ilgili hedefler arasında yer alan fakat Türkiye’de konu ile ilgili düzenli veri üretilmeyen HIV pozitif bireyleri ele alan 204 adet çalışmayı incelemiştir. Buna göre, konu ile ilgili olarak analitik özelliği olan disiplinlerarası çalışmaların artırılması ve ayrıca yapılan çalışmaların sistemli olarak incelenmesi gerektiğini belirtmişlerdir. Son olarak çalışmalarda kullanılan yazım dilinde dikkatli olunması ve damgalayıcı ifadelerden kaçınılması gerektiği vurgulanmıştır. Konu ile ilgili Sayan v.d. (2017) tarafından yapılan bir diğer çalışmada Türkiye’de 1985-2016 döneminde görülen HIV/AIDS vakaları incelenmiştir. Yıllar itibariyle yayılma hızının arttığı ve ilgili kurumlar tarafından bu duruma müdahale edilmesi gerektiği vurgulanmıştır. Ayrıca, hükümetin, hastalığın yol açtığı tehdidi tam olarak bilmesi ve hastalıkla mücadelede olası önlemlerin alınması için HIV / AIDS kayıt sisteminin geliştirilmesi gerektiği belirtilmiştir.

Türkiye’de 2005-2014 döneminde meydana gelen 1 milyonun üzerinde yaralanmalı veya ölümlü trafik kazasını etkileyen risk faktörleri lojistik regresyon, negatif binom ve poisson regresyon ile Ünlü v.d. (2017) tarafından analiz edilmiştir. Buna göre, yaralanmalı veya ölümlü kazalar zaman zaman azalarak durağanlaşsa da özellikle 2010 yılından sonra ciddi bir artış göstermiştir. Elde edilen bulgulara göre; kazanın yerleşim yeri dışında ve gece olması, ağır tonajlı araçlarla gerçekleşmesi, sürücünün erkek ve eğitim düzeyinin düşük olması gibi faktörler risk faktörü olarak belirlenmiştir.

Sürdürülebilir kalkınma amaçları arasında yer alan ve azaltılması hedeflenen göstergelerden biri olan intihar ölüm oranı ile ilgili Göktaş ve Metintaş’ın (2019) yaptığı çalışmada, 2002-2015 döneminde Türkiye’de meydana gelen 40 binden fazla intihar vakası incelenmiş ve belirtilen dönem boyunca yaşanan değişim analiz edilmiştir. İncelenen dönemde intihar oranı erkeklerde kadınlara göre daha yüksek bulunmuştur.

Ayrıca erkeklerde zaman içinde artan bir trend olduğu görülmüştür. İntiharda en çok kullanılan yöntemlerin kendini asma, ateşli silah kullanımı ve yüksek bir yerden atlama olduğu belirlenmiştir.

Boz ve Özсарı (2019) Türkiye’de 1975-2016 dönemi için, yaşlanmanın temel nedenlerini ve yaşlanma ile sağlık harcamaları arasındaki nedensellik ilişkisini araştırmıştır. Elde edilen bulgulara göre, yaşlanma ile doğurganlık ve beklenen yaşam süresi arasında herhangi bir ilişki bulunamazken yaşlanma ile sağlık harcaması arasında tek yönlü nedensellik ilişkisi bulunmuştur.

Boyacı (2020), yaptığı çalışmada Türkiye’de sağlık sisteminin 2003-2013 yıllarını kapsayan dönüşümünü incelemiş ve meydana gelen değişimleri analiz etmiştir. Sağlık güvencesinin herkesi kapsamı, altyapının, sağlık personelinin ve verilen hizmetlerin iyileştirilmesi ve kapasitenin artırılması konularını incelemiştir. Ayrıca, günümüzde yaşanan Covid-19 salgını ile mücadelede yaşanan bu dönüşümün olumlu etkisi olduğunu vurgulamıştır.

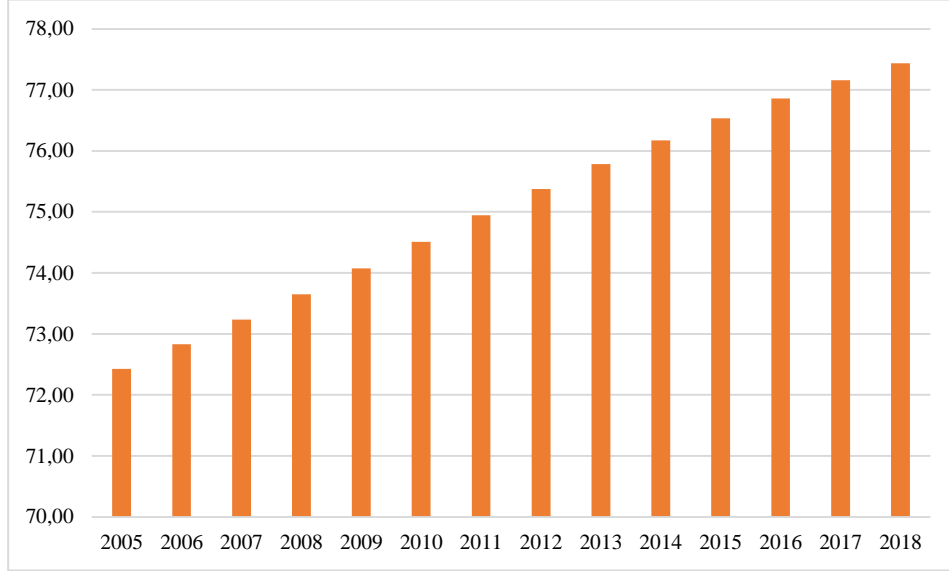
Literatürde ayrıca, Türkiye’nin çeşitli sağlık göstergeleri bakımından diğer ülkelerle karşılaştırıldığı çalışmalar da bulunmaktadır. Bu çalışmalardan biri Lorcu v.d (2012) tarafından yapılmıştır. Çalışmada Avrupa Birliği’ne (AB) üye ülkeler ile Türkiye Binyıl Kalkınma Hedeflerinin sağlık ile ilgili göstergeleri bakımından kümeleme analizi ve çok boyutlu ölçekleme yöntemleri kullanılarak karşılaştırılmıştır. Türkiye’nin gösterdiği ilerlemelere rağmen AB ülkelerinden çok farklı olduğu ve bu ülkelerin gerisinde kaldığı görülmüştür. Lorcu ve Bolat (2012) tarafından yapılan benzer bir çalışmada ise, yine AB’ne üye ülkeler ve aday ülkeler sağlık göstergeleri bakımından lojistik regresyon ve diskriminant analizi ile karşılaştırılmış ve farklılaşmayı sağlayan göstergeler araştırılmıştır. Buna göre, Türkiye’nin üye ülkeler Romanya ve Bulgaristan ile benzerlik gösterdiği ayrıca kişi başına düşen sağlık harcaması ve beklenen yaşam süresi göstergeleri bakımından AB’ne üye olan ve olmayan ülkelerin ayrıştığı sonucuna varılmıştır.

Tezcan (2017), aralarında Türkiye’nin de bulunduğu gelişmekte olan 22 ülkeyi 2014 yılına ait sağlık göstergeleri bakımından Çok Boyutlu Ölçekleme analizi ile karşılaştırmıştır. En farklı ülkenin Güney Afrika olarak belirlendiği çalışmada Hindistan, Endonezya ve Filipinlerin Güney Afrika ile benzerlik gösterdiği buna karşılık kullanılan göstergeler bakımından Türkiye’nin diğer ülkelerle benzerlik göstermediği belirlenmiştir.

3. Türkiye’nin Sağlık Göstergeleri İle İlgili Görünümü

Türkiye’nin sağlık göstergelerine, incelendiğinde, bakılması gereken göstergelerden biri doğumda beklenen yaşam süresidir. Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de beklenen yaşam süresi yirminci yüzyılın son çeyreğinden bu yana artış göstermiştir. Şekil 1’de

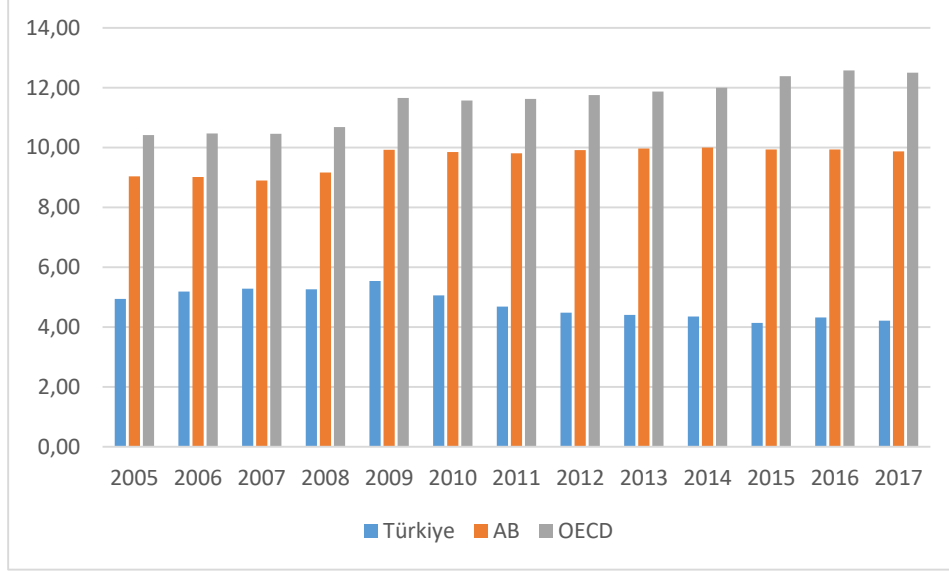
görüldüğü gibi 14 yıllık dönem sonunda beklenen yaşam süresi 72'den 77'ye yükselerek, 80'li yaşlara ulaşmıştır.



Şekil 1: Türkiye’de 2005-2018 Doğumda Beklenen Yaşam Süresi (yıl)

Kaynak: World Bank (2020), World Development Indicators

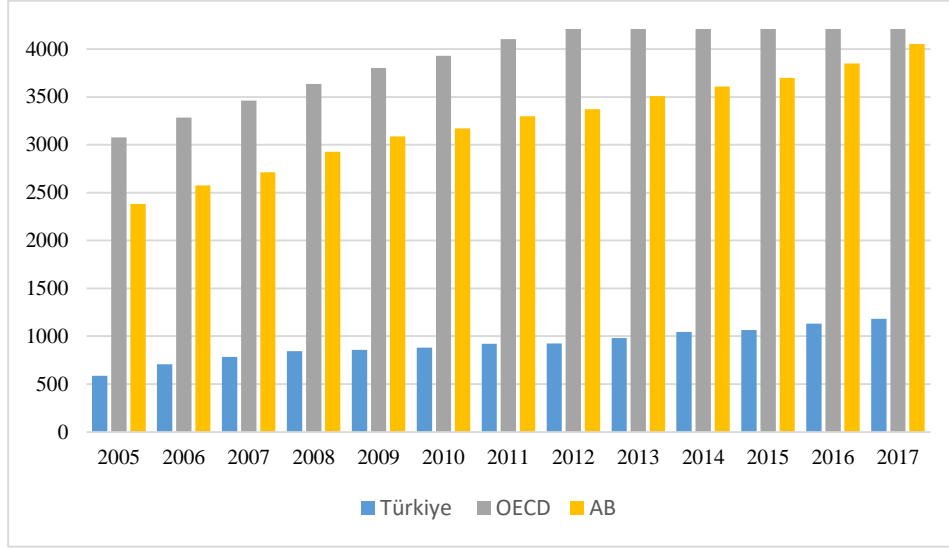
Ülke ekonomisini doğrudan etkileyen ve ekonomi üzerinde büyük etkisi olan sağlık harcamalarının ne şekilde yapıldığı veya kaynakların verimli kullanılıp kullanılmadığı dikkatle izlenmesi gereken bir konudur. Bu amaçla, sağlık harcamalarının Gayri Safi Milli Hasıla (GSMH) içindeki payı Şekil 2’de verilmektedir.



Şekil 2: Türkiye-AB-OECD Ülkelerinde 2005-2017 Döneminde Sağlık Harcamalarının GSMH'ya Oranı (%)

Kaynak: World Bank (2020), World Development Indicators

Sağlık harcamalarının GSMH'ya oranı yıllar itibarıyla incelendiğinde Türkiye için 2009 yılına kadar bir artış, fakat sonraki yıllarda azalma olduğu görülmektedir. Bu oran OECD (Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü) ülkelerinde ve AB ülkelerinde daha yüksek olup, OECD ülkelerinde 12,51, AB ülkelerinde ise %10 seviyesindedir.

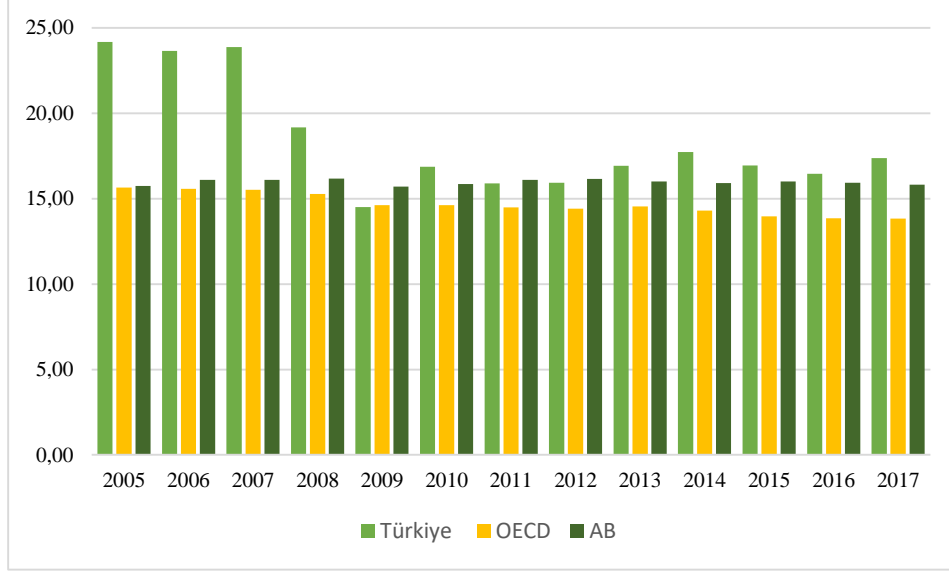


Şekil 3: Türkiye-AB-OECD Ülkelerinde 2005-2017 Döneminde Kişi Başına Düşen Sağlık Harcaması (Satın Alma Gücü Paritesi, \$)

Kaynak: World Bank (2020) World Development Indicators

Aynı dönem için kişi başına düşen sağlık harcamaları ise Şekil 3’de verilmektedir. Buna göre, Türkiye’de kişi başına düşen sağlık harcamasının artan bir trende sahip olduğu ve 2017 yılı itibarıyla 1200 dolara yaklaştığı görülmektedir. Bununla birlikte, bu değer OECD ve AB ülkelerinin çok gerisindedir. 2017 yılında kişi başına düşen sağlık harcaması OECD ülkelerinde 5100 dolar ve AB ülkelerinde 4000 dolar düzeyindedir.

Türkiye’de 2005-2017 dönemi için cepten yapılan sağlık harcamasının durumu incelendiğinde, Türkiye için %25 seviyesinde olan oranın 2009 yılında %14 seviyesine indiği bununla birlikte sonraki dönemde %16-%17 seviyelerinde değiştiği görülmektedir. OECD ülkelerinde bu oran, dönem içinde %15’ten %13’e gerilerken, AB ülkelerinde %15-%16 düzeyindedir.



Şekil 4: Türkiye’de 2005-2017 Döneminde Cepten Yapılan Sağlık Harcamasının Cari Sağlık Harcamasına Oranı (%)

Kaynak: World Bank (2020) World Development Indicators

Sürdürülebilir kalkınma amaçları kapsamında 17 amaç, 169 hedef ve en son güncellenen resmi listeye göre toplam 247 gösterge bulunmaktadır. Bununla birlikte, aynı göstergeler farklı hedefler altında yer aldığından gösterge sayısı 231 olarak kabul edilebilir (UN, 2020b). Türkiye’de bu göstergelerden 215’i hesaplanmakta olup bunlardan 20 tanesi sağlık ile ilgilidir ve toplam içinde en büyük paya sahiptir (T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı, 2019:24). Tüm hedefler arasındaki etkileşim incelendiğinde ise, sağlık ile ilgili hedefler diğer hedeflerin %38’i tarafından etkilenirken, sağlık ile ilgili hedefler, diğer hedeflerin %13’ünü de etkilemektedir (T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı, 2019:30).

2000’li yıllardan itibaren Türkiye’nin sağlık göstergelerinde iyileşme olduğu yapılan çalışmalarda görülmektedir. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından yapılan Yaşam Memnuniyeti Araştırmasına göre, 2003 yılında katılımcıların %39,5’i sağlık hizmetlerinden memnunken, 2016 yılında bu oran %75,4’e yükselmiştir (T.C. Kalkınma Bakanlığı, 2017:53). Aynı rapora göre, tütün ve tütün mamüllerinin kullanımında ilerleme kaydedildiği fakat ölümlü trafik kazalarındaki artışın önlenemediği belirtilmiştir. Belli nüfus başına sağlık personelinin artırılması, bulaşıcı hastalıkların yayılımının önlenmesi,

bulaşıcı olmayan hastalıklardan ölümlerin azalması, ulusal düzeyde yapılan planlı aşılamanın %98 seviyelerine ulaşması gibi önemli iyileşmeler bulunmaktadır. Ayrıca, Sağlıkla ilgili kalkınma amacı üzerinde en çok etkisi olan amaçlar sırasıyla Yoksulluğa Son (Amaç 1), Kaliteli Eğitim (Amaç 4), Sürdürülebilir Şehirler ve Topluluklar (Amaç 11) ve Uygulama Amaçları (Amaç 17)'dir (T.C. Kalkınma Bakanlığı, 2017:64).

Türkiye'de, en fazla ilerleme kaydedilen amaçlardan birinin sağlık ile ilgili olan üçüncü amaç olduğu görülmektedir. Bu alanda 13 hedef ve 27 gösterge bulunmaktadır. Bu hedeflerin birincisi, 2030 yılına kadar anne ölüm oranının her 100 bin canlı doğumda 70 veya altına düşürülmesidir. Türkiye'de bu oran 2018 yılı itibariyle 13,6'dır. İkinci hedef ise, 2030 yılına kadar her 1000 canlı doğumda yenidoğan ölüm oranının en az 12'ye, beş yaş altı çocuk ölüm oranının ise en az 25'e düşürülmesidir. Türkiye'de bu oranlar 2018 itibariyle sırasıyla, 6 ve 11,4 olarak gerçekleşmiştir (TÜİK, 2020a). Birinci ve ikinci hedeflere ulaşıldığı için, bu hedefler Türkiye için kapsam dışındadır. 2010 yılında 100 bin kişi başına düşen doktor sayısı 167 ve hemşire ile ebe sayısı 224 iken, 2018 yılında bu sayılar sırasıyla 187 ve 302 olarak belirlenmiştir. Aynı dönemde, ayrıca bulaşıcı olmayan hastalıklara bağlı olan ölümlere oranı %73'ten %68,6'ya düşmüştür (TÜİK, 2020a).

Sürdürülebilir kalkınma hedefleri kapsamında 3.b maddesinde yer alan "Tıbbi araştırma ve temel sağlık sektörlerine toplam net resmi kalkınma yardımı" göstergesi çerçevesinde Türkiye'nin donör ülke olarak yaptığı yardım, 2010 yılında 967 milyon dolardan 2018 yılında 8,6 milyar dolara yükselerek yaklaşık 9 kat artmıştır (T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı, 2019:8).

Sağlıkla ilgili sürdürülebilir kalkınma hedeflerine ulaşılması için çok sayıda eylem planı ve program hayata geçirilmiş ve hedeflerle ilişkilendirilmiştir. Onuncu Kalkınma Planı'ndan sonra, 2019-2023 dönemini kapsayan Onbirinci Kalkınma Planı'nda da bazı göstergelerle ilgili hedefler belirlenmiştir. Örnek olarak, 2023 yılı sonunda 100 bin kişi başına düşen hekim sayısı 230, hemşire sayısı 280, 15 yaş ve üstü yetişkinlerde obezite görülme sıklığı %29,1 ve tütün mamulü kullanma sıklığı %27 olarak tahmin edilmektedir (T.C. Resmi Gazete, 2019:151). Kalkınma planlarından başka Sağlık Bakanlığı Stratejik Planı, Türkiye Halk Sağlığı Kurumu Stratejik Planı, Türkiye Obezite ile Mücadele Programı ve Ulusal Eylem Planı, Ulusal RuhSağlığı Eylem Planı, Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu Stratejik Planı, Ulusal Tütün Kontrol Programı ve Eylem Planı ve Karayolları Trafik Güvenliği Stratejisi ve Eylem Planı gibi çeşitli dönemlerde uygulanan veya halihazırda devam eden planlar bulunmaktadır (T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı, 2020:36)

Türkiye’de ve dünyada sağlık alanında yaşanan gelişmelere rağmen, bu gelişmenin hızı özellikle gelir düzeyi düşük ülkeler için yeterli düzeyde değildir ve bu nedenle 2030 sonunda sağlık alanında yer alan bazı hedeflere ulaşamayacağı tahmin edilmektedir. Özellikle halihazırda yaşanan Covid-19 pandemisi dünya çapında sağlık sistemlerinin büyük oranda zarar görmesine neden olmakta ve ulaşılan hedeflerin de mevcut durumunu tehlikeye atmaktadır. Özellikle düşük gelirli ülkeler artan talep karşısında sağlık kurumları, tıbbi malzeme ve sağlık çalışanlarının sayısı bakımından yetersizdir. Ülkelerin kapsamlı sağlık politikaları oluşturmaları ve sağlık çalışanlarını korumak ve acil ihtiyaçlarını karşılamak için sağlık harcamalarını arttırmaları gerekmektedir (UN, 2020c:5).

4. Araştırmada Kullanılan Sağlık Göstergeleri ve Yöntem

Çalışmanın uygulama bölümünde öncelikli olarak analizde kullanılan sağlık göstergeleri belirlenmiş ve daha sonra analiz yöntemi açıklanmıştır.

4.1. Sağlık Göstergelerinin Belirlenmesi

Sürdürülebilir kalkınma amaçları kapsamında sağlık ile ilgili 13 hedefe ait 27 gösterge bulunmakla birlikte, Türkiye için tüm göstergeler hesaplanmamaktadır. Hesaplanan göstergelerden bazıları yukarıda belirtildiği üzere ulaşıldığı için hedef dışında kalmıştır. Bazı göstergeler ise ya yıllar itibari ile değişmediği için ya da kayıp gözlemler içerdiği için analize uygun değildir. Sonuç olarak, analize dahil edilen gösterge sayısı 14 olarak belirlenmiş olup Tablo 1 de verilmektedir (TÜİK, 2020b).

Tablo 1. Analizde Kullanılan Sağlık Göstergeleri

Kısaltma	Sağlık Göstergeleri	Birim
S1	Tüberküloz insidansı	100 bin kişi başına
S2	Hepatit B insidansı	100 bin kişi başına
S3	Leishmaniasis vaka sayısı (şark çıbanı, kala-azar)	Sayı
S4	Kalp damar hastalıkları, kanser, diyabet ve kronik solunum hastalığına bağlı ölümlerin oranı	%
S5	İntihar ölüm oranı (erkek)	%
S6	İntihar ölüm oranı (kadın)	%
S7	15-19 yaş grubunda adölesan doğurganlık hızı	1000 kadın başına
S8	Toplam hanehalkı harcamasının %10'undan fazla sağlık harcaması olan hanelerin oranı	%

S9	Toplam hanehalkı harcamasının %25'inden fazla sağlık harcaması olan hanelerin oranı	%
S10	Güvenilir olmayan su, güvenilir olmayan sağlık hizmetleri ve hijyen eksikliğine bağlı ölüm oranı	%
S11	Kazayla zehirlenmeye bağlı ölümlerin oranı	%
S12	Hekim sayısı	100 bin kişi başına
S13	Ebe ve hemşire sayısı	100 bin kişi başına
S14	Diş hekimi sayısı	100 bin kişi başına

Sürdürülebilir kalkınma amaçları 2015-2030 dönemini kapsamaktadır. Hem performans puanlarında artış ya da azalmayı görebilmek için hem de Sağlıkta Dönüşüm Programı sonrasına denk geldiği için analiz dönemi 2015 yılından önce başlatılmış ve 2013 yılı başlangıç yılı olarak alınmıştır.

4.2. Araştırma Yöntemi

Bu çalışmada, sürdürülebilir kalkınma amaçları kapsamında Türkiye’de sağlık göstergelerini analiz etmek amacıyla TOPSIS (Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution) yöntemi kullanılmıştır. Çok Kriterli Karar Verme tekniklerinden biri olan ve Hwang and Yoon (1981) tarafından literature sunulan bu yöntemde, sayıca fazla ve genellikle birbiriyle çatışan kriterlerin optimize edilmesi amaçlanmaktadır. Yöntemde, seçilen alternatifin ideal çözüme en yakın, ideal olmayan çözüme de en uzak noktada olması beklenmekte ve alternatiflerin mevcut kriterlere göre en iyiden en kötüye doğru sıralaması yapılmaktadır. Sıralamanın yapılabilmesi için 0 ile 1 arasında değişen bir performans puanı oluşturulmaktadır.

Çalışmada, yıllar alternatif olarak, sağlık göstergeleri de optimize edilmesi gereken kriterleri temsil etmektedir. TOPSIS yönteminde ayrıca, kriterlere (göstergelere) ait ağırlıkların belirlenmesi gerekmektedir. Ağırlıkların belirlenmesinde objektif veya subjektif yöntemler kullanılabilir. Bu çalışmada, göstergeler eşit öneme sahip olduğu için, ağırlıkları da eşit kabul edilmiştir.

TOPSIS yönteminin aşamaları aşağıda verilmektedir (Yıldırım ve Önder, 2015:134-139).

1.Adım: Karar Matrisinin Oluşturulması

Karar verici tarafından oluşturulan matris $m \times n$ boyutlu bir matris olup satırlarda karar noktaları gösterilirken, sütunlarda ise değerlendirme faktörlerine yer verilir. Karar matrisinde m karar noktası sayısını, n ise değerlendirme faktörü sayısını vermektedir.

2.Adım: Normalize Matrisin Elde Edilmesi

Karar matrisi oluşturulduktan sonra standart karar matrisi, eşitlik (1) yardımıyla elde edilecektir. Faktör değerleri normalize edildikten sonra $R = [r_{ij}]$ matrisinde gösterilir.

$$r_{ij} = \frac{a_{ij}}{\sqrt{\sum_{i=1}^m a_{ij}^2}} \quad (i = 1,2, \dots, m \text{ ve } j = 1,2, \dots, n) \quad (1)$$

3.Adım: Ağırlıklandırılmış Normalize Matrisin Elde Edilmesi

Normalize edilmiş matrise ait her bir değerlendirme faktörü için w_j ağırlık değerleri belirlenmektedir ($\sum_{i=1}^n w_i = 1$). Daha sonra, R matrisinin her bir sütunundaki elemanlar ilgili w_j değeri ile çarpılarak V matrisi oluşturulur.

4.Adım: Pozitif İdeal ve Negatif İdeal Çözüm Değerlerinin Elde Edilmesi

Elde edilen ağırlıklandırılmış normalize matris (V matrisi) işleminden sonra, amaç maksimizasyon ise her bir sütuna ait maksimum değerler yani ideal çözüm değerleri tespit edilir. Sonrasında ise, negatif ideal çözüm değerleri olan bir sütuna ait minimum değerler elde edilir. İdeal ve negatif ideal çözüm değerleri aşağıdaki şekilde gösterilmektedir.

$$\text{Pozitif İdeal Çözüm Değerleri: } A^+ = (v_1^+, v_2^+, \dots, v_n^+)$$

$$\text{Negatif İdeal Çözüm Değerleri: } A^- = (v_1^-, v_2^-, \dots, v_n^-)$$

5.Adım: Pozitif İdeal ve Negatif İdeal Noktalara Olan Uzaklık Değerlerinin Elde Edilmesi

Karar noktası (alternatif) i 'nin pozitif ideal çözüm setinden sapma miktarını ifade eden Pozitif İdeal Ayırım S_i^+ ve negatif ideal çözüm setinden sapma miktarını ifade eden Negatif İdeal Ayırım S_i^- skorları Euclidian Uzaklık Yaklaşımından yararlanarak eşitlik (2) ve (3) ile hesaplanır.

$$S_i^+ = \sqrt{(v_{ij} - v_j^+)^2}, \quad i = 1,2, \dots, m; j = 1,2, \dots, n \quad (2)$$

$$S_i^- = \sqrt{(v_{ij} - v_j^-)^2}, \quad i = 1,2, \dots, m; j = 1,2, \dots, n \quad (3)$$

6. Adım: İdeal Çözüme Göreli Yakınlığın Hesaplanması

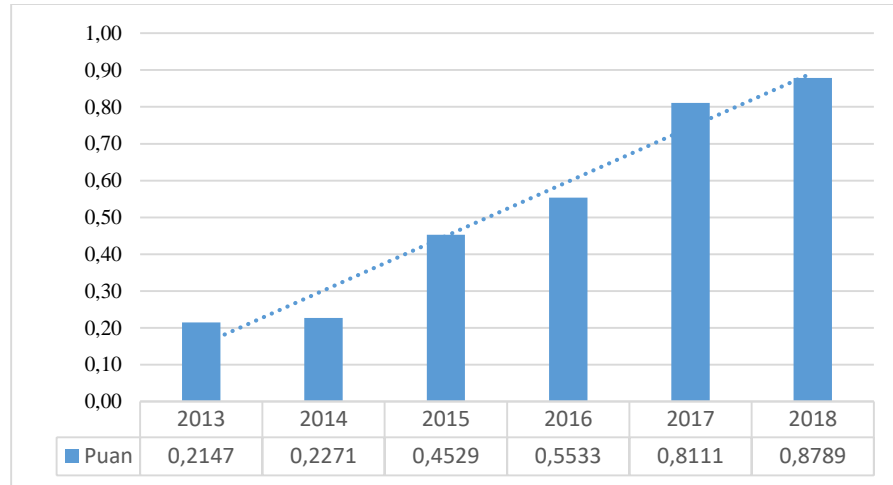
Her bir karar noktasının (alternatifin) ideal çözüme olan göreli yakınlığının (C_i^*) hesaplanmasında ideal ve negatif ideal ayırım ölçülerinden yararlanılır. Burada kullanılan ölçüt, negatif ideal ayırım ölçüsünün toplam ayırım ölçüsü içindeki payıdır. İdeal çözüme göreli yakınlığın hesaplanmasında aşağıdaki eşitlik (4) kullanılmaktadır.

$$C_i^* = \frac{s_i^-}{s_i^- + s_i^+} \quad (4)$$

C_i^* değeri $0 \leq C_i^* \leq 1$ aralığında değer alıp, $C_i^* = 1$ ilgili alternatifin ideal çözüme, $C_i^* = 0$ ise negatif ideal çözüme mutlak yakınlığını göstermektedir.

4.3. Araştırma Bulguları

TOPSIS yöntemi ile Türkiye'nin 2013-2018 döneminde yıllar itibarıyla performans puanı hesaplanmış ve elde edilen puanlar Şekil 3'de verilmiştir. Buna göre, 2013 yılında 0,20 seviyesinde olan performans puanı 2018 yılı sonunda 0,88 seviyesine yükselmiştir.



Şekil 2: Türkiye'de 2013-2018 Dönemi için Hesaplanan TOPSIS Puanları

2014 yılında 2013 yılına göre performans puanı fazla bir değişiklik göstermezken, 2015 yılında performans puanı 0,23'ten 0,45'e yükselmiştir. En büyük artış 2017 yılında yaşanarak, 0,55'ten 0,81'e çıkmıştır. 2018 yılında ise puan 0,88 olarak elde edilmiştir. Görüldüğü üzere, incelenen dönem boyunca performans puanı artış göstermiş ve artan bir trendin varlığı görülmüştür.

5. Sonuç ve Değerlendirme

Bu çalışmanın amacı, Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları çerçevesinde Türkiye’de sağlık göstergelerini analiz etmektir. Bu amaçla 2013-2018 dönemi için 14 sağlık göstergesi TOPSIS yöntemi ile analiz edilmiştir. Elde edilen bulgulara göre, 0,20 seviyesinde olan performans puanı sürekli artarak 0,88’e kadar yükselmiş ve doğrusal artan bir trendin varlığı görülmüştür.

Türkiye’nin sürdürülebilir kalkınma amaçları arasında en fazla ilerleme gösterdiği amaç sağlık ile ilgili olmaktadır. Bu amaç kapsamında belirlenen 13 hedeften iki tanesine halihazırda ulaşılmıştır. Diğer hedeflere ait göstergelerde de iyileşmeler sağlanmaktadır. Bununla birlikte, üzerinde dikkatle durulması ve izlenmesi gereken göstergeler bulunmaktadır. Bulaşıcı hastalıkların yayılımının azaltılması, bulaşıcı olmayan hastalıklardan kaynaklanan ölüm oranının azaltılması, ölümlü trafik kaza sayısında azalma sağlanması, sağlık personeli sayısının artırılması bu göstergelerden bazılarıdır. Ayrıca, Türkiye’de 15 yaş üstü tütün kullanan yetişkinlerin oranı, kişi başına düşen alkol tüketimi ve HIV/AIDS taşıyan bireylere ait bilgiler gibi veri düzenli olarak üretilmediği için izleme ve kontrol etme girişimi tam olarak sonuç vermemiştir. En kısa süre ilgili verilerin üretilerek izlenmesi gerekmektedir. Bununla birlikte, 2020 yılının başından beri yaşanan ve tüm dünya ile birlikte Türkiye’yi de etkileyen Covid-19 pandemisinin sağlık harcamaları ve sağlık sistemi üzerinde yarattığı yükün tüm göstergeleri etkileyeceği gerçeği gözden kaçırılmamalıdır.

Resmi olarak belirlenen sağlık göstergeleri dışında, kalkınmanın önemli göstergelerinden biri olan sağlık harcamalarının GSMH’daki oranı ve kişi başına düşen sağlık harcaması Türkiye için henüz yeterli seviyede olmayıp OECD ve AB ülkelerinin çok altındadır. Bu durum ülke ekonomisi ile ilgili olup karşılıklı etkileşimin önemini göstermektedir.

Doğurganlık oranının azalması, enfeksiyon hastalıklarının ve teknolojinin gelişimi ile birlikte bulaşıcı olmayan hastalıkların teşhis ve tedavisindeki gelişmeler dünyada çok sayıda ülke ile birlikte Türkiye’de de beklenen yaşam süresinin uzamasını sağlamıştır. Bu durum ise yaşlı nüfusun toplam nüfus içindeki payını artırarak, yapılan sağlık harcamalarını önemli hale getirmektedir. Yaşlı nüfusun hayat kalitesinin iyileştirilmesi için konu ile ilgili uzman sağlık personelinin yetiştirilmesi ve gerekli yatırımların yapılması gerekmektedir.

Her yaşta nüfusun sağlık ihtiyaçlarının karşılanması, ülke ekonomisi için insan sermayesinin etkin kullanımını anlamına geldiği gibi toplumun refah düzeyinin yükselmesi anlamına gelmektedir.

Kaynakça

Boyacı, İ. (2020). Türkiye Sağlık Sisteminin Dönüşümü (2003-13): Covid-19 Pandemisi İle Mücadele Sürecinde Sağlık Reformlarına Yeniden Bakış, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi Covid-19 Sosyal Bilimler Özel Sayısı, Yıl:19 Sayı:37 Bahar (Özel Ek) s.59-80

Boz, C., Özşarı, S.H. (2020). The Causes of Aging and Relationship Between Aging and Health Expenditure: An Econometric Causality Analysis for Turkey, International Journal Health Planning Management, 35:162–170.

Göktaş, S., Metintaş, S. (2019). Suicide Mortality Trends by Age, Gender and Method in Turkey, 2002–2015, Turkish Journal of Public Health, 17(2):195-206

Hekimoğlu, C. H., Lüleci, D., Bilgin, A. C. (2017). Türkiye’de HIV Pozitif Bireylerde Yapılmış Epidemiyolojik Çalışmaların Bibliyometrik İncelemesi, Turkish Journal of Public Health, 15(1)

Hwang C.L. & Yoon K. (1981). Multiple Attribute Decision Making Methods and Applications, New York: Springer-Verlag.

Lorcu, F., Bolat, B.A., Atakişi, A. (2012). Examining Turkey and Member States of European Union in terms of Health Perspectives of Millennium Development Goals’, Quality & Quantity, 46:959–978.

Lorcu, F. Bolat, B.A. (2012). Comparison Member and Candidate Countries to the European Union by Means of Main Health Indicators’, China-USA Business Review, Vol. 11, No. 4, 556-563.

Sayan, M., Hınçal, E., Şanlıdağ, T., Kaymakamzade, B., Sa’ad F. T., Baba, I. A. (2018). Dynamics of HIV/AIDS in Turkey from 1985 to 2016, Quality& Quantity,52: S711–723

T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı (2019), Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları - Türkiye 2. Ulusal Gözden Geçirme Raporu 2019, “Ortak Hedefler için Sağlam Temeller”

T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı (2020). Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları Değerlendirme Raporu 2019, Ankara

T.C. Kalkınma Bakanlığı (2017), Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri Kapsamında Türkiye’nin Mevcut Durum Analizi Projesi, Ana Rapor, Ankara

T.C. Resmi Gazete (2019). On Birinci Kalkınma Planı (2019-2023) 23 Temmuz, Sayı: 30840

TÜİK (2020a) Sürdürülebilir Kalkınma Göstergeleri, 2010-2018 Haber Bülteni Sayı: 33847, <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=33847> Erişim Tarihi: 15.06.2020

TÜİK (2020b) Sürdürülebilir Kalkınma Göstergeleri, 2010-2018 <http://www.surdurulebilir kalkinma.gov.tr/amaclari/saglik-ve-refah/> Erişim Tarihi: 20.06.2020

UN (2020a) Department of Economic and Social Affairs, Sustainable Development, History, <https://sdgs.un.org/goals>, Erişim Tarihi: 10.06.2020

UN (2020b). SDG Indicators, Global indicator framework for the Sustainable Development Goals and targets of the 2030 Agenda for Sustainable Development <https://unstats.un.org/sdgs/indicators/indicators-list/> Erişim Tarihi: 01.06.2020

UN (2020c). Progress towards the Sustainable Development Goals, Economic and Social Council, Report of the Secretary-General

Ünlü H., Küçük B. Biçer, Özcebe H. (2017). Türkiye’de 2005-2014 Yılları Arasındaki Ölüm/Yaralanma ile Sonuçlanan Trafik Kaza Verilerinin Değerlendirilmesi, Turkish Journal of Public Health, 15(2)

Tezcan, N. (2017). Assessment of Emerging Countries in terms of Health Indicators, World Review of Business Research, Vol. 7. No. 2. pp. 19 – 34

Tütüncü, Ö., Çobaner, A. A., Güzelgöz, O., Çetin, A., Malkoç, M., Mollahaliloğlu, S. (2014). The Effects of Health Transformation Program on Patient–Healthcare Personnel Communication and Interaction in Turkey, Quality & Quantity, 48:3433-3446

World Commission on Environment and Development (WCED) (1987). Our Common Future. Oxford: Oxford University Press.

World Bank (2020) World Development Indicators Database, Erişim Tarihi: 01.06.2020

Yıldırım, B., Önder, E. (2014). Operasyonel, Yönetmel ve Stratejik Problemlerin Çözümünde Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri. Bursa: Dora Yayıncılık.

TÜRKİYE'DE İSLAMİ KURALLARA UYGUN FAALİYET GÖSTEREN İMALAT İŞLETMELERİNİN FİNANSAL PERFORMANS ÖLÇÜMÜ

Recep ÇAKAR¹

ORCID ID: 0000-0002-4069-7653

Oktay ÖZKAN²

ORCID ID: 0000-0001-9419-8115

ÖZET

Dünyada ve Türkiye'de katılım ekonomik sistemi hızla büyüme eğilimindedir. Katılım bankacılığı prensiplerine göre faaliyet gösteren işletmelerin olduğu endeksler gelişmiş ve gelişmekte olan birçok ülkede hesaplanmaya başlamıştır. Türkiye'de katılım bankacılığı prensiplerine göre faaliyet gösteren işletmeler için Borsa İstanbul'da Katılım 30 endeksi 2011 yılında oluşturulmuştur. Çalışmanın amacı Katılım 30 endeksinde imalat sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin finansal performanslarını ölçmektir. Söz konusu işletmelerin 2012-2019 dönemi finansal tablo verileri kullanılarak çok kriterli karar verme modellerinden TOPSİS yöntemiyle finansal analizler gerçekleştirilmiştir. Çalışma sonucuna göre Kartonsan Karton Sanayi ve Ticaret A.Ş. en iyi finansal performans skoruna ulaşan işletme olmakla birlikte yüksek standart sapmaya sahiptir. Diğer taraftan en iyi ikinci finansal performans skoruna sahip işletme ise Gentaş Genel Metal Sanayi ve Ticaret A.Ş. olmuş ancak standart sapma skoru oldukça düşük hesaplanmıştır. Kartonsan Karton Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin risk iştahı yüksek olan yatırımcılara, Gentaş Genel Metal Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin ise düşük risk iştahı olan yatırımcılara uygun oldukları söylenebilir.

Anahtar Kelimeler: *Finansal Performans, TOPSIS, Katılım Endeksi, İmalat Sektörü.*

FINANCIAL PERFORMANCE MEASUREMENT OF MANUFACTURING COMPANIES OPERATING ACCORDING TO ISLAMIC RULES IN TURKEY

ABSTRACT

The participation economic system in the world and Turkey tends to grow rapidly. The indices of enterprises operating according to the principles of participation banking have started to be calculated in many developed and developing countries. For businesses operating according to the principles of participation banking in Turkey, the Participation 30 index was established in the Istanbul Stock Exchange in 2011. This study aims to measure the financial performance of enterprises operating in the manufacturing sector in the Participation 30 index. Financial analyses were performed with the TOPSIS method, which is one of the multi-criteria decision-making models, by using the financial statements of these companies for the period 2012-2019. According to the results of the study, Kartonsan Karton Sanayi ve Ticaret A.Ş. has the best financial performance score, but it has a high standard deviation. On the other hand, the company with the second-best financial performance score is Gentaş Genel Metal Sanayi ve Ticaret A.Ş. but the standard deviation score was calculated very low. It can be said that Kartonsan Karton Sanayi ve Ticaret A.Ş. is suitable for investors with high-risk appetite and Gentaş Genel Metal Sanayi ve Ticaret A.Ş. is suitable for investors with low-risk appetite.

Keywords: *Financial Performance, TOPSIS, Participation Index, Manufacturing Sector.*

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Hitit Univ., İİBF Bankacılık ve Finans Böl., recepcahar@hitit.edu.tr

² Arş. Gör. Dr., Tokat Gaziosmanpaşa Üniv. İİBF, İşletme Böl., oktay.ozkan@gop.edu.tr

1. GİRİŞ

Performans kavramı ulaşılmaya amaçlanan hedeflerin karşılanma derecesini nicel ve nitel olarak ifade eden ve başarı derecesi olarak özetlenen bir kavramdır (Karaoğlan ve Şahin, 2018: 63). Finansal performans ölçümü ise işletmelerin kaynaklarını kullanma derecesinin, faaliyet sonuçlarının, risk derecesinin ve finansal durumunun belirlenmesidir. İşletmelerin geçmiş yıllara ait finansal performansları hem işletme yöneticilerine hem de yatırımcılara önemli bilgiler sağlamaktadır. Bu nedenle işletmelerin finansal performanslarının doğru bir şekilde analiz edilmesi ve yorumlanması gerekmektedir (Uygurtürk ve Korkmaz, 2012: 96). İşletmelerin finansal performanslarını ölçümleyebilmek amacıyla belirlenen kriterler ve ağırlıklara göre optimum sonuca ulaşmaya çalışan çeşitli çoklu karar verme yöntemleri geliştirilmiştir (Aytekin ve Sakarya, 2013: 39). Bu yöntemlerden bir tanesi de TOPSIS yöntemidir. Çoklu karar verme yöntemlerinden olan TOPSIS yöntemi seçim ya da ölçüm yapılacak seçeneklere ait belirli kriterlerin aldığı değerlere göre pozitif-negatif ideal noktalar belirleyip seçenekleri ideal çözümlere yakınlık ve uzaklık durumuna göre sıralanmaktadır (Genç ve Masca, 2013: 543)

Ülke ekonomilerinin en üretken ve dinamik sektörü imalat sektörüdür. İhracatın büyük bir kesimini gerçekleştiren imalat sektörü ayrıca önemli bir istihdam kaynağıdır. Bu nedenle imalat sektörü hem ülke ekonomilerini hem de toplumun yaşam kalitesini doğrudan etkilemektedir. Bu açılarından imalat sektörü içerisinde bulunan firmaların finansal performansları değerlendirilerek gerek işletmeler, gerek ekonomiler ve gerekse toplum ile ilgili önemli bilgilere ulaşılabilir (Akbulut ve Rençber, 2015: 118). Dünyada modern anlamda 1920'li yıllarda ortaya çıkan ve ürün çeşitliliği 1980'li yıllarda artan İslami ekonomik sistem ürünleri günümüzde kayda değer bir gelişim göstermektedir. İslami ekonomik sistem içinde yer alan ve İslami prensiplere göre faaliyet gösteren işletmelerin hisseleri Amerika başta olmak üzere Avrupa ve Asya'da da birçok borsada işlem görmekte ve ilgili hisseler için endeksler oluşturulmaktadır (Kutluata, 1970: 59; Altın ve Caba, 2016: 230; Ayub, 2017: 201-233; Özdemir ve Aslan, 2017: 17). Türkiye'de İslami prensiplere uygun çalışan işletmelerle ilgili endeks ilk olarak 2011 yılında oluşturulmuş ve ilerleyen dönemlerde yeni endekslerle çeşitlendirilmiştir. Katılım 30 adı verilen ve Türkiye'de ilk oluşturulan İslami endeks bünyesinde en çok imalat sektöründe faaliyet gösteren işletmeler bulunmaktadır (http://www.katilimendeksi.org/subpage/20/endeks_bilgileri).

Bu çalışmanın amacı Türkiye'de İslami kurallara göre faaliyet gösteren ve Katılım 30 Endeksi içerisinde yer alan imalat işletmelerin 2012-2019 yıllarına ait finansal performanslarının karşılaştırmalı olarak incelenmesidir. Bu bağlamda çoklu karar verme yöntemlerinden bir tanesi olan TOPSIS yöntemi ile analizler gerçekleştirilecek ve elde edilen bulgular yorumlanacaktır. Yazarların en iyi bilgisine göre, Türkiye örnekleminde İslami kurallara uygun bir şekilde faaliyet gösteren imalat işletmelerinin finansal performanslarını değerlendiren çalışmaya rastlanılmadığından, bu çalışmanın literatüre katkıları sağlayacağı düşünülmektedir. Çalışmanın diğer

bölmelerinde sırasıyla literatür taraması, veri seti ve yöntem, bulgular ve sonuç ile ilgili bilgiler yer almaktadır.

2. LİTERATÜR

İşletmelerin finansal performanslarının değerlendirilmesi literatürde sıklıkla çalışılan konulardan bir tanesidir. Geleneksel işletmeler kapsamında birçok sektör üzerinde çalışmalar gerçekleştirilmesine rağmen, İslami kurallara uygun bir şekilde faaliyet gösteren işletmeler kapsamında sadece Bankacılık sektörü üzerinde çalışmalar gerçekleştirilmiştir. Bu bölümünde, araştırmaya katkı sağlayacağı düşünülen çalışmalar ile ilgili bilgilere yer verilmiştir.

Türkiye örneğinde çeşitli sektörler içerisinde yer alan geleneksel firmaların finansal performanslarını araştıran çalışmalar³ ile ilgili literatür taraması sonucunda ulaşılabilenler aşağıdaki gibidir:

Akbulut ve Rençber (2015) ile Temizel ve Bayçelebi (2016) TOPSIS yöntemiyle, Ata ve Yakut (2009) ile Çelik ve Ayan (2017) Veri Zarflama Analizi yöntemiyle, Karadeniz vd. (2017) Gri İlişkisel Analiz yöntemiyle, Koşan ve Karadeniz (2013) DuPont analiz tekniğiyle, Ömürbek ve Mercan (2014) TOPSIS ve ELECTRE yöntemleriyle, Şahin ve Sarı (2019) TOPSIS ve VIKOR yöntemleriyle imalat sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin, Apan ve Öztel (2020) Critic-Promethee Bütünleşik Karar Verme yöntemiyle Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıkları'nın, Atukalp (2019) Multi-MOORA yöntemiyle çimento firmalarının, Ayçin ve Çakın (2019) MACBETH-COPRAS Bütünleşik Yaklaşımı yöntemiyle KOBİ'lerin, Ayçin ve Çakın (2020) Entropi ve MAIRCA yöntemleriyle BİST Ticaret Endeksi'nde yer alan işletmelerin, Ergül (2014) TOPSIS yöntemiyle ve Bilici (2019) oran analizi ve TOPSIS yöntemiyle turizm sektöründeki firmaların, Karakul ve Özaydın (2019) TOPSIS ve VIKOR yöntemleriyle elektrik sektöründeki firmaların, Karaoğlan ve Şahin (2018) Analitik Hiyerarşi Süreci yöntemiyle BİST Kimya, Petrol, Plastik Endeksi'nde faaliyet gösteren işletmelerin, Özçelik ve Küçükçakal (2019) TOPSIS yöntemiyle finansal kiralama ve faktoring şirketlerinin, Perçin ve Sönmez (2018) Entropi Ağırlık ve TOPSIS yöntemleriyle ve Altan ve Yıldırım (2019) TOPSIS yöntemiyle sigorta sektöründeki firmaların, Şahin ve Karacan (2019) GİA ve TOPSIS yöntemleriyle inşaat işletmelerinin, Uygurtürk ve Korkmaz (2012) TOPSIS yöntemiyle Ana Metal Sanayi işletmelerinin finansal performanslarını incelemiştir.

İslami kurallara uygun bir şekilde faaliyet gösteren kuruluşların finansal performanslarını değerlendiren ulusal ve uluslararası çalışmalar ile ilgili literatür taraması sonucunda ulaşılabilenler Tablo 1'de yer almaktadır.

³ Finansal performans değerlendirmesi ile ilgili uluslararası çalışmalar için bkz: Ata ve Yakut (2009), Çelik ve Ayan (2017), Koşan ve Karadeniz (2013).

Tablo 1. İslami Kuruluşların Finansal Performanslarını Değerlendiren Çalışmalar

ULUSAL ÇALIŞMALAR			
Yazar/Yazarlar	Yıl	Kapsam	Kullanılan Yöntem
Çetin ve Bıtrak	2010	Türkiye’de faaliyette bulunan özel kesim ticari bankalar ile katılım bankalarının 2005-2007 yıllarına ait verilerle finansal performanslarının değerlendirilmesi	Analitik hiyerarşi süreci
Doğan	2013	2005-2011 yılları arasında faaliyette bulunan Türkiye’deki katılım ve geleneksel bankaların finansal performanslarının karşılaştırılması	t-testi
Doğan	2015	2012-2014 yılları arasında faaliyette bulunan Türkiye’deki katılım bankalarının finansal performanslarının karşılaştırılması	Gri ilişkisel analiz
Toraman vd.	2015	Türkiye’de faaliyet gösteren mevduat ve katılım bankalarının 2006-2014 yılları arasındaki verilerle finansal performanslarının değerlendirilmesi	t-testi
Esmer ve Bağcı	2016	Türkiye’deki katılım bankalarının 2005-2014 yılları arasındaki finansal performanslarının ölçülmesi	TOPSIS
Yurttadur ve Demirbaş	2017	Türkiye’deki katılım bankaları ve özel sermayeli mevduat bankalarının 2010-2016 yıllarına ait verilerle finansal performanslarının karşılaştırılması	t-testi
Gündoğdu	2018	Türkiye’deki katılım bankalarının 2010-2017 yıllarına ait finansal performanslarını incelemek	Gri ilişki analizi
Tuncay	2018	Türkiye’de faaliyet gösteren katılım bankaları ile mevduat bankalarının 2016 yılı finansal performanslarının karşılaştırılması	t-testi ve Mann-Whitney-U testi
ULUSLARARASI ÇALIŞMALAR			
Yazar/Yazarlar	Yıl	Kapsam	Kullanılan Yöntem
Ika ve Abdullah	2011	Endonezya’da faaliyet gösteren konvansiyonel ve İslami bankaların 2000-2007 yıllarına ait verilerle finansal performanslarının karşılaştırılması	Mann-Whitney testi
AlKulaib vd.	2013	Kuveyt’te faaliyet gösteren konvansiyonel ve İslami bankaların	t-testi

		2007-2010 yıllarına ait finansal performanslarının karşılaştırılması	
Najjar	2013	Bahreyn'deki ticari ve İslami bankaların 2005-2009 yıllarına ait finansal performanslarının karşılaştırılması	Trend analizi
Hunjra ve Bashir	2014	Pakistan'daki konvansiyonel ve İslami bankaların 2008-2012 yıllarına ait verilerle finansal performanslarının karşılaştırılması	t-testi
Ibrahim	2015	Birleşik Arap Emirlikleri'nde faaliyette bulunan 2 İslami bankanın 2003-2007 yıllarındaki finansal performanslarının ölçülmesi	Tanımlayıcı ölçümler ve Z-Puanı
Milhem ve Istaiteyeh	2015	Ürdün'deki konvansiyonel ve İslami bankaların 2009 ile 2013 yıllarına ait finansal performanslarının incelenmesi	t-testi
Alsu vd.	2018	Birleşik Arap Emirlikleri, Kuveyt, Katar, Suudi Arabistan, Türkiye ve Ürdün'deki katılım bankalarının 2009-2015 yılları arasındaki finansal performanslarının karşılaştırılması	TOPSIS
Nademi ve Güngör	2019	Bahreyn, Birleşik Arap Emirlikleri, Katar, Kuveyt, Suudi Arabistan ve Türkiye'deki İslami bankaların 2010 ile 2014 yıllarına ait verilerle finansal performanslarının karşılaştırılması	Panel veri analizi

Literatür incelendiğinde, Türkiye'deki imalat sektöründe bulunan geleneksel firmaların finansal performanslarını araştıran çalışmalar (Ata ve Yakut (2009), Koşan ve Karadeniz (2013), Ömürbek ve Mercan (2014), Akbulut ve Rençber (2015), Temizel ve Bayçelebi (2016), Çelik ve Ayan (2017), Karadeniz vd. (2017), Şahin ve Sarı (2019)) görülse de İslami kurallara uygun bir şekilde faaliyet gösteren imalat firmalarının finansal performanslarının araştırılmadığı görülmektedir. Bu nedenle, çalışmanın literatürdeki bu boşluğu doldurarak literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

3. VERİ SETİ VE YÖNTEM

Bu bölümde Katılım 30 endeksinde yer alan imalat sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin finansal performans verileri ve TOPSİS yöntemi yer almaktadır.

3.1. Veri Seti

Firmalar 01/04/2020 tarihi itibarıyla Katılım 30 bünyesinde yer alan ve BİST'te işlem gören; Kartonsan Karton Sanayi ve Ticaret A.Ş., Gentaş Genel Metal Sanayi ve Ticaret A.Ş., İskenderun Demir ve Çelik A.Ş., Vestel Beyaz Eşya Sanayi ve Ticaret A.Ş., Yataş Yatak ve Yorgan Sanayi ve Ticaret A.Ş. olarak belirlenmiştir.

Katılım endeksinin hesaplanma şekli nicel ve nitel olarak iki kritere göre yapılmaktadır. Nitel kriterler; faizli finansal hizmetler, alkollü içecek, tütün mamulleri, kumar ve şans oyunları, domuz eti ve domuz eti içeren gıdalar, turizm-eğlence, vadeli altın ve gümüş ticareti işlerini asli şekilde yürütmemiş olmak şeklinde sıralanabilir. Nicel kriterler; ilgili şirketin faizli kredilerinin piyasa değerine oranı %30'dan az, faiz getirisine sahip nakit ve menkul kıymetlerinden toplam büyüklüğün şirketin piyasa değerine oranının da %30'dan az ve şirketin niteliksel özellikler bağlamı dışında tuttuğu sektörlerden elde ettiği gelirin de toplam gelire oranının %5'ten az olması gerekmektedir (Güçlü, 2019: 1070). İlgili hisseler endekse piyasa değeri dikkate alınarak dâhil edilip çıkartılarak endeksler güncellenir.

Veri seti oluşumunda Kamuyu Aydınlatma Platformu'nda (<https://www.kap.org.tr/tr/Sektorler>) sektörel sınıflandırmaya göre yapılan imalat işletmeleri içinde yer alıp Katılım 30 bünyesinde güncel olarak işlem gören işletmeler dikkate alınmıştır.

Tablo 2: Çalışma Kapsamında Değerlendirilen İşletmeler

Sıra	KOD	İŞLETME ADI
1	KARTN	Kartonsan Karton Sanayi ve Ticaret A.Ş.
2	GENTS	Gentaş Genel Metal Sanayi ve Ticaret A.Ş.
3	ISDMR	İskenderun Demir ve Çelik A.Ş.
4	VESBE	Vestel Beyaz Eşya Sanayi ve Ticaret A.Ş.
5	YATAS	Yataş Yatak ve Yorgan Sanayi ve Ticaret A.Ş.

İlgili firmaların finansal performanslarının ölçümü için literatürde imalat işletmelerinin finansal performans ölçümü için sıklıkla kullanılan oranlar kullanılmıştır. Çalışmaya dahil edilen oranlar; cari oran, likidite oranı, stok devir hızı, aktif devir hızı, finansal kaldıraç, satışların karlılığı, öz sermaye karlılığı ve aktif karlılığı oranları olmak üzere 8 oran kullanılmıştır (Yurdakul ve İç, 2003: 3; Aggarwal, 2013: 3; Amba, 2014: 7; Ünlü vd., 2017: 68; Orçun ve Eren, 2017: 144). Katılım 30 endeksi 2011 yılında hesaplanmaya başlanmasından dolayı ilgili firmaların 2012-2019 bilanço ve gelir tabloları çalışmaya dahil edilmiştir.

Çalışmada kullanılan cari oran ve likidite oranı, işletmelerin sahip olduğu varlıkların kısa vadeli yükümlülüklerini karşılayabilme güçlerini ölçmek için kullanılmıştır. Kaldıraç oranı (Toplam Kaldıraç), işletmelerin varlıklarının ne kadarının borç ne kadarının öz kaynakla finanse edildiğinin belirlenmesi için kullanılır. Aktif devir hızı oranı; İşletmelerin sahip olduğu aktiflerin ne kadar etkin kullanabildiğini ölçmek için kullanılmıştır. Stok devir hızı oranı; işletmelerin stoklarını kaç kez yenilediğini ve etkin stok yönetim becerileri gösterir. Öz sermaye karlılık oranı, aktif karlılık oranı ve satış karlılık oranları da işletmelerin karlılık performanslarını ölçmek için kullanılmıştır. Çalışmada ilgili oranlara eşit ağırlıklar verilerek işletmelerin toplam finansal performansları ölçülecektir. Performans ölçümü için literatürde sıklıkla kullanılan TOPSİS (Technique for Order Preference

by Similarity to Ideal Solution) yöntemi kullanılacaktır (Zhang, 2009; Çonkar, 2011; Türkmen ve Çağıl, 2012; Ravikumar vd., 2016; Orçun, 2017; Dos Santos vd. 2019).

Tablo 3: Değerlendirme Kriterleri ve Yönelimleri

Kriterler	Yönelim
Cari Oran (Dönen Varlıklar / Kısa Vadeli Borçlar)	Maksimum
Likidite Oranı (Dönen Varlıklar- Stoklar / Kısa Vadeli Borçlar)	Maksimum
Stok Devir Hızı (Satışların Maliyeti / Ortalama Stok)	Maksimum
Aktif Devir Hızı (Net Satışlar / Ortalama Aktifler)	Maksimum
Satışların Karlılığı (Net Kar / Net Satışlar)	Maksimum
Öz Sermaye Karlılığı (Net Kar / Özsermaye)	Maksimum
Aktif Karlılığı (Net Kar / Toplam Aktif)	Maksimum
Finansal Kaldıraç Oranı (Toplam Borç / Toplam Aktifler)	Minimum

3.2. TOPSİS Yöntemi

TOPSİS yöntemi Hwang ve Yoon tarafından geliştirilen çok kriterli karar verme modellerinden birisidir (Yoon ve Hwang: 1981). TOPSİS yöntemiyle alternatif seçeneklere ait belirli kriterlerin alabileceği maksimum ve minimum değerler belirli ölçülere göre ağırlıklandırılarak ideal çözümlere yakınlık ve uzaklık durumuna göre sıralanmaktadır. Pozitif ideal çözüme en yakın olan alternatif en iyi alternatif olarak sıralanmaktadır. Bu yöntemin en avantajlı yönü büyük oranda objektif içermesidir (Genç ve Masca, 2013: 543), yöntemin sübjektif olan tarafı analize tabi tutulan oranlar ve oranların ağırlıklarındadır. Bu noktada çalışma sonucunun objektife en yakın olması için literatürdeki finansal performans oranları kullanılmıştır. TOPSİS analizi 6 aşamada gerçekleştirilmektedir (Genç ve Masca, 2013: 543; Ünlü vd. 2016: 72; Karakul ve Özaydın, 2019).

1.Aşama: Karar Matrisinin Oluşturulması

Yöntemde ilk olarak karar matrisi oluşturulur. Matriste alternatif seçenekler alt alta sıralandıktan sonra her alternatif için kriterler, kriter sütunlarına (K_1, K_2, \dots, K_n) yerleştirilir.

Tablo 4: Karar Matrisi

Alternatifler	Kriterler/Yönelimler							
	K_1	K_2	K_3	K_4	K_5	K_6	K_7	K_8
Alternatif 1	K_{11}	K_{12}	K_{1n}
Alternatif 2	K_{21}	K_{22}	K_{2n}

Alternatif 3	K ₃₁	K ₃₂	K _{3n}
Alternatif 3	K ₃₁	K ₃₂	K _{3n}

2. Aşama: Normalize Karar Matrisinin Oluşturulması

Karar matrisindeki değerler normalize edilir. Bu işlemi gerçekleştirmek için her bir kritere ait değerlerin kareleri toplamının karekökü alınmak suretiyle 0-1 aralığında değerler elde edilir. Normalize matris oluşturmak için Eşitlik 1 kullanılır.

$$Z_{ij} = \frac{K_{ij}}{\sqrt{\sum_{i=1}^n K_{ij}^2}} \quad i = 1, 2, 3, \dots, n; j = 1, 2, 3, \dots, k \quad (1)$$

Eşitlik 1’de yer alan ‘i’ alternatifleri, ‘j’ ilgili değerlendirme kriterlerini, ‘Z_{ij}’ ‘i’ alternatifine ait ‘j’ kriter değerinin normalize değerini, ‘K_{ij}’ ‘i’ alternatifinin ‘j’ orijinal normalize öncesi değerini, ‘n’ sıralama yapılacak olan alternatif sayısını ifade etmektedir.

3. Aşama: Ağırlıklandırılmış Normalize Matris

Normalize edilen matris verileri kriterlerin ağırlıklarına göre yeniden düzenlenir. Ağırlıklandırma işlemi Eşitlik 2 yardımıyla gerçekleştirilir.

$$X_{ij} = w_j \cdot Z_{ij} \quad i = 1, 2, 3, \dots, n; j = 1, 2, 3, \dots, k \quad (w_j; \text{her } j \text{ kriterinin ağırlığı}) \quad (2)$$

Eşitlik 2’de yer alan ‘w’ ağırlıkları, ‘Z_{ij}’ ‘i’ alternatifine ait ‘j’ kriter değerinin normalize değerini ve ‘X_{ij}’ ‘i’ alternatif değerlerinin normalize değerini ifade etmektedir.

4. Aşama: Pozitif İdeal ve Negatif İdeal Noktaların Belirlenmesi

Pozitif ve negatif ideal noktaların tespit edilmesi için ağırlıklandırılmış normalize matristeki kriter değerlerinin yönelimi maksimum olan kriterler için en büyük değer, yönelimi minimum olan kriterler için minimum değer pozitif ideal nokta olarak, tersi ise negatif ideal nokta olarak belirlenir. Pozitif ideal ve negatif ideal noktalar Eşitlik 3 ve 4 yardımıyla bulunur.

$$\text{Alternatif}(i) = (X_1, X_2, X_3, \dots, X_k) \quad (\text{Maksimum Değer}) \quad (3)$$

$$\text{Alternatif}(i) = (X_1, X_2, X_3, \dots, X_k) \quad (\text{Minimum Değer}) \quad (4)$$

Eşitlik 3 ve 4’te yer alan ‘i’ her bir alternatifi, ‘X’ alternatiflere ait kriter değerlerini ifade etmektedir.

5. Aşama: Ayrım Ölçütlerinin Hesaplanması

Bu aşamada pozitif ve negatif ideal noktalara uzaklıklar her bir kriter değeri için bulunur. Pozitif ideal noktaya olan uzaklık ‘S_i^{*}’ olarak, negatif ideal çözüme uzaklık ‘S_i⁻’ olarak adlandırılır. Pozitif ve negatif ideal uzaklıklar Eşitlik 5 ve 6 yardımıyla hesaplanır.

$$S_i^* = \sqrt{\sum_{j=1}^k (x_{ij} - x_j)^2} \quad i = 1, 2, 3, \dots, n \quad (5)$$

$$S_i^- = \sqrt{\sum_{j=1}^k (x_{ij} - x_j)^2} \quad i = 1, 2, 3, \dots, n \quad (6)$$

Eşitlik 5 ve 6'da yer alan ' S_i^* ' Pozitif ideal noktaya uzaklığı, ' S_i^- ' negatif ideal noktaya uzaklığı, ' X_{ij} ' 'i' kriterine ait 'j' değerini ifade etmektedir.

6. Aşama: Sıralamanın yapılması

Alternatiflere puan verilerek sıralamaları Eşitlik 7 yardımıyla gerçekleştirilir. ' C_i^* ' değeri her bir alternatif için 0-1 aralığında gerçekleşir ve C_i değeri 1 e en yakın olan en iyi performanslı alternatif 1 den uzaklaştıkça performans sıralaması azalacak şekilde sıralama gerçekleştirilir.

$$C_i^* = \frac{S_i^-}{S_i^+ + S_i^-} \quad 0 < C_i^* < 1 \quad (7)$$

Eşitlik 7'de yer alan ' C_i ' ideal çözüme yakınlık derecesini, ' S_i^* ' pozitif ideal noktayı ' S_i^- ' negatif ideal noktayı ifade etmektedir.

4. BULGULAR

Çalışmaya Katılım 30 içerisinde yer alan imalat sektöründe faaliyet gösteren 5 adet işletmeye ait 2012-2019 dönemi yıllık finansal performans verileri analize dahil edilmiştir. Literatürde finansal performans ölçümü için kullanılan 8 adet kriterle, her bir işletme için 8 yıl her bir yıl için ayrı ayrı olmak üzere performans puanları hesaplanmıştır. TOPSİS yöntemiyle gerçekleştirilen analizlerde her yıl için 8 tablo oluşturulmuş toplam 64 tablodan sadece sonuç tabloları aşağıda gösterilmiştir.

Tablo 5: Katılım 30 İmalat Sektörü 2012 Yılı Dönemi Finansal Performans Puanları

	İŞLETMELER	S_i^*	S_i^-	C_i^*	SIRALAMA
2012	KARTN	0,07862	0,24798	0,75927	1
	GENTS	0,11219	0,17601	0,61071	2
	ISDMR	0,20403	0,09369	0,31469	3
	VESBE	0,23660	0,10279	0,30288	4
	YATAS	0,25579	0,01456	0,05386	5

2012 yılı performans tablosu incelediğinde en iyi performansa KRTN, 2. en iyi finansal performansa GENTS ve 3. en iyi finansal performansa ISDMR'in sahip olmuştur. 2012 yılında en kötü finansal performans sergileyen işletme 0,05386 performans puanıyla YATAS olmuştur.

Tablo 6: Katılım 30 İmalat Sektörü 2013 Yılı Dönemi Finansal Performans Puanları

2013	İŞLETMELER	S_i^*	S_i^-	C_i^*	SIRALAMA
	KARTN	0,05855	0,18683	0,76139	1
	GENTS	0,06424	0,15912	0,71240	2
	ISDMR	0,14808	0,07408	0,33345	4
	VESBE	0,14516	0,09787	0,40271	3
	YATAS	0,20029	0,00616	0,02985	5

2013 yılında bir önceki yıl performans sıralamasında 1. sırada olan KARTN en iyi finansal performans sergileyen işletme olmuştur. 2.ve 3. sırada en iyi finansal performans sergileyen işletmeler sırasıyla GENTS ve VESBE olmuştur. 2013 yılı performans sıralamasında 2012'ye göre son sırada yer alan YATAS 5. sıradaki yerini değiştirememiştir.

Tablo 7: Katılım 30 İmalat Sektörü 2014 Yılı Dönemi Finansal Performans Puanları

2014	İŞLETMELER	S_i^*	S_i^-	C_i^*	SIRALAMA
	KARTN	0,13608	0,08199	0,37598	4
	GENTS	0,09510	0,12479	0,56751	2
	ISDMR	0,08348	0,13035	0,60959	1
	VESBE	0,10636	0,11180	0,51247	3
	YATAS	0,17419	0,02278	0,11565	5

2014 yılı performans sıralamasında en iyi performansı yakalayan işletme ISDMR olmuştur. Sıralamada 2. ve 3. olan işletmeler sırasıyla GENTS ve VESBE olmuştur. Performans sıralamasında 5. sıra 2014 yılında da değişmemiş olup 0,11565 performans puanıyla YATAS olarak gerçekleşmiştir.

Tablo 8: Katılım 30 İmalat Sektörü 2015 Yılı Dönemi Finansal Performans Puanları

2015	İŞLETMELER	S_i^*	S_i^-	C_i^*	SIRALAMA
	KARTN	0,12189	0,08811	0,41959	4
	GENTS	0,12062	0,11138	0,48009	3
	ISDMR	0,10911	0,10138	0,48162	2
	VESBE	0,07976	0,14011	0,63724	1
	YATAS	0,16873	0,02956	0,14905	5

2015 yılı performans sıralaması incelendiğinde en iyi performansa sahip işletme VESBE en iyi 2. ve 3. finansal performansa sahip işletmelerde sırasıyla ISDMR ve GENTS olmuştur. 2015 yılında da 5. performans skoru YATAS'a aittir.

Tablo 9: Katılım 30 İmalat Sektörü 2016 Yılı Dönemi Finansal Performans Puanları

2016	İŞLETMELER	S_i^*	S_i^-	C_i^*	SIRALAMA
	KARTN	0,17698	0,07372	0,29404	5
	GENTS	0,13443	0,09375	0,41086	3
	ISDMR	0,11960	0,12336	0,50774	2
	VESBE	0,06033	0,18067	0,74967	1
	YATAS	0,15758	0,07184	0,31314	4

2016 yılı performans tablosu incelendiğinde en 2015 yılı en iyi finansal performans sergileyen VESBE'nin 2016'da da ilk sırada olduğu görülmektedir. 2016 yılı finansal performans sıralamasında 2. ve 3. en iyi performans gösteren işletmeler ISDMR ve GENTS'tir. Performans sıralamasında son sırada yer alan işletme ise 2012 ve 2013 yılında en iyi performansı sergileyen KARTN işletmesidir.

Tablo 10: Katılım 30 İmalat Sektörü 2017 Yılı Dönemi Finansal Performans Puanları

2017	İŞLETMELER	S_i^*	S_i^-	C_i^*	SIRALAMA
	KARTN	0,09461	0,09747	0,50745	2
	GENTS	0,11507	0,05850	0,33706	5
	ISDMR	0,07756	0,10875	0,58368	1
	VESBE	0,11233	0,08597	0,43352	3
	YATAS	0,11885	0,06565	0,35582	4

2017 yılı performans sıralaması incelendiğinde en iyi finansal performans sergileyen işletmenin ISDMR olduğu, 2. ve 3. en iyi performansı sergileyen işletmelerinde KARTN ve VESBE olduğu görülmektedir. 2017 yılında bir önceki yıl en kötü performans sergileyen KARTN hızlı bir yükselişle 2. sıraya yerleşmiştir. 2017 yılı 5. performans sıralamasında olan işletme ise bir önceki yıl 3. Sırada yer alan GENTS olmuştur.

Tablo 11: Katılım 30 İmalat Sektörü 2018 Yılı Dönemi Finansal Performans Puanları

2018	İŞLETMELER	S_i^*	S_i^-	C_i^*	SIRALAMA
	KARTN	0,05	0,12	0,72430	1
	GENTS	0,11	0,06	0,36031	4
	ISDMR	0,07	0,11	0,62028	2
	VESBE	0,12	0,08	0,40186	3
	YATAS	0,13	0,03	0,20760	5

2018 yılı performans sıralaması incelendiğinde en iyi performansa sahip işletmenin KARTN olduğu 2. ve 3. sırada ise ISDMR ve VESBE olduğu söylenebilir. 2018 yılı finansal performans sıralamasında son sırada yer alan işletme ise önceki yıllarda da benzer skorlara sahip olan YATAS olmuştur.

Tablo 12: Katılım 30 İmalat Sektörü 2019 Yılı Dönemi Finansal Performans Puanları

2019	İŞLETMELER	S_i^*	S_i^-	C_i^*	SIRALAMA
	KARTN	0,06086	0,14128	0,69893	1
	GENTS	0,14458	0,06928	0,32395	5
	ISDMR	0,09472	0,11247	0,54284	2
	VESBE	0,10488	0,12371	0,54120	3
	YATAS	0,12309	0,07616	0,38222	4

2019 yılı performans sıralaması incelendiğinde en iyi performansa sahip işletmenin KARTN olduğu ISDMR ve VESBE'nin 2. ve 3. sırada yer aldığı görülmektedir. 2019 yılı en kötü skora sahip işletme ise GENTS'tır.

Tablo 13: 2012-2019 Yılları Performans Skoru Ortalamaları

İŞLETMELER	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Ci Ortalama	Standart Sapma	Genel Sıra
KARTN	0,759	0,761	0,376	0,420	0,294	0,507	0,724	0,699	0,568	0,190	1
GENTS	0,611	0,712	0,568	0,480	0,411	0,337	0,360	0,324	0,475	0,143	4

ISDMR	0,31 5	0,33 3	0,61 0	0,48 2	0,50 8	0,58 4	0,62 0	0,54 3	0,499	0,118	2
VESBE	0,30 3	0,40 3	0,51 2	0,63 7	0,75 0	0,43 4	0,40 2	0,54 1	0,498	0,144	3
YATAS	0,05 4	0,03 0	0,11 6	0,14 9	0,31 3	0,35 6	0,20 8	0,38 2	0,201	0,136	5

İşletmelerin 2012-2019 dönemi finansal performans skorları 'C_i' değerleri ortalaması alınarak genel sıralama yapılmıştır. Bütün dönem finansal performans skor ortalamalarına göre en iyi skora KARTN işletmesi, 2. en iyi performansa ISDMR, 3. en iyi performansa VESBE, 4. en iyi performansa GENTS ve 5. en iyi performansa YATAS sahip olmuştur.

5. SONUÇ

İslami finansal sistem Türkiye'de ve dünyada hızla büyüme eğilimindedir. İslami finansal sistem Türkiye'de katılım finans sistemi olarak ifade edilmektedir. Katılım finans sistemi içerisinde en önemli alt bileşenler katılım bankacılığı/sigortacılığı, sukuk ve katılım prensiplerine uygun faaliyet gösteren ve BİST bünyesinde işlem gören katılım endeksleridir. Büyüyen katılım finansı sistemi yatırımcıları bu alana çekmeye başlamıştır. Çalışmada katılım endeksleri içinde ilk olarak hesaplanmaya başlanan Katılım 30 endeksindeki imalat sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin finansal performansları ölçülmüştür. Çalışma sonuçlarının, katılım finans sistemi içerisinde tasarruflarını değerlendirecek olan yatırımcılara fikir vereceği düşünülmektedir. 2011 yılında ilgili endeks hesaplanmaya başlanmış olup endekte yer alan 5 imalat işletmesinin 2012-2019 bilanço ve gelir tablolarından yararlanarak finansal performans kriterleri TOPSİS yöntemine göre analiz edilmiştir. TOPSİS yönteminin en önemli özelliği sonuçların objektif olmasıdır. Diğer taraftan dezavantajlı yönü ise performans puanlarının hesaplanmasında dikkate alınan kalemlerin ölçme ve değerlendirmek için yeterliliğidir. Yöntemin dezavantajlı yönünü literatürde benzer çalışmalarda kullanılan oranların çalışmaya dahil edilmesiyle aşılmaya çalışılmıştır.

Çalışma sonuçlarına göre en iyi finansal performansa sahip işletme 2012, 2013, 2018 ve 2019 yıllarında en iyi finansal performans skoruna sahip olan KARTN işletmesidir. Performans skorunun yüksek çıkmasında etki eden en önemli oranların; cari oran, likidite oranı ve stok devir hızı oranları olduğu tespit edilmiştir. Ata ve Yakut (2009) çalışmalarında da vurgulandığı gibi KARTN işletmesinin çalışma sermayesinin iyi düzeyde olması ve stok devir hızının yüksek olması (Ömürbek ve Mercan, 2014) yüksek performans skoruna ulaşmasında önemli katkı sağlamıştır. 2012-2019 genel performans skoru 0,568 olarak hesaplanmıştır. KARTNS 2014, 2015 ve 2016 yıllarında 4. ve 5. sıradaki yerini 2017 yılından sonra düzeltmiş ve finansal

performans skorlarında artışlar gözlenmiştir. KARTNS'ın en iyi performans skoruna sahip olmasının yanında en yüksek standart sapma skoruna ulaştığı da gözlemlenmiştir. Performans skor oynaklığı KARTN işletmesi ve yatırımcısı açısından bir dezavantaj olduğu söylenebilir. Bu noktada risk iştahı yüksek yatırımcılara hitap ettiği söylenebilir.

Finansal performans genel sıralamasında 2. sırada yer alan işletme ISDMR olmuştur. Performans puanının oluşumunda en çok satışların karlılığı oranı ve cari oranın etkili olduğu söylenebilir. ISDMR 2014 ve 2015 yıllarında en iyi finansal performans skoruna sahip olmuştur. ISDMR'nin 'C_i' değerleri standart sapması ise 0,19 çıkmış olup en iyi standart sapma değerine sahip olduğu söylenebilir. Yatırımcının oluşturacağı portföyde, düşük standart sapmaya sahip olan bir işletme olarak ISDMR'nin yer alması rasyonel sonuçlara ulaşmada faydalı olacağı düşünülmektedir. Bu bağlamda risk iştahı düşük olan yatırımcılara hitap ettiği söylenebilir.

VESBE işletmesi performans skor sıralamasında 3. sırada yer almakta olup 2015 ve 2016 yıllarında en iyi finansal performansla sahip olduğu söylenebilir. VESBE'nin performans puanını oluşturan oranların; aktif devir hızı, aktif karlılık oranı ve stok devir hızı olduğu söylenebilir. VESBE'nin standart sapma skorunun nispeten KARTN işletmesinden düşük olduğu gözlemlenmiştir.

GENTS işletmesinin finansal performans skoru 0,475 olarak hesaplanmış ve 4. en iyi skor sahip olmuştur. GENTS'in düşük performansına etki eden oranların; önemli oranda satışların karlılığı ve aktif karlılığı oranlarındaki düşüklükten kaynaklandığı söylenebilir. Performans skoru standart sapması ise KARTN, VESBE'den nispeten düşük olarak gerçekleşmiştir. Performans skor sıralamasında YATAS 0,201 puanla 5. sırada yer almış ve standart sapması da 0,13 birim olarak hesaplanmıştır. Finansal performans oynaklığı noktasında 2. en iyi standart sapma skoruna sahip olduğu söylenebilir. YATAS işletmesine ilişkin elde edilen sonuçların Çelik (2017) çalışmasıyla örtüştüğü söylenebilir. Bundan sonra yapılacak çalışmalarda araştırmacılar Katılım 30 endeksinde yer alan diğer sektörler için performans hesaplayabilir.

KAYNAKÇA

- Aggarwal, P. (2013). Impact of corporate governance on corporate financial performance. *IOSR Journal of Business and Management*, 13(3), 1-5.
- Akbulut, R. ve Rençber, Ö. F. (2015). BİST'te İmalat Sektöründeki İşletmelerin Finansal Performansları Üzerine Bir Araştırma. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 65, 117-136.
- AlKulaib, Y. A., Almudhaf, F. W. and Al-Jassar, S. A. (2013). The banking Industry During an Extended Financial Crisis, an Empirical Assessment of Kuwait Banks. *Academy of Banking Studies Journal*, 12(1), 61-73.
- Alsü, E., Taşdemir, A. ve Kallo, Z. (2018). Katılım Bankalarının Performanslarının Değerlendirilmesi: Topsis Yöntemi ile Uluslararası Karşılaştırma. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 17(1), 303-316.
- Altan, İ. M. ve Yıldırım, M. (2019). Sigorta Sektörünün Finansal Performansının Entropi Ağırlıklandırılmış TOPSIS Yöntemiyle Analizi ve Değerlendirilmesi. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 8(1), 345-358.
- Altın, H., ve Nihan, C. A. B. A. (2016). Borsa İstanbul'da İşlem Gören Katılım Endekslerinin Performanslarının Değerlendirilmesi. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 8(15), 229-248.
- Amba, S. M. (2014). Corporate Governance and Firms' Financial Performance. *Journal of Academic and Business Ethics*, 8(1), 1-11.
- Apan, M. ve Öztel, A. (2020). Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıklarının Critic-Promethee Bütünleşik Karar Verme Yöntemi ile Finansal Performans Değerlendirmesi: Borsa İstanbul'da Bir Uygulama. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 63, 54-73.
- Ata, H. A. ve Yakut, E. (2009). Finansal Performansa Dayalı Etkinlik Ölçümü: İmalat Sektörü Uygulaması. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 18(2), 80-100.
- Atukalp, M. E. (2019). Borsa İstanbul'da İşlem Gören Çimento Firmalarının Finansal Performanslarının Analizi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 81, 213-230.
- Ayçin, E. ve Çakın, E. (2019). KOBİ'lerin Finansal Performansının MACBETH-COPRAS Bütünleşik Yaklaşımıyla Değerlendirilmesi. *Journal of Yaşar University*, 14(55), 251-265.
- Ayçin, E. ve Çakın, E. (2020). BIST Ticaret Endeksinde Yer Alan İşletmelerin Finansal Performanslarının Entropi ve MAIRCA Yöntemleri ile Değerlendirilmesi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 85, 287-312.
- Aytekin, S. ve Sakarya, Ş. (2013). BIST'de İşlem Gören Gıda İşletmelerinin Topsis Yöntemi İle Finansal Performanslarının Değerlendirilmesi. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 21, 30-47.

- Ayub, M. (2017). İslami Finansı Anlamak. Çeviri: Suna Akten Çürük, Raif Parlakkaya, İktisad Yayınları. İstanbul.
- Bilici, N. (2019). Turizm Sektörünün Finansal Performansının Oran Analizi ve Topsis Yöntemiyle Değerlendirilmesi. Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 23(1), 173-194.
- Bozkurt, M , Altıntaş, N , Yardımcıoğlu, F . (2020). Katılım Bankacılığı ve Konvansiyonel Bankacılığın Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkileri: Türkiye Üzerine Bir İnceleme. International Journal of Islamic Economics and Finance Studies, 6(1), 95-114.
- Çelik, İ. ve Ayan, S. (2017). Veri Zarflama Analizi ile İmalat Sanayi Sektörünün Finansal Performans Etkinliğinin Ölçülmesi: Borsa İstanbul'da Bir Araştırma. Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi, 8(18), 56-74.
- Çetin, A. C. ve Bitrak, İ. A. (2010). Banka Karlılık Performansının Analitik Hiyerarşi Süreci İle Değerlendirilmesi: Ticari Bankalar İle Katılım Bankalarında Bir Uygulama. Alanya İşletme Fakültesi Dergisi, 2(2), 75-92.
- Çonkar, K , Elitaş, C , Atar, G . (2011). İMKB Kurumsal Yönetim Endeksi'ndeki (XKURY) Firmaların Finansal Performanslarının TOPSIS Yöntemi İle Ölçümü Ve Kurumsal Yönetim Notu İle Analizi. İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası , 61 (1) , 81-115 .
- Doğan, M. (2013). Katılım ve Geleneksel Bankaların Finansal Performanslarının Karşılaştırılması: Türkiye Örneği. Muhasebe ve Finansman Dergisi, 58, 175-188.
- Doğan, M. (2015). Comparison of Financial Performance of Participation Banks in Turkey. Journal of Economics Finance and Accounting, 2(4), 24-33.
- Dos Santos, B. M., Godoy, L. P., ve Campos, L. M. (2019). Performance evaluation of green suppliers using entropy-TOPSIS-F. Journal of cleaner production, 207, 498-509.
- Ergül, N. (2014). Turizm Sektöründeki Şirketlerin Finansal Performans Analizi. Çankırı Karatekin Üniversitesi İ.İ.B.Fakültesi Dergisi, 4(1), 325-340.
- Esmer, Y, Bağcı, H. (2016). Katılım Bankalarında Finansal Performans Analizi: Türkiye Örneği. Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 8(15), 17-30.
- Genç, T., ve Masca, M. (2013). TOPSIS ve Promethee Yöntemleri İle Elde Edilen Üstünlük Sıralamalarının Bir Uygulama Üzerinden Karşılaştırılması. Journal of Economics & Administrative Sciences/Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 15(2).
- Güçlü, F. (2019), “İslami Hisse Senedi Endekslerinde Yer Alan Şirketlerin Sektör Bazlı İncelenmesi: Katılım 50 ve Ziraat Portföy Katılım Endeksi Örneği”, Business and Organization Research Conference, 4-6 Eylül 2019.

- Gündoğdu, A. (2018). Türkiye’de Katılım Bankalarının Finansal Performansının Gri İlişki Analizi ile Ölçülmesi. Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi. (17. UİK Özel Sayısı), 201-214.
- Hunjra, A. I. and Bashir, A. (2014). Comparative Financial Performance Analysis of Conventional and Islamic Banks in Pakistan. Bulletin of Business and Economics, 3(4), 196-206.
- Ibrahim, M. (2015). Measuring the Financial Performance of Islamic Banks. Journal of Applied Finance & Banking, 5(3), 93-104.
- Ika, S. R. and Abdullah, N. (2011). A Comparative Study of Financial Performance of Islamic Banks and Conventional Banks in Indonesia. International Journal of Business and Social Science, 2(15), 199-207.
- Karadeniz, E., Koşan, L., Günay, F. ve Beyazgül, M. (2017). Türk İmalat Sektöründe Finansal Performansın Gri İlişkisel Analiz Yöntemi ile İncelenmesi: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası İmalat Alt Sektör Bilançolarında Bir Araştırma. Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi, 10(2), 161-184.
- Kamuyu Aydınlatma Platformu (2020). <https://www.kap.org.tr/tr/Sektorler> Erişim Tarihi: 25.05.2020)
- Karakul, A. K. ve Özaydın, G. (2019). TOPSIS ve VİKOR Yöntemleri ile Finansal Performans Değerlendirmesi: XELKT Üzerinde Bir Uygulama. Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 60, 68-86.
- Karaoğlan, S. ve Şahin, S. (2018). BİST XKMYA İşletmelerinin Finansal Performanslarının Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri İle Ölçümü ve Yöntemlerin Karşılaştırılması. Ege Akademik Bakış, 18(1), 63-80.
- Katılım Endeksi (2020). http://www.katilimendeksi.org/subpage/20/endeks_bilgileri Erişim Tarihi: 02.06.2020)
- Koşan, L. ve Karadeniz, E. (2013). Türk İmalat Sektöründe Küçük, Orta ve Büyük Ölçekli İşletmelerin Finansal Performansının Dupont Analiz Tekniğiyle İncelenmesi. Çağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 10(2), 45-62.
- Kutluata, M. (1970). Sakarya’da Bankacılık ve Türk Ticaret Bankası. Sosyoloji Konferansları, (11), 55-106.
- Milhem, M. M. and Istaiteyeh, R. M. S. (2015). Financial Performance of Islamic and Conventional Banks: Evidence from Jordan. Global Journal of Business Research, 9(3), 27-41.
- Nademi, F. ve Güngör, B. (2019). İslami Bankaların Finansal Performanslarının Ortadoğu Ülkeleri ve Türkiye Bazında Karşılaştırması. İşletme Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi, 1, 63-84.
- Najjar, N. J. (2013). Can Financial Ratios Reliably Measure the Performance of Banks in Bahrain?. International Journal of Economics and Finance, 5(3), 152, 163.

- Orçun, Ç., & Eren, B. S. (2017). TOPSIS Yöntemi ile Finansal Performans Değerlendirmesi: XUTEK Üzerinde Bir Uygulama. *Journal of Accounting & Finance*, (75).
- Ömürbek, N. ve Mercan, Y. (2014). İmalat Alt Sektörlerinin Finansal Performanslarının TOPSIS ve ELECTRE Yöntemleri İle Değerlendirilmesi. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 4(1), 237-266.
- Özçelik, H. ve Küçükçakal, Z. (2019). BIST’de İşlem Gören Finansal Kiralama ve Faktoring Şirketlerinin Finansal Performanslarının TOPSIS Yöntemi İle Analizi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 81, 249-270.
- Özdemir, M., ve Aslan, H. (2017). Türkiye’de İslami Finansın Dönüşümünün Ekonomi Politigi. *Seta Yayınları*. İstanbul.
- Perçin, S. ve Sönmez, Ö. (2018). Bütünleşik Entropi Ağırlık ve TOPSIS Yöntemleri Kullanılarak Türk Sigorta Şirketlerinin Performansının Ölçülmesi. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 565-582.
- Ravikumar, M. M., Marimuthu, K., Parthiban, P., ve Zubar, H. A. (2016). Evaluating Lean Execution Performance in Indian MSMEs Using SEM and TOPSIS Models. *International Journal of Operational Research*, 26(1), 104-125.
- Şahin, İ. E. ve Karacan, K. B. (2019). BIST’te İşlem Gören İnşaat İşletmelerinin Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri ile Finansal Performans Ölçümü. *International Journal of Multidisciplinary Studies and Innovative Technologies*, 3(2), 162-172.
- Şahin, A. ve Sarı, E. B. (2019). Entropi Tabanlı Topsis ve Vikor Yöntemleriyle Bist-İmalat İşletmelerinin Finansal ve Borsa Performanslarının Karşılaştırılması. *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi*, 12(2), 255-270.
- Temizel, F. ve Bayçelebi, B. E. (2016). Finansal Oranların TOPSIS Sıralaması ile Yıllık Getiriler Arasındaki İlişki: Tekstil İmalatı Sektörü Üzerine Bir Uygulama. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 16(2), 159-170.
- Toraman, C., Ata, H. A. ve Buğan, M. F. (2015). Mevduat ve Katılım Bankalarının Karşılaştırmalı Performans Analizi. *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 16(2), 301-310.
- Tuncay, M. (2018). Katılım Bankaları ile Mevduat Bankalarının Finansal Performanslarının Karşılaştırılması. *Farabi Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(1), 160-176.
- Türkmen, S. Y., ve Çağıl, G. (2012). İMKB’ye Kote Bilişim Sektörü Şirketlerinin Finansal Performanslarının TOPSIS Yöntemi ile Değerlendirilmesi. *Maliye ve Finans Yazıları*, 1(95), 59-78.
- Uygurtürk, H. ve Korkmaz, T. (2012). Finansal Performansın TOPSIS Çok Kriterli Karar Verme Yöntemi İle Belirlenmesi: Ana Metal Sanayi İşletmeleri Üzerine Bir Uygulama. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 7(2), 95-115.

Ünlü, U., Yalçın, N., ve Yağlı, İ . (2017). Kurumsal Yönetim ve Firma Performansı: TOPSIS Yöntemi ile BIST 30 Firmaları Üzerine Bir Uygulama. Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi , 19 (1) , 63-81 .

Yoon, K., ve Hwang, C. L. (1981). TOPSIS (Technique for Order Preference by Similarity to İdeal Solution)–a Multiple Attribute Decision Making, w: Multiple Attribute Decision Making–Methods and Applications, a State-of-the-at Survey. a State-of-The-at Survey, 128-140.

Yurdakul, M., ve Yusuf, İ. Ç. (2003). Türk Otomotiv Firmalarının Performans Ölçümü ve Analizine Yönelik Topsis Yöntemini Kullanan Bir Örnek Çalışma. Gazi Üniversitesi Mühendislik-Mimarlık Fakültesi Dergisi, 18(1).

Yurttadur, M. ve 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.

Zhang, X. (2009, May). TOPSIS Algorithm with Optimal Weights and its Application on Enterprises' Performance Evaluation. In 2009 International Workshop on Intelligent Systems and Applications (pp. 1-4). IEEE.

İNOVATİF (YENİLİKÇİ) İNSAN KAYNAKLARI UYGULAMALARININ YENİLİK KÜLTÜRÜNE ETKİSİ^{1,2}

Saadet Ela PELENK[‡]

ORCID ID: 0000-0002-8068-5518

ÖZET

21. Yüzyıl işletmeleri, hızlı teknoloji ve çevresel değişimlere uyum sağlamak için yenilikçi olmalıdır. İşletmelerin bu karakteri kazanması, örgüte dair yenilikçi uygulama, yaklaşım ve normların çalışanlar tarafından benimsenmesi ile ilgilidir. Bu aslında, yenilikçi değerleri vurgulayan bir kültürün günlük yaşamın bir parçası hâline getirilmesi olup; yenilikçi insan kaynakları uygulamaları, çalışanın bu süreçte uyumunu hızlandırmaktadır. Bu araştırmanın amacı; yenilikçi insan kaynakları uygulamalarının yenilik kültürüne etkisini incelemektir. Bu amaçla Capital en büyük 500 listesinde yer alan on beş işletmede pratikte kullanılan yenilikçi insan kaynakları uygulamalarını tespit etmek için, yarı yapılandırılmış mülakat ve bu uygulamaların yenilik kültürüne etkisini ölçmek için, seksen işletmede anket yapılmıştır. Verilerin analizinde; İK uygulamaları, “yürütme, farkındalık ve tatmin” boyutları altına yerleştirilerek, korelasyon ve regresyon uygulanmıştır. Araştırma sonucunda; “yürütme ve farkındalığın” yenilik kültürü üzerinde doğrudan bir etkiye sahip olmadığı; “tatminin”, yenilik kültürünü pozitif ve anlamlı olarak etkilediği tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: *Yenilik Kültürü, Yenilikçi İnsan Kaynakları Uygulamaları, Yenilikçilik.*

THE EFFECT OF INNOVATIVE HUMAN RESOURCES' PRACTICES ON INNOVATION CULTURE

ABSTRACT

21st Century businesses need to be innovative to adapt to rapid technological and environmental changes. The fact that businesses acquire this character depends on the adoption of innovative practices, approaches and norms of the organization by the employees. This actually makes a culture into a part of daily life, which emphasizes innovative values and innovative human resources practices speed up employees' compliance. This research aims to; examine the effect of innovative human resources practices on innovation culture. With this aim, semi-structured interviews were conducted to measure the innovative human resources practices in fifteen businesses in the Capital 500 list; also eighty businesses were surveyed to measure the impact of these practices on innovation culture. In the analysis of the data; HR applications were grouped under the dimensions “executive, awareness and satisfaction” and correlation and regression analysis were applied. As a result of the research; it has been determined that “executive and awareness” do not directly impact the innovation culture and “satisfaction” has a significant and positive effect on the innovation culture.

Key words: *Innovation Culture, Innovative Human Resources Practices, Innovation.*

¹*Bu makale, Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü tarafından Mayıs 2016 Tarihinde kabul edilen “Yenilikçi İnsan Kaynakları Yönetimi Uygulamalarının, Yenilik Odaklı Bir Kültür Oluşturmadaki Rolü Bağlamında İş Tatmini ve İş Performansı Üzerindeki Etkileri” başlıklı doktora tezinin nitel kısmını içermektedir.*

²*Bu makalenin yenilikçi İK uygulamalarının yenilik kültürü oluşumundaki rolünü ifade eden kısmı 14-16 Mayıs 2015 Tarihlerinde Muğla’da düzenlenen 23. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresinde genişletilmiş özet olarak ve tezin nitel bölümünde yönetici görüşlerinin ispatı niteliğini içeren farklı kısmı 12-14 Temmuz 2018’de Prague/Czechia’da düzenlenen 8th Leadership, Technology, Innovation and Business Management konferansında sunulmuştur.*

[‡]*Dr. Öğretim Üyesi, Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, Bankacılık ve Finans Bölümü, saadetela.pelenk@erdogan.edu.tr*

1.GİRİŞ

21. Yüzyıl iş dünyasında küreselleşme, şiddetlenen rekabet ve teknolojinin hızlanması gibi etmenler; işletmelerin yenilikçi olmalarını ve değişime uyum sağlamalarını gerektirmektedir. Değişime uyum sağlayarak yenilikçi bir karaktere bürünmek ve bunu sürdürülebilir kılmak, yönetimin farkındalığı ve kararlılığı ile birlikte yenilikçi örgüt içi uygulama, yaklaşım ve normların çalışanlar tarafından içselleştirilerek örgütün yaşamının bir parçası hâline getirilmesini gerektirmektedir. Bu aslında, hem yönetim hem de çalışanlar için, “toplu zihniyet değişimi” anlamına gelmektedir. Sürdürülebilirlik kavramı ile birlikte yenilikçiliğin sosyal yanını öne çıkartan bu güncel bakış açısı, yeniliğin fiziksel ya da teknik kısmına odaklanan klasik yaklaşımdan farklılaşmaktadır. *Ekonomi* disiplinine ait bir terim olan *yenilikçilik (innovation)* kavramını ilk kez ekonomist Schumpeter (1934) kullanmıştır. Schumpeter’a göre yenilik; yeni ürün/hizmet ya da sürecin, eski ürün/hizmet ya da sürecin yerini almasıdır. Bu açıdan yenilik; fikir, keşif ya da icadın yeni bir ürün veya hizmete, yeni veya geliştirilmiş bir üretim ya da dağıtım yöntemine veyahut yeni bir toplumsal hizmete dönüştürülmesini ifade etmektedir. Bu klasik bakış açısına göre yenilik, işletmenin bir pazar sorununu ya da ekonomik bir dar boğazı aşması ve bir rakibinin önüne geçmesi amacıyla yapılan tek seferlik ya da nadiren gerçekleştirilen bir faaliyet süreci olarak tanımlanmıştır. Ancak ürün yaşam sürelerinin kısaldığı, müşteri beklenti ve ihtiyaçlarının sürekli değiştiği iş ve pazar ortamında bu anlayış yetmemekte; yenilik, işletme tarafından gerçekleştirilen bir faaliyetin ötesinde, *kültürel bir gelişim ve değişimi* ifade etmektedir. Bu durumda yenilik, ancak yönetim ve örgüt çalışanları tarafından içselleştirildiğinde, dış çevredeki değişimlere bir cevap ve çevreden gelebilecek tehditlerin önüne geçebilecek bir rekabet avantajı olabilmektedir. Dolayısıyla işletmelerin, rekabet aracı olarak yeniliği bir yaşam tarzı olarak algılamaları ve ilgili örgüt kültürünü yaratmaları gerekmektedir. Literatür incelendiğinde yenilikçi işletmelerin, yenilikçi uygulama ve unsurlara sahip olduğu diğer bir ifade ile yenilikçi bir kültürün özelliklerini sergilemekte oldukları görülmektedir. İşletme kültürü, işletmenin yenilik odaklı bir sürdürülebilir rekabet avantajı elde etmesinde belirleyici bir role sahip olmaktadır. Örgüt üyelerinin işlem ve süreçler ile ilgili algılamaları biçimlendiren ve üyeler tarafından paylaşılan norm, varsayım ve kabuller bütünü olarak örgüt kültürü, 1980’li yılların başından bu yana popüler olan bir konu olmuştur. Bu güçlü rolü dikkate alındığında kültürün, örgütün nasıl yönetildiğini belirleyen temel bir unsur olduğunu söylemek mümkündür. Yenilikçi değerleri yansıtan bir kültür, örgütsel davranış yazınında *yenilik kültürü*, *yenilik odaklı kültür* veyahut *yenilik destekli kültür* ifadelerini içermektedir. Yenilik kültürü; hata ve belirsizliğe tolerans, risk alma, bilgi paylaşımı, katılımcılık, yaratıcılık, açık iletişim kanalları gibi değerleri ve uygulamaları öne çıkartarak; yönetim desteği ile çalışanlara, sürekli öğrenme ve gelişme imkânı sunmaktadır. Dolayısıyla yenilik, onu destekleyen kültürel bir çevrenin ürünü olarak ortaya çıktığından (Luecke, 2011:142-144), işletme kültüründe oluşmuş değerlerin ve çalışan niteliklerinin iyi analiz edilmesi gerekmektedir (Cantin ve Thom, 1996). Bir bakıma yenilik kültürüne sahip bir işletmede, çalışan özellikleri de yenilikçi olmalıdır (Steele ve Murray, 2004: 320).

Yenilik kültürünün bireysel anlamda etkileri mevcuttur. Örneğin esnek ve değişime daha az dirençli bir işletme ortamı (Hornsby vd., 2002), yaratıcılığı pozitif yönde

etkileyerek (Judge, 1997), iş tatminini arttırmaktadır. Diğer taraftan sürekli öğrenme, değişime açık olma, riskleri tolere etme, yeni fikirleri paylaşma, uygulamaya geçirme, farklı ihtiyaç kademelerinde eğitim-gelişim imkânı sunma, yetenek transferi kabul etme (Jucevicius, 2007) iş tatmini sağlarken (Erdoğan, 1991: 376), profesyonel gelişimlere de olumlu yönde etki ederek bireysel iş performansını arttırabilmektedir (Chen vd., 2003: 424-425). Otonomi, kolektivizm, karara katılım ve eğitim fırsatları (Bakker ve Demerouti, 2001), ödül (Chandler, Keller ve Lyon, 2000), kariyer gelişimi ve hedeflenen başarıma (Demerouti, Bakker, Nachreiner ve Schaufeli, 2001) ile yaratıcı performansları artan çalışanların (Mc Lean, 2005) iş tatminlerinin de olumlu etkileneceği beklenmektedir (Bakker ve Demerouti, 2001).

Literatürde yenilik ve kültür ilişkisini ele alan birçok çalışma mevcuttur (Hurley, 1995; Ahmed, 1998; Claver, Llopis, Garcia ve Molina, 1998; Khazanchi, Lewis ve Boyer, 2007; Dobni, 2008; Mclaughlin, Bessant ve Smart, 2008; Naranjo- Valencia, Valle ve Jiménez, 2010). Ancak kültürün yeniliği nasıl etkilediğine değinilmemiştir (Wang ve Ahmed, 2004; Khazanchi, Lewis ve Boyer, 2007). Örgütsel davranış yazını incelendiğinde, yenilikçi örgüt kültürünün özellikleri, ölçümü ve bu kültürün örgüt performansı üzerindeki etkilerine dair çok sayıda çalışmanın varlığına rastlanmasına karşın, özellikle yenilikçi örgüt kültürünün öncüllerine dair ilgili boşluğun henüz doldurulmadığı görülmektedir. Hiç şüphesiz ki, bu kültürün oluşturulması ve devamlılığının sağlanmasında en önemli rol, örgüt yönetimine düşmektedir. İnsan kaynakları uygulamaları da yönetimin, örgüt kültürünün devamlılığının sağlanmasında yararlanabileceği araçlar arasında yer almaktadır. İnsan kaynakları yönetimi (İKY) açısından, yenilikçi insan kaynakları uygulamalarına dair çok sayıda araştırmanın olduğu ancak, bu uygulamaların yenilikçi örgüt kültürü ile ilişkilerinin belirlenmediği görülmektedir. Bu noktada ilgili yazında, kültürün insan kaynakları yönetimi üzerindeki şekillendirici etkisine dair çok sayıda çalışmanın mevcudiyetine rastlanmaktadır. Burada karşılaşılan soru, kültürün özünü oluşturan değer, norm, varsayım ve kabullerin pekişmesi, yeni nesil üyelere aktarılması ve devamlılığının sağlanmasında insan kaynakları uygulamalarının belirleyici role sahip olup olmadığıdır. Dolayısıyla bu çalışmanın temel amacı, yenilikçi insan kaynakları uygulamalarının, yenilikçi bir işletme kültürünü geliştirme ve sürdürme üzerindeki etkisinin incelenmesidir.

Yenilikçi insan kaynakları uygulamaları ile yenilik odaklı bir kültürün oluşumu arasındaki ilişkiyi ele alan bu çalışmada, Agarwala'nın (2003) yenilikçi İ.K.Y. uygulamalarını farkındalık, yürütme ve sonuçlardan tatmin olarak üç boyutta toplayan ölçeği kullanılarak; bu uygulamaların, yenilik kültürü oluşumuna ve devamlılığına katkı sağlayacağı ileri sürülmektedir. Bu noktada önemli olan, yenilikçi bir anlayış ile tasarlanan insan kaynakları uygulamalarının içeriği olmalıdır. Batı ülkelerinde, yenilik kültürünün işletmelerde oluşması için çeşitli uygulamadan söz edilmekle birlikte Türk iş sektöründe işletmelerin pratikte yararlandıkları yenilikçi insan kaynakları uygulamalarını belirlemek gerekmektedir. Dolayısıyla çalışmada eklektik yöntem uygulanmakta ve nicel analiz destek olarak yarı yapılandırılmış mülakatlardan elde edilen veriler üzerinden gerçekleştirilen nitel analizden faydalanılmaktadır. Yönetim yazını incelendiğinde kantitatif araştırmaların, Amerikan ekolünde öne çıktığı, kalitatif araştırmalara ise Kıta Avrupası'nda ağırlık verilmekte olduğu ancak; güncel eğilimin, hem kalitatif hem de kantitatif yöntemlerin

bir arada kullanılmasını içeren eklektik çalışmalarda olduğu görülmektedir. Bu araştırmanın, yenilikçi bir anlayışta kurgulanan İ.K.Y. (insan kaynakları yönetimi) uygulamalarının, yenilik kültürüne etkisini tespit etmek üzere iki temel sorunsal bulunmaktadır: Birinci sorunsal; Türk işletmelerinde, yürürlükte aktif bir şekilde kullanılan yenilikçi insan kaynakları uygulamalarının tespit edilmesidir. İkinci sorunsal; yenilikçi insan kaynakları uygulamalarının, yenilik kültürü üzerindeki etkilerinin ölçülmesidir.

E-ticaret, teknolojik yenilikler ve müşteri beklentilerindeki değişimler iş sahalarını daraltmakta ve kalifiye personel ihtiyacını arttırmaktadır. Artık çalışanların uzman olmaları yanında alanındaki yenilikleri de takip etmeleri gerekmektedir. Ancak bu durum, tek başına çalışanın karşılayabileceği bir durum olmayıp, onlara bu konuda yöneticileri ve insan kaynakları birimleri de şirket içi uygulamalar ile destek vermelidir. Bu çalışmanın, çalışan verimliliği ve örgüt kültürü açısından yenilikçi insan kaynakları uygulamalarının yöneticilere, çalışanlara ve ilgili yazına katkı sağlayacağı beklenmektedir.

2.KAVRAMSAL ÇERÇEVE

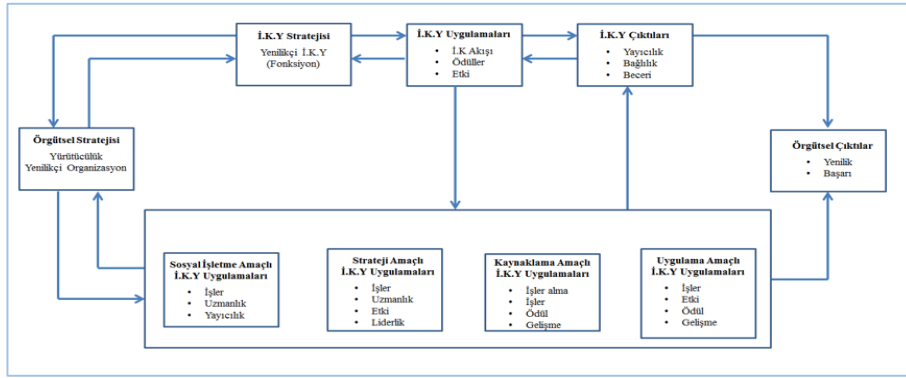
2.1. Yenilikçi İnsan Kaynakları Uygulamaları

Geleneksel örgüt kuramlarına dayanan personel yönetiminin, 1980'lerden itibaren terk edilmeye başlanmasıyla birlikte yeni bir trend olarak önem kazanan ve yükselişe geçen insan kaynakları yönetimi her şeyden önce rekabette stratejik bir unsur olarak kabul edilmeye başlanan insana ve insan odaklı yönetim anlayışına dayanmaktadır. Bu noktada insan kaynağının, üretime yönelik diğer kaynaklarla birlikte nasıl sağlanacağına, nasıl istihdam edileceğine ve nasıl yönlendirileceğine ilişkin kavramsal bir çerçeve sunmaktadır. İnsan odaklı çevre ve kültür tarafından biçimlendirilen söz konusu çerçeve, hem işletmelerin amaçlarını en etkin şekilde gerçekleştirmelerini ve sosyal sorumluluklarını yerine getirmelerini hem de çalışanların, ihtiyaç ve beklentilerini karşılanmasını öngörmektedir. İnsan kaynakları yönetiminin 1980'li yıllarda yükselişe geçmesinin nedenleri küreselleşme, bilgi ve teknoloji sistemlerinde yaşanan gelişmeler, ulusal ve uluslararası piyasalarda ortaya çıkan yüksek rekabet ortamı, endüstri ilişkilerinde yaşanan köklü dönüşümler, stratejik yönetim, psikoloji ve sosyoloji gibi disiplinlerin ön plana çıkmasıdır. Bu gelişmeler, hızla küreselleşen ekonomik yaşamın temel aktörleri olan işletmelerin özellikle stratejik yaklaşım, toplam kalite, esneklik ve işletme kültürü gibi temel alanlara yoğunlaşmaları ile sonuçlanmıştır. Bu yeni dönemde, rekabetçi piyasalarda vasıflı çalışanlara dayanan avantajını, işletmenin başarısı için etkili şekilde yönlendirme misyonunu üstlenen İKY, işletme içinde destek birim olmaktan çıkarak, işletmenin vazgeçilmez unsuru hâline gelmiştir (Akgeyik, 2011: 8-9).

Uluslararası araştırma kuruluşu, Granet-G'nin uluslararası stratejik insan kaynakları yönetimi araştırmasına göre uygulamalar; insan kaynakları işlevi, işe alma uygulamaları, eğitim-geliştirme-performans değerlendirme, ücret-yan ödemeler ve iletişim olarak beş boyutta incelenmiştir (Ardıç ve Döven, 2004: 3).

Küresel iş ortamlarında, farklı beceri ve yeteneklere sahip çalışanlara başka işletmeler de ihtiyaç duyacağından, bu çalışanların temini ve elde tutulması, belirli insan kaynakları (İK) teknikleriyle kolay olmayacaktır. Toplumsal, kültürel, yasal, eğitimsel ve teknolojik alanlarda yaşanan bu gelişmelerden İKY uygulamalarının etkilenmemesi mümkün değildir. İKY kapsamında işletmelerin temel kaynağı olan

insan unsurunu, yenilikçi olarak nasıl ele alabileceği, geliştirebileceği ve işletme çıkarları doğrultusunda kullanabileceği konusu önemli bir başlık haline gelmiştir. Nitekim 21. Yy. iş dünyasında, farklı kültürler yakınlaşmakta ve birbirlerini etkilemektedir. Eğitim, nicelik ve nitelik olarak yaygınlaştıkça bilgi düzeyi de yükselmektedir. Geçmişte azla yetinen, otoriteyi sorgusuz kabul eden çalışanların yerini; daha bilgili, azla yetinmeyen, gerektiğinde sorgulayan, beklenti ve ihtiyaçları farklı yeni kuşak bir iş gücü almaktadır (Sadullah, 2013: 9-14). Bununla birlikte Şekil 1’de yenilikçi İK entegre modeli gösterilmiştir (Leede ve Looise, 2005’den aktaran Saatçioğlu ve Özmen, 2010).



Şekil 1. Yenilikçi İnsan Kaynakları Entegre Modeli

Şekil 1’de insan kaynakları yönetiminde yenilikçiliğin rolü, iki düzeyde ele alınmaktadır. Birinci düzey olan örgütsel düzeyde yenilikçilik, stratejik bir tercihtir. İkinci düzeyde, yenilikçi ve klasik insan kaynakları uygulamaları kesişmektedir. Bu noktada yenilikçiliğin dinamik doğasının sonucu, strateji tercihlerine uygun insan kaynakları uygulamaları önerilmektedir (Leede ve Looise, 2005: 114’dan aktaran Saatçioğlu ve Özmen, 2010: 197). Yenilik açısından İKY’nin, yenilik kapasitesini doğrudan ilgilendiren stratejik ve entegre bir alan olduğu görülmektedir. Bu noktada yenilik, anlık bir stratejik bir tercih olmaktan ziyade örgüt içi ve dışı dinamik ilişkilerin sonucu olduğu ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla yeniliğin gerçekleşmesi, her iki düzeyin entegre bir şekilde çalışmasını gerektirmektedir. Örgütsel stratejiden başlayan süreç, insan kaynakları uygulamalarının desteği ile yenilikçi çıktılar üretmektedir. Ayrıca modelin üst tarafında, insan kaynakları yönetimi stratejileri sonucu oluşan uygulamaların, yenilikçiliği desteklediği dikkat çekmektedir. Modelin alt tarafında ise, insan kaynakları uygulamalarının yenilikçilik ile sonuçlanan akış gösterilmektedir. İnsan kaynakları uygulamaları arasında en yenilikçi uygulama olarak kabul edilen eğitim (Laursen ve Foss, 2003); çalışanlara daha fazla uyum, esneklik ve sürekli gelişim imkânı vermektedir (Zhao, 2008). Yenilikçi bir insan kaynakları uygulaması olarak eğitim; geleceğe dönük, değişen koşullara uyumlu, sistematik, planlı, sürekli, katılımcılığı teşvik edici, grup odaklı ve uzun vadeli bir süreçtir (Morris ve Jones, 1993).

Yenilikçi bir işletmede, bağımsız ve yaratıcı düşünce esas olduğundan çalışan koçu, çalışanları yönlendirmeden (Wright, 2005: 326) ama sorgulayan ve kendi doğrularını

keşfeden çalışanlar yetiştirmektedir (Rosinski, 2003: 5). Diğer taraftan yenilikçilik açısından informal bilgi paylaşımı ve ağ tabanlı bilgi sistemi önemlidir (Jaruzelski ve Katzenbach, 2012). Bu noktada iş rotasyonu, farklı uzmanlık alanından gelen çalışanlar arasında yeni fikir paylaşımı ve sürekli öğrenme sağlamaktadır (Amabile, 1988). Paylaşımında bulunan çalışanların bilgi ve yetenek seviyesi artmaktadır (Greenberg ve Baron, 1997: 224). Bu durum çalışanın içsel motivasyonunu (Hewit ve Dundas, 2006) ve yaratıcılığını arttırmaktadır (Luecke, 2011: 56).

Som'a (2006: 216) göre; yenilikçi insan kaynakları uygulamaları; değişen iş stratejisiyle uyumlu insan kaynakları, stratejik ortaklık, değişim temsilcisi ve çalışan liderliği rolleri oynayarak sosyal ağ yaratılması, geleceğin kendini geliştiren bilgi işçileri, koçlar ve liderleri için profesyonel güçlendirme, seçim ve kariyer geliştirme uygulamaları, yeteneklerin yapılandırılması, eğitilmesi ve düzenlenmesi için proaktif performans yönetim sistemleri ve örgütsel etkinliğin artırılması için uygunlaştırma, kademe azaltma ve yönetimin bağımsızlaştırılmasıdır. Araştırmalarda insan kaynağı kalitesi, sürekli öğrenme ve yenilikçi olmaya bağlıdır (Dobson ve Safarian, 2008). Yenilikçi bir işletme için yaratıcı iş gücü seçimi, güçlendirme, ödüllendirme ayrıca proje tabanlı gruplar ve esnek bir fiziki ortam önem kazanmaktadır (Looise vd, 2004). Bu bağlamda yenilik kültürü, değişen sektör fırsatlarını yakalamak için uygun çalışan davranışları ve tutumları gerektirmekte ve çalışanların da değişimle başa çıkabilme yeteneği geliştirmeleri gerekmektedir (O'Reilly vd., 1991).

2.2. Yenilik Kültürü

Yenilikçilik, “doğanın” özünde var olup; girişimciler, doğayı taklit ederek ortaya çıkardıkları fikirler ile önemli yenilikleri gerçekleştirmektedirler (Altun, 2011: 28). İşletme açısından bakıldığında bu durum, çevredeki yeni koşullar ile uyumlu özellikler gösteren işletmelerin doğmasına veya çoğalmasına; diğer yandan çevreye uyum sağlayamayan işletmelerin yok olmasına veya azalmasına neden olmaktadır (Hannan ve Freeman, 1977). Bir bakıma yenilikçilik, dış çevredeki değişimlere bir cevap ya da çevreden gelebilecek tehlikeleri önleyecek bir refleks olmaktadır (Damanpour, 1991). Ancak, çevreye olan uyumu sağlamak için, bir işletmenin kültürel bir gelişim ve değişime ihtiyacı bulunmaktadır. Bu durumda, sistematik bir politika olarak nitelendirilebilen yenilikçilik (Drucker, 1999), öncelikle kendisini destekleyen bir kültürel bir ortama sahip olmalıdır (Zangwill, 1993). Yaratıcı fikir, keşif ve icatların yeni ürünlere dönüştürülme süreci olan yenilik, ancak işletme tarafından benimsendiğinde dış çevredeki değişimlere bir cevap ve çevreden gelebilecek tehditlerin önüne geçebilecek bir rekabet aracı olmaktadır (Damanpour, 1991). Dolayısıyla işletmelerin, yeniliği bir yaşam biçimi olarak algılamaları ve bir örgüt kültürü yaratmaları gerekmektedir (Tidd vd., 2001; Van der Pannevd, 2003). Örgüt kültürünün sahip olduğu inançlar, değerler, gelenekler ve etik, çalışanların yenilik ile ilgili düşünce, tutum ve motivasyonlarını etkiler ve işletmelerin yenilik yapma derecesini ortaya çıkartmaktadır. Çalışanların içinde bulunduğu üst kültür olan ulusal kültür, yenilik açısından örgüt kültürünün oluşmasını etkileyebilir. Sanayi Devriminde, verimliliğe ve kârlılığa odaklanmış bulunan örgütler, bu amaca uygun kendilerine has bir örgüt kültürü oluşturma çabasına girmişlerdir. Ancak yenilikçilik ile ilgili çalışmalarda, örgüt üyelerinin kendi alt kültürlerini oluşturmaları gerektiği tespit edilmiştir. Alt kültür, örgüt sınırları içinde ve örgüt kültürü ile ilişkili olarak gelişecek ve kültür- yenilikçilik ilişkisine dinamik bir bakış açısı kazandıracaktır. Bu

noktada Hauser (1998), diyaelektrik alt kültürlerin, yani bir birimdeki alt kültürün, diğer alt birimdekilere karşı olduğu bir ortamın, yenilikçiliği olumlu etkileyeceği düşüncesindedir. Bu durumda yeni fikirleri dinlemek, tartışmak, hem problemi doğru tanımlama hem de probleme gerçekçi çözüm bulmayı sağlayacaktır. Sonuç olarak alt kültür, işletmenin çevresine göre içsel bir uyum içinde olmasını sağlayarak esneklik sağlamaktadır (Boisnier ve Chatman, 2003). Martin ve Siehl'e (1983) göre alt kültür, baskın kültüre karşı olarak, uygun olan ya da uygun olmayan sınırlar içinde kalarak, yeni fikirleri kabul edilmesini kolaylaştırarak, yenilikçiliğin gelişmesine yol açmaktadır (Dougherty, 1992). Martins ve Terblanche'nin (2003) çalışması, yenilik kültürünün, yaratıcılık ve yenilikçilik üzerindeki etkisini gösteren bir modeli göstermektedir. İlgili modelde, strateji, yapı, destek mekanizmalar, yenilikçiliği teşvik eden mekanizmalar, yenilikçiliği ve açık iletişimi destekleyen davranışlar gibi bir dizi işletme kültürü belirleyicilerinin, yaratıcılık ve yenilikçiliğe etkilerini ortaya konulmuştur. Bununla birlikte yenilik kültürü belirleyen parametreler (Jucevicius, 2007) Tablo 1'de gösterilmiştir:

Tablo 1. Yenilik Kültürünün Parametreleri

Sosyal Hayatın Bakış Açısı	Yenilik Kültürünün İçerik Boyutları	Yenilik Kültürü Yaklaşımı Ana Soru: Ne Ölçüde?	Yenilik Kültürü Yaklaşımı: Ne Tür? Nasıl?
Doğayla İlişkisi	Belirsizlik Toleransı	Ne ölçüde belirsizlik yaşamın doğal durumudur? Yeni alanlar için ne ölçüde risk girişimleri kabul edilebilir? Normlardan ne ölçüde sapmaya tolere edilir? Yeni hatlar boyunca ne ölçüde düşünceler kabul edilir? Yaşamın doğasında var olmak için ne ölçüde çevresel karmaşıklık mevcuttur? Ne ölçüde çeşitliliğe tolere edilir?	Ne çeşit alınan riskler tolere edilir? Belirsizliğin hangi yolları ele alınır? Ne çeşit değişiklikler tolere edilir ve kabul edilir? Hangi çeşit değişiklikler uygulanır? Belirsizlikle ilgili hangi tip yapılar yaratılır? Çevresel karmaşıklık nasıl yönetilir?
Uyum	Öğrenme	Hayat durumunda ne ölçüde öğrenme olağandır? Ne ölçüde ödüllendirme toplumda ve işletmede ödüllendirilir? Hatalar üzerinde en iyi uygulamalar ve refleks olarak ne ölçüde araştırma kabul edilir? Ne ölçüde bireysel yaratıcılık teşvik edilir? Yeni fikirler ve eskilerin bileşimi için ne ölçüde araştırma kabul edilir?	Sosyal sistemde ne tip bilgi hâkimdir? Öğrenmeyi etkinleştirmek için, ne tip yapılar yaratılmalıdır? Sistemde öğrenme süreçleri nasıl koordine edilmelidir? Fikirlerin bileşimi nasıl başarılı?

Yatay Sosyal İletişim	Ağ	Ne ölçüde yeni veri ve bilgi ağ aracılığıyla işletmeye çekilir? Paydaşlar ve işletmeler arasındaki koordinasyon nasıl sağlanır? Ağ yapıları nasıl açılır? Network üyeleri arasındaki en üst güven sınırı nasıldır?	Mekanizmaya hâkim koordinasyonun iç aktörleri kimdir? İç aktörlerin ilişkilerindeki informal işbirliği ve koordinasyon sosyal sistemde desteklenir mi? Network aktörleri arasında ne tür güven hâkimdir? Networka katılanlar için başlıca teşvikler nelerdir?
Dikey Sosyal İletişim	Hareketlilik	İç ve dış sosyal hareketliliğin yoğunluğu nasıldır? Ne ölçüde bireysel girişimler teşvik edilir ve ödüllendirilir? Ne ölçüde bireysel muhalefet kabul edilir? Hiyerarşik otorite tarafından kısıtlanmayan hareket özgürlüğü ne ölçüde önemlidir? Yetenek transferi ne ölçüde kabul edilir?	Ne çeşit sosyal hareketlilik hâkimdir? İç ve dış hareketlilik nasıl etkinleştirilir? Sosyal hareketlilik için kısıtlamalar ve teşvikler nelerdir?

Yeniliğin parametrelerine bakıldığında; kültürel bir değişimin gerçekleşmesinin belli bir zaman aldığı anlaşılmaktadır. Bu süreçte bireyler mevcut kültürü anlamak için belli davranış, tutum ve değerlerin farkına varıp geliştirirler. Paylaşılan ortak değer, inanç ve varsayımlar (Menzel vd., 2007: 732) ile mevcut kültür, çevre şartlarına göre uyarlanır. Buna göre; kültürün aldığı yol ve geçirdiği evrim, sağlanan ölçümlerle takip edilerek, kültürel bir değişimin devamlılığına karar verilir (Jaruzelski ve Katzenbach, 2012: 34-35).

2.3. Hipotez Geliştirme

Mcelwee ve Warren'in (2000: 429-431) araştırmasında; İKY uygulamaları ve yenilik pozitif ilişkili olarak tespit edilmiştir. Bu uygulamalar içinde eğitim, takım çalışması, performans değerlendirme ve güçlendirme, yenilik ile pozitif ilişkili bulunmuştur (Shipton, 2006).

Som (2008), altmış dokuz Hindistan şirketi üzerine yaptığı çalışmada bölüm rolü, güçlendirme, mesleki eğitim ve performans değerlendirmeyi yenilikçi uygulama olarak ölçüt almıştır. Ancak Jiménez-Jiméns ve Valle'ye (2005) göre eğitim, ödüllendirme, uzmanlaşma, performans değerlendirme ve kariyer geliştirme daha yenilikçidir. Bunlardan eğitim, yenilik için daha fazla araştırma ve kaynakların dağıtımını gerektirdiğinden en yenilikçi uygulama olarak bulunmuştur (Trott, 2008; Laursen ve Foss, 2003). Bu noktada yenilik yatırımları, eğitim ile desteklenmelidir (Ángel ve Sánchez, 2009: 273). Çünkü eğitim, yenilikçilikle ilgili (Ling and Nasurdin, 2010), öğrenme ve davranışta olumlu değişim meydana getirerek (Hewit-Dundas, 2006), yenilik performansını arttırmaktadır (Collins ve Clark, 2003). Bir başka çalışmaya göre performans değerlendirme en yenilikçi insan kaynağı uygulamasıdır. (Clevelandand vd., 1989; Smith vd., 1996). Çünkü örgütlerin, yenilik hedeflerine

ulaşabilmeleri ve rekabet gücü kazanabilmeleri için, yüksek performans gösteren çalışanlara ihtiyaçları vardır (Sonntag ve Frese, 2002). İngiltere’de (1960) performans temelli ücretlendirmeyi ilk uygulayan yenilikçi Amerikan işletmeleridir (Flanders, 1965). Bu doğrultuda İKY teorisyenlerine göre insan kaynağı, sınırsız bir potansiyele sahiptir. Bu noktada işletmelerin görevi bu yetenekleri çekerek, yüksek performans için gerekli ortamı sağlamaktır (Laka-Mathebula, 2004: 17).

Walsworth ve Verma’ya (2007: 225) göre işletmeler, uluslararası çevrelerde faaliyet gösterdikçe daha fazla yenilikçi olmaktadır. Bunun için çalışanların, yeniliğe daha fazla teşvik edilmesi gerekmektedir. Bunun için, yenilikçi İK uygulamaları tercih edilmelidir. Bir bakıma bu yenilikçi uygulamalar, örgüt sistemini yeniden yapılandırmaktadır. Örneğin eğitimin yeniden yapılandırılması, çalışan niteliklerini de değiştirmektedir (Zenger ve Hesterly, 1997). Bu bakımdan bu uygulamalar, daha çok kararlara katılımın olduğu, takım temelli, öğrenen, çalışan gelişimine açık ve etkin bilgi paylaşımına (Lado ve Wilson, 1994) yer veren örgüt sistemine adapte edilmektedir (Ichiowski vd., 1997).

Jaruzelski ve Katzenbach’a göre (2012), işletme kültürü, yeniliği kuvvetli şekilde desteklemelidir. Örneğin, Google ve Procter-Gamble işletme kültürleri gereği, sürekli yeni fikirlere ve müşteri geri bildirimlerine açıktır. Bu durum, çalışanlara fırsatları yakalamaları için özgürlük tanımakta ve çalışanları, sistemin dışında düşünmeye teşvik etmekte ve hatayı tolere etme ortamı yaratmaktadır (Augustine ve Euchner, 2013; Sully de Luque ve Javidan, 2004). Bu noktada yenilik kültürü, esnek ve değişime daha az dirençli bir işletme ortamını gerektirmektedir (Hornsby vd., 2002). Lonti ve Verma (2003: 296), Kanada’da yaptıkları araştırmada esnek çalışma sisteminin, yeniliği artırdığını tespit etmişlerdir. Bir bakıma yenilik kültürü, değişime uyum, bilgi kanallarının kullanımı, takım çalışması, âdemi-merkeziyetçilik, risk dağılımı ve yönetimi, düşük bürokrasi, çalışan ödüllendirilmesi ve teşviki ile ilgilidir (Jakubavicius, 2003).

Smillie vd. (2001), insan kaynakları uygulamalarının, yenilikçi kültür ile birbirlerini desteklediklerini tespit etmişlerdir. Bu uygulamalardan iş rotasyonu, yenilik için temel yetenekleri kazandırırken (Hewit-Dundas, 2006); koçlar, çalışanlara tavsiyelerde bulunup, tecrübelerini aktarmaktadır (Rosinski, 2003: 5).

Jiang vd. (2012) tarafından yüz altı Çin işletmesinde yapılan araştırmaya göre, iş alma, ödüllendirme, iş analizi ve takım çalışması yeniliğe ve yenilik kültürüne pozitif yönde etmekte; eğitim ve performans değerlendirme bu faktörlerin dışında kalmaktadır. Ancak eğitim ve takım çalışması, örgütsel öğrenmeyi arttırmakta ve dolayısıyla yenilikçiliğe pozitif etki yapabilmektedir (Shipton vd., 2006). Bu noktada farklı fikir ve konseptleri içeren yaratıcılık, yenilikçi aktiviteleri desteklemektir (Kao, 1989).

Perdemo-Ortiz vd.’nin (2009), İspanya’da yüz altı işletme üzerinde yaptıkları araştırmaya göre de takım çalışması, teknolojik yenilik ve yenilik kültürüne pozitif etki etmektedir. Diğer yandan işletmelerin, takım çalışmasına yeterince önem vermemesi, yenilik performansını negatif yönde etkilemektedir (Michie ve Sheehan, 2003). Diğer yandan Camelo- Ordaz ve arkadaşlarının (2008), en yenilikçi üç sektördeki doksan yedi İspanyol işletme üzerinde yaptıkları araştırmada, takım çalışmasının tek başına yenilik performansını arttırmadığı; yenilikçi fikirler için finansal ödüllerin de etkili olduğu sonucuna varmışlardır. Ödüller kadar, eğitim de

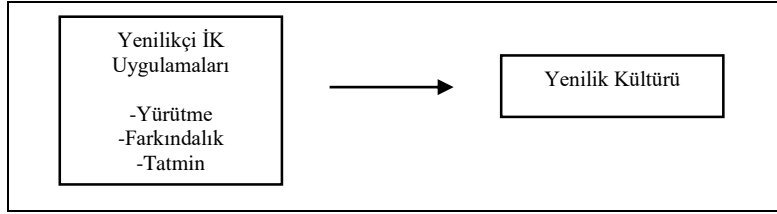
yenilik kültürü oluşumunda önemli faktördür (Trott, 2008). Bunun yanında çapraz fonksiyonel eğitim, davranış- tutumlar, profesyonel gelişim-eğitim, yazılı politikalar, dökümantasyon, performans değerlendirme ve geri bildirim değişkenleri de yenilik ve yenilik kültürünü olumlu etkilemektedir (Peçen ve Kaya, 2013). Bunlardan performans değerlendirme, daha çok yönetsel yenilikle ilişkili olabilmekte (Ling ve Nasurdin,2010); çalışanların yeniliğe karşı tutumları da, işletme kültürünün sahip olduğu inançlar ve değerlerden etkilenebilmektedir. Bu durum ise işletmelerin yenilik yapma derecesini ortaya çıkarmaktadır (Özmen vd., 2010:175).Literatürdeki çalışmalardan yola çıkarak araştırmanın hipotezleri ve Şekil 2’de yer alan modeli aşağıdaki gibidir

H₁: Yenilikçi İnsan Kaynakları uygulamaları, yenilik kültürü oluşumunda pozitif ve anlamlı bir etkiye sahiptir.

H_{1a}: Yenilikçi İnsan Kaynakları uygulamalarının, işletmede kapsamlı bir şekilde yürütülmesi, yenilik kültürü oluşumunda pozitif ve anlamlı bir etkiye sahiptir.

H_{1b}: Yenilikçi İnsan Kaynakları uygulamalarının farkındalığı, yenilik kültürü oluşumunda pozitif ve anlamlı bir etkiye sahiptir.

H_{1c}: Yenilikçi İnsan Kaynakları uygulama sonuçlarının, tatmin ediciliği, yenilik kültürü oluşumunda pozitif ve anlamlı bir etkiye sahiptir.



Şekil 2. Araştırma Modeli

3. YÖNTEM

3.1. Araştırmanın Amacı, Önemi ve Sınırlılıkları

Türkiye’de faaliyet gösteren büyük ölçekli ve yenilikçi işletmelerin kullandıkları yenilikçi insan kaynakları uygulamalarını tespit ederek; bu uygulamaların yenilik kültürü üzerindeki etkilerini belirlemek amacıyla taşıyan bu araştırma, insan kaynakları uygulamalarına yenilikçi bir bakış açısı kazandırmayı hedeflemektedir.

Benzer şekilde Som (2008), yenilikçi işletmelerin amaçlarını gerçekleştirmesi için, yenilik odaklı insan kaynakları uygulamalarının önemli rol oynadığını ifade etmiştir. Araştırma evrenini, Capital ilk 500 (2012) listesinde yer alan işletmelerden web sitelerinde ve basın- yayında yenilik kavramı, önerisi ya da yenilikçi insan kaynakları uygulamalarına dair bilgileri yer alanlar oluşturmaktadır. Dolayısıyla araştırma sonuçları, Türkiye genelinde faaliyet gösteren tüm işletmeler için genelleştirilmemelidir.

3.2. Veri Toplama Aracı ve Analiz Yöntemi

Araştırmanın yenilik kültürü ve yenilikçi İ.K.Y. uygulamaları ilişkisini ele alan nitel kısımda, Perkman ve Spicer'in (2014) kodlama yöntemi kullanılmıştır. Mülakatı takiben, araştırma verilerinin daha sağlıklı olmasını sağlamak ve araştırma sürecinden kaynaklanan hataları en aza indirmek amacı ile yüz yüze yapılan anketler, araştırmaya dâhil edilmiştir.

Yenilikçi insan kaynakları uygulamalarının, yenilik kültürüne etkisini ölçmek için, cevaplar (görüşler) yine bir kodlama başlığı altında toplanmıştır. İşletmelerin, yenilik kültürü oluşumunda etkili olduğunu düşündükleri yenilikçi İ.K.Y. uygulamaları, anahtar renkler şeklinde gösterilmiş olup; devamındaki ankette, nitel kısımdan elde edilen 10 yenilikçi insan kaynakları uygulaması, Agarwala'nın (2003) ölçeğinde yer alan "yürütme, farkındalık ve sonuçların tatmininden" oluşan üç boyut altına yerleştirilmiştir. Araştırmada yenilik kültürünü ölçmek için, Hurley'in (1998) yedi soruluk ve tek boyutlu ölçeğinden yararlanılmıştır.

Yenilikçi İ.K.Y. uygulamalarının yürütme, farkındalık ve tatmin açısından işletmedeki etkisinin ölçülmesi amacıyla toplanan veriler, geçerlilik ve güvenilirlik ölçümleri yapılarak, regresyon analizi ile çözümlenmiştir. İKY uygulamalarının ölçülmesi için oluşturulan ölçeğin iç tutarlılığının belirlenebilmesi için, her bir boyutun Cronbach Alfa (α) güvenilirlik testine tabi tutulmuştur. İKY uygulamalarına ilişkin yürütme, farkındalık ve tatmin başlıkları altındaki soruların bir faktörü oluşturmak yerine; bir toplamı, yani toplam puan skorunu ifade ettiğinden, Spearman Brown ve Split Half güvenilirlik testi uygulanmıştır. Spearman- Brown ve Split Half güvenilirlik katsayıları, yürütme için 0,855, farkındalık için 0,872 ve sonuçların tatmini için 0,824 olarak bulunmuştur. Bununla birlikte Cronbach Alfa (α) değerleri, yürütme için 0,945, farkındalık için 0,947 ve sonuçların tatmini için 0,933 olarak tespit edilmiştir. Bu araştırmada yenilik kültürü Cronbach Alfası (α) 0,935 olarak tespit edilmiştir. Ayrıca yenilik kültürü ölçeği, keşifsel faktör analizine tabi tutularak, tüm soruların 0,60 değerini aşan bir değer ile faktöre yüklendiğini tespit edilmiştir.

3.3. Örneklem

Araştırma evreni, Capital 500 listesinin yer alan ve imalat sektöründe büyük ölçekli işletmeler olup; bu işletmelerden Kocaeli'nde yer almakta olan 92 tanesi örneklem olarak hedeflenmiştir. Bu 92 adet işletmenin İK yöneticileri ile irtibat kurulmuş ve 80 tanesinden olumlu geri dönüş alınarak yüz yüze görüşme yöntemi ile anket toplanmış ve bu yöneticilerden 15'i ile literatür destek alınarak hazırlanmış olan yarı yapılandırılmış görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Katılımcıların (80 kişi) %41,25'i kadın (33 kişi) ve %58,75'i (47 kişi) erkektir. Katılımcıların %65'i üniversite mezunudur (52 kişi) ve katılımcıların yaş ortalaması 37'dir. Araştırmanın nitel kısım veri miktarı, konunun derinliği yansıtması ve bazı bilgilerin tekrar edilmesi nedeniyle yeterlidir. Bu durum, nitel araştırmanın kuramsal örnekleme ilkesini de desteklemektedir. Kuramsal örneklemede, araştırmacı veri toplarken örneklemin ne kadar büyük olacağından emin değildir. Ancak araştırmacı, ortaya çıkan kavramlar ve süreçler birbirini tekrar etmeye başladığı zaman yeterli sayıda veri kaynağına ulaştığına karar verebilmektedir. Bunlar da fazla araştırılmamış olgu, olay ve durumlara işaret etmektedir (Yıldırım ve Şimşek, 2008).

4. BULGULAR

4.1. Nitel Bulgular

Nitel bölümün ilk kısmında yedi tema (soru) yer almış ve kodlanmıştır. Verilerin kavramsal kodlamalarının temalara göre sınıflandırılması, Tablo 2’de gösterilmiştir:

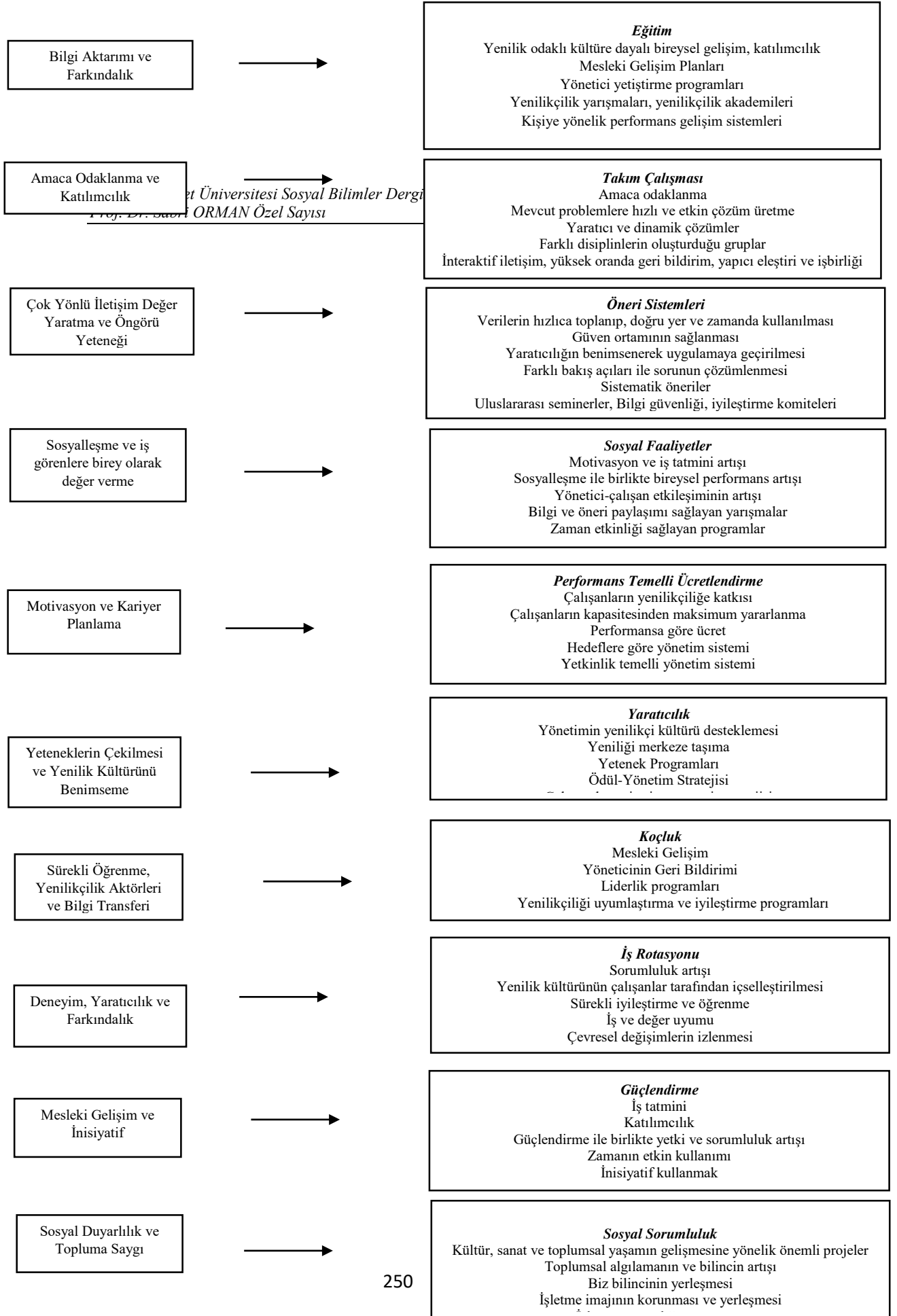
Tablo 2: Temalara Göre Kavramsal Kodlamalar

<p>Tema 7: İşletme Kültürünü Yenilikçi Zemine Taşıyacak İK Uygulamaları Çalışanlara hızlı bilgi aktarımı, farklı bakış açıları ve farkındalık (eğitim), Amaca odaklanma ve katılımcılık (takım çalışması), Çok yönlü iletişim, değer yaratma ve öngörü yeteneği (öneri sistemleri) Sosyalleşme, iş görenlere önce “birey” olarak değer verme (sosyal faaliyetler), Motivasyon ve kariyer planlaması (performans bazlı ücretlendirme), Yeteneklerin çekilmesi, işletmede tutulması ve işletme kültürünü benimseme (yaratıcılık), Sürekli öğrenme, yenilikçilik aktörleri ve bilgi transferi (koçluk) Yenilikçi bir uygulama yapan özellikler; değişimle gelen sorumluluk artışı, yeniliğin içselleştirilmesi, sürekli iyileştirme ve öğrenme, çalışanların kişisel hedef ve iş uyumu, değişime farkındalık kazandırması (iş rotasyonu) Deneyim, yaratıcılıkla sağlanan farkındalık (güçlendirme), Sosyal yenilikçilikle toplumun değişen ihtiyaçlarına çözüm arayışı (sosyal sorumluluk).</p>
<p>Tema 6: İşletme Kültürü ve İK Uyumu Çapraz eğitim Risk alma ve yaratıcılık Performans bazlı ödüllendirme Hızlı ve etkin ağ sistemi ile kaliteli iletişim, Farklı öneriler Takımın sağladığı görevdeşlik ile uygulamaya hızlıca geçen fikirler Yenilikçi sosyal sorumluluk projelerini topluma kazandırma Sosyal faaliyetlerde, etkin zaman yaratarak, değişimin temeli isteklendirme ve paylaşımı arttırmak Yenilikçilik adına güçlendirilmiş çalışanların, işletmeyi bir adım öteye taşımaları</p>
<p>Tema 5: İşletme Stratejisi ve İK Uyumu Katılımcı iş anlayışı, paylaşma ve işbirliği, etkin çalışma ortamı, kişisel gelişim için eğitim olanağı, yeni fikirlere açıklık, takdir edilme, ödüllendirilme, risk alma</p>
<p>Tema 4: Sektörün Değişkenliğinin İK Uygulamalarına Etkisi Küresel rekabet için birçok alanda uzmanlık, farklı fikirlerin sorgulanma aşamasından, fiiliyata geçirilmesi, öneri sistemlerinin etkin kullanılarak, değişen taleplere uyum sağlanması, sürekli öğrenme ve gelişim, ihtiyacının artışı, yenilikçi fikirler ile bir adım önde olmak, donanımlı ve yenilikçi strateji doğrultusunda güçlendirilmiş çalışanların, birey olarak yenilikçiliğe katkıları, üst yönetim ve nezdinde çalışanların, değişimin kaçınılmaz olduğunu benimseyerek, farkındalıklarını arttırmaları.</p>
<p>Tema 3: Yenilikçi İK Uygulamaları Eğitim, takım çalışması, öneri sistemleri, sosyal faaliyetler, performans temelli ücretlendirme, işe alımda tercih sebebi olarak yaratıcılık, koçluk, iş rotasyonu, güçlendirme ve sosyal sorumluluk.</p>
<p>Tema 2: Sektörün Değişkenliği Rekabet yönünü kaydırarak, sektördeki yarıışı hızlandırma, Artan oranda değişkenlik</p>
<p>Tema 1: Mevcut Kültürün Yenilik Kültürü ile İlişkisi Çalışanlar: Girişimci takımlar, etkin öneri sistemleri, fikir paylaşımı, müşteri odaklılık, yeni fikirlere açıklık, yaratıcılık, çevreye duyarlılık, sürekli öğrenme. Üst Yönetim: Çalışanlara hızlı terfi imkânı, katılımcı yönetim, yaratıcılık için ortam sağlama, açık yenilikçilik stratejisi, yeni yaklaşımlar (yeni olanaklar), yenilikçiliğin tüm uygulamalarda kullanılması. Fiziksel Çalışma Ortamı: Teknolojik donanımlı proje alanı, öneri kutuları</p>

Tablo 2’de soru sırasına göre, bu temalar mevcut kültürün yenilikçilik ile ilişkisi, faaliyette bulunulan sektörün değişkenliği, yenilikçi İ.K.Y. uygulamaları, sektörün değişkenliğinin İ.K.Y. uygulamalarına etkisi, işletme stratejisi ve İ.K.Y. uyumu, işletme kültürü ve insan kaynakları uyumu ve işletme kültürünü, yenilikçi zemine taşıyacak insan kaynakları uygulamalarıdır.

1.Temada; işletmelerin girişimci takımlar, etkin öneri sistemleri, fikir paylaşımı, müşteri odaklılık, yeni fikirlere açıklık, yaratıcılık, çevreye duyarlılık ve sürekli öğrenmeye imkân tanıdığı görülmektedir. Girişimci takımlar, risk olarak başarı kazanmaktadır. 2.Temada; işletmeler, faaliyette buldukları sektörün değişkenliğini artan oranlı olarak belirtirlerken, bu değişkenliğe neden olan dalgalanmanın çeşitli sektörlerle göre farklılaşacağını ifade etmişlerdir. Eğer bir işletme, dinamik bir çevredeki rekabetin yönünü kaydırmak istiyorsa, “yarışı hızlandırma stratejisi” benimseyerek daha çok müşteri çekmekte ve pazar payını arttırmaktadır. 3. Temada; işletmelerin ağırlıklı uyguladıkları yenilikçi insan kaynağı uygulamaları belirtilmiştir. Sektör değişkenliğinin, insan kaynakları uygulamalarına etkisini ölçen 4. Temada işletmeler, küresel rekabet karşısında değişime olan farkındalığın artırılması gerektiğini düşünmektedirler. Bu doğrultuda sürekli öğrenme ve gelişim ihtiyacı, yurtdışı görevlendirmelere ve e-learning programlarına ağırlık verilmesini ve böylece farklı kültürlerden gelen diğer insanlarla fikir alışverişini sağlamaktadır. 5. Temada yenilikçiliğin, üst yönetim tarafından desteklenerek hemen hemen her alanda uygulanma olanağı bulması, insan kaynakları uygulamalarının da yenilikçi işletme stratejisine uygun olarak yapılandırılmasını sağlamaktadır. Bu noktada İ.K. uygulamalarının etkinliği, üst yönetimin tutumuna bağlı olmaktadır. Örneğin yenilikçi bir işletmede, İ.K.Y. uygulamaları yaratıcılığı/ yetenekleri ön plana çıkaran bir işleve sahiptir. Bu koşulda takdir edilme ve ödüllendirme motivasyon araçları kullanılmaktadır. 6. Temada; işletmelerin farklı kültürlerle sahip olmalarına rağmen, yenilikçilik söz konusu olduğunda belli süreç ve uygulamalarda hem fikir oldukları sonucuna varılmaktadır. Değişimin kaçınılmaz olması, işletmelerin değişen şartlara uyum sağlamalarına yol açmaktadır. Kültür ile yenilikçilik arasındaki köprünün ayaklarını oluşturan yenilikçi İ.K.Y. uygulamaları temalı 7. Temada yenilikçi bir kültürün inşası için yenilikçi insan kaynakları uygulamaları, girdi olarak düşünülürse, bu sürecin çıktısı yenilik kültürüdür.

Araştırmanın nitel bölümünde ikinci olarak; yenilik kültürü oluşumunu etkileyen insan kaynakları yönetimi uygulamalarına yönelik cevaplar kodlanmıştır. İlgili bölümde hızlı bilgi aktarımı ve farkındalık; amaca odaklanma ve katılımcılık; çok yönlü iletişim, değer yaratma ve öngörü yeteneği; sosyalleşme ve çalışanlara birey olarak değer verme; motivasyon ve kariyer planlaması; yeteneklerin çekilmesi ve yenilik kültürünü benimseme; sürekli öğrenme, yenilikçilik aktörleri ve bilgi transferi; deneyim, yaratıcılık ve farkındalık; mesleki gelişim ve inisiyatif kullanmak ve sosyal duyarlılık-toplumla saygı temel kodları ile on adet yenilikçi İK uygulaması tespit edilmiştir. Belirlenen İK uygulamaları, Şekil 3’de gösterilmiştir.



Şekil 3. İşletme Kültürünü, Yenilikçi Zemine Taşıyacak İnsan Kaynakları Yönetimi Uygulamalarını ait Verilerin Temalara göre Sınıflandırılması

Yenilikçi İK uygulamalarına yönelik kavramsal kodlamaların yenilik kültürüne etkilerine bakıldığında (ispat kodlama); öngörü yeteneği, sınırlı bilgi transferi ve sürekli insiyatif kullanma dışındaki Şekil 3’de yer alan tüm kavramsal kodlamalar yenilik kültürünü pozitif etkilemektedir (Tablo 4).

Tablo 4. Yenilik Kültürü Etkilerinin Özeti (İspatın Özet Gösterimi)

U _{ye}	Özet Fikir	Olumlu Etki	Olumsuz Etki
U ₁	Çalışanlara Hızlı Bilgi Aktarımı	"Yenilik kültürünün mimarları, çalışanlardır. Profesyonel ve kişisel gelişimi destekleyen eğitimler ile sağlanan hızlı bilgi aktarımı, iş görülenin değişimi içselleştirmelerini sağlamaktadır."	-
	Farklı Bakış Açıları	"Farklı uzmanlık alanlarından gelen becerilerin birleştirilmesi sonucu oluşan uyum, yaratıcılığı da beraberinde getirmektedir."	-
	Farkındalık	"Bireysel gelişim ihtiyaçları doğrultusunda tasarlanan eğitimler, çalışanların kapasite ve yeteneklerini kullanmalarını sağlamaktadır. Bu durum yenilikçilik kültürünün oluşumunu besleyen yaratıcılığın artışıyla sonuçlanarak iş görülenlere farkındalık sağlamaktadır."	-
U ₂	Amaca Odaklanma	"Yenilikçi amaca odaklanan iş görülenler, oluşan iş birliği sonucu yeni fikirlere daha sorgulayıcı bakarak hatayı tolere edebektedirler."	-
	Katılımcılık	"Ürünün, laboratuvar masasından, pazara getirilmesine kadar farklı uzmanlık alanlarından gelen çalışanların birbirlerini tamamlayarak bütün oluşturulması sonucu oluşan inovatif ürünler rekabet unsuru olmaktadır."	-
U ₃	Çok Yönlü İletişim	"Güncel yenilikleri yakalamak, çalışanların parlak fikirlerini ortaya çıkarmak ve değerlendirmek bilgi ağlarının çok yönlü olmasını gerektirmektedir."	-
	Değer Yaratma	"Doğru kaynaktan sağlanan bilgiler ile çalışanlardaki yaratıcı potansiyel aktif hale gelmekte ayrıca şirketin kurumsal itibarı korunmaktadır."	-
	Öngörü Yeteneği	-	"Hatalı bilgiler, geleceğe dair problemleri ürünlerin oluşumuna zemin hazırlamaktadır."
U ₄	Sosyalleşme	"... dayanışmayı aşılaması katılımı sağlamaktadır."	-
	Çalışanlara Değer Verme	"Yenilik kültürünün temeli olan farkındalığı sağlamaktadır."	-
U ₅	Motivasyon	"... performans sonuçlarına göre sağlanan ücret ve yan haklar, motivasyonu yükseltmektedir."	-
	Kariyer Planlaması	"Yetkinlik bazı performans yönetim sistemiyle oluşturulan kariyer planlamaları hem çalışanın öz değerini, hem de yenilikçi olmaya dair sorumluluklarını artırmaktadır."	-
U ₆	Yetenek ve Benimseme	"Farklılık, yeniliğe giden yolun basamaklarını oluşturmakta ve seçilen fikirler hayata geçirilmektedir"	-
U ₇	Sürekli Öğrenme	"Sürekli öğrenme, dinamik ve gelişime açık İnsan Kaynağının oluşumunu sağlamaktadır."	-
	Yenilik Aktörleri	"Çalışanların heyecanlı, iletişime açık, yaratıcı, pozitif ve kendini geliştiren bireyler olması, yenilikçilik kültürünün kolayca benimsenmesi ve yayılmasını sağlamaktadır."	-
	Bilgi Transferi	-	"Hatalı bilgiler, mutfak aşamasından pazara gelen ürünlerde telafisi zor durumlara yol açtığından, yenilikçi misyonu olan şirketin imajını da zedelemektedir."
U ₈	Deneyim	"Kültürel değişim; çalışan ilişkileri, liderlik geliştirme ve daha birçok konuda deneyim elde etme fırsatı vermektedir."	-
	Yaratıcılık ve Farkındalık	"Artan ve değişen müşteri talepleri, ekonomik dalgalanmalar, siyasi ve politik yapıdaki boşluklar gibi dış uyaranlarla işletmeler yenilikçi olmaya tetiklenmektedir. Yenilik=Farklı olma. Dolayısıyla farklı olmak adına dış uyaranların farkında olmak ve yaratıcılık ön plana çıkmaktadır."	-
U ₉	Mesleki Gelişim	"Koçlar, şirket akademileri, expatlık gibi yurt dışı deneyimler mesleki gelişim adına kişiye farklı bakış açıları sağlamaktadır."	-
	Sürekli İnsiyatif Kullanarak Hareket Etmek	-	"... çalışanlar, yetkili mercilere danışmadan kendi başına aldıkları kararlarda hatalara yer vermektedir."
U ₁₀	Sosyal Duyarlılık ve Toplama Saygı	"Çevre bilinci ve diğer yandan kültür, sanat, eğitim, bilim ve spor alanlarında toplumsal yaşamın gelişmesine katkıda bulunan sosyal sorumluluk projeleri şirketin imajını güçlendirmeli. <i>teknolojileri etkisizleştirerek sosyal sorumlulukları</i> "	-

4.2. Araştırma Sorunsalının Çözülmesi

Araştırmanın temel sorunsalını oluşturan ve mülakat yapılan işletmelerce yenilikçi olarak ifade edilen, 10 yenilikçi insan kaynakları uygulamasının yenilik kültürüne etkisini tespit edebilmek için, regresyon analizi yapılmıştır. Bağımlı değişken, yenilik kültürü ve bağımsız değişken ise yenilikçi insan kaynakları uygulaması, “yürütme, farkındalık ve tatmin” boyutları altında toplanmıştır.

4.2.1. Yenilikçi İK Uygulamaları ve Yenilik Kültürü Arasındaki İlişkiler

Tablo 3’de değişkenler arası ilişkileri gösteren korelasyon tablosu yer almaktadır.

Tablo 3. Korelasyon Tablosu

Yenilikçi İKY Uygulamaları	Yürütme	Farkındalık	Tatmin	Yenilik Kültürü
Yürütme	1			
Farkındalık	0,747**	1		
Tatmin	0,719**	0,779**	1	
Yenilik Kültürü	0,321**	0,359**	0,465**	1

**p<0,01

Tablo 3’de yenilik kültürü ile yenilikçi İK uygulamaları arasında pozitif yönlü ve orta seviyede bir ilişki tespit edilmiştir (p<0,01). Yenilikçi insan kaynakları uygulamalarının yenilik kültürüne etkisini gösteren regresyon analizi, Tablo 4’de gösterilmiştir.

Tablo 4. Regresyon Tablosu

Bağımsız Değişken: Yenilikçi İK Uygulamaları	β	p
Yenilikçi İK Uygulamalarını Yürütme	-0,055	0,835
Yenilikçi İK Uygulamalarının Farkındalığı	0,014	0,964
Yenilikçi İK Uygulamalarının Tatmini	0,765**	0,000

F= 28,513; R²=0,53; p=0,000

Bağımlı Değişken= Yenilik Kültürü

Tablo 4’de modelin bir bütün olarak anlamlı olduğu görülmektedir (F=28,513; p=0,000). Değişkenler açısından birbir bakıldığında ise, “yürütme ve farkındalığın”, yenilik kültürü üzerinde direkt bir etkiye (β değeri) sahip olmadığı; ancak “sonuçlardan tatminin” yenilik kültürü üzerinde pozitif ve direkt bir etki (β :0,765; p<0,01) sergilediği görülmektedir. Dolayısıyla, sonuçlardan tatminde meydana gelen bir birimlik artış, yenilik kültürünü, 0,765 birim arttırmaktadır. Bir bakıma yöneticiler ve çalışanlar, yenilikçi uygulamaların, olumlu sonuçlarından memnun olmakta ve bu durum, yenilik kültürüne olan desteklerinin artmasını sağlamaktadır. Bu noktada, model, bir bütün olarak, yenilik kültüründeki değişkenliğin %53’ünü (R²=0,53) açıklamaktadır. Tablo 4’de yer alan bilgilere göre, yenilikçi insan kaynakları

uygulamalarının, yenilik kültürü üzerindeki etkilerine yönelik, H₁ hipotezi sonuçları, Tablo 5’de gösterilmiştir:

Tablo 5. Yenilikçi İ.K.Y. Uygulamalarının Yenilik Kültürüne Etkisi

	İK Uyg.	B	Sonuçlar
H₁	Yürütme	-0,055	Kısmen kabul
	Farkındalık	0,014	
	Tatmin	0,765**	

5. SONUÇ, TARTIŞMA VE ÖNERİLER

Küreselleşmenin ayak seslerinin duyulmaya başlandığı 1980’li yıllardan itibaren teknolojik gelişmeler, ulusal sınırların kalkması, tüketici beklentilerindeki değişim işletmeler açısından, rekabet oyununun kurallarını değiştirmiştir. Yeniden yapılanma ihtiyacı içerisine giren işletmeler, süreç odaklı yönetim yaklaşımını benimsemeye başlamışlardır (Hammer ve Champy, 1997). Bu gelişmelerin ışığında yenilik kavramı ve yenilikçiliği etkileyen unsurlar, hem akademisyen hem de iş dünyasından yöneticiler tarafından daha fazla tartışılmaya başlanmıştır. Ancak yenilikçiliğin başarılı bir şekilde nasıl gerçekleştirileceği halâ yönetim biliminin en önemli konularından biri olmaya devam etmektedir (Trott, 2008: 9). Diğer taraftan kültür; işletmeleri birbirinden ayıran bir özellikte olup, iş görenler arasında belirli değerler, inançlar, davranışlar vasıtasıyla paylaşılarak (Şekerli ve Gerede, 2011), olumlu davranışlar meydana getirmektedir (Wiener ve Vardi, 1990). Ancak, değişimin ve rekabetin hızlı artışı, örgütlerde merkezci karar almanın etkisini azaltmakta böylece sorunlara çözüm üretmek için öncelik kullanan, kararlara katılan, bir bakıma kendi kendine karar alabilen, sonuçların sorumluluğunu taşıyabilen iş görenlere olan ihtiyacı artırmaktadır (Buchanan ve Huczynski, 1997). Bu koşullar altında mevcut örgüt kültürü, yenilik üretmemektedir (Covin ve Slevin, 1991). Bu noktada üst yönetim, öncelikle sahip olduğu örgüt kültürünü yenilikçi hale getirmelidir (Eren ve Kılıç, 2013: 23). Oluşturulan yenilikçi örgüt kültürü, yeni gelen çalışanlara aktararak, yenilikçi kültürün hem geliştirilmesine hem de içselleştirilmesine çalışılmalıdır (Gümüş, 1995). Bu çalışmada insan kaynakları yöneticilerine yöneltilen sorular sonucu alınan cevaplar kodlandırılmış ve kodlar, temalara dönüştürülmüştür. Yapılan nitel çalışma sonucu 10 yenilikçi insan kaynakları uygulaması tespit edilmiştir. Bu uygulamalardan;

- ✓ Eğitim uygulamasını yenilikçi yapan özellikler; yenilikçi kültüre dayalı bireysel gelişim sağlama, katılımcılık esaslı olması, kişisel mesleki gelişim planına göre hazırlanması, üst yönetim geliştirme programlarına yer vermesi, yenilikçilik yarışmaları ile bilginin uygulamada yer almasına çalışılması, yenilikçiliğe özel akademi, kişiye özel performans yönetim sistemleri ile bilginin değerinin arttırılmaya çalışılmasıdır.
- ✓ Takım çalışmasını yenilikçi yapan özellikler arasında; yenilikçi amaca odaklanma, mevcut ve gelecekteki problemlere, hızlı ve etkin çözüm üretme,

- yaratıcı ve dinamik çözümler bulma, farklı disiplinlerin ve kültürlerin çeşitliliği, interaktif iletişim, yüksek oranda geri dönüşüm, yıkıcı değil, yapıcı eleştiri ve işbirliği sayılmaktadır.
- ✓ Öneri sistemlerini yenilikçi yapan özellikler arasında; verilerin, hızlıca toplanıp, doğru yer ve zamanda kullanılması, güven ortamının sağlanması, yaratıcılığın benimsenerek, yeni fikirlerin hızlıca uygulamaya geçirilmesi, farklı bakış açısıyla, sorunların çözümü, sistematik öneriler, uluslararası sempozyumlar, bilgi güvenliği ve iyileştirme komiteleri sayılmaktadır.
 - ✓ Sosyal faaliyetleri yenilikçi yapan özellikler arasında; motivasyon artışı, motive edici sosyal aktiviteler, yönetici ve çalışan etkileşimi, bilgi ve öneri paylaşımını hızlandıran yarışmalar ve çalışanların işten arta kalan zamanlarını etkin kullanmalarını sağlayacak programlar yer almaktadır.
 - ✓ Performansa göre ücretlendirmeyi yenilikçi yapan özellikler arasında; alınacak ödül beklentili yenilikçiliğe katkı, çalışma kapasitesinden maksimum yararlanma, hedefler ile yönetim sistemi ve yüksek performansı göstermek adına yetkinlik temelli eğitimler gösterilebilir.
 - ✓ Yaratıcılığı yenilikçi yapan özellikler arasında; üst yönetimin, yenilikçiliği desteklemesi, yeniliği, merkeze taşıma, yetenek programları, ödül yönetim stratejisi ve çalışma kapasitesine uygun iş dağılımı gelmektedir.
 - ✓ Mentörlük-koçluğu yenilikçi bir uygulama yapan özellikler; mesleği gelişime paralel, değişimin yakalanması, yöneticinin, hızlı geri bildirim, geleceğin liderleri programları ve yenilikçiliğe uyum programları olmaktadır.
 - ✓ İş rotasyonunu yenilikçi bir uygulama yapan özellikler; değişimle gelen sorumluluk artışı, yeniliğin içselleştirilmesi, sürekli iyileştirme ve öğrenme, çalışanların kişisel hedef ve iş uyumu, değişime farkındalık kazandırması ve farklı kültürlerde deneyim imkânıdır.
 - ✓ Güçlendirmeyi yenilikçi bir uygulama yapan özellikler; iş tatmini ve katılımı artırması dolayısıyla yeni ve orijinal fikirler için risk alınmasını sağlaması, yenilikçi amaç ve strateji doğrultusunda güçlendirilen çalışanın başarıma arzusunun yükselmesi, algı ve düşünce sınırının zorlanması ve kendi inisiyatifini kullanarak karar almasıdır.
 - ✓ Sosyal sorumluluğu yenilikçi bir uygulama yapan özellikler; toplumsal yaşama katkı sağlayacak nitelikte, farklı ve hızlı çözüm getiren sosyal sorumluluk projeleri olması, işletme kültürünün, “ben değil, biz düşüncesine” dayalı olmasından kaynaklanan ortak hedefe odaklanma ve işletme amaçlarını benimseme, farkındalık yaratma, işletme imajının, orijinal ve ses getirici projelerle birlikte güçlenmesi ve korunmasıdır. Bir bakıma işletmenin reklamını, toplumun yapmasıdır.

Araştırmada, Agarwala'nın (2003) ölçeğinin yürütme, farkındalık ve tatminin boyutlarında toplanan on yenilikçi İK uygulamasının, yenilik kültürüne etkisi ölçülmüştür. Araştırma sonuçlarına göre; ankete katılan seksen katılımcının tümü İ.K. Yöneticisidir. Yenilikçi İ.K.Y. uygulamalarının yürütülmesi (uygulama), farkındalığı (önemi) ve sonuçlarından tatmin konusunda İ.K. yöneticilerinin algılamaları birbirine yakın seviyede çıkmıştır. Bu sonuç, Agarwala'nın (2003) sonucuyla benzerlik göstermektedir. Yenilikçi bir İ.K.Y. uygulamasının işletmeye tanıtımı, farkındalık

kazandırmakta; çalışanların, kişisel beklentileri ile görev kriterlerini karşılaştırmalarına neden olmaktadır. Amacı benimseyen çalışanlar, yenilikleri uygulamaktadırlar. Sonuçlardan beklenti içinde olan üst yönetim, yenilikçilik sürecinin yarar ya da zararlarını değerlendirerek, ya tatmin olmakta ya da tersi durum yaşanmaktadır.

Araştırmanın yenilik kültürü ile ilgili sonuçlarına bakıldığında stratejilerin, yenilikçilik ve yaratıcılık ile rekabet etmek üzere hazırlanması önemli görülmektedir. Bu sonuç, açık bir sistem olan yenilikçi bir işletmenin geleceğini şekillendirmek için, strateji seçimine önemli vermesi gerektiğini ortaya koymaktadır. Yenilikçi stratejiler doğrultusunda, çalışanların bilgi ve deneyimlerini paylaşarak, yeni fikir geliştirmeleri söz konusu olmakta, bu durum yenilik kültürü oluşumunu etkilemektedir. Yenilik kültürü oluşumunda yenilikçi İ.K.Y. uygulamalarının etkisine bakıldığında uygulamaların yürütülmesi ve farkındalığının, yenilik kültürü üzerinde direkt bir etkiye sahip olmadığı; ancak uygulama sonuçlarından tatminin, yenilik kültürü üzerinde pozitif ve direkt bir etki sergilediği görülmektedir. Bu noktada yenilikçi İ.K.Y. uygulamalarına dair “farkındalık ve yürütme” ile “yenilik kültürü” arasında herhangi bir ilişkinin olmadığı değil; aksine bu üç boyutun, kendi aralarındaki yüksek korelasyonu dikkate alındığında “farkındalık ve yürütmenin, yenilikçi bir kültür inşasını sonuçlardan alınan tatmin üzerinden etkilediği” tespit edilmiştir. Dolayısıyla yenilikçi insan kaynakları uygulamalarından tatmin edici sonuçlar alınması, yenilik kültürünü tetiklemektedir. Bir bakıma uygulamalarda sonuç odaklılık hâkimdir. Bu durum, yenilikçi hedef ve stratejilerin, yenilik sürecinin en başında çalışanlara benimsetilmesinden kaynaklanmaktadır. Bu şekilde çalışanların yenilikçiliğe dair algı ve tutumları değişmektedir. Ancak, yenilikçiliğin başarısı konusunda bir belirsizlik söz konusudur. Yenilik ortamında, değişimin hızı kestirilemez ya da bilgi açık ve net olmayabilir. Dolayısıyla çalışanın belirsizliğe toleransı yüksekse, bilgi ve enformasyon sayesinde, ipuçlarını yorumlama yeteneği gelişmektedir. Böylece işletmece, risk ve hatalar en aza indirgenmektedir. Yöneticiler ise, daha girişimci olarak çeşitli ve geniş bilgi toplama eğiliminde olmaktadır. Ancak Türk toplumunda belirsizlikten kaçınma eğilimi ve “patronun, her zaman haklı olduğu” düşüncesine dayanan güç mesafesi olgusu yüksek olduğundan; yaşam boyu istihdam anlayışı ile kurumda çalışanlar, Sargut’un (2015) ifadesiyle kimin talimatlarını uygulayacaklarını bilmektedirler.

Yenilikçi İ.K. uygulamalarına yönelik farkındalık, yürütme ve sonuçlardan tatmin boyutlarının kendi aralarındaki yüksek korelasyon dikkate alındığında, “farkındalık ve yürütmenin yenilikçi bir kültür inşasını, yenilikçi İ.K.Y. uygulama sonuçlarından alınan tatmin üzerinden etkiliyor” olması da gayet mümkündür. Bu durum, Türkiye gibi güç mesafesinin yüksek olduğu ülkelerde, üst yönetim ile iş görenler arası mesafenin fazla olduğu, iş görenlerin kendi düşüncelerini açıklamada çekimser kaldığı bir yapıdan kaynaklanabilmektedir.

Hofstede (1984) araştırma sonuçlarına göre kültürün erkeksi boyuta sahip olması, yüksek oranda amaca kilitlenme ve resmiyet kazanmış iş faaliyetlerini ortaya çıkarmaktadır. Amaca odaklanan, bireyci ve güç mesafesinin yüksek olduğu yenilikçi işletmelerde çalışanlar, işletmenin yenilikçi stratejisine uyumlu olarak oluşturulan yenilik odaklı İ.K.Y. uygulamalarının farkında olarak yapılması gerekli görevleri yerine getirmektedir. Bu doğrultuda yürütülen uygulama sonuçlarından alınan tatmin,

yöneticileri memnun etmektedir. Bu durum, çalışanların daha çok sonuç odaklı olduklarını göstermekte ve belirsizlikten kaçınmanın yüksek olduğu Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde karşılaşılan bir sonuçtur. Çünkü bu kültürlerde insanlar, riskli durumlardan uzak durmaya çalışarak; otoriteye ve yazılı kurallara sıkıca uymaktadırlar. Bu koşulda yenilik, önemi farkında olunarak belirli kurallar ve prosedürler çerçevesinde yürütülmekte; diğer yandan alınan olumlu sonuçlar, yenilik odaklı bir kültür oluşumunu destekleyerek, çalışanları yenilik konusunda daha katılımcı olmaya cesaretlendirmektedir. Bir bakıma yenilikçi İ.K.Y. uygulamaları, İ.K.Y. alanında yenilikçi stratejiye uygun yeni yollar aramaktadır.

Çalışanların potansiyellerini kullanıp, yeni fikir üretmelerine imkân tanıyan özgür bir ortam, kendilerini fikren (hata toleransının olması) ve madden (gerekli finansmanın sağlanması) destekleyen üst yönetim, aktif ve çok yönlü iletişim kanalları ve öneri sistemleri, risk almaktan ve hata yapmaktan korkmayan aksine başarının, hatalardan bir şeyler öğrenerek geleceğine inanan bireyler yenilikçi bir işletmenin olmazsa olmazlarıdır. Bu ortamda çalışan birey, başardıkça tatmin olacak, iş performansı artacak ve bunun sonucu yenilikçi İ.K.Y. uygulamalarını daha çok benimseyecektir. Bu nedenle yöneticilerin, çalışanların verimliliğini ve motivasyonunu arttıracak yenilikçi bir iş kültürü ve ortamı sağlamaları önerilmektedir.

KAYNAKLAR

- Ahmed, P. K. (1998). Culture and climate for innovation. *European Journal of Innovation Management*, 1(1), 30-43.
- Agarwala, T. (2003). Innovative human resource practices and organizational commitment: An empirical investigation. *International Journal of Human Resource Management*, 14(2), 175-197.
- Augustine, N., & Euchner, J. (2013). Building a culture of innovation: An interview with norm augustine. *Research-Technology Management*, 56(6), 17-22.
- Akgeyik, T., Dolgun, U., Çiftçi, B., Özler, D.E., Kağmıçoğlu, D., Özbek, M.F., Çolak, A. & Serinkan, C. (2011). *İnsan kaynakları yönetimi* (2. Baskı). İstanbul: Ekin Yayınları.
- Altun, Ş. (2011). *Doğanın inovasyonu* (1. Baskı). İstanbul: Elma Yayınevi.
- Amabile, T. (1988). A model of creativity and innovation in organizations. *Research in Organizational Behavior*, 10, 123-167.
- Ángel, P.O. & Sánchez, L.S. (2009). Research and development manager's adaptation of firm's H.R.M. practices. *R & D Management*, 39(3), 271-290.
- Ardıç, K. & Döven, M. (2004). Türkiye'de insan kaynakları uygulamalarının değerlendirilmesi: Amasya ili çevresinde bir uygulama. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 2(2), 69-83.
- Bakker, A. B., Nachreiner, F. & Schaufeli, W.B. (2001). The job demands-resources model of burnout. *Journal of Applied Psychology*, 86, 499-512.
- Boisnier, A., & Chatman, J. A. (2003). *Cultures and subcultures in dynamic organizations*. In E. Mannix, & R. Peterson (Eds.), *The Dynamic Organization* (Pp. 87-114). Mahwah, Nj: Lawrence Erlbaum Associates.
- Buchanan, D. & A. Huczynski (1997). *Organizational behaviour*. London: Prentice Hall Inc.

- Camelo-Ordaz, C., Fernández-Alles, M. D., & Valle-Cabrera, R. (2008). Top management team's vision and human resources management practices in innovative Spanish companies. *The International Journal of Human Resource Management*, 19(4), 620-638.
- Cantin, F., & Thom, N. (1996). *Organisationsarbeit in der Schweiz: Profil von Organisierenden in Wirtschaft und Verwaltung* (Vol. 3). SGO Schweizerische Gesellschaft für Organisation.
- Chandler, G. N., Keller, C., & Lyon, D. W. (2000). Unraveling the determinants and consequences of an innovation-supportive organizational culture. *Entrepreneurship theory and practice*, 25(1), 59-76.
- Chen, T. Y., Chang, P. L., & Yeh, C. W. (2003). The study of career needs, career development programmes and job satisfaction levels of R&D personnel: the case of Taiwan. *The International Journal of Human Resource Management*, 14(6), 1001-1026.
- Claver, E., Llopis Garcia, J. D. & Molina, H. (1998). Organizational culture for innovation and new technological behavior. *Journal of High Technology Management Research*, 9 (1), 55-68.
- Cleveland, J. N., Murphy, K. R., & Williams, R. E. (1989). Multiple uses of performance appraisal: Prevalence and correlates. *Journal of Applied Psychology*, 74(1), 130.
- Collins, C. J. & K. D. Clark (2003). Strategic human resource practices, top management team social networks and firm performance: The role of human resource in creating organizational competitive advantage. *Academy of Management Journal*, 46 (6), 740– 751.
- Covin, J. G., & Slevin, D. P. (1991). A conceptual model of entrepreneurship as firm behavior. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(1), 7-26.
- Damanpour, F. (1991). Organizational innovation: A meta-analysis of effects of determinants and moderators. *Academy of Management Journal*, 34(3), 555-590.
- De Luque, Sully, M., & Javidan, M. (2004). *Uncertainty avoidance. In culture, leadership and organizations. The globe study of 62 societies*. CA: Sage Publications.
- Demerouti, E., Bakker, A. B., de Jonge, J., & Janssen, P. P. (2001). Burnout and engagement at work as a function of demands and control. *Scandinavian Journal of Work, Environment & Health*, 27(4).
- Dobni, C. B. (2008). Measuring innovation culture in organizations: The development of a generalized innovation culture construct using exploratory factor analysis *European journal of innovation management*, 11(4), 539-559.
- Dobson, W., & Safarian, A. E. (2008). The transition from imitation to innovation: An enquiry into China's evolving institutions and firm capabilities. *Journal of Asian Economics*, 19(4), 301-311.
- Drucker, P. (1999). *21.yüzyiçin yönetim tartışmaları* (çev. İ. Bahçivangil ve G. Gorbun). İstanbul: Epsilon Yayıncılık.
- Erdoğan, İ. (1991). *İşletmelerde davranış*. İstanbul: İşletme Fakültesi Yayını.
- Eren, H. & A. Kılıç (2013). Örgütlerde yenilikçilik ortamı: özellikle bir sektör olarak savunma sanayinde durum. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 27 (3), 221-244.

Flander, A. (1965). The fawley productivity agreements: A case study of management and collective bargaining. Review By: H. S. Kirkaldy. *The Economic Journal*, 75 (297), 187-189.

Greenberg, J. & R.A. Baron (1995). *Behaviour in organizations: Understanding and managing human side of work*. London: Prentice Hall.

Gümüş, M. (1995). İşgücüne nitelik kazandıracak bir politika olarak ortaöğretim düzeyindeki mesleki-teknik eğitim ve uygulama sonuçları, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Anabilim Dalı, İzmir.

Hammer, M., & Champy, J. (1997). *Değişim mühendisliği iş idaresinde devrim için bir manifesto* (çev. Sinem Gül). İstanbul: Sabah Kitapları.

Hannan, M. T., & Freeman, J. (1977). The population ecology of organizations. *American Journal of Sociology*, 82(5), 929-964.

Hauser, M. (1998). Organisational culture and innovativeness of firms-an integrative view. *International Journal of Technology Management*, 16(1-3), 239-255.

Hewitt-Dundas, N. (2006). Resource and capability constraints to innovation in small and large plants. *Small Business Economics*, 26(3), 257-277.

Hofstede, G. (1984). *Culture's consequences: International differences in work-related values* (Vol. 5). London: Sage Publications.

Hornsby, J. S., Kuratko, D. F., & Zahra, S. A. (2002). Middle managers' perception of the internal environment for corporate entrepreneurship: Assessing a measurement scale. *Journal of business Venturing*, 17(3), 253-273.

Hurley, R. F. (1995). Group culture and its effect on innovative productivity. *Journal of Engineering and Technology Management*, 12(1-2), 57-75.

Hurley, R. F., & Hult, G. T. M. (1998). Innovation, market orientation, and organizational learning: an integration and empirical examination. *Journal of Marketing*, 62(3), 42-54.

Ichniowski, C., Shaw, K., & Prennushi, G. (1997). The effects of human resource management practice on productivity. *American Economic Review*, 87 (3), 291-313.

Jaruzelski, B., & Katzenbach, J. (2012). Building a culture that energizes innovation: creating an innovation culture is notoriously difficult. Here are some fresh insights and a roadmap for tackling the culture conundrum. *Financial Executive*, 28(2), 32-36.

Jiang, K., Lepak, D. P., Hu, J., & Baer, J. C. (2012). How does human resource management influence organizational outcomes? A meta-analytic investigation of mediating mechanisms. *Academy of Management Journal*, 55(6), 1264-1294.

Jiménez-Jiménez, D., & Sanz-Valle, R. (2005). Innovation and human resource management fit: an empirical study. *International Journal of Manpower*, 26(4), 364-381.

Judge, W. Q., Fryxell, G. E., & Dooley, R. S. (1997). The new task of R&D management: creating goal-directed communities for innovation. *California Management Review*, 39(3), 72-85.

Jucevičius, G. (2007). Innovation culture: Constable universality of the concept. *Kaunas University of Technology, Social Sciences*, 4(58).

Kao, John (1989). *Entrepreneurship, creativity and organization*, New Jersey: Prentice Hall, Englewood Cliffs.

- Khazanchi, S., Lewis, M. W., & Boyer, K. K. (2007). Innovation-supportive culture: The impact of organizational values on process innovation. *Journal of Operations Management*, 25(4), 871-884.
- Lado, A. A., & Wilson, M. C. (1994). Human resource systems and sustained competitive advantage: A competency-based perspective. *Academy of Management Review*, 19(4), 699-727.
- Laka-Mathebula, M. R. (2005). *Modelling the relationship between organizational commitment, leadership style, human resources management practices and organizational trust*, Doctoral Dissertation, University of Pretoria, South Africa.
- Laursen, K., & Foss, N. J. (2003). New human resource management practices, complementarities and the impact on innovation performance. *Cambridge Journal of Economics*, 27(2), 243-263.
- Ling, T. C., & Nasurdin, A. M. (2010). Human resource management practices and organizational innovation: An empirical study in Malaysia. *Journal of Applied Business Research (JABR)*, 26(4).
- Lonti, Z., & Verma, A. (2003). The determinants of flexibility and innovation in the government workplace: Recent evidence from Canada. *Journal of Public Administration Research and Theory*, 13(3), 283-309.
- Looise, J. K., & Van Riemsdijk, M. (2004). Innovating organisations and HRM: A conceptual framework. *Management Revue*, 15 (3), 277-287.
- Luecke, Richard (2011). *İş dünyasında yenilik ve yaratıcılık* (çev.Turan Parlak). İstanbul: İş Bankası Kültür Yayınları.
- Martin, J., & Siehl, C. (1983). Organizational culture and counterculture: An uneasy symbiosis. *Organizational Dynamics*, 12(2), 52-64.
- Martins, E. C., & Terblanche, F. (2003). Building organisational culture that stimulates creativity and innovation. *European journal of innovation management*, 6(1), 66-74.
- McLaughlin, P., Bessant, J., & Smart, P. (2005). Developing an organizational culture that facilitates radical innovation in a mature small to medium sized company: emergent findings, *International Journal of Technology Management*, 44, 298-323.
- McLean, L. D. (2005). Organizational culture's influence on creativity and innovation: A review of the literature and implications for human resource development. *Advances in Developing Human Resources*, 7(2), 226-246.
- McElwee, G., & Warren, L. (2000). TQM and HRM in Growing Organizations. *Journal of Strategic Change*, 9(7), 427-435.
- Menzel, H. C., Aaltio, I., & Ulijn, J. M. (2007). On the way to creativity: Engineers as intrapreneurs in organizations. *Technovation*, 27(12), 732-743.
- Michie, J., & Sheehan, M. (2003). Labour market deregulation, 'flexibility' and innovation. *Cambridge Journal of Economics*, 27(1), 123-143.
- Morris, M. H., & Jones, F. F. (1993). Human resource management practices and corporate entrepreneurship: An empirical assessment from the USA. *International Journal of Human Resource Management*, 4(4), 873-896.
- Naranjo-Valencia, J. C., Sanz-Valle, R., & Jimenez, D. J. (2010). Organizational culture as determinant of product innovation. *European Journal of Innovation Management*, 13(4), 466-480.

- O'Reilly III, C. A., Chatman, J., & Caldwell, D. F. (1991). People and organizational culture: A profile comparison approach to assessing person-organization fit. *Academy of Management Journal*, 34(3), 487-516.
- Perdomo-Ortiz, J., Gonzalez-Benito, J., & Galende, J. (2009). An analysis of the relationship between total quality management-based human resource management practices and innovation. *The International Journal of Human Resource Management*, 20(5), 1191-1218.
- Saatcioglu, O. Y., & Ozmen, O. N. (2010). Analyzing the barriers encountered in innovation process through interpretive structural modelling: Evidence from Turkey. *Yonetim Ve Ekonomi*, 17(2), 207-225.
- Peçen, Ü., & Nihat, K. A. Y. A. (2012). Amerika Birleşik Devletleri firmalarında insan kaynakları yönetimi uygulamaları, organizasyonel iklim ve organizasyonel yenilikçilik düzeyi. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 14(1), 95-111.
- Perkmann, M., & Spicer, A. (2014). How emerging organizations take form: The role of imprinting and values in organizational bricolage. *Organization Science*, 25(6), 1785-1806.
- Rosinski, P. (2003). Coaching Across Cultures: New tools for leveraging national. *Corporate & Professional Differences*, London Yarmouth, Maine.
- Sadullah, Ö., Uyargil, C., Acar, A.C., Özçelik, A.O., Dündar, G., Ataay, İ.D., Adal, Z. & Tüzüner, L. (2013). *İnsan kaynakları yönetimi* (6. Baskı). İstanbul: Beta Yayınları.
- Sargut, S. (2010). *Kültürler arası farklılaşma ve yönetim* (2. Baskı). Ankara: İmge Kitapevi.
- Schumpeter, J. (1934). *The theory of economic development*. New York: Oxford University Press.
- Shipton, H., West, M. A., Dawson, J., Birdi, K., & Patterson, M. (2006). HRM as a predictor of innovation. *Human resource management journal*, 16(1), 3-27.
- Smillie, I., Hailey, J., & Hailey, J. M. (2001). *Managing for change: Leadership, strategy, and management in Asian NGOs*. London: Earthscan.
- Smith, B. N., Hornsby, J. S., & Shirmeyer, R. (1996). Current trends in performance appraisal: An examination of managerial practice. *SAM Advanced Management Journal*, 61(3), 10.
- Som, A. (2006). Bracing for MNC competition through innovative HRM practices: The way ahead for Indian firms. *Thunderbird International Business Review*, 48(2), 207-237.
- Som, A. (2008). *Organization Redesign and Innovative HRM*. New Delhi: Oxford University Press.
- Sonnentag, S., & Frese, M. (2002). Performance concepts and performance theory. *Psychological management of individual performance*, 23(1), 3-25
- Steele, J., & Murray, M. (2004). Creating, supporting and sustaining a culture of innovation. *Engineering, construction and architectural Management*, 11 (5).
- Şekerli, Ö. G. E. B., & Gerede, E. (2011). Kültürün ekip kaynak yönetimine etkileri ve Türk pilotların Hofstede kültür boyutları açısından durumları. *ISGUC The Journal of Industrial Relations and Human Resources*, 13(1), 17-38.
- Tidd, J. (2001). Innovation management in context: environment, organization and performance. *International journal of management reviews*, 3(3), 169-183.

- Trott, Paul (2008). *Innovation management and new product development*. Newyork: Prentice Hall.
- Yıldırım, A. Ş., & Şimşek, V. E. H.(2008). *Sosyal bilimlerde nitel araştırma yöntemleri*. Ankara: Seçkin Yayınları.
- Walsworth, S., & Verma, A. (2007). Globalization, human resource practices and innovation: Recent evidence from the Canadian workplace and employee survey. *Industrial Relations: A Journal of Economy and Society*, 46(2), 222-240.
- Wang, C. L., & Ahmed, P. K. (2004). The development and validation of the organisational innovativeness construct using confirmatory factor analysis. *European journal of innovation management*.
- Wiener, Y., & Vardi, Y. (1990). Relationships between organizational culture and individual motivation—a conceptual integration. *Psychological Reports*, 67(1), 295-306.
- Wright, P. M., Snell, S. A., & Dyer, L. (2005). New models of strategic HRM in a global context. *The International Journal of Human Resource Management*, 16(6), 875-881.
- Zangwill, W.I. (1993). *Lightning strategies for innovation*. New York: Lexington Books.
- Zenger, T. R., & Hesterly, W. S. (1997). The disaggregation of corporations: Selective intervention, high-powered incentives, and molecular units. *Organization Science*, 8(3), 209-222.
- Zhao, S. (2008). Application of human capital theory in China in the context of the knowledge economy. *The International Journal of Human Resource Management*, 19(5), 802-817.

PROF. DR. SABRİ ORMAN'IN İSLÂMÎ İKTİSADA ÖZGÜN KATKILARI

Yaşar AKGÜN¹

ORCID ID: 0000-0001-7579-9935

ÖZ

Sabri Orman kendisini genelde iktisâdî düşünce tarihçisi özelde ise İslâm iktisâdî düşünce tarihçisi olarak takdim etmiştir. İslâm iktisâdî düşünce tarihi alanında Şeybânî ve Gazâlî'nin yanı sıra Osmanlı alimi Kâtip Çelebi'nin iktisâdî düşüncelerini Türkiye'de ilk kez inceleyen bilim adamı olmuştur. Makalede ise Sabri Orman'ın İslâmî İktisadın metodolojisi ve faiz yasağı konusundaki özgün katkıları incelenmiştir. O, İslâmî İktisad, İslâmî normlar ile iktisâdî realiteler arasındaki bir ilişki olarak ele almıştır. İslâmî normlar ahlâkî prensiplerden değil fikhî hükümlerden oluşur. Dünyada üretilen iktisadi bilgiler ve kurumlar evrensel geçerli oldukları sürece benimsenebilir, bağlam bağımlı olduklarında ise reddedilir. Faiz konusunu, onu bağımsız bir değişken olarak alıp serbest ve yasak olduğu durumlardaki iktisadî, sosyal ve siyasî sonuçlarını karşılaştırarak incelemiştir. Sonuçta, faizli sistemin gelir dağılımında aşırı adaletsizliğe, sınıflaşmaya, kültürel farklılaşmaya, siyasi gerginliğe ve kutuplaşmaya yol açtığı; faizsiz sistemin ise ortaklıklara, gelirin daha adil paylaşımına, kitlelerin aktifleşmesine, toplumsal uyuma ve siyasî istikrara imkân verdiği tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: İslâmî İktisat, İslâmî İktisat metodolojisi, İslâmî normlar, İslâmî faiz yasağı

PROF. DR. SABRI ORMAN'S UNIQUE CONTRIBUTIONS TO ISLAMIC ECONOMICS

ABSTRACT

Sabri Orman introduced himself as economic thought historian in general, Islamic economic thought historian in particular. He made research on economic thoughts of Shaibani and Ghazzali in addition to that of Ottoman scholar Katip Chalabi, first in Turkey of its kind. The present article is about Sabri Orman's unique contributions to the methodology and the prohibition of interest in Islamic Economics. He approached to Islamic Economics as a relationship between the Islamic norms and economic realities. Islamic norms consist of Islamic legal rules, not ethical principles. The economic knowledge and institutions produced in the world can be adopted if they are universal truths, rejected if they are value and world view ridden. Sabri Orman studied the relationship between the interest as an independent variable and economic performance, income distribution, social harmony as dependent variables, in the cases of interest's existence and non-existence. In conclusion, he established that an interest-based system led to extreme injustice in income distribution, class formation, cultural differences, political tension and polarisation while an interest free system resulted in widespread partnerships among individuals, equitable income distribution, social harmony and political stability.

Key Words: Islamic Economics, methodology of Islamic Economics, Islamic norms, prohibition of interest in Islam

¹ Prof. Dr., İstanbul 29 Mayıs Üniversitesi Ekonomik ve Finansal Sistemler Uygulama ve Araştırma Merkezi (EFSAM) Müdürü ve Ekonomi Bölümü Öğretim Üyesi, yakgun@29mayis.edu.tr

1. GİRİŞ

Merhum Prof. Dr. Sabri Orman (1948-11.06.2020) kendisini genelde iktisâdî düşünce tarihçisi özelde ise İslâm iktisâdî düşünce tarihçisi olarak takdim etmiştir². Hem İlahiyat Fakültesi hem de İktisat Fakültesi mezunu olmasının İslâm ile İktisadî bir arada çalışmasına verimli bir zemin oluşturduğu, alanında yaptığı orijinal katkılardan anlaşılmaktadır. Başta iktisat ve zihniyet deyince ülkemizde akla ilk gelen isim olan Prof. Dr. Sabri F. Ülgener’in danışmanlığında yazdığı doktora tezi *Gazâlî’nin İktisat Felsefesi*³ olmak üzere, Sabri Orman’ın eserlerinin çoğu İslâm iktisâdî düşüncesi ile ilgilidir. Tercüme ettiği iki eser⁴ de, birisi batıdaki diğeri de İslâm âlemindeki iktisâdî düşünce tarihi konusundadır.

Tüm İslâm âleminde ilk akla gelen âlimler arasında bulunan Şeybânî⁵ ve Gazzâlî’den başka Osmanlı âlimi Kâtip Çelebi’nin⁶ iktisatla ilgili düşünceleri ülkemizde bildiğimiz kadarıyla ilk kez Sabri Orman tarafından incelenmiştir. Sabri Orman sadece meşhur ulemânın bazılarının iktisatla ilgili düşüncelerini incelemekle kalmamış, İslâm iktisadi düşünce tarihi alanında çalışanlara bir rehber olmak üzere *İktisadi Düşünce Tarihinin İslâmî Kaynakları*⁷ başlıklı araştırmayı da bilim adamlarının istifadesine sunmuştur. Bu çalışma, araştırmacılar için eşsiz bir kaynaktır. Yunanca bir kelime olan ekonominin (oikonomia), İslâm dünyasında “muallim-i evvel” diye nitelendirilen Aristo’nun eserlerinden nakille Müslümanlar tarafından nasıl bir süreçte İlm-i Tedbir-i Menzil’e çevrildiğini ele alan *İlm-i Tedbir-i Menzil, Oikonomia ve İktisat*⁸ başlıklı çalışma da, sadece iktisadi düşünce tarihi açısından değil, medeniyetler arası ilişkiler ve etkileşimler açısından da önemli bir katkıdır.

Bu makalede Sabri Orman’ın İslâm iktisâdî düşüncesi tarihi alanındaki yukarıda anılan kıymetli çalışmaları değil, kendisinin “İslâmî İktisat” olarak adlandırılmasını önerdiği fakat ülkemizde adı daha çok İslâm İktisadî veya İslâm Ekonomisi olarak yerleşmiş çalışma alanındaki bence özgün, çığır açıcı katkıları ele alınacaktır. Bilimde usûlün, metodolojinin önemini takdir eden Sabri Orman, İslâmî iktisat çalışmalarında izlenmesi gereken metodolojiyi teori ve uygulama ışığında ortaya koymuş, bu alandaki bilimsel

² Sabri Orman, *İktisat, Tarih ve Toplum*, İstanbul, Küre Yayınları, 2001, s.8.

³ Sabri Orman, *Gazâlî’nin İktisat Felsefesi*, İstanbul, İnsan Yayınları, 1984.

⁴ Karl R. Popper, *Tarihselciliğin Sefaleti*, Çev. Sabri Orman, İstanbul, İnsan Yayınları, 1985; Abdulaziz Durî, *İslâm İktisat Tarihine Giriş*, Çev. Sabri Orman, İstanbul, Endülüs Yayınları, 1991.

⁵ Sabri Orman, “İslâm Entelektüel Geleneğinde İktisadi Boyutun Teşekkülü: Şeybânî, Serahsî ve Kitâbu’l-Kesb,” *İslâm Ekonomisi ve Finans Dergisi*, 2015/1, s.1-35.

⁶ Sabri Orman, “Kâtip Çelebi’de Sosyo-ekonomik Düşünce,” *İslâmî İktisat, Değerler ve Modernleşme Üzerine*, İstanbul, İnsan Yayınları, 2014. 5. Bölüm, s.113-137.

⁷ Sabri Orman, “İktisadi Düşünce Tarihinin İslâmî Kaynakları,” *İktisat, Tarih ve Toplum*, 10. Bölüm, s.247-299.

⁸ Sabri Orman, “İlm-i Tedbir-i Menzil, Oikonomia ve İktisat,” *İktisat, Tarih ve Toplum*, 11. Bölüm, s.301-360.

temele dayanmayan çalışmaların tespit edilmesine imkân sağlamıştır. Makalenin ikinci bölümünde bu konu, yani Sabri Orman'ın İslâmî İktisat metodolojisine özgün katkıları ele alınacaktır. İslâm Ekonomisi sözü geçtiğinde ilk akla gelen husus İslâm'daki faiz yasağıdır. Sabri Orman'ın faiz yasağının hikmetini kavrama ile ilgili arayışlara getirdiği katkı, kanımca sadece Türkiye'de değil, bilebildiğim kadarıyla dünyada da en özgün olanıdır. Makalenin üçüncü bölümünde de Sabri Orman'ın faiz yasağı ile ilgili özgün görüşleri incelenecektir. Sonuç bölümünde kısa bir değerlendirme yapılacaktır.

2. PROF. DR. SABRİ ORMAN'IN İSLÂMÎ İKTİSADIN METODOLOJİSİNE ÖZGÜN KATKILARI

Sabri Orman'ın İslâmî İktisadın metodolojisine ilişkin ana çalışması *İslâmî İktisat: Metodoloji, Tarih, Teori ve Tatbikat*⁹ başlığını taşımaktadır. Ona göre İslâmî İktisat, iktisâdî meselelere İslâmî açıdan yaklaşmanın genel adı olarak tanımlanabilir. Böyle anlaşıldığı takdirde ise onu İslâmî normlar ile iktisâdî realiteler arasındaki bir ilişki olarak ele almak icap eder demektir¹⁰. İslâmî normlar tabii ki kelâm ve fıkıh ekollerine göre birtakım farklılıklar arz etmektedir. İktisâdî hayat söz konusu olduğunda, mensup olunan fikhî ekollerin hükümleri ön plana çıkmaktadır. Fânî dünya hayatını ebedî âhîret hayatı için bir imtihan alanı olarak gören İslâmın bu manevî ve ahlâkî boyutu, elbette Müslümanların her türlü amellerinde etkili olabilir. Dünyevi davranışları doğrudan etkileyen ve uyulmaması halinde siyasi otoritenin yaptırımına tâbi dinî hükümler hayatın doğası gereği oldukça sınırlıdır.

Sabri Orman'a göre, dini hükümler içinden doğrudan veya dolaylı olarak emir kipinde olan hükümler pozitif kısıt konumunda iken, yine doğrudan veya dolaylı olarak nehiy ya da yasaklama kipinde olan hükümler negatif kısıtlar konumundadırlar. Nötr işaretli alan (mubah alan) ise pozitif veya negatif herhangi bir kısıta tabi olmadığı anlamına gelmek üzere kısıtsızlık alanı olarak tanımlanabilir.¹¹

Gerek pozitif olsun gerek negatif acaba kısıtlamaların dindeki nispî yeri nedir? Genelde İslâmın özelde İslâmî İktisadın ana kaynağı olan Kur'ân emir ve yasaklarla dolu bir kitap mıdır? Her konuda bağlayıcı emirler ve yasaklar şeklindeki ahkâm âyetlerinin sayısı ne kadardır? Bilindiği üzere ülkemizde diyanet işleri ile ilgili devlet kurumu olan Diyanet İşleri Başkanlığı'nın onayıyla basılan Kur'ân nüshalarını esas aldığımızda Kur'ân'da 114 sure ve 6236 âyet vardır. Ülkemizde Cumhuriyet döneminde doğup yetişen en önde gelen Fıkıh âlimlerinden Prof. Dr. Hayreddin Karaman'a göre Kur'ân'da ibadetlerle ilgili

⁹ Sabri Orman, "İslâmî İktisat: Metodoloji, Tarih, Teori ve Tatbikat," *İslâmî İktisat, Değerler ve Modernleşme Üzerine*, İstanbul, İnsan Yayınları, 2014. 1. Bölüm, s.27-86.

¹⁰ Age, s.29.

¹¹ Age, s.31

olanlar dışında doğrudan muamelâtla ilgili 225 âyet vardır¹². Bunların 70'i âile, şahıs ve miras münâsebetleri, 70'i borçlar ve eşya hukuku, 10'u muhâkeme usûlü, 30'u cezâ hukuku, 10'u esasa teşkilât sahası, 25'i devletler umumî ve hususî hukuku ve 10'u maliye ile ilgilidir. Bu sayıların mutlak anlaşılması gerektiği aşikârdır. Başka âlimler başka şekilde sayabilirler. Ama sonuç aşırı bir fark göstermeyecektir. Ekonomi ile doğrudan ilgili hükümlerin daha az olduğu da görülmektedir. Bu durumda, ahkâm âyetlerinin Kur'ân'daki nispeti sadece yüzde 3,6'dır. O halde Kur'ân'ın yüzde 94'ü, Râbbi ile insan arasında bir yaratan-yaratılan ilişkisini tesis etmeye yönelik olarak doğrudan insanın gönlüne ve aklına hitap etmektedir. Ahkâm âyetleri belki bu ilişkiyi güçlendiren sınırlar olarak görülebilir.

Sabri Orman'ın zikrettiği pozitif ve negatif kısıtların nicel boyutu hakkında bir fikir verdikten sonra, kısıtsızlık alanı (mubah alan) üzerinde durabiliriz. Bunu serbest alan olarak anlamamak için bir neden yoktur. "Eşyada asıl olan ibahadır" Fıkıh ilkesi, Sabri Orman'a göre, genel kabule de uygun olarak, eşyada esas olan helal olmalarıdır ya da eşya ilke olarak helaldir şeklinde tercüme edilebilir¹³.

İslâm inancına göre, Allah Teâlâ insanı yeryüzünde halifesi olarak yaratmıştır. Göklerde ve yerde ne varsa onun emrine vermiştir. Yani, gökleri ve yeri insan için yaratmıştır. İnsana tüm yaratılanlardan farklı olarak akıl ve irade vererek, bir sınav alanı olduğunu belirttiği dünya hayatında iyi ile kötü arasında tercih yapma imkânı vermiştir. Akıl ve iradesi ile tercih hakkını doğru kullanabilmesi için rehber kitaplar ve peygamberler göndermiştir. Kitaplar ve peygamberler pozitif ve negatif kısıtları göstermiş, sınırsız serbest alanı insanın kullanımına bırakmıştır. İnsan için nelerin serbest ve helâl olduğunu sormak gereksizdir. Açıkça kısıtlanmayan her şey serbesttir ve helâldir. Helâlleri saymanın imkânı yoktur, fakat emirler ve yasaklar sayılıdır. Allah Teâlâ, bir tür veya kategori olarak, halife görevi ile yarattığı ve akıl, irade, ihtiyâr (seçme hakkı) ile donattığı insanı eli kolu bağlı dünya hayatını sürdürmekle karşı karşıya bırakmamıştır. İnsan için sayılı emir ve yasak, buna mukabil sayısız hareket tarzı ve alanı vardır. İnsanın, emrine amade kılınan gökler ve yer ve bunlarda mevcut olanları dünya hayatında nasıl kullanacağına ilişkin, akıl ve iradesine ilâve olarak, Kur'ân'da yol gösterici âyetler ile her biri bir zanâatin pîri kabul edilen peygamberlerden bilimsel ve teknik rehberlikler de vardır.

¹² Hayreddin Karaman, *Ana Hatlarıyla İslâm Hukuku: C.1-Giriş ve Amme Hukuku*, 18.b., İstanbul, Ensar Neşriyat, 2016, s.106.

¹³ Orman, *İslâmî İktisat, Değerler ve Modernleşme Üzerine*, s.34, dip not 6.

Sabri Orman mubah alanı futbol oyunundan misalle şöyle açıklardı¹⁴: Futbol oyununda yasaklar (kısıtlar) sınırlıdır, elle oynanmaması, kenar çizgilerin dışına çıkılmaması, ofsaytta bulunulmaması gibi. Bu sınırlar dâhilinde futbolcuların becerisine bağlı olarak sayısız oyun kombinezonu geliştirilebilir. Yani, iktisadi hayatta negatif liste vardır, pozitif liste çıkarmak gereksiz ve imkânsızdır¹⁵.

İslâmi normlar konusu açıklığa kavuşturulduktan sonra, bu normlarla iktisadi olgulara yaklaşma seçeneklerine geçilmiştir. Sabri Orman bu konuyu geniş bir tarihi perspektifle ele almıştır. Müslümanlar karşılaştıkları iktisadi olgu, kurum veya bilgi karşısında nasıl bir tavır almışlardır? Sabri Orman bu tavırları üç başlıkta değerlendirmiştir¹⁶: (1) Bütünsel kabul veya tevarüs. İslâmi normlara aykırı hususlar içermeyen olgu, kurum veya bilgi olduğu gibi benimsenmiş ve uygulanmıştır. (2) Bütünsel red. İslâmi normlara aykırı olgu, kurum veya bilgi bütünüyle red edilmiştir. (3) Tashihli kabul veya kısmen kabul, kısmen red. Sabri Orman'a göre, tarihsel süreçte, daha çok birinci ve üçüncü seçenekler ağırlık kazanmıştır. Müslümanlar eski veya yabancı olgu, kurum veya bilgileri sadece kabul etmekle kalmamış, aynı zamanda geliştirmiş, yeni bambaşka uygulamalara yükseltmiştir. Bu etkileşim süreci Müslümanların zayıf, çaresiz oldukları bir durumda değil, tam aksine kendilerine güvenlerinin zirvede olduğu, dünyanın refahta, özgürlükte, bilimde, siyasi istikrarında en ileri toplumu oldukları dönemlerde gerçekleşmiştir. Sabri Orman iktisâdî hayatın suyu veya kanı sayılabilecek para konusunda Müslümanların Doğu Roma altın Dinarı ile Sasanî gümüş Dirhemini birlikte kullanıp bir bimetalist para sistemini nasıl oluşturduklarını örnek olarak dile getirmiştir.

Sabri Orman, tarihi süreçte Müslümanların eski veya yabancı olgu, kurum veya bilgi karşısında sergiledikleri tutumların günümüzde de gösterilebileceğini, yani bütünsel red, bütünsel kabul, tashihli kabul veya kısmen kabul kısmen red yaklaşımının iktisat bilimi konusunda da izlenebileceğini vurgular. Bunu yapabilmek için; Çağdaş İslâm Dünyası'nın hâlihazırdaki kurumları ve bilgi müktesebâtının, Çağdaş Batı'nın kurum ve bilgi setleri veya müktesebâtının ve İslâm tarihinin mirası olan kurum ve bilgi setleri veya müktesebâtının titizlikle incelenmesi gerektiğini belirtir¹⁷. Sabri Orman, esas meydan okumanın ise yeni ve orijinal olgu, kurum ve bilgiler üretmekle mukabelede bulunabilmek

¹⁴ 1990'ların ilk yarısında Süleymaniye Vakfı'ndan Prof. Abdülaziz Bayındır ile Al-Baraka Türk'ten Osman Akyüz'ün tertiplediği, Prof. Sabri Orman'dan başka, isim sırasıyla Prof. Abdülaziz Bayındır, Prof. Ahmet Tabakoğlu, Prof. Nazım Ekren, Prof. Yusuf Tuna gibi akademisyenlerin, bazı bürokrat ve işadamlarının katıldıkları, bizim de izleyiciler arasında bulunduğumuz, "İslâm ve Ekonomi" genel başlıklı toplantılarda dile getirilmiştir. Ayrıca, Orman, *İslâmî İktisat, Değerler ve Modernleşme Üzerine*, s. 66.

¹⁵ 1980 öncesi Türkiye'de dış ticaret ve kambiyo kısıtlaması vardı. İthal edilebilecek mallar her biri yüzlerce sayfalık Liberasyon I, Liberasyon II ve Tahsisli İthal Malları Listesinde birer birer gösterilirdi. 1980 sonrası Turgut Özal bu sistemi değiştirdi ve negatif liste uygulamasına geçti. İthal edilemeyecek mallar bu listede gösterildi, ithal edilebilecek malların birer birer listelenmesinden vazgeçildi.

¹⁶ Orman, *İslâmî İktisat, Değerler ve Modernleşme Üzerine*, s. 33-34.

¹⁷ Age, s. 54.

olduğunu ifade eder. Kurum terimi, kendi dar anlamının yanısıra ilişki ağları, işlem türleri ve enstrüman setlerini de içerecek şekilde kullanılmıştır.

İslâmi İktisat konusunda henüz terminoloji birliğinin sağlanamadığını belirten Sabri Orman, bu kavramın İktisat Biliminin tüm alt alanlarını kapsar şekilde kullanılabilirdiği gibi gerçek hayatta bunlara tekabül eden realite dünyalarını da içine aldığı ifade eder. Kapsam daraltılıp bir akademik disiplin olarak (İngilizce'deki Economics'in karşılığı olarak) İslâmi İktisat ele alındığında, bunun Batı'da geliştirilen Ekonomi Bilimi ile ilişkisinde Sabri Orman şu yaklaşım tarzını önermektedir: Öncelikle hâkim Ekonomi Bilimindeki evrensel geçerli olan ve bağlam bağımlı olan bilgiler arasında bir ayırım yapmak gerekmektedir. Evrensel geçerli olan bilginin kabulünde bir sorun görünmemektedir. Fakat belirli bir ekonomik sistem veya yapıya, onun daha alt seviyedeki bileşenlerine ve belli yapıdaki iktisadi aktörlerin davranışlarına dayalı bağlam bağımlı bilgilerin kabul edilmesi ise söz konusu olmamalıdır. Hattâ bu bağlam bağımlı bilgiler dayandığı kaynağa göre Kapitalist İktisat, Sosyalist İktisat, İslâmi İktisat gibi isimlerle adlandırılmalıdır. Sadece evrensel geçerliliği olan bilgilere dayalı akademik disiplin İktisat adını taşımalıdır. Evrensel geçerliliği olan iktisadi bilgiye örnek olarak azalan marjinal fayda kanunu, bağlam bağımlı bilgiye örnek olarak ise *homoeconomicus* varsayımı gösterilebilir. Akademik dünyada hâkim olan İktisat Biliminin modern iktisadi gelişimin öncüsü olan Kapitalist İktisat ile örtüştüğü aşikârdır. Bundan dolayıdır ki konvansiyonel iktisada herhangi bir nitelemeye gitmeden sadece "İktisat" demek yerine, "Kapitalist İktisat" veya "Kapitalist Piyasa İktisadı" demek daha doğru, adil ve gerçekçi olur¹⁸.

İslâmi normlar prensipler şeklinde tezahür ettiği için, Sabri Orman'a göre bu normlara dayalı birden çok İslâmi Ekonomik Sistem, aynı şekilde birden çok İslâmi İktisat mümkün olabilir.

İslâmi İktisadın inşasında esas alınacak pozitif veya negatif kısıtlar ile adeta sonsuz genişlikteki kısıtsız alan karşısında ahlâkın yeri nedir? Ahlâk İslâmi İktisadın neresindedir? Sabri Orman'ın en öğretici katkılarından birisi de bu husustadır. Bu alandaki literatür incelendiğinde İslâmi İktisat ismi yerine dahi Ahlâki İktisat, Moral Ekonomi gibi isimler kullanıldığı, önerildiği görülmektedir. Sabri Orman, mesela Pakistan ve Hint altkıtası iktisatçıların, hipotezlerini tespit ederken genellikle İslâm ahlâkının ilkelerinden hareket ettiklerini, ilk bakışta insana çok sempatik ve ikna edici gelen bu yaklaşımın İslâmi normlar hiyerarşisi muvacehesinde pek uygun olduğunun söylenemeyeceğini belirtir¹⁹. Ona göre, İslâmî normlar hiyerarşisinde *ihsan* Ahlâka, *adalet* Fıkha; *azimet* Ahlâka *ruhsat* Fıkha; *takvâ* Ahlâka *fetvâ* Fıkha tekabül eder. Elbette erdemlilik değerleri açısından *ihsan*, *azimet* ve *takva* İslâmın normlar hiyerarşisinde

¹⁸ Age, s 63.

¹⁹ Age, s. 103.

adalet, ruhsat ve fetvadan daha yüksek bir mertebeyi temsil eder. Fakat bu erdemliliği yüksek değerler ancak *adalet, ruhsat ve fetva* ile sağlanan zeminde gelişme imkânı bulabilir. Bağlayıcılık kriterinden hareket edildiğinde de Fıkıh ya da İslâm Hukuku İslâm ahlâkından önce gelir²⁰.

Ahlâkın ve onun zirvesi olan takvanın iktisadi hayattaki yeri konusunda Sabri Orman, iktisat felsefesini doktora tezi olarak incelediği Gazzâlî'den şu ilginç alıntıyı yapar: “Hikmet, dünyanın mamurluğu için gafletin yaygın olmasını gerektirir. Eğer, insanların tümü, kırk gün süreyle sadece helalinden yemeye uğraşsalar, onların dünyaya karşı bu zühdlerinden dolayı dünya harap olur, çarşılar ve geçim yolları boş kalırdı.”²¹ Bu ifade iktisadi hayatta hukuk kurallarının ötesini zorlamamak gerektiği şeklinde anlaşılabilir.

İslâmi İktisadın varlığı tartışılırken, tüm dünyada üniversitelerin ekonomi bölümlerinde okutulan hâkim ekonomi biliminin herkes tarafından tartışmasız kabul edilen bir disiplin olmadığını hatırlatmak gerekir. Bilhassa bu alanda eğitim görmemiş olanlar ekonomi bilimini neredeyse doğal bilimler seviyesinde düşünmektedirler. Bunun doğru olmadığı ekonomi bilimine aşina olanlar tarafından çok iyi bilinmektedir. Ana akım ekonomi biliminde mikro ekonomi alanında ulaşılan sonuçlarda makro ekonomiye nazaran daha fazla konsensüs olduğunu da belirtmek gerekir. Sabri Orman'ın evrensel geçerliliği olan bilgi diye nitelendirdiği tespitlere daha çok mikro ekonomide rastlandığını, mahiyeti gereği para ve faiz konularına daha fazla yer veren makro ekonomi bulgularında ise görüş ayrılıklarının daha fazla olduğunu biliyoruz. Ekonomi biliminde çok sayıda ekoller olduğu gibi, akademi dünyasında ipi göğüsleyip ana akım haline gelen ekolün varsayımlarının gerçekle bağdaşmadığı da kabul edilmektedir²². İktisat Metodolojisi konusunda çalışanlardan bazıları (Hutchison/Blaug ikilisi), Milton Friedman'ın yaygınlaştırdığı “gerçekdışı varsayım fakat isabetli öngörü” yaklaşımını şiddetle eleştirmekte, bazıları ise bunun faydalı olabileceğini düşünebilmektedir²³. Modern ekonomi biliminin babası sayılan Samuelson'un “modelin zarafetinin, modelin varsayımlarının gerçeğe uygunluğu ya da iktisat politikasına yararlılığından daha önemli olduğunu” ifade ettiği belirtilmektedir²⁴. Samuelson'ın modelin zarafeti dediği şey, belli varsayımlar altında iktisadi değişkenler arasındaki ilişkilerin matematiksel, geometrik, istatistiksel ve ekonometrik olarak gösterilebilir olmasıdır.

²⁰ Age, s. 104.

²¹ Sabri Orman, *Gazzâlî'nin İktisat Felsefesi*, s. 80. (İhya Ulûm ed-Din, Beyrut, Dar el-Marifat, t.y., C.IV, s.337'den)

²² Bu konuda güncel iki çalışmaya işaret etmekle yetineceğiz: 1) Özgün Burak Kaymakçı, *Bilim Felsefesi Işığında İktisat Metodolojisi*, İstanbul, Ötügen Neşriyat, 2013, 2) Eren Kırmızıaltın, *İktisat ve Rasyonalite: K. Marx, W.S. Jevons ve T.B. Veblen'de Rasyonalite, İnsan, Teori*, Ankara, Heretik Yayınları, 2017.

²³ Kaymakçı, *Bilim Felsefesi Işığında İktisat Metodolojisi*, s. 177.

²⁴ Age, s. 190, dipnot 73.

Hâkim kapitalist ekonomik sistemin son iki asırda tüm dünyada ekonomik büyüme, gelişme, buluş ve yenilikte öncü ve başarılı olduğunu inkâr etmek mümkün değildir. Bu sistemin negatif dışsallıkları da başta adaletsiz gelir dağılımı olmak üzere kabul ve itiraf edilmektedir. Tam rekabet piyasasının etkin kaynak tahsisini (efficiency) gerçekleştirmede teoride başarılı olduğu kabul edilmekle birlikte, gelirin âdilâne bölüşülmesi konusunda hakkaniyeti (equity) sağlayamadığı kapitalist ekonomik sistemi savunanlar tarafından dahi inkar edilmemektedir²⁵. Modern ekonomi bilimini biçimlendiren ve yeni teorik katkılarla onu ana akım halinde tutan kurumlarda görev yapan akademisyenlerden ABD Başkanına bağlı prestijli Ekonomik Danışmanlar Kurulu eski başkanlarından Arthur M. Okun'a (Okun Kanunu ile bilinir) göre; "kurumlarımız büyük kazananları, evcil hayvanlarını, kaybedenlerin çocuklarını besleyebildiklerinden daha iyi beslemelerine izin vermekle ödüllendirmektedir"²⁶. Yani, kapitalist sistemde kapitalistlerin evcil hayvanları fakirlerin çocuklarından daha iyi beslenmektedir.

Bununla birlikte, tüm kusurlarına rağmen ana akım ekonomi biliminin öğrenilmesi zorunludur. Ekonomi bilimi bir açıdan fiyat mekanizmasını, fiyat oluşumunu inceleyen bir bilimdir. Enflasyon, faiz oranı, döviz kuru, borsa endeksi gibi fiyatların oluşumunu açıklayabilen, bilhassa gelecekteki seyrini isabetle tahmin edebilen kişinin iyi bir ekonomist olduğunu söyleyebiliriz. Özel sektörün büyük kuruluşları bu amaçla ekonomist istihdam etmektedir. İslâmî İktisat henüz bu ihtiyaca cevap verebilecek durumda değildir. Bu konuda evrensel doğrular elbette benimsenebilir.

Kapitalist ekonomik sistemde faiz müessesesi, onun *homoeconomicus* varsayımı ile tutarlıdır. İnsanın ekonomik faaliyette çıkarı ve hazzından başka hiçbir şey düşünmeyen, kendisini hiçbir şeyle sınırlandırmayan bir varlık olarak kabul edilmesi halinde, faiz de anlaşılabilir bir uygulamadır. İslâmın ekonomik faaliyette koyduğu en bilinen yasak ise faizdir. Şimdi, Prof. Sabri Orman'ın bu konudaki özgün katkılarını sunabiliriz.

3. PROF. DR. SABRİ ORMAN'IN İSLÂMİN FAİZ YASAĞI KONUSUNDAKİ ÖZGÜN KATKILARI

Sabri Orman faizle ilgili temel görüşlerini *Kur'an ve İktisat: Kredi ve Faiz Meselesine Makro-sistemik Bir Yaklaşım*²⁷ başlıklı çalışmasında ortaya koymuştur. Bu çalışma Sabri Orman'ın faiz konusuna özgün katkısı olduğu için, Kur'an âyetleri dışında kaynak ve dipnot içermemektedir. Tabii ki bu çalışma dışında çeşitli münasebetlerle, mesela başka çalışmalar konusunda değerlendirmelerde bulunurken de faizle ilgili görüşlerini dile

²⁵ Richard W. Tresch, *Public Sector Economics*, Basingstoke, Hampshire, Palgrave Macmillan, 2008, s.8-9.

²⁶ Arthur M. Okun, *Equality and Efficiency: The Big Tradeoff*, Washington, D.C., The Brookings Institution, 1975, s. 1. (Adı geçen kitabı 1980'lerin başında ABD'de edinmeme rağmen, alıntıya ilk kez M. Umer Chapra'nın bir eserinde rastladım.)

²⁷ Sabri Orman, "Kur'an ve İktisat: Kredi ve Faiz Meselesine Makro-sistemik Bir Yaklaşım", *İktisat, Tarih ve Toplum*, s. 161-176.

getirmiştir. Uzun yıllar süren araştırma ve tefekkür neticesinde ulaşılan teşhis ve tedavi hakîmâne bir üslup ve heyecanla ortaya konulmuştur.

İslâm'da faiz konusu ele alınırken; genellikle Kur'ân'daki konu ile ilgili âyetler, hadis rivâyetleri, fıkıh ekollerinin bilhassa ikinci ana kaynaktan hareketle uzayıp giden farklı görüşleri, faizin zararlarıyla ilgili her türlü argüman üzerinde durulur. Sabri Orman bunların bilindiğinden hareketle ve faizin İslâm'da yasaklandığını kabulde bunun implikasyonları üzerinde görüşlerini serdetmiştir. Faizle ilgili analizini yaparken faiz yasağını açıkça beyan eden sadece bir âyete (Bakara, 2/275) atıfta bulunup iki âyetin (Hucurât, 49/10 ve Bakara, 2/143) de yardımına müracaatla yetinmiştir. Konunun ve ilgili terminolojinin zaten bilindiğini farz ettiğini belirtmiştir.

Yaptığı araştırmayı, iktisadi analiz çerçevesinde faizi bağımsız değişken olarak alıp ondaki değişimlere bağlı olarak diğer bazı faktörlerin değişip değişmediğini ve eğer değişiyorlarsa hangi yönde ve nasıl değiştiklerini görmeye çalışmak olarak beyan etmiştir²⁸. Konuyla ilgili çok sayıda değişkenin araştırma tekniğinin bir gereği olarak mecburen analiz dışında tutulduğunu, bu durumun incelenmeyen değişkenlerin etkisi olmadığı anlamına tabii ki gelmeyeceğini hatırlatmıştır. Faiz konusunun sadece bir hukuki sözleşme olarak mikro düzeyde ele alınmasının meselenin anlaşılmasında yeterli olamayacağını, bunda makro-sistemik bir yaklaşımın da gerekli olduğunu vurgulamıştır.

Sabri Orman'ın analizi faizli sistem ve olumsuz sonuçları, buna mukabil faizin yasak olduğu bir sistem ve bunun olumlu sonuçlarının ortaya konulması olarak özetlenebilir. Buna göre, faiz kurumu kredi kurumunu yaratmıştır. Faiz olmasaydı mali aracılık ve bankacılık olmazdı. Faiz sermayeyi gayri şahsileştirmektedir. Faiz karşılığında tasarruflarını bankaya yatıran kişi, mevduat sahibi, vade süresince sermayesi üzerindeki her türlü hak ve kontrolünü kaybetmektedir. Onun ne maksatla kullanılacağı, hayra mı yoksa şerre mi hizmet edeceği kendisini ilgilendirmemektedir. Aracı mali kurumdan veya bankalardan faiz karşılığı kredi kullanan müteşebbis, başkalarının sermayelerini kullanarak neredeyse sınırsız büyüme potansiyeline sahip olabilmektedir.

Peki bunun ne zararı var? Kredi mekanizması sayesinde az sayıda girişimci büyük işletmelerin hâkimi ve işvereni haline gelmekte, nüfusun büyük çoğunluğu ise, yüzde seksen kadarı, hayatta kalabilmek için başkalarına bağımlı çalışan işçi konumuna itilmektedir. İşverenin çoğunlukla tek kaygısı pazarın tümüne hâkim olamama, işçinin tek kaygısı ise işini kaybetmeme ve mümkünse ücretini artırmadır. Ortaya çıkan sonuç, çıkarları ve kaygıları farklı mutlu azınlık ile mutsuz çoğunluktur. Konuuları böyle olan zümrelerin Hucurât sûresinin 10. âyetinde belirtilen "Müminler ancak kardeşirler..." hükmünü hayatlarında yansıtmaları mümkün müdür? Bunun mümkün olmadığı herhalde kabul edilecektir. Tabii ki istisnalar her zaman vardır. Faizin sonucu olan kredi sisteminin

²⁸ Age, s.163.

ortaya çıkardığı bu ekonomik, sosyal ve kültürel tablo elbette siyasette de kendini göstermektedir. Sonuç çatışmalar, kavgalar, savaşlar ve sürekli huzursuzluk hâlidir.

Peki faiz yasağı bu duruma nasıl değiştirebilir? Faiz olmazsa kredi, yani borç olarak iş yapma imkânı da yok demektir. Girişimci borç bulamayınca ortak kabul etmeye mecbur kalacaktır. Ekonomik hayata farklı ortaklık modelleri hâkim olacaktır. Tasarruf sahibi sermayesinden kopmayıp onun kullanımına hâkim bulunacaktır. Kaygıları da değişecektir. Artık, bireyler mütevazı oranda da olsa ortağı bulunduğu işletmeye gözü gibi bakacak onun başarılı olması için daha çok gayret gösterecektir. Bu model sayesinde insanları girişimcilik potansiyeli de harekete geçme imkânı bulabilecektir. İnsanların ortakları oldukları işlere dört elle sarılması verimliliği ve ekonomik performansı en üst düzeye çıkaracaktır. Sermayesi nispeten büyük olanlar küçük ortaklarına burun kıvrımayacak yaşam tarzları arasındaki uçurum azalacaktır. İşte, İslâmın öngördüğü “müminler ancak kardeştir” ilkesi böylece hayata geçirilebilecektir. Ortaklığı kardeşlik kavramının ekonomiye tercüme edilmiş şekli olarak görmek yanlış olmaz. Sadece ekonomik yapı değil sosyal, kültürel ve siyasi yapı da bambaşka bir görünüm kazanacaktır.

Gelir dağılımı faizli, kredili kapitalist sistemde piramit şeklinde, yani tepede çok az sayıda süper zengin ile tabanda çok fazla sayıda dar gelirlili, oluşurken; İslâm iktisadi sisteminde iki ucu hayli basık ortası hayli kabarık bir elips görünümünde olacaktır. Her konuda olduğu gibi ekonomide de, Kur’ân’da (Bakara, 2/143) ifade edilen, “insanlığa şahitler olacak vasat ümmet” bu şekilde ortaya çıkacaktır. Kapitalist sistemde dile getirilen fakat hayata geçemeyen orta sınıfın büyütülmesi, farklı anlamda da olsa İslâmi bir sistemde rahatlıkla oluşabilecektir. Muhtelif ortaklıklar çerçevesinde tümüyle ekonomiye katılan bir toplum ve onun bireyleri sadece ekonomiyi etkileyen gelişmeleri izleyerek bile yaşadığı dönemdeki insanlığa şahitlik yapabilecek ehliyete kavuşabilirler.

Kur’ân’da (Haşr, 59/7) malların, yalnız zenginler arasında dolaşan bir devlet olmaması istenmektedir. Sabri Orman muhtelif vesilelerle, faiz sisteminin tam da bu duruma yol açtığını, ortaklıklara dayalı sistemin bunu önleyeceğini ifade etmiştir. En azından son iki asır dünyada hâkim olan kapitalist sistemin servet ve gelir dağılımında yol açtığı inanılmaz uçurumların faiz, kredi, borsa manipülasyonlarının sonucu olduğunu inkâr etmek herhalde mümkün değildir. Günümüzde az sayıda ailenin dünya servetinin yarısına sahip olduğuna şaşmamak gerekiyor.²⁹

²⁹ Bu konuda raporlarıyla sık sık medyada yer alan Oxfam hayır kurumunun 20 Ocak 2020 tarihli raporuna göre, dünyanın 2.153 milyarderli, dünya nüfusunun yüzde 60’ını oluşturan 4,6 milyar insandan daha fazla servete sahip bulunuyor. <https://www.oxfam.org/en/press-releases/worlds-billionaires-have-more-wealth-46-billion-people> (Erişim: 12.07.2020).

Kapitalist ekonominin bunalıma girdiği dönemlerde önerilen ilginç alternatif çözüm yolları arasında ortaklık temelli olanlar da vardır. 1970'lerde ABD Dolarının altına konvertibilitesine son verilmesi, petrol ambargosu gibi faktörlerin sonucunda kapitalist ülkelerde stagflasyon (durgunlukla birlikte enflasyon) ortaya çıkmış, İngiltere bile 1976'da IMF'e başvurmak zorunda kalmıştı. Ekonomistler stagflasyonun nasıl aşılabileceği konusunda çalışmışlar, çeşitli önerilerde bulunmuşlardı. Bunlardan 1984 yılında yayınlanan ve *The New York Times Book Review* tarafından "Keynes'ten beri ekonomi bilimine yapılan en büyük katkı" olarak nitelendirilen *The Share Economy* (Katılım Ekonomisi) isimli kitabında Martin L. Weitzman, 1970'lerde yaşanan stagflasyonun çözümü için, işçilere sabit ücret değil kârın önceden belirlenecek bir yüzdesinin ödenmesini önermişti³⁰.

İktisadi organizasyonlar teknolojik imkânların gelişmesiyle değişime uğradığından, Sabri Orman'ın büyük bir inanç ve ümitle önerdiği ortaklık temelli iktisadi hayatın, İslâm toplumlarının tarihte uyguladığı daha çok ticaret ve tarım odaklı ortaklık örneklerinden günümüz sanayi toplumuna adapte edilmesi büyük bir meydan okumadır. Sanayi devrimini Müslüman toplumlar gerçekleştireydi, nasıl bir iktisadi organizasyon ortaya çıkardı? Mesela İngiltere'de yatırılan sermaye ile sınırlı sorumlu şirket modelinin kabulü, yüz elli yıl aradan sonra, demiryolu inşa ve işletmesinin büyük sermaye gerektirmesi nedeniyle 1820'lerde mümkün olabilmiştir. İslâmda sınırlı sorumluluk büyük bir ihtiyatla yakın geçmişte kabul edilmiştir. Günümüzde sanayi toplumundan bilgi toplumuna, hatta ne getireceği belli olmayan yapay zekâ, robotlar, veri tabanları çağına girilmektedir. Yeni iktisadi hayatta ortaklık nasıl bir rol üstlenecektir?

Ayrıca, Müslüman toplumların diğer toplumlardan nispi olarak daha müreffeh ve ileri düzeyde buldukları dönemlerde olağanüstü gelir ve servet farklılıklarına rastlamak mümkündür. Diğer taraftan, en azından teorik olarak, bir Müslümanın kazancı için bir sınır da bulunmamaktadır.

4. SONUÇ

Sabri Orman İslâmi İktisada, esas çalışma alanı olan iktisadi düşünce tarihinin çok ötesinde katkılarda bulunmuştur. Bu katkılar çok özgün ve çığır açıcıdır. O, Türkiye dışında üretilen bilgilerden müllhem farklı yaklaşımlardaki hataların düzeltilmesine imkân verecek şekilde özgün bir metodoloji ortaya koymuştur. Bu metodoloji köksüz bir girişim olmayıp İslâm medeniyetinin diğer medeniyetlere karşı sergilediği tarihi tavra uygunluk göstermektedir. Sabri Orman İslâmi İktisadi, iktisadî meselelere İslâmi açıdan

³⁰ Weitzman, Martin L., *The Share Economy: Conquering Stagflation*, Cambridge, MA.: Harvard University Press, 1984. (Yazarın kitabındaki görüşlerle ilgili 1985 yılında MIT'deki konferansını izleme fırsatı bulmuştum.)

yaklaşmanın genel adı olarak tanımlamaktadır. Bu tanımın doğal sonucu, İslâmi İktisadi İslâmî normlar ile iktisâdî realiteler arasındaki bir ilişki olarak ele almaktır. İslâmî normlar, kurallar, ilkeler olarak esas alınacak olan, tabii ki fihki hükümlerdir. Bir Müslüman için ahlâk, ihlas, takva ne kadar değerli olursa olsun, toplumsal hayat bağlayıcı nitelikte olan hukuk kurallarıyla düzenlenmektedir. Bireyin erdemleri toplumsal huzur ve istikrar ortamında gelişme imkânı bulur. Sabri Orman'ın bu yaklaşımı Türkiye dışında üretilen bilgilerden mülhem "Ahlâki İktisat", "Moral Ekonomi" gibi bilimsel çabadan ziyade bireysel temenni ifade eden çalışmaların İslâmî İktisatla bir ilgilerinin olmadığını göstermektedir.

İktisadi hayatla ilgili fihki hükümler incelendiğinde, bunların sınırlı sayıda pozitif kısıtlar (mesela zekât ödeme mecburiyeti) ve negatif kısıtlar (mesela faiz yasağı) ile sınırsız serbest (mubah) alandan oluştuğu görülmektedir. Bu kısıtlar çerçevesinde sınırsız hareket alanı mevcuttur. Sabri Orman'a göre, iktisadi realitelerle ilgili tüm dünyada üretilen bilgiler ve oluşan kurumlar İslâmî bu normlar ışığında değerlendirilmeli, bu normlarla uyumlu olanlar kabul edilip aykırı olanlar reddedilmelidir. Bazılarının düzeltilerek kabulü de mümkündür. İktisat alanında üretilen bilgi ve oluşan kurumlara bakıldığında, bunların bir kısmının evrensel geçerli olgu ve bilgilere dayandığı, bir kısmının ise bağlam bağımlı olduğu, yani belirli dünya görüşlerine ve insan anlayışlarına dayandığı görülmektedir. Evrensel geçerli olgu ve bilgilerin kabul edilmesinde sorun yoktur. Fakat belirli dünya görüşlerine ve insan anlayışlarına dayanan bağlam bağımlı bilgi ve kurumlar tabii ki kabul edilmek zorunda değildir. Sabri Orman, evrensel geçerli olguya "azalan marjinal fayda kanunu"nu, bağlam bağımlı bilgiye ise *homoeconomicus* insan varsayımını örnek olarak vermektedir. Kendini hiçbir şeyle sınırlamayan, çıkarını ve hazzını azamiye çıkarmaya çalışan insan varsayımı Müslümanlar tarafından kabul edilemez. Bu yaklaşıma göre hâkim iktisat öğretisinin sadece evrensel geçerli olgulara dayalı kısmını esas İktisat, bağlam bağımlı kısmını ise Kapitalist İktisat olarak adlandırmak daha doğru olur. Buna paralel olarak, İslâmın dünya görüşü ve insan anlayışına uygun iktisada da İslâmî İktisat demek tabiidir.

Sabri Orman'ın faiz konusundaki çözümlenmeleri, en azından mantık örgüsü bakımından, bu alanda tüm İslâm dünyasında bilinen yaklaşımlardan farklı ve özgündür. O, faizle ilgili İslâmî normları veri ve biliniyor kabul ederek, bağımsız değişken olarak faizin bağımlı değişken olan iktisadi faaliyete ve oradan da sosyal, kültürel, siyasi hayata mevcut ve muhtemel etkilerini incelemiştir. Faize ve buna bağlı olarak kredi sistemine dayalı ekonomi düzeninin ekonomideki mevcut sonuçları ile faizsiz bir sistemin ekonomik hayatta ve buna bağlı olarak sosyal, kültürel ve siyasi hayatta mümkün kılabileceği muhtemel sonuçları karşılaştırmıştır. Faizli sistem az sayıda girişimcinin kredi kullanarak büyük gelir ve servete ulaşmasını, çoğunluğun ise ücrete bağımlı kitlelere dönüşmesine yol açmaktadır. Bu statü işverenle işçinin yabancılılaşmasına, sosyal sınıflara, kültürel farklılaşmaya, sınıflar arasında husumete ve siyasi gerginliğe sebep olmaktadır. İşçi işini kaybetmemek ve ücretini artırmak, işveren ise üretimde işgücü maliyetini asgariye

indirmek derindedir. İki tarafın yaşam tarzları, kültürel yönelimleri arasında çoğunlukla uçurumlar bulunmaktadır.

Faizsiz sistem kredi mekanizmasının sonu demektir. Kredi bulma imkânı kalmayınca girişimciler ortak bulmak zorunda kalacaklardır. Toplumun büyük çoğunluğu az veya çok payla girişimlere ortak hale gelecektir. Bu köklü değişikliğin insan davranışlarına yansımaları da köklü olacaktır. Küçük büyük tüm ortaklar işletmelere gözü gibi bakacak, katkısını azamiye çıkaracak; insanlar mutsuz, dar gelirli, bağımlı, pasif birer varlık olmaktan çıkıp iktisadi, sosyal ve kültürel hayatın aktif birer üyesi haline gelecektir. Her şeyden önce sınıflaşma, yabancılaşma ve kesimler arasında husumet sona erecektir. İslâmın “müminler ancak kardeştir” düsturu lafla değil ancak böyle bir iktisadi yapı ile mümkün olacaktır. Böyle bir yapıda aktifleşip iktisadi hayatı ve onu etkileyen siyasi ve uluslararası gelişmeleri yakından izleyecek olan bireyler İslâmın öngördüğü “yaşadığı dönemin şahitleri” statüsüne erişebilecektir. Ancak böyle bir sistemde “servet sadece zenginler arasında dolaşan bir devlet olmasın” hitabı uygulama sahası bulabilecektir.

Sabri Orman İslâmi İktisat sahasında ölümsüz eserler bırakmıştır.

KAYNAKÇA

- Duri, A., (1991). *İslâm İktisat Tarihine Giriş*, Çev. Sabri Orman, İstanbul, Endülüs Yayınları.
- Karaman, H. (2016). *Ana Hatlarıyla İslâm Hukuku: C.1-Giriş ve Amme Hukuku*, 18.b., İstanbul, Ensar Neşriyat.
- Kaymakçı, Ö. B. (2013). *Bilim Felsefesi Işığında İktisat Metodolojisi*, İstanbul, Ötüken Neşriyat.
- Kırmızıaltın, E. (2017). *İktisat ve Rasyonalite: K. Marx, W.S. Jevons ve T.B. Veblen'de Rasyonalite, İnsan, Teori*, Ankara, Heretik Yayınları,.
- Okun, A. M., (1975). *Equality and Efficiency: The Big Tradeoff*, Washington, D.C., The Brookings Institution.
- Orman, S. (2015). “İslâm Entelektüel Geleneğinde İktisadi Boyutun Teşekkülü: Şeybânî, Serahsî ve Kitâbu'l-Kesb,” *İslâm Ekonomisi ve Finansı Dergisi*, s.1-35.
- Orman, S. (2014). *İslâmî İktisat, Değerler ve Modernleşme Üzerine*, İstanbul, İnsan Yayınları.
- Orman, S. (2001). *İktisat, Tarih ve Toplum*, İstanbul, Küre Yayınları.
- Orman, S. (1984). *Gazâlî'nin İktisat Felsefesi*, İstanbul, İnsan Yayınları.
- Oxfam, (2020). <https://www.oxfam.org/en/press-releases/worlds-billionaires-have-more-wealth-46-billion-people> (Erişim: 12.07.2020).
- Popper, K. R. (1985). *Tarihselciliğin Sefaleti*, Çev. Sabri Orman, İstanbul, İnsan Yayınları.
- Tresch, R W. (2008). *Public Sector Economics*, Basingstoke, Hampshire, Palgrave Macmillan.
- Weitzman, M. L. (1984). *The Share Economy: Conquering Stagflation*, Cambridge, MA.: Harvard University Press.

NUDGING IN BEHAVIORAL PUBLIC POLICIES IN TURKEY: A RESEARCH ON THE EFFECTS OF THE BIG-5 PERSONALITY TRAITS ON THE AUTOMATIC ENROLLMENT SYSTEM

Hatime KAMİLÇELEBİ¹ ORCID ID: 0000-0002-1028-7135

Songül GÜL² ORCID ID: 0000-0002-0310-4310

ABSTRACT

Behavioral economics studies explain that individuals can often make wrong decisions due to their inaccurate calculations, errors in their estimates, and cognitive bias. A kind of choice architecture, known as a *nudge*, is designed in such a way to generate individuals' behaviors in favor of both the state and themselves. The automatic enrollment system (AES) implemented in the public economic policies in Turkey is one of the nudging practices. This study aims to reveal whether or not The Big-5 Personality Scale personality traits of the public and private sector employees, which are specified in the sub-groups of conscientiousness/irresponsibility and agreeableness/inconsistency, are effective on preferring to remain in the AES. In this study, it is revealed by using a binary logistic regression model that the preferences of those who participated in the AES have a significant relationship with the specified personality traits, and the preferences of those who did not participate in the AES have a significant relationship with their income.

Keywords: *Nudge, The Big-5 Personality Traits, Auto-Enrollment System, Behavioral Economics Applications.*

JEL Codes: *D15, D31, D9, H3, E7*

TÜRKİYE'DE DAVRANIŞSAL KAMU POLİTİKALARINDA DÜRTME: OTOMATİK KATILIM SİSTEMİNDE BIG-5 KİŞİLİK ÖZELLİKLERİNİN ETKİSİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

ÖZ

Bireylerin genellikle çok detaylı hesap yapmamları, tahminlerindeki hatalar ve bilişsel ön yargılar nedeniyle yanlış kararlar alabildiğini davranışsal iktisat çalışmaları açıklamaktadır. Bireylerin davranışlarını hem devletin hem de kendilerinin faydalarına olacak şekilde dürtme adı verilen bir çeşit seçim mimarisi dizayn edilmektedir. Türkiye'de kamu iktisadi politikalarında uygulanan otomatik katılım sistemi dürtme uygulamalarından birisidir. Bu çalışmanın amacı kamu politikalarının küçük bir sosyal dürtmeyle dizayn edilebileceği yolundan hareketle kamu ve özel sektör çalışanlarının Beş Faktör Kişilik Ölçeği kişilik özelliklerinden sorumluluk/duyarsızlık ve uyumluluk/geçimsizlik alt grubunda belirtilen özelliklerinin otomatik katılım sisteminde kalma tercihinde etkili olup olmadığının ortaya çıkarılmasıdır. Bu çalışmada OKS'ye katılanların tercihlerinin belirtilen kişilik özellikleriyle, katılmayanların ise katılmama tercihlerinin gelirleriyle anlamlı bir ilişkisi olduğu binary lojistik regresyon modeli kullanılarak ortaya çıkarılmıştır.

Anahtar Kelimeler: *Dürtme, Büyük Beşli Kişilik Özellikleri, Otomatik Katılım Sistemi, Davranışsal İktisat Uygulamaları.*

JEL Sınıflandırma Kodları: *D15, D31, D9, H3, E7*

¹ *Kırklareli University, Assistant Professor, hatimekamilcelebi@klu.edu.tr*

² *Ağrı İbrahim Çeçen University, Assistant Professor, ssongulgul@gmail.com*

1. INTRODUCTION

It is assumed that when calculating long-term benefits, people calculate their expected benefits in the standard economy model at a maximum level, rationally, considering their own interests. However, Kahneman and Tversky (1979) focused on the effects of psychological events on decision-making, laying the foundations of behavioral economics by claiming that people cannot be fully rational when calculating their benefits and that psychology should be included in economic models. Such situations may cause bounded-rational individuals, as eloquently put by Simon, to diverge from the optimal in their economic decisions and fail to maximize their benefits (Simon, 1982).

There are several reasons for inconsistencies in individuals' choices. Behavioral theory lists these reasons such as neglect, lack of self-control, procrastination, loss aversion, status quo bias, lack of pre-commitment, intuitive thinking, prejudice, and carelessness (Simon, 1982; Thaler & Benartzi, 2004; Kahneman, 2011; Thaler, 1980). It states that individuals cannot act rationally because of behavioral traits, that is, they may be inconsistent in their choices. In behavioral economics practices, it has been seen to cause great changes in behaviors by presenting choices or transferring information differently (Kahneman & Tversky, 1979).

Shefrin and Thaler (1988) emphasized the importance of self-control, mental accounting, and framing effect in individuals' saving behaviors. In self-control bias, it is explained that people prefer the present to the future and that they are not able to maintain full auto control about saving. According to this bias, consumption is always more attractive than retirement savings.

Self-control bias consists of three factors. The first of these involves an internal conflict implying a trade-off between individuals' future savings and their consumption in the present time. The second is the temptation that causes individuals with different levels of expenditure tendency to be driven towards different investment instruments. Finally, it is the willpower that causes internal conflicts with representing their resistance against the temptation of consumption regardless of their wealth during consumption (Thaler & Shefrin, 1988). Lack of self-control may cause individuals not to make retirement plans. Those who do not plan for retirement on this issue are more likely to have a more unsafe retirement period than those who plan. Self-control bias can cause an imbalance in asset allocation. Self-control bias can cause investors to neglect basic financial principles such as compounding of interest, monetary cost averaging, and similar disciplinary behaviors that help to accrue long-term wealth (Pompian, 2006). Another factor affecting individuals' saving behaviors is mental accounting. People may not hesitate to spend a large portion of their assets on an item they enjoy while doing mental accounting, but they avoid spending even a small portion of their assets on an item they do not care too much (Levin, 1998). Thaler and Shefrin (1988) stated in the behavioral life-cycle hypothesis that people classify their wealth mentally as current income, current assets, and future income. Consumption tendency of individuals is assumed to be highest for current income, whereas it is assumed to be lowest for future income. Therefore, consumers tend to save more with their current assets than they do so with their current incomes (Pompian, 2006).

In framing bias, the extent to which decision-makers frame and perceive the problems in various situations depends mainly on the way choices are presented (Tversky & Kahneman, 1981). Framing varies according to the education, intelligence level, upbringing, habits, and presentation of the problem. Different answers can be given to the same question depending on the way the question is asked (Kamilçelebi & Ünal, 2014). Individuals can often make wrong decisions when they do not make very detailed calculations and because of errors in their estimations. In their work entitled “Nudge”, Thaler and Sunstein (2009) stated that individuals or institutions called “choice architects” that guide individuals’ decisions, should construct various “nudges” for them to make the best decisions considering the cognitive limitations of individuals. Nudging is the gentle push given to the individuals in the direction of positive development, usually through public economic policies, without depriving them of their right to choose. It would be in the interest of both the government and the savers to explain the appropriate ways for people to rationalize their savings behavior. Therefore, in order to encourage people to save and improve their economic behavior, it is necessary to guide them in terms of their decisions. This enables the implementation of behavioral development policies. For example, if individuals choose to leave their retirement plans, the high tax they have to pay would cause them to give up on their desire to leave by doing their mental accounting (Prelec & Loewenstein, 1998).

Besides, the status quo bias is also influential on individuals’ decision-making behaviors regarding savings. The status quo bias is the tendency of individuals to maintain what they have or their current state (Samuelson & Zeckhauser, 1988). Once individuals enroll in health insurance, private pension etc., such investments do not change much unless they are directed to a new plan. For this reason, a state that wishes to direct its citizens to investment or savings can choose plans that are automatically renewed each year. Behavioral economists made explanations regarding this agreeableness attitude in their experiments. Individuals can be heavily influenced by the status quo and, by believing that the best is considered for them, they develop a tendency to remain loyal. The status quo actually saves one from the cost of rethinking the decision.

Alternatively, it may be preferable to spend income now, instead of being included in an investment instrument that can use savings in the future, such as an automatic enrollment system. This situation, which is mentioned as a delayed discount between times, can be explained by the tendency and satisfaction of the individual who cannot control his self-control. People, in general, exhibit impatience behavior in the short-run and patience behavior in the long-run. A person with present-biased preferences may prefer to receive \$10 today over \$15 tomorrow. However, if this preference was \$10 for thirty days from now and \$15 for 31 days from now, they would seem to wait for an extra day (O’Donoghue & Rabin, 1999; Frederick et al., 2002).

The concept of present bias is more generally used to describe impatience in decision-making or present satisfaction. Along with the time variable, the current conditions also affect the decisions and happiness of people (Kamilçelebi, 2012; 2013). There are also studies claiming that the happiness of individuals is related to income, and even the expectation of earnings increases happiness (Kamilçelebi, 2018a; 2018b). To many

studies examining the relationship between income and happiness, it is generally accepted that there is a significant and positive relationship between absolute income and happiness (Karabulut, 2017; Hagerty & Veenhoven, 2003).

In another study where different methods were designed, such as the interactions of a person's future self with visual representations, an avatar was created indicating how people would have looked now and, in the future, according to their investments. The application was designed as a representation of 100 separate images after the participant was photographed. Using the software, the participants' images are aged and shown to them how they would have looked. It was tested whether or not the participants would change their investment behaviors when they see their future face images. The participants chose an investment that would be sufficient for them at first. How the investment would result was simulated. Persons were shown their pension status and appearance. If they started to save for retirement right away, their current image was unhappy, but their future image would have appeared happy. However, if they did not save at that moment, their current image became happier, whereas their older image in the future became sadder. Saving behaviors of those who have been exposed to their future images were enhanced (Hershfield et al., 2011; Kamilçelebi, 2019). Besides failing to save money due to lack of self-control and procrastination behaviors, situations such as not participating in physical activities, inability to attend education, not dieting, preferring comedy over documentary, and inability to quit smoking are frequently encountered (Read & van Leeuwen, 1998; Loewenstein et al., 1998; Read et al., 1999). According to Akay et al., (2015) low and high levels of religiosity do not change the contribution amount in standard public goods experiments. Therefore, upon assuming the share of participation in AES as a public goods, it supports our assumption that cooperation here may be related to personality traits rather than the level of religiosity. These behaviors also indicate that individuals may be associated with personality structures such as taking conscientiousness and agreeableness.

There are also studies that explore the interface of the Big-5 personality traits between personality psychology and economics and attribute them to concepts such as risk-taking, preferences (Borghans et al., 2008), empathy, and positional concern (Akay et al., 2019). For example, according to Akay and Karabulut (2020), agreeableness is negatively associated with positional concerns for most goods dealt with in their experiments, whereas positively associated with conscientiousness and neuroticism.

Although there are studies in the literature conducted on the measurement of personality traits with psychological and economic factors, there is no original study that relates the automatic enrollment system to personality traits. This research study, since the personality traits of prejudices and intuition, such as the status quo bias and present bias are effective on people's decisions in behavioral economics, would contribute to the literature both theoretically and practically and constitute a foundation for future studies to be conducted on the subject.

2. THE RELATIONSHIP OF AES AS ONE OF NUDGING POLICIES REGARDING SAVINGS WITH THE BIG-5 PERSONALITY TRAITS

For the past 20 years, we have been witnessing the growing impact of behavioral economics on the design and implementation of several public policies. Governments are increasingly adopting behavioral economics techniques to change individuals' behaviors pertinent to savings in line with their policy objectives and establish various nudging units (Benartzi et al., 2017). In many conducted studies, it has been revealed that considering behavioral effects helps in resolving policy problems. Governments have made major advances in healthcare, pensions, employment, energy savings, and economic growth through behavioral public policies (Halpern, 2015), developed nudging policies related to retirement savings plans (Choi et al., 2011), changed the annuity pension contributions for those in the top tax brackets (Chetty et al., 2014), increased the enrollment rate as a result of offering monetary incentives to those who would be informed about retirement savings plans (Duflo & Saez, 2003), provided tax convenience in retirement savings for those whose gross income fell below a certain threshold in the USA (Duflo et al., 2007), and increased pension savings in Canada utilizing intertemporal selection models (French, 2015). There are research studies that observed high probabilities of individuals' contributions to tax-deductible retirement contracts (Feenberg & Skinner, 1989; Bernheim & Rangel, 2016). As in many countries worldwide, a nudging unit has already been also in Turkey within the Ministry of Commerce since 2017 (Ministry of Trade).

In another study on saving, it has been observed that very different results can be obtained with only a small change in the retirement form. There are actually important problems with the extent to which people would earn during their employment and they would be paid whenever they retire. One of these problems is stated as assuming that people have the ability to solve a difficult problem like how much they should save, and the second involves the fact that people do not have enough control to execute these plans perfectly. A study on the subject is about changing the retirement planning preferences of employees working in a company. When a person gets employed by this company, he/she would be asked to fill out a form for the savings plan in which he/she wishes to join. If they indicate that they accept to participate in the retirement system, presented to the workers, they should tick the relevant box in the form, determine how much they would contribute, confirm the salary cuts and determine how the accumulated money would be allocated among the funds. Enrollment in the system is low as these forms are perceived as having many details by the employees. Instead, firms have altered only one statement in the pension contract. With the altered form, employees are asked not to tick the box if they do not wish to make three percent payment to pension funds. Because people usually do not read the forms very carefully due to inertia. Individuals are automatically included in the plan just because they fail to check the box. The inclusion of employees in the automatic enrollment plan by the employer increased the enrollment rate to this plan from 49 percent to 86 percent. Also, it has been observed that automatic enrollment increases the enrollment rates of younger or low- income groups with low inclusion rates in the retirement plan (Madrian & Shea, 2001). After the automatic enrollment system was launched in the USA as of 2006, the proportion of employees participating in retirement plans increased from 55% to 82% in 5 years. In the age group of 20-24, the rate of the automatic enrollment went up from 20% to 76% (IAOT). Conducted studies have shown that automatic enrollment in the

pension system and application to exit the system are among certain ways to keep people in the system. Datta and Mullainathan (2014) observed that, upon using this method, the total savings in the USA, that is, the rate of those kept in the system, increased by approximately 40%.

A similar application was made also in Turkey. The AES is observed as one of the nudging practices related to savings in public economic policies in Turkey. The Private Pension System was first implemented in Turkey as of 2001. Individuals' enrollment in this system involves a decision they need to make. Therefore, since the status quo was not being enrolled in the system, enrollment was low. Since 2013, a 25% portion of the state's contribution has been provided to the participants of the Private Pension System. By courtesy of the state's contribution, the number of participants, which was 3.1 million by the end of 2012, reached 4 million by the end of 2013. The enrollment rate increased by 30%. The Under secretariat of Treasury, as of April 2018, announced that the number of participants enrolled in the Private Pension System has reached 6.9 million; whereas the total fund size at 81.1 billion TRY; and the total contribution of the State at 10.4 billion TRY. In order to further increase the saving rate of individuals, the Automatic Enrollment System (AES) was launched on January 1, 2017.

With the new system, employees under the age of 45 and companies with 250 and 1000 employees are automatically included in the AES. Employees enrolled in this system are given the right to exit the system upon their request without incurring serious costs. Participants included in the system with the Automatic Enrollment System can also sign one or more voluntary private pension contracts with the pension companies of their choice. In both types of enrollments, the participant must complete the age of 56 if he/she wishes to remain in the system for at least 10 years and then retire. 25% of the contributions paid on behalf of the participant is paid as the state's contribution. Upon request, the participants can exit the system using the right of withdrawal within 2 months. Moreover, the system has the right to suspend contributions to both types of participation, transfer savings to different pension companies, and make changes in fund allocation. The automatic enrollment system is not an alternative but complementary to the social security system (PMC).

AES is an important example of behavioral economics practices in Turkey. While creating the system, it can be seen that human behaviors are based on certain biases, and the method of attaining the desired objectives is used by interfering with these biases. It is possible to think of various reasons such as financial impossibility besides various prejudices such as procrastination, irresponsibility, reluctance, and making decisions after the experience of others for individuals not enrolling in the AES. Therefore, the AES was designed by considering cognitive biases and personal traits such as procrastination, adaptation, and a sense of conscientiousness. Particularly agreeable people and people who wish to take conscientiousness can be easier to participate in the AES. The vast majority of people tend not to change the "predetermined" option, that is, to adapt. As can be seen in Table 1, the number of participants in the automatic enrollment system is increasing. Therefore, it can be thought that people with personality traits such as agreeableness and conscientiousness

can easily be included in the automatic enrollment system. Because, while biases take place in the infrastructure of people's behavior, sometimes personality traits loom large.

Table 1. Participants in the Automatic Enrollment System

Year of Joining AES	Number of Employees	Fund Amount of Employees (Million TRY)	Contribution Amount (Million TRY)	Number of Certificates
2017	3.420.618	1.793,1	1.724,8	3.501.427
2018	4.990.786	4.598,5	4.146,6	5.190.546
2019	5.354.242	8.194,4	6.357,5	6.389.681
Until 2020 June	5.446.727	9.853,4	7.823,6	6.722.155

Source: Pension Monitoring Center Website, <https://www.egm.org.tr/>, 04.07.2020.

The Big-5 is an important test in measuring personality traits. It contains five separate categories. These are agreeableness, conscientiousness, neuroticism, extraversion, and openness-to-experience (Costa & McCrae, 1992). Participants responded to each subdimension with a 5-point Likert scale, ranging from definitely disapprove to definitely approve. Conscientiousness sub-dimension consists of features such as self-discipline, dutifulness, having conscientiousness, orderliness, cautiousness, and rational decision-making. Individuals with a high level of conscientiousness are considered to be achievement-striving, determined, planned, and thinking before acting. Individuals with low levels of conscientiousness are regarded as undisciplined, lazy, unconscious, and less reliable individuals (Costa & McCrae, 1995).

Agreeableness sub-dimension includes personality traits such as altruism, forgiveness, kindness, tolerance, respectfulness, and flexibility. Individuals with a high level of agreeableness are considered as loving, donating, and compassionate individuals. Individuals with low agreeableness levels are considered as vindictive, arrogant, stubborn, competitive, incompatible, and difficult to reconcile (Costa & McCrae, 1995).

3. METHODOLOGY

The dataset used in this study was obtained through an online survey conducted on a voluntary basis for 586 people employed in the public and private sectors selected randomly and not included in the automatic enrollment system by the institution or company for which they work. We ran an online survey all across Turkey in March 2020. The whole protocol was carried out with complete anonymity. The aim of the research study is to determine whether or not these preferences of the people working in the selected public and private sectors and who are not included in the automatic enrollment system by the institution or company they work for are related to the conscientiousness/irresponsibility and agreeableness/inconsistency of the Big-5 personality scale. Public and private sector employees between the ages of 18-65 are included in the survey.

8 people aged 65 and over were excluded from this survey, which was responded by 586 people. The following formula is used to determine the sample size suitable for the dataset to be surveyed:

$$n = NPQZ^2 / (N-1)d^2 + PQZ^2$$

In this formula, n = sample size, N = population size (the number of participants of AES in 2019= 5,354,242), p = the probability of occurrence of the event under examination (0.5), Q= the probability of non-occurrence of the event under examination (0.5), Z = Test value (0.96), and d= error margin (5%). The sample size that can represent the population size a result of the formula is determined as 384. The number of questionnaires used in the research exceeds the targeted number.

Cross-sectional data obtained in the survey were analyzed with the help of SPSS 25 software and subjected to logistic regression analysis. The first part of the survey consists of demographic features such as gender, age, education, and marital status. Afterward, the participants were asked whether they were registered with the AES, their public-private working status, and the personality test scale indicating the agreeableness and conscientiousness behaviors of individuals, income satisfaction, and the reasons for not enrolling in the AES. The questions of the Big-5 personality inventory scale translated into Turkish by Tatar (2017) were used.

4. ANALYSIS AND FINDINGS

Two separate analyses were performed in the study. The “aesreg” dependent variable with a nominal scale, which indicates whether or not the survey participants are included in the automatic enrollment system, is considered in two categories. The question “Are you registered with the AES?” is coded as yes: 0, no, and deterred: 1. Another dependent variable (aesreg_2) consists of those who were not registered with the AES and the ones who were once registered then deterred. This variable is also coded as no: 1, deterred: 0. Gender, age, income, public-private sector employment status, marital status, age, salary satisfaction, conscientiousness, and agreeableness were taken into consideration as explanatory variables. The gender variable is coded as 1: female and 0: male. The marital status variable is coded as 1: married and 0: single. The income variable is coded as 1: 0-2324, 2: 2325-6000, 3: 6001-10.000, 4: 10,000 and above. Education variable is coded as 1: primary school, secondary school, and primary school graduate, 2: high school graduate, 3: college/faculty, 4: master’s / Ph.D. graduate.

Table 2. Agreeableness and Conscientiousness Scale

Agreeableness	Conscientiousness
A-P1. I feel little concern for others. (-)	C-P1. I am always prepared. (+)
A-P2. I am interested in people. (+)	C-P2. I leave my belongings around. (-)
A-P3. I insult people. (-)	C-P3. I pay attention to details. (+)
A-P4. I sympathize with others' feelings. (+)	C-P4. I make a mess of things. (-)
A-P5. I am not interested in other people's problems. (-)	C-P5. I get chores done right away. (+)
A-P6. I have a soft heart. (+)	C-P6. I often forget to put things back in their proper place. (-)

A-P7. I am not really interested in others. (-)	C-P7. I like order. (+)
A-P8. I take time out for others. (+)	C-P8. I shirk my duties. (-)
A-P9. I feel others' emotions. (+)	C-P9. I follow a schedule. (+)
A-P10. I make people feel at ease. (+)	C-P10. I am exacting in my work. (+)

Source: Goldberg, L. R., (1992). "The development of markers for the Big-Five factor structure", *Psychological Assessment*, 4, 26-42.

Conscientiousness and agreeableness questions of the personality test presented in Table 2 are of a five-point Likert-type scale coded as 1. Very inaccurate, 2. Moderately inaccurate, 3. Neither accurate nor inaccurate, 4. Moderately accurate, and 5. Very accurate.

Table 3. Descriptive Statistics of Independent Variables Used in the Logit Model

	Frequency %
Sex	
Woman	26,0
Man	74,0
Marital Status	
Married	65,7
Single	34,3
Income (TRY)	
0-2324	2,8
2325-6000	25,1
6001-10.000	35,8
10,001 +	36,3
Education Level	
Primary school & secondary school	1
General, vocational or technical high school	4,8
Collage & Faculty	58
Doctorate & Master's degrees	36,2
Employment Status	
Public	55,2
Private	44,8
Salary Satisfaction	
Definitely not satisfied	17,4
Not satisfied	15,1
Neither satisfied nor dissatisfied	28,4
Satisfied	29
Very satisfied	10,1

According to Table 3, 74% of the respondents are male, whereas 26% are female. 65.7% of the participants are married, whereas 34.3% are single. Upon listing them according

to their income levels, the vast majority (36.3%) of the participants have incomes of 10.0001 TRY and above, whereas 35.8% between 6001-10.000 TRY, respectively. 25.1% of the participants have incomes between 2325-6000 TRY whereas 2.8% less than the minimum wage. Upon considering the education levels, a vast majority (58%) of the participants have undergraduate degrees. They are followed by ones with a doctorate and master's degree with 36.2%. Participants are employed in both the public sector (55.2%) and the private sector (44.8%). When asked about their income satisfaction ranging between 0-10 scales, 32.5% of the participants stated that they were definitely not satisfied and not satisfied with their salaries, whereas 39.1% stated that they were satisfied and very satisfied.

Table 4. AES and PPS Participation Statistics of Employees

AES Registration	Public %	Private %	Participation Rates to PPS - Public% - before AES	Participation Rates to PPS - Private%- before AES	Participation Rates to PPS - Public%	Participation Rates to PPS - Private%
Yes	23	15	27,3	44,6		
No	46	52	-	-	9,5	12,3
Deterred	31	33	-	-	6,3	9,9

It is seen in Table 4 that 23% of the individuals participating in the study and working in the public sector are registered with the AES, whereas 46% are not registered, and 31% are registered with the AES. It is seen that 15% of the participants working in the private sector are registered with the AES, whereas 52% are not registered, and 33% are registered and then deterred. It is observed that 27.3% of public employees registered in the AES and 44.6% of private-sector employees are also registered in the PPS before AES.

Table 5. Reasons of Who Were Not Included in The AES

Which would be included in the automatic enrollment system if it was better / advanced / more?	Public %	Private %
My trust in the retirement system	29,5	33,2
Option to leave the system early	11	7,3
Income	20,5	18,2
Retirement fund returns	18,4	15,4
State's contribution rate	7	9,4
Economic situation of the country	8,6	11
Age	0,8	2,2
Other	3,7	5

According to Table 5, the participants who were not included in the AES and who were announced were asked "Which would be included in the automatic enrollment system if it was better / advanced / more?", it is seen that the option of increasing the trust of the public sector employees in the pension system (29.5%) is in the first place. Then the options for improving income status (20.5%) and improving the return of pension funds

(18.4%) follow. Upon considering the private sector, it is seen that the trust in the pension system (33.2%) is in the first place. Then, it is seen that the options for improving the income status (18.2%) and improving the return of pension funds (15.4%) follow respectively. In our study, it is revealed that one of the most important reasons affecting the decision to participate in the AES participation system is the trust in the pension system.

Before performing the analysis, the Cronbach's Alpha value calculated to determine the reliability of the study was 0.706. According to the data obtained as a result of the VIF test to meet the assumption that there is no multicollinearity, no multicollinearity was detected in the model. The data obtained in this study were subjected to Binary Logistic Regression analysis using SPSS 25 analysis software.

Simple regression models used when the dependent variable is a continuous quantitative variable are insufficient in cases where the independent variable is categorical. The logistic regression model is used instead of simple regression models that are not enough in cases where the dependent variable is categorical, the logistic model is very similar to multiple regression analysis, except for that the dependent variable has two categories. The fact that the dependent variable has two categories and the categorical or continuous values of the independent variables prevents the linear probability model equation at all times. In order to eliminate this problem, logit transformation is applied to the responses given to the dependent variable.

The logit regression analysis, which has assumptions and requirements such as the examination of the loss and extreme values in the data, the determination of whether or not there are multicollinearity problems, and the independence of the errors, is widely used due to its conveniences such as not imposing any restrictions on the independent variables whether they are continuous or discontinuous, and not requiring a linear relationship between the dependent and independent variables (Hosmer Jr. et al., 2013).

According to the results of the analysis, 578 people responded to the questionnaire. 17 of them contain lost data. In the "Dependent Variable Encoding" tab, the dependent variable is coded as Yes: 0, No, and deterred: 1. In the "Categorical Variables Codings" section, frequency and coding of categorical variables are shown. Accordingly, 311 people working in the public sector and 250 people working in the private sector are in the "employstatus" variable that indicates the employment status in the public or private sector. In the "maritstatus" variable, 366 people are married, whereas 195 are single. In the "gender" variable, 418 people are male, whereas 143 are female. Information about the model, which can be created only if there is a constant term in the model, is included in the "Iteration History a, b, c" table.

Table 6. Information of the Model with Only Constant Term

Iteration History ^{a, b, c}			Coefficients
Iteration		-2 Log likelihood	Constant
Step 0	1	561,488	1,209
	2	558,117	1,390
	3	558,108	1,400

4	558,108	1,400
---	---------	-------

a. Constant is included in the model.
 b. Initial -2 Log Likelihood: 558,108
 c. Estimation terminated at iteration number 4 because parameter estimates changed by less than .001.

Classification Table ^{a, b}

		Observed		Predicted aesreg		Percentage Correct
		Yes	No & Deterred	Yes	No	
Step 0	aesreg	0	0	111	450	,0 100,0
Overall Percentage						80,2

a. Constant is included in the model.
 b. The cut value is, 500

Variables in the Equation

		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 0	Constant	1,400	,106	174,443	1	,000	4,054

Table 6 presents the information about the model in which the constant term is included. For the logistic regression model in which only the constant is included, the -2LL value is calculated as 558,108. Classification Table results indicate that 80.2% of the model is estimated correctly. While 111 people who stated that they enrolled in the AES in the model were considered not to enroll in the AES, all those who responded “no” and “deterred” were correctly predicted.

In the model, in the “Variables in the Equation” tab, the coefficient of the constant of the model is shown. The fixed-term is calculated as 1,400. This value is statistically significant ($p = 0.000$). Since $p = 0.000$ in the “Variables not in the Equation” tab, this indicates that variables that are not included in the equation contribute to the model.

Table 7. Information of the Model with Constant Term and All Explanatory Variables

Omnibus Tests of Model Coefficients

		Chi-square	df	Sig.
Step 1	Step	63,077	27	,000
	Block	63,077	27	,000
	Model	63,077	27	,000

Model Summary

Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	495,031 ^a	,106	,169

a. Estimation terminated at iteration number 5 because parameter estimates changed by less than ,001.

Classification Table^a				Predicted	
Observed	aesreg	Yes	No & Deterred	aesreg	
				No	Percentage Correct
Step 1		Yes	16	95	14,4
		No & Deterred	8	442	98,2
Overall Percentage					81,6

a. The cut value is ,500

Variables in the Equation

	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)	90% C.I.for EXP(B)	Lower	Upper
Sex	,341	,278	1,500	1	,221	1,406	,890	2,221	
Age	,061***	,018	12,122	1	,000	1,063	1,033	1,094	
Marital status	,619**	,286	4,677	1	,031	1,857	1,160	2,975	
Income	,214	,173	1,528	1	,216	1,239	,932	1,647	
Employstatus	-,466*	,248	3,526	1	,060	,628	,417	,944	
Education	-,454**	,225	4,087	1	,043	,635	,439	,919	
Salary satisfaction	-,101**	,051	4,009	1	,045	,904	,831	,982	
A-P1	-,284*	,155	3,337	1	,068	,753	,583	,972	
C-P1	,426**	,205	4,298	1	,038	1,531	1,092	2,146	
A-P2	,148	,196	,571	1	,450	1,159	,840	1,599	
C-P2	-,070	,186	,142	1	,706	,932	,687	1,266	
A-P3	-,217	,192	1,271	1	,260	,805	,587	1,105	
C-P3	,431*	,221	3,811	1	,051	1,538	1,070	2,211	
A-P4	,175	,240	,533	1	,465	1,191	,803	1,768	
C-P4	-,297	,203	2,146	1	,143	,743	,532	1,037	
A-P5	,021	,209	,010	1	,922	1,021	,724	1,440	
C-P5	,198	,200	,978	1	,323	1,219	,877	1,695	
A-P6	-,716***	,272	6,932	1	,008	,489	,313	,764	
C-P6	,215	,185	1,354	1	,245	1,240	,915	1,680	
A-P7	,029	,171	,029	1	,864	1,030	,777	1,364	

C-P7	,213	,244	,764	1	,382	1,237	,829	1,847
A-P8	-,162	,246	,437	1	,509	,850	,567	1,274
C-P8	,404*	,243	2,748	1	,097	1,497	1,003	2,234
A-P9	,035	,242	,021	1	,885	1,036	,696	1,541
C-P9	-,504**	,232	4,722	1	,030	,604	,412	,885
A-P10	,163	,221	,539	1	,463	1,176	,817	1,694
C-P10	-,060	,286	,044	1	,835	,942	,589	1,508
Constant	,117	1,965	,004	1	,952	1,125	-	-

a. Variable(s) entered on step 1: sex, age, maritalstatus, income, employstatus, education, salarysatisfaction A-P1, C-P1, A-P2, C-P2, A-P3, C-P3, A-P4, C-P4, A-P5, C-P5, UK-6, C-P6, A-P7, C-P7, A-P8, C-P8, A-P9, C-P9, A-P10, C-P10,

*** = $p < 0.01$, ** = $p < 0.05$, * = $p < 0.10$

Table 7 presents the information of the model with the constant term and all explanatory variables. The “Omnibus Tests of Model Coefficients” tab, which we obtain when we use the ENTER method where the constant term and all the explanatory variables are included in the model, is Chi-Square test that means the improvement in the model according to the previous step, the improvement chi-square statistic value is 63,077.

-2LL value is calculated as 495,031 in the “Model Summary” tab. When the only fixed value is considered in the model, this value is determined as 558,108. When all variables are included in the model, the obtained -2LL value is smaller than the -2LL value which is in the model only with the constant value. Improvement chi-square statistical value indicates the improvement value of the test. The value of 63,077 is equal to the difference of -2LL values in both models, and since $p = 0.000$, the H_0 hypothesis is rejected. So, our model is significant.

The “Classification Table” indicates that 103 people are estimated wrongly in the model. 95 people who stated that they were registered to the AES are estimated to be unregistered, whereas 8 people who responded “no” and “deterred” are estimated to be registered to the AES. Considering the percentage, 14.4% of the people who stated that they were registered to the AES are estimated correctly, whereas 98.2% of those who responded “no” and “deterred” are estimated correctly. 81.6% of 574 people who responded to the question “Have you enrolled in the AES?” are estimated correctly. It is observed that there is an increase in the explanatory rate compared to the model only with the fixed term. This situation indicates that the model is successful in terms of classification.

Enter Method was applied in the Logistic Regression Analysis. In the same Table, B parameters, the Wald statistical values, standard error, significance levels, the ODDS values, and the degrees of freedom are given. The “Variables in the Equation” tab gives us the B values and the constants of the explanatory variables. B values are used to create estimate functions in the multiple regression analysis, while in the logistic regression it is used to determine the probability of doing one job or another (Menard, 2002).

Upon examining the B values of the model, it is determined that the variable that affects enrollment in the AES is A-P6 (-0.716) (I have a soft heart), which is an agreeableness variable. Then marital status (0.619), C-P9 (-0.504) (I follow a schedule), public-private sector employment status (-0.466), education level (-0.454), C-P3 (0.431) (I pay attention to details), C-P1 (0.426) (I am always prepared), C-P8 (0.404) (I shirk my duties), gender (0.341), C-P4 (-0.297) (I make a mess of things) affect the variables, respectively.

The sign (positive or negative) of B value indicates the direction of the relationship. Upon considering the significance levels of B values, age (0.000), maritalstatus (0.031), education (0.043), income satisfaction (0.045), C-P1 (0.038) (I am always prepared), A-P6 (0.008) (I have a soft heart), and C-P9 (0.030) (I follow a schedule) variables are determined as significant at 5% significance level in the model.

C-P3 (0.051) (I pay attention to details), employment status (0.060), A-P1 (0.068) (I feel little concern for others), C-P8 (0.097) (I shirk my duties) are found statistically significant at 10% significance level. All other variables are not found statistically significant at 5% and 10% significance levels.

Table 8. Regression Model of Independent Variables

Independent Variable	Independent Variable	Coefficient Value
Age	X ₁	0,061
Marital Status	X ₂	0,619
Education Level	X ₃	-0,454
Employment Status	X ₈	-0,454
Salary Satisfaction	X ₄	-0,101
C-P1	X ₅	0,426
A-P6	X ₆	-0,716
C-P9	X ₇	-0,504
A-P1	X ₉	-0,284
C-P3	X ₁₀	0,431
C-P8	X ₁₁	0,404

In order to present the binary logistic regression model briefly, the variables found significant are shown in Table 8. According to the equation, $P(Y) = P(\text{aesreg}) = 1 / (1 + e^{-(Z)})$, $Z = 0,117 + 0,061X_1 + 0,619X_2 - 0,454X_3 - 0,101X_4 + 0,426X_5 - 0,716X_6 - 0,504X_7 - 0,454X_8 + 0,284X_9 + 0,431X_{10} + 0,404X_{11}$.

Among the variables found to be significant, the probability of enrollment in the AES increases along with an increase in the age variable. A one-year increase in age increases the probability of enrollment in the AES by 1.063 times or 6.3% $[(1.063-1) * 100]$. It is seen that as people get older, their saving behaviors increase as mentioned in the literature. It is seen that marriage increases the probability of enrollment in the AES by 1.857 times or 85.7% $[(1.857-1) * 100]$. This may be due to the economic recovery caused by marriage. As the level of education increases, the probability of the individuals' enrollment in the AES decreases by 0.635 times or 36.5% $[(1-0.635) * 100]$. As income satisfaction increases, the probability of enrollment in the AES

decreases by 0.904 times or 9.6% $[(1-0.904) * 100]$. Since individuals are happy about their income, enrollment rates in the AES tend to decrease. As can be understood, the participants who feel happy about their incomes at present may be inclined to spend their incomes right away instead of saving according to the literature.

Upon considering whether or not personality traits such as agreeableness and conscientiousness behaviors increase enrollment in the AES, it is seen that the negative agreeableness behavior of “I feel little concern for others” decreases the probability of enrollment in the AES by 0.75 times or 24.7% $[(1-0.753) * 100]$. It is observed that the probability of enrollment in the AES increases by 1.538 times or 53.8% $[(1.538-1) * 100]$ when the positive conscientiousness behavior of the conscientiousness personality traits “I am detail-oriented” increases by one unit. Another conscientiousness personality trait, “I am always prepared”, seems to increase the probability of enrollment in the AES 1.531 times or 53.1% $[(1.531-1) * 100]$ as the positive conscientiousness behavior increases by one unit. It is seen that the conscientiousness personality trait, “I shirk my duties”, increases the probability of enrollment in the AES by 1.497 times or 49.7% $[(1.497-1) * 100]$ as the negative conscientiousness increases by one unit. It is seen that the probability of enrollment in the AES decreases by 0.604 times or 39.6% $[(1-0.604) * 100]$ as the positive conscientiousness personality trait, “I follow a schedule”, increases by one unit. It is seen that the positive agreeableness behavior of “I have a soft heart”, reduces the probability of enrollment in the AES by 0.489 times or 51.1% $[(1-0.489) * 100]$. According to the obtained results upon performing the binary logistic analysis for those who responded “no” and “deterred” among those who enrolled in the AES, 450 people are included in the model, whereas 128 people are excluded from the model. Upon examining the obtained results in this model, age (0.000) and income variables (0.061) are found significant in the model. As the income increases in the model, the possibility of deterring from the AES decreases.

4. CONCLUSION

Upon considering the variables found significant in the study, the age variable increases the probability of enrollment in the AES. As age increases, individuals’ saving behaviors also increase in accordance with the literature. Marriage increases the likelihood of enrollment in the AES. Marriage can make a positive social and economic contribution to individuals. Therefore, the combination of economic returns may increase the possibility of enrollment in the AES. Nonetheless, as the income satisfaction of the people increases, the enrollment rate in the AES decreases. As can be understood, participants who feel happy about their incomes at present may be inclined to spend their income right away instead of saving as stated in the present bias. Upon examining whether or not the personality traits such as agreeableness and conscientiousness behaviors increase enrollment in the AES, the probability of enrollment in the AES increases by 1.538 times or 53.8% $[(1.538-1) * 100\%]$ as the positive conscientiousness behavior of the conscientiousness personality traits increases by one unit. It is seen that the probability of enrollment in the AES increases by 1.531 times or 53.1% $[(1.531-1) * 100]$ as another conscientiousness personality trait, “I am always prepared”, increases by one unit. It is seen that the probability of enrollment in the AES increases by 1.497 times or 49.7% $[(1.497-1) * 100]$ as the conscientiousness

personality trait, “I shirk my duties”, increases by one unit. As the positive conscientiousness personality traits, “I follow a schedule”, increases by one unit, it is seen that the probability of enrollment in the AES decreases by 0.604 times or 39.6% [(1-0.604) * 100]. It is seen that one unit increase in the positive agreeableness behavior of “I have a soft heart”, which is one of the agreeableness personality traits, reduces the probability of enrollment in the AES by 0.489 times or 51.1% [(1-0.489) * 100]. It is seen that one unit increase in the negative agreeableness behavior of “I feel little concern for others” decreases the probability of enrollment in the AES by 0.753 times or 24.7% [(1-0.753) * 100].

As it can be understood, the enrollment rates of individuals who pay attention to the details in the conscientiousness sub-category and who are always prepared tend to increase, however, it is quite difficult to exit from the system for individuals who do not fulfill their duty responsibilities and cannot follow a schedule since they are automatically included in the system. Nevertheless, it is revealed that people are affected by the behavior of others to adapt. These preferences of those who did not enroll in the AES do not have a significant relationship with their personality traits, and one of the underlying reasons is positively associated with their income satisfaction. This study, which reveals the relationship between participation in the AES and personality traits such as agreeableness and conscientiousness, will shed light on future studies.

REFERENCES

- Akay A., Karabulut, G. (2020). “Personality and positionality-evidence from survey experiments with alternative goods”, *Eurasian Business Review*, 10, 123-156.
- Akay, A., Karabulut, G., Terzioglu, B. (2019). “Standing in others’ shoes: Empathy and positional behavior”, *Frontiers in Psychology*, 10(2226), 1–5. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2019.02226>
- Akay, A., Karabulut, G., Martinsson, P. (2015). “Cooperation and punishment: The effect of religiosity and religious festival”, *Economics Letters*, 130, 43-46.
- Benartzi, S., Beshears, J., Milkman, K. L., Sunstein, C. R., Thaler, R. H., Shankar, M., Tucker-Ray, W., Congdon, W. J., Galing, S. (2017). “Should governments invest more in nudging?”, *Psychological Science*, 28(8), 1041–1055. <https://doi.org/10.1177/0956797617702501>
- Bernheim, B. D., Rangel, A. (2016). “Davranışsal Kamu Ekonomisi: Standart Olmayan Politika Mercileri ile Refah ve Politika Analizi”, *Davranışsal İktisat ve Davranışsal İktisadın Uygulamaları*. (Ed. Hatime Kamilçelebi), Ankara: Nobel Akademik Yay.
- Borghans, L., Duckworth, A. L., Heckman, J. J., Ter Weel, B. (2008). “The economics and psychology of personality traits”, *Journal of Human Resources*, 43(4), 972-1059. doi: 10.1353/jhr.2008.0017.

- Costa, P. T., McCrae, R. R. (1992). NEO PI-R Professional Manual, Odessa, FL: Psychological Assessment Resources.
- Costa, P. T., McCrae, R. R. (1995). “Domains and facets: Hierarchical personality assessment using the revised neo personality inventory”, *Journal of Personality Assessment*, 64(1), 21-50.
- Chetty, R., Friedman, J. N., Leth-Petersen, S., Nielsen, T. H., Olsen, T. (2014). “Active vs. passive decisions and crowd-out in retirement savings accounts: Evidence from Denmark”, *Quarterly Journal of Economics*, 129, 1141–1219.
- Choi, J. J., Laibson, D., Madrian, B. C. (2011). “\$100 bills on the sidewalk: Suboptimal investment in 401(k) plans”, *The Review of Economics and Statistics*, 93, 748–763.
- Datta, S., Mullainathan, S. (2014). “Behavioral Design: A New Approach to Development Policy”, *Review of Income and Wealth*, 60(1), 7-35.
- Duflo, E., Saez, E. (2003). “The role of information and social interactions in retirement plan decisions: Evidence from a randomized experiment”, *Quarterly Journal of Economics*, 118, 815–842.
- Duflo, E., Gale, W., Liebman, J., Orszag, P., Saez, E. (2007). “Savings incentives for low- and moderate-income families in the United States: Why is the saver’s credit not more effective?”, *Journal of the European Economic Association*, 5, 647–661.
- Feenberg, D. R., Skinner, J. (1989). “Sources of IRA Saving”, *Tax Policy and the Economy*. NBER, in: *Tax Policy and the Economy*, 3, 25-46. doi: 10.3386/w2845.
- Frederick, S., Loewenstein, G., O’Donoghue, T. (2002). “Time discounting and time preference: A critical review”, *Journal of Economic Literature*, 40(2), 351-401. doi: 10.1257/002205102320161311.
- French, R. (2017). “Applying Behavioral Economics to Public Policy in Canada”, *Canadian Journal of Economics*, 50(3), 599-635.
- Goldberg, L. R. (1992). “The development of markers for the Big-Five factor structure”, *Psychological Assessment*, 4, 26-42.
- Hagerty, M., Veenhoven, R. (2003). “Wealth and Happiness Revisited – Growing National Income Does Go with Greater Happiness”, *Social Indicators Research*, 64, 1–27.
- Halpern, D. (2015). *Inside the nudge unit: How small changes can make a big difference*, London: WH Allen.
- Hershfield, H. E., Goldstein, D. G., Sharpe, W. F., Fox, J., Yeykelis, L., Carstensen, L. L., Bailenson, J. N. (2011). “Increasing Saving Behavior Through Age-Progressed Renderings of the Future Self Show less”, *Journal of Marketing Research*, 48, 23–37. doi: 10.1509/jmkr.48.SPL.S23.
- Hosmer Jr, D. W., Lemeshow, S., Sturdivant, R. X. (2013). *Applied Logistic Regression*, Third Edition, NJ: John Wiley & Sons.

Insurance Association of Turkey (IAOT),
<https://www.tsb.org.tr/Document/Yayinlar/Say%C4%B1-36.pdf>. 04.07.2020.

Kahneman, D., Tversky, A. (1979). "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk", *Econometrica*, 47(2), 263-292. doi: 10.2307/1914185.

Kahneman, D. (2011). *Thinking, Fast and Slow*, Farrar, New York: Straus and Giroux.

Kamilçelebi, H. (2012). "Critique of Utility Theories of Neoclassical Economics of Behavioral Economics and Relationship Utility and Happiness in terms of Behavioral Economics", *Journal of Economy Science*, 4(2), 55-65. (in Turkish).

Kamilçelebi, H. (2013). "The difference between experienced utility and decision utility in behavioral economics and an experiment", *Dokuz Eylül University The Journal of Graduate School of Social Sciences*, 15(3), 447-456. (in Turkish).

Kamilçelebi, H., Ünal, E. (2014). "Analyzing framing effect by an experiment among students in Turkey", *Journal of Economic and Social Thought*, 1(1), 27-31.
<http://dx.doi.org/10.1453/jest.v1i1.97>

Kamilçelebi, H. (2018a). *Beklenen Fayda ve Deneyimlenen Fayda: Gelir Artışı Üzerine Bir Araştırma*, Bursa: Ekin Yayınları.

Kamilçelebi, H. (2018b). *The Difference Between Expected and Experienced Utility: A Case Study on a Salary Increase*, Saarbrücken: Lambert Academic Publishing.

Kamilçelebi, H. (2019). *Davranışsal İktisat*, London: IJOPEC Publication.

Karabulut, G. (2017). *Mutluluk ve İktisat*, İstanbul: Derin Yayınları.

Laibson, D. (1997). "Golden eggs and hyperbolic discounting", *Quarterly Journal of Economics*, 112, 2, 443-477. <https://doi.org/10.1162/003355397555253>.

Levin, L. (1998). "Are assets fungible? Testing the Behavioral Theory of Life-cycle Savings", *Journal of Economic Behavior & Organization*, 36(1), 59-83.
[https://doi.org/10.1016/S0167-2681\(98\)00070-5](https://doi.org/10.1016/S0167-2681(98)00070-5).

Loewenstein, G., Prelec, D., Shatto, C. (1998). "Hot/cold intrapersonal empathy gaps and the prediction of curiosity", Working paper, Carnegie Mellon University.

Madrian, B. C., Shea, D. F. (2001). "The power of suggestion: inertia in 401(k) participation and savings behavior", *Quarterly Journal of Economics*, 116(4), 1149–1187. <https://doi.org/10.1162/003355301753265543>.

Madrian, B. C. (2014). "Applying Insights from Behavioral Economics to Policy Design", *Annual Review of Economics*, 6, 663–688. doi: 10.1146/annurev-economics-080213-041033.

Menard, S. (2002). *Applied Logistic Regression Analysis*, 2. Ed., California: Sage Publications.

Ministry of Trade Official Website, <https://www.trade.gov.tr/>, 04.07.2020.

O'Donoghue, T., Rabin, M. (1999). "Doing it now or later", *American Economic Review*, 89(1), 103-124. doi: 10.1257/aer.89.1.103.

Pension Monitoring Center Website (PMC), <https://www.egm.org.tr/> 04.07.2020.

Pompian, M. M. (2006). *Behavioral Finance and Wealth Management*, New Jersey: John Wiley and Sons, Inc.

Prelec, D., Loewenstein, G. (1998). "The red and the black: mental accounting of savings and debt", *Marketing Science*, 17, 4-28.

Read, D., van Leeuwen, B. (1998). "Predicting Hunger: The Effects of Appetite and Delay on Choice", *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 76(2), 191-199. doi: 10.1006/obhd.1998.2803.

Read, D., Loewenstein, G., Kalyanaraman, S. (1999). "Mixing virtue and vice: Combining the immediacy effect and the diversification heuristic", *Journal of Behavioral Decision Making*, 12(4), 257-267. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1099-0771\(199912\)12:4<257::AID-DM327>3.0.CO;2-6](https://doi.org/10.1002/(SICI)1099-0771(199912)12:4<257::AID-DM327>3.0.CO;2-6).

Samuelson, W., Zeckhauser, R. (1988). "Status Quo Bias in Decision Making", *Journal of Risk and Uncertainty*, 1(1), 7-59.

Shefrin, H. M., Thaler, R. H. (1988). "The Behavioral Life Cycle Hypothesis", *Economic Inquiry*, 26(4), 609-643. <https://doi.org/10.1111/j.1465-7295.1988.tb01520.x>.

Simon, H. A. (1982). *Models of bounded rationality*. Cambridge: MIT Press.

Tatar, A. (2017). "Translation of Big-Five Personality Questionnaire into Turkish and comparing it with Five Factor Personality Inventory Short Form", *Anatolian Journal of Psychiatry*, 18(1), 51-61, (in Turkish). doi: 10.5455/apd.220580.

Thaler R. H., Benartzi, S. (2004). "Save More Tomorrow™: using behavioral economics to increase employee saving", *Journal of Political Economy*, 112(S1), 164-187. doi: 10.1086/380085.

Thaler, R. H., Sunstein, C. R. (2009). *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*, New York: Penguin Books.

Thaler, R. H. (1980). "Toward a Positive Theory of Consumer Choice", *Journal of Economic Behavior & 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).

Tversky, A., Kahneman, D. (1981). "The Framing of Decisions and the Psychology of Choice", *Science*, 211, 453-458.

GOLD SPOT AND DERIVATIVES MARKETS INTERACTION IN TURKISH FINANCIAL MARKETS

Necla İ. KÜÇÜKÇOLAK^{1*}
ORCID 0000-0002-7097-5423
Mustafa K. YILMAZ²
ORCID 0000-0001-6036-0559
E. Mukaddes AYYILDIZ³
ORCID 0000-0002-5183-0480

ABSTRACT

This study explores the impact of gold derivatives market on the market efficiency of the Turkish financial markets over 2011-2018 period. The study uses price series of USD/Ons spot and futures contracts traded in Borsa Istanbul and US Commodity Exchange as reference indicators and employs the Vector Error Correction Model. The study results reveal that there is a significant unilateral relationship between the gold spot and derivatives markets, the spot market prices leading the derivative market both in the long and short run. The findings also show that there is a persistent influence of volatility in the gold market.

Keywords: *Gold Futures, Hedging, Price discovery*

JEL classification: G10, G13, L61

TÜRKİYE'DE ALTIN SPOT VE VADELİ PİYASALARIN ETKİLEŞİMİ

ÖZ

Bu çalışma, Borsa İstanbul ve ABD Ticaret Borsası'nda işlem gören USD/Ons vadeli işlem sözleşmelerini referans gösterge olarak altın spot ve türev piyasasının Türk sermaye piyasalarına katkısını 2011-2018 yılları arasındaki dönem için araştırmaktadır. Bu kapsamda çalışmada, Hata Düzeltme Modeli kullanılarak altın vadeli işlem piyasasının devreye alınmasının piyasa verimliliğini ne yönde etkilediği ele alınmaktadır. Elde edilen sonuçlar, Borsa İstanbul'da işlem gören altın spot fiyatları ile vadeli işlem fiyatları arasında hem uzun hem de kısa vadede tek taraflı ve anlamlı bir ilişki olduğunu, spot piyasasının vadeli işlemler piyasasına önderlik ettiğini ortaya koymaktadır. Ayrıca bulgular, altın piyasasında volatilitenin kalıcı bir etkisi olduğunu da göstermektedir.

Anahtar kelimeler: *Altın Vadeli İşlemler, Riskten korunma, Fiyat keşfi*

¹EVP, Turkish Mercantile Exchange, neclaiter@gmail.com

²Prof, İbn Haldun University, School of Business- Turkey, mustafa.yilmaz@ihu.edu.tr;

³Masters Student, İbn Haldun University, Graduate School of Business, mukaddes.ayyildiz@ibnhaldun.edu.tr

* The ideas expressed in this paper are the author's own and do not connected to, not represent and not be evaluated as those of the Company she works for.

1. Introduction

Commodity derivative markets perform a vital role in price discovery and risk management for market participants who use them in modeling their hedging and speculation strategies. In this frame, derivative and spot (cash) markets jointly contribute to price formation via altering available information since derivatives market bring more participants as speculators, hedgers and arbitrageurs to the market. Furthermore, market professionals generally claim that price discovery in commodity derivative markets is more efficient than spot market. One should also note that derivatives markets have lower cost than spot markets due to leverage. Speculators in derivatives markets may hedge their exposure by taking an offsetting position with a low cost compared to the one incurred by accepting physical settlement and selling the commodity in the cash market (Cox, 1976).

In the global market, most of the liquidity is provided by the over the counter (OTC) gold market. Table 1 shows global gold market volume by daily averages for 2018 and 2019. As to the gold futures, COMEX, which is one of the largest and the most liquid precious metal markets in the Chicago Mercantile Exchange (CME) Group, dominates other exchanges with US\$ 48 billion, over US\$ 65 billion trading volume in 2019.

Table 1: Global Gold Market Liquidity (Trading Volume In US\$, Billion)

	2018	2019
OTC	61.91	78.56
Exchanges	50.96	65.37
- COMEX	41.09	48.47
- Shanghai Futures Exchange	2.78	8.82
- LME	0.29	0.35
- All other exchanges	1.46	7.73
Gold ETFs	1.34	1.78
Global Gold Market Liquidity	114.21	145.71

Source: World Gold Council web site accessed on June 30, 2020;
<https://www.gold.org/goldhub/data/trading-volumes>

As shown in Figure 1, the liquidity level has shown a steady state from 2010 to 2015. However, starting from 2016, it has followed an upward trend parallel to the price upturn.

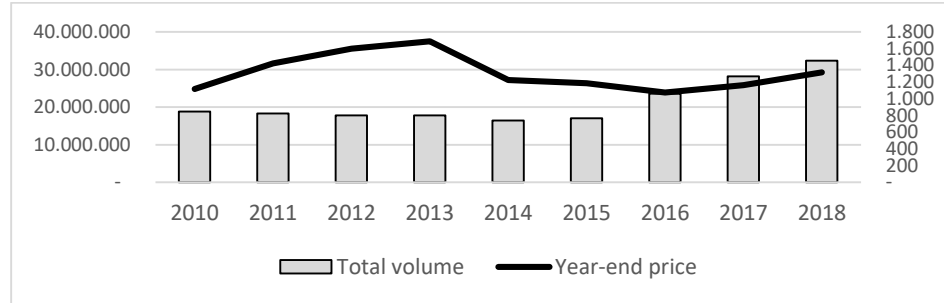


Figure 1: COMEX gold futures data
 Source: Bloomberg (volume, left axis; price, right axis)

For centuries, households have used physical gold in the form of gold coin or jewelry as an investment instrument in Turkey, and the demand is highly influenced by socio-cultural factors. To increase financial inclusion of gold investment by bringing idle gold into the economy, organized gold spot market was launched in 1995 in Istanbul Gold Exchange. In 2013, Istanbul Gold Exchange, Istanbul Stock Exchange and Izmir Futures and Options Exchange were merged under the name of Borsa Istanbul.

Table 2 shows the volume of gold spot market from 2013 to 2018 in Borsa Istanbul (BIST). Although the trading system enables USD, EUR and TRY denominated transactions to take place, USD/Ons trades has a share in between 85% to 96% of the volume throughout the years.

Table 2: Borsa Istanbul Gold Spot Market Volume (USD, million)

	USD/Ons	TRY/Kg	Total Volume	USD/Ons Share in Total Volume
2013	17,194	1,056	18,250	94%
2014	8,834	731	9,565	92%
2015	9,171	370	9,541	96%
2016	8,836	719	9,555	92%
2017	16,085	2,297	18,382	88%
2018	8,956	1,523	10,479	85%

Source: Borsa Istanbul web site accessed on April 14, 2019;
<https://www.borsaistanbul.com/veriler/verileralt/kmtp>

As to derivatives trades, gold has both OTC and organized derivatives market in Turkey. Gold derivatives contracts are traded in the Borsa Istanbul relevant market where both banks and brokerage companies may execute transactions. Parallel to the international practices, the liquidity is higher in the OTC market. Table 3 shows the trading volume in the OTC and organized gold derivatives markets. Although gold futures trading volume in commodity markets has been recently increasing, it has a very small share in the OTC trades (6.6%) and organized derivatives markets (1.6%). In terms of liquidity, OTC

outperforms the organized market with USD 52 billion to USD 4 billion in 2018. The Capital Market Board of Turkey (CMB) reduced the OTC leverage to 10:1 by the beginning of 2017, which was 100 to 1 from 2011 to 2017. This new regulation dried the trading volume in gold and other contracts in the OTC market because of the lower leverage, as depicted in Table 3.

Table 3: OTC Gold And Borsa Istanbul Gold Futures Arkets' Volume (USD, million)

	Gold OTC	OTC (All Contracts)	Gold Share in OTC	BIST Gold Futures	BIST Futures (All Contracts)	Share of Gold Futures in the BIST
2013	230.789	1.386.194	16,6%	829	71.707	1,2%
2014	320.074	1.963.756	16,3%	849	198.541	0,4%
2015	279.755	3.361.530	8,3%	546	208.893	0,3%
2016	369.065	3.375.594	10,9%	1.740	192.077	0,9%
2017	150.959	1.226.074	12,3%	2.862	226.719	1,3%
2018	51.824	782.577	6,6%	4.278	270.764	1,6%

Source: Takasbank and Borsa Istanbul web sites accessed on April 14, 2019

<https://www.borsaistanbul.com/veriler/verileralt/vadeli-islem-ve-opsiyon-piyasasi>

<https://www.takasbank.com.tr/istatistikler/kaldiracli-alim-satim-islemleri-kasi>

This study aims to analyze the post futures era of the Turkish financial markets where gold future contracts have launched by employing VECM (Vector Error Correction Model) over the period of 2011-2018. US COMEX, one of the world's major and the most liquid precious metal markets, is also included into the analysis in order to have a clear picture of the Turkish market positioning in the global gold market. To the best of our knowledge, this is the first study examining the interaction of gold derivatives traded in the organized market with the cash market in Turkey.

In this study, second section reviews the literature. The data and methodology are provided in the third section. Forth section evaluates the empirical results and the last section presents overall evaluation of the study.

2. Literature Review

There are numerous studies in examining price formation and the interaction of gold cash and derivatives markets prices and most of them looks at the direction of price change (Milunovich and Joyeux, 2007), rather than volatility spillover (Lkhamazhapov, 2013). The followings are the literature on the subject.

Liyuan (2009) analyzed the correlation of the gold future market index prices between the NY Commodity Exchange and the Shanghai Futures Exchange (SHFE) by using a "co-integration test" and found that the gold futures prices in the NY Commodities Exchange guides gold futures in the SHFE. Xu, Norden and Hagströmer (2010) examined SHFE gold futures trading and the effectiveness of the futures contracts by using the daily prices, volume, open interest, turnover, and the number of trades via bivariate GARCH models

from January 9, 2008 to February 12, 2010. They found that the new gold futures market in China is attractive in hedging for domestic gold market players (e.g. producers, consumers and investors). Arık and Mutlu (2014) investigated Chinese commodity market price relationship in the steel cash and futures markets. They found that gold cash market continues to maintain its eminence during the post-futures era.

Reichsfeld and Roache (2011) assessed the projection performance of cash prices in 10 commodity future contracts at the London Metal Exchange, Intercontinental Exchange, Chicago Mercantile Exchange and NY Mercantile Exchange from January 1990 to June 2011. They analyzed whether the performance were affected by market conditions by employing various models including random walk, univariate ARIMA (1,1,1) and ARMA (1,1) with and without drift and identified that the forecast from the future market surpasses the cash market and the performance of futures' forecasting did not vary according to whether prices are in an upturn or downturn.

Srinivasan (2012) examined both the price discovery process and volatility spillovers in the Indian spot and futures commodity markets. The study utilized Johansen cointegration, VECM and the bivariate EGARCH models. Johansen cointegration test shows the presence of long-term relationships between the markets. According to the VECM test results, a leading role as an effective price discovery instrument is played by the spot market.

Nicolau, Palomba and Traini (2013) worked out to identify the direction of causal relationship between cash and futures markets by estimating a set of recursive bivariate VAR models over a sample of daily market prices from January 1997 to September 2013 for crude oil, natural gas and gold markets. Their results showed that interactions between spot and futures prices is mainly derived by market type and maturity of contracts. Kumar and Sulphrey (2015) examined the price formation for the Indian gold derivatives market over the period of 2009-2014 by employing co-integration and VECM and confirmed that there is a feedback relationship between the markets and both spot and derivatives markets are efficient.

Ahmad and Fun (2016) examined the efficiency of the gold derivatives market in Malaysia and the causal relationship with the spot gold market by using Restricted Least Square and Toda-Yamamoto Granger Causality methods from March 2014 to January 2015. Their result showed that Malaysian derivatives market is not efficient. The cash and derivative markets are not integrated and spot gold prices effect gold futures prices in Malaysia. Jin *et al.* (2018) analyzed price discovery and the relationship between the spot and derivatives market prices in the Chinese gold market by applying the VECM and found that price discovery happens primarily in the derivative market.

Kumar, Gupta and Taneja (2018) analyzed the price discovery between the gold cash and derivatives markets at the India Multi Commodity Exchange (MCX) by using VECM and

found that there is long term and bilateral relationship in the spot and future markets. Samna and Sadar (2018), on the other hand, examined the relationship between Chicago Mercantile Exchange (CME) and the MCX gold futures prices and trading volume in by using co-integration methodology and found that CME gold futures contracts' prices lead the Indian market.

Gupta and Bhardwaj (2018) analyzed the interaction of future and spot markets by using average daily spot and future prices of gold and silver from 2006 to 2012 in Indian Commodity Markets. They employ co-integration and VEC Granger causality tests and found that there is a two-way relationship between markets although he price discovery function is performed by the futures market.

Özdemir (2020) analyzed cointegration and causality relationship between gold spot and futures markets in Turkey via VECM, based on daily gold data for the 02.01.2009 - 31.05.2018 period acquired from Central Bank of Turkey web site. The result showed that there is a two-way relationship between the gold spot market and the gold futures market and markets are integrated with each other and mutual information flow is provided.

3. Data and Methodology

In our analysis, we use the daily return series of gold cash and derivatives markets in the Turkish capital markets from December 22, 2010 to December 31, 2018 (2093 observations). We obtain the price series of the gold futures contracts (XLT1) in the Borsa Istanbul Derivatives Markets from Bloomberg data vender. We also included Bloomberg gold spot market prices (XAUUSD) in the Borsa Istanbul Precious Metal Markets to the data set. We also obtain the gold index series of COMEX from Bloomberg. Figure 2 shows our data set for the BIST gold cash and derivatives markets and COMEX gold futures prices. Figure 2 clearly illustrates that the price series exhibit a tight co-movement for the sample period.



Figure 2: Gold spot (XAUUSD) and futures prices (COMEX and BIST gold futures-XLT1)

Table 4 gives the contract specifications of the BIST and CME COMEX futures contracts. We get the return series via taking logarithmic difference of price series.

Table 4: Gold futures contract specifications

	Borsa Istanbul Gold Futures	CME COMEX Gold Futures
Trading Venue	BISTECH electronic trading platform	Electronic trading; 24 hours / 6 days a week
Contract Size	1 ounce	100 ounces
Currency	USD	USD
Min. Price Tick	\$0.05	\$0.10
Trading Hours	Week days, Continuous trading from 9.30 a.m. to 6.15 p.m.	Sunday - Friday 5:00 p.m. – 4:00 p.m. (a 60-minute break each day at 4:00 p.m.)
Contract Months	February, April, June, August, October and December <ul style="list-style-type: none"> • Contracts with 3 different months nearest to the current month shall be traded concurrently 	Monthly: <ul style="list-style-type: none"> • Current calendar month + next 2 calendar months • Within 23-month period: Any February, April, August and October contracts • Within 72-month period: Any June & December contracts
Settlement Period	Cash	Physical

Source: Borsa Istanbul, CME.

The relationship between the cash and future commodity markets' prices is determined by 3 factors: interest rate, convenience yield and storage cost (Kaldor, 1939; Narayan *et al.*, 2013). It is expected that arbitrage in the markets may lead futures and spot market prices to converge.

In this study, Johansen co-integration method and VECM are used to determine relationship between gold spot and future market. Similar to the study of Arik and Mutlu (2014) on steel market, our model consists of the error correction terms and the lagged differences of the series. The response to deviation in the long-run equilibrium is measured by error correction term. The short-term impact of previous periods' price change to the present period's price change is measured by the lagged differences.

On the first hand, we checked price series' stationarity and tested whether there is co-integration between the cash and derivatives markets prices by the Johansen test.

We estimate the following models:

$$\Delta S_t = \gamma_s + \alpha_s(S_{t-1} - a - \beta f_{t-1}) + \sum_{i=1}^n \alpha_{s1}(i) \Delta S_{t-i} + \sum_{i=1}^n \alpha_{s2}(i) \Delta f_{t-i} + \epsilon_{s,t} \quad (1)$$

$$\Delta f_t = \gamma_f + \alpha_f(S_{t-1} - a - \beta f_{t-1}) + \sum_{i=1}^n \alpha_{f1}(i) \Delta S_{t-i} + \sum_{i=1}^n \alpha_{f2}(i) \Delta f_{t-i} + \epsilon_{f,t} \quad (2)$$

where s is the cash (spot) market price, f is the futures price, i is the lag length, and $\epsilon_{s,t}$, $\epsilon_{f,t}$ are the disturbance terms.

$\alpha_{s1}(i)$, $\alpha_{s2}(i)$, $\alpha_{f1}(i)$, and $\alpha_{f2}(i)$ are individual lag differences coefficients which indicate short run relationship, $\alpha_{s2}(i)$ and $\alpha_{f1}(i)$ measure the impact of lagged price changes of the cash and derivatives markets on the price movements of the other market. One way causation from futures [cash] market to cash [futures] market requires $\alpha_{s2}(i)$, $[\alpha_{f1}(i)]$ to be significant, $\alpha_{f1}(i)[\alpha_{s2}(i)]$ to be insignificant and α_s [α_f] to be significant.

The error correction terms, $\alpha_s(S_{t-1} - a - \beta f_{t-1})$, $\alpha_f(S_{t-1} - a - \beta f_{t-1})$ represent the long-run equilibrium relationship between variables: α_s and α_f are called speed of adjustment parameters, they are the long run response of both market to the deviations. To get response to the divergences in the long run, speed of adjustment parameters must be significant (Lafuente, 2002).

To forecast and analyze global effects on the volatility of gold prices, COMEX daily return prices are integrated to the mean equation of GARCH model and the followings are estimated:

$$\text{The mean equation} \quad : \text{spotreturn}_t = \beta_0 + \beta_1 \text{return}_{comex(t)} + \epsilon_t \quad (3)$$

$$\text{The variance equation} \quad : \epsilon_t | I_{t-1} \sim N(0, h_t) h_t = \omega + \gamma \epsilon_{t-1}^2 + \phi h_{t-1} \quad (4)$$

where

- β_0 : intercept
- β_1 : Coefficients of the exogenous variables in the mean equation.
- h_t : Conditional variance
- ω : Constant term
- $\gamma \epsilon_{t-1}^2$: Previous period volatility, ARCH term
- ϕh_{t-1} : Last period forecasted variance, GARCH term.

4. Empirical Findings

The summary of descriptive statistics is depicted in Table 5. The statistics show that the median values for all price series are close to the mean values, implying that the data are distributed around the mean. With the excess kurtosis, the series have fat tails (e.g. COMEX with a kurtosis of 2.65 and the skewness of 0.88). Right skewed fat tails show that positive returns dominate negative ones. Based on the Jarque –Bera statistics, gold return series do not show a normal distribution pattern at 1% significance level.

Table 5: Descriptive Statistics

Statistics	XAUUSD	BIST XLT1	COMEX
Mean	1357.03	1357.06	1356.51
Median	1293.16	1293.85	1292.50
Max.	1900.31	1895.40	1888.70

Min.	1052.94	1053.05	1050.80
Standard Deviation	188.82	187.07	188.83
Skewness	0.879081	0.88465	0.876749
Kurtosis	2.651511	2.663152	2.647346
No. of Observations	2093	2093	2093

To check the stationarity of series a unit root test is implemented to the return series. The Augmented Dickey Fuller (ADF), Phillips Perron (PP) and Dickey Fuller- Generalized Least Squares (DF-GLS) tests are adopted to check stationarity of price series. We use test statistics with no drift and time trend. We also employ Kwiatkowski, Phillips, Schmidt and Shinunit (KPSS) stationary tests. It has a null hypothesis of stationarity, which is reverse of the first three tests. Test results regarding to level and first differences of the all series are stated in the table. Although we observe unit roots for all level of each variable, first differences of all series are stationary which means series are integrated in order one I (1) (Table 6).

Table 6: Stationarity Analysis

Test Statistic Variable	s_t	f_t	Δs_t	Δf_t
ADF	-1.65533	-1.647647	*-46.59665	*-45.87550
PP	-1.662655	-1.658431	*-46.58840	*-45.87522
DF-GLS	**1.574538	**1.560587	-5.102173	-2.904521
KPSS	**3.418544	**3.37437	***0.07229	***0.072398

s_t : Level Series Of Cash Market Prices

f_t : Level Series Of Futures Market Prices

Δs_t , Δf_t : First Differenced Series

* Statistical Significance of 1%

**KPSS Significant at 1% for all the lags

**DF-GLS for all lags, less than 10% significance level

***KPSS for all lags, less than 1% significance level

***DF-GLS for all lags, significant at 1%

Since all variables are integrated in the same order, Johansen test is used to determine the long-term relationship between gold spot and future markets. Optimum lag selection is important for conducting the Johansen test for cointegration. In this regard, we first find the optimal VAR lag length (q). To determine the optimal VAR lag length, we took minimum information criteria Akaike (AIC) and the Hannan Quinn (HQC) into account for each bivariate VAR in levels. Optimal VAR length q=6 is found according to information criteria. Then, we run cointegration test and the results depicted in the Table 7 reveal that there is a long-term relationship between markets, which means that the spot and future markets move together in the long run.

Table 7: Johansen Test Result

Variable	$\lambda_{trace}(r)$
$r(\pi)=0$	122.0465*
$r(\pi)=1$	3.062705

* Statistical significance of 1%.

We employ VECM analysis to investigate the short run dynamics of the market and causality effects. As we find that our series are stationary at the same level and there is at most one co-integration between the gold spot and futures market, we run the VECM and the model results are depicted in the Table 8. The results of VECM analysis indicates the existence of causality in both market. There is a unilateral relationship originating from the spot to futures markets both in the long run and short run. Further, there is a long run causality stem from the spot to futures market, as the speed of adjustment parameters is negative and significant at 1% level. In our model, gold future markets are adjusted forty six percent (-0.466211) every year in the long run. Causality can be seen within the future market prices for its past price since coefficient of lagged values of independent variable Δf_{t-1} on dependent variable Δf_t are significant. To determine short-run causality, we run Wald Test and detect that there is a short run causality stem from the spot to futures market and the coefficient of lag values of parameters is significant at 5% level.

Table 8: VECM results

Variables	Spot ΔS_t		Futures Δf_t	
	Coeff.	Prob		Prob
$(S_{t-1} - a - \beta f_{t-1})$	0.079936	0.3514	-0.466211	0.0000
ΔS_{t-1}	-0.133539	0.1298	0.351118	0.7076
Δf_{t-1}	0.124128	0.1613	-0.340345	0.0000
C	-0.000047	0.8335	-0.000040	0.8380

We then look at the linkage between the Turkish gold markets and US COMEX. We calculate the pairwise correlations between the gold cash and derivative markets in the Turkish capital markets and COMEX gold prices. The results show that there is a very high correlation, implying an increased global integration of the Turkish market (Table 9).

Table 9: Turkish gold markets and COMEX gold market correlations

Variable	LNXAUSD	LNXLTI	LNCOMEX
LNXAUSD	1		
LNXLTI	0.999355775	1	
LNCOMEX	0.999862771	0.999293622	1

Finally, we investigated the global effects on spot market volatility. For this purpose, we use COMEX return as exogenous variable. To run GARCH Model, we first check the

clustering volatility and ARCH effect. As shown in Figure 3, we suspect that there is a cluster period of high volatility preceding by high volatility or low volatility preceding by low volatility. To test the ARCH effect, we run heteroscedasticity ARCH test. Probability of F statistic is less than 5% (Table 10). We can then reject the null hypothesis and accept that there is ARCH effect. Presence of clustering volatility and Arch effect indicate us that we can run the GARCH model.

Table 10: ARCH Test Results

F-statistic	424.3447	Prob. F(1,2089)	0.0000
Obs*R-squared	353.0374	Prob. Chi-Square(1)	0.0000

For volatility analysis, a GARCH (2,1) model is estimated. In the model, the gold spot market return is the dependent variable. We included the daily returns of the COMEX as independent variable to observe the volatility effect.

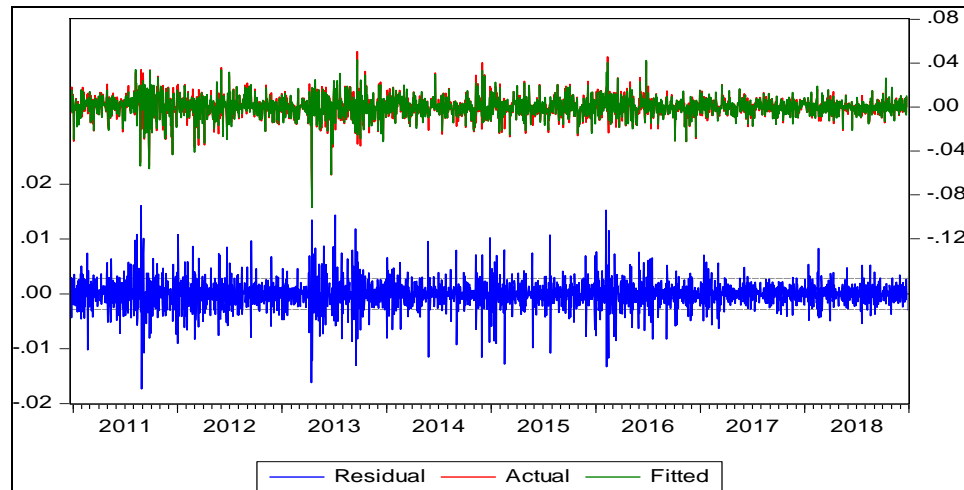


Figure 3: Clustering volatility in the residuals

Forecasted result of generalized autoregressive conditional heteroskedastic model (GARCH -2, 1) are shown in Figure 3. Mean equation of GARCH (2,1) model implies the significant impact of COMEX and positive relations between COMEX and spot gold markets.

As depicted in Table 11; intercept parameter of the conditional variance equation is positive and statistically significant. It implies the existence of other factors in the return generating process. The coefficients of ARCH and GARCH parameters are significant at

1% level, which infers that today's volatility can be explained by past period volatilities. Sum of ARCH (0.36, -0.34) and GARCH (0.97) coefficients are nearly 1 which ensures unity, implying shocks or changes to the gold spot have persistent effect. Since GARCH coefficient is larger than ARCH coefficients, own lagged values of volatility of returns has greater effect than to its new shocks. Consequently, the effects of preceding period's forecast variance is more obstinate.

Table 11: GARCH model forecast results

Variable	Coefficient
Mean Equation	
$return_{comex(t)}$	0.940757***
C	-0.000006
Variance Equation	
C	0.000000***
ε_{t-1}^2	0.364363***
ε_{t-2}^2	-0.340332***
h_{t-1}	0.971149***

*** 1% statistical significance

5. Conclusion

Commodity markets have important functions in capital markets in stabilizing the economy and helping market participants to hedge their risks. Turkish commodity market is not an exception. Although the Turkish OTC gold market provides more liquidity than gold derivatives market, the latter has been growing progressively.

This study analysis interaction and price discovery process of the gold cash and future markets in the Turkish financial markets over the period of 2011-2018, by means of Johansen cointegration test and VECM. We further examine the relation of the Turkish local gold market with that of an international market, namely COMEX, which is one of the liquid commodity markets in the globe. We also investigate the effect of gold future contracts on the volatility of gold spot market via GARCH model.

There is limited analysis on the Turkish gold spot and future market interaction. Compared to Ozdemir's (2020) study result that there is a two-way relationship of the spot and future gold markets, our study results indicate that the gold cash market is leading the futures market both in the long and short term. There is a long run causality running from spot to futures market with a 1% statistical significance. There is also a short run causality running from the gold spot to futures market, which means that gold price is first determined in the spot market. One can infer that, due to global financial crisis and political disturbances like concerns make investors prefer to put their savings to safe heaven like gold for liquidity and has taken their money out of risky derivatives investments.

The findings also show that Borsa Istanbul and the COMEX traded gold future contracts prices are highly correlated. This evidence provides an advantage for local market

participants to trade similar contracts in the Turkish market without facing cross-border transaction costs. It also shed light for policy makers on designing commodity futures market (e.g. contract design, leverage ratio, margining). The findings also reveal that new shocks have less effect on the volatility of returns, which are more sensitive to its own lagged values, and the effects of variance of previous years is more tenacious. Moreover, the total of ARCH and GARCH terms is large enough to indicate persistency of volatility in the gold market.

To conclude, although the launch of the gold future contracts help enhancing the maturity level of the Turkish financial markets, the direction of the relationship is still from the cash to futures market. This is in line with the findings of Ahmad and Fun (2016), Arık and Mutlu (2014) and Srinivasan (2012). Limited influencing power of futures market on the spot market for gold contradicts with the findings of Jin *et al.* (2018), Samna and Sadar (2018), Gupta and Bhardwaj (2018) and Reichsfeld and Roache (2011). This relation may be expected to turn to two sided as the Turkish gold futures market becomes more deep in terms of trading volume and market participation as argued by Kumar *et al.* (2018).

Further research on investigating the reasons behind the infrequent use of gold futures contracts in hedging in the Turkish market may be complementary to this study.

References

- Ahmad, N., and Fun, C. H. S. (2016). Price Discovery Role and Causal Relationship Between Malaysian Gold Futures Prices And Spot Gold Prices. *Advanced Science Letters*, 22, 4099-4103.
- Arık, E. and Mutlu, E. (2014). Chinese Steel Market in Post-Futures Period. *Resources Policy*, 42, 10-17.
- Bank for International Settlement (2018). https://www.bis.org/statistics/d5_2.pdf. Accessed on December 12, 2018.
- Bloomberg (2018). COMEX Gold Futures Data. <https://bloomberg.com>.
- Borsa İstanbul (2019). Accessed on April 14, 2019. <https://www.borsaistanbul.com/veriler/verileralt/vadeli-islem-ve-opsiyon-piyasasi>
<https://www.borsaistanbul.com/veriler/verileralt/kmtp>
<https://www.borsaistanbul.com/data/kilavuzlar/VIOP-Gold-Futures.pdf>
- Cox, C.C. (1976). Futures Trading And Market Information. *Journal of Political Economy*, 84(6), 1215–1237.
- Gupta, S., and Bhardwaj, S. (2018). Price Discovery In Indian Spot And Futures Markets Of Gold And Silver. *Research Review Journals*, 3(8), 41-49
- Jin, M., Li, Y., Wand, J., and Yang, Y.C. (2018). Price Discovery in The Chinese Gold Market. *Journal of Futures Markets* 38, 1262-1281.

<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/pdf/10.1002/fut.21938>. Accessed on December 12, 2018.

Kaldor, N. (1939). Speculation and Economic Stability. *The Review of Economic Studies*, 7(1), 1-27.

Kumar, S., Gupta, M., and Taneja Y.P. (2018). Empirical Evidences On Price Discovery Of Gold In Spot And Derivative Market Of India. *Journal of Management Sciences and Technology*, 5(2), 109-126. <https://www.apeejay.edu/aitsm/journal/docs/issue-feb-2018/ajmst050208.pdf>. Accessed on December 12, 2018.

Kumar, M. and Sulphrey, M.M. (2015). Investment Option In Gold - A Study On Price Discovery Of Gold Futures In India. *Journal of Applied Management and Investments*, 4 (4), 231-238.

Lafuente, J. A. (2002). Intraday Return And Volatility Relationships Between The IBEX 35 Spot And Futures Markets. *Spanish Economic Review*, 4(3), 201-220.

Liyuan, (2009). The Empirical Study Of The Price Relationship Between China And America Gold Futures Price. *Economics Guiding Journal*, 15(53), 53-54.

Lkhamazhapov, Z. (2013). The volatility of gold spot and futures prices: A comparison between Russian and Turkish futures markets (*Doctoral dissertation, DEÜ Sosyal Bilimleri Enstitüsü*). https://www.researchgate.net/publication/305363783_The_Volatility_Dynamics_of_Spot_and_Futures_Gold_Prices_Evidence_from_Russia. Accessed on July 21, 2020.

Milunovich, G.I., and Joyeux, R. (2007). Market Efficiency And Price Discovery In The EU Carbon Futures Market. *Macquarie Economics Research Papers*, No. 1, Department of Economics, Macquarie University, Sydney. Available at <https://ideas.repec.org/p/mac/wpaper/0701.html>. Accessed on December 12, 2018.

Narayan, P.K., Narayan, S., and Sharma S.S. (2013). An Analysis Of Commodity Markets: What Gain For Investors? *Journal of Banking and Finance* 37, 3878-3889. <https://pdfs.semanticscholar.org/72c2/841048c76de8a2c8ada8144a8eca2dba3980.pdf>. Accessed on December 12, 2018.

Nicolau, M., Palomba G., and Traini, I. (2013). Are Futures Prices Influenced By Spot Prices Or Vice-Versa? An Analysis Of Crude Oil, Natural Gas And Gold Markets. <https://www.researchgate.net/publication/259344836>. Accessed on May 19, 2019.

Özdemir L. (2020). Türkiye’de altın spot ve vadeli işlem piyasaları arasındaki eşbütünleşme ve nedensellik ilişkisi. *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi*, 11(2), 474-483.

Reichsfeld, D. A., and Roache, S. K. (2011). Do Commodity Futures Help Forecast Spot Prices? *IMF Working Paper WP/11/254*

Samna, M., and Sadar, A.R. (2018). Investigation Of Price Discovery For Gold Futures Market Prices. *India Gold Policy Center, IIMA-IGPC Conference on Gold and Gold Markets*.

Srinivasan, P. (2012). Price Discovery And Volatility Spillovers In Indian Spot-Futures Commodity Market. *IUP Journal of Behavioral Finance*, 9, 70-85

Takasbank web site. Accessed on April 14, 2019.
<https://www.takasbank.com.tr/tr/istatistikler/kaldiracli-alim-satim-islemleri-kasi>

World Federation of Exchanges (2018). Available at <https://www.world-exchanges.org/storage/app/media/uploadedfiles/WFE%202018%20FY%20Market%20Highlights%20FINAL%20PDF%20VERSION%2012.02.19.pdf>. Accessed on May 19, 2019.

World Gold Council (2020). <https://www.gold.org/goldhub/data/trading-volumes>. Accessed on June 30, 2020.

Xu, C., Norden, L.I, and Hagströmer, B. (2010). Alchemy In The 21st Century: Hedging With Gold Futures. *SSRN Electronic Journal* 19, 1-48.
<https://pdfs.semanticscholar.org/c2d2/3a33cff45bc6419e86a4cb6ca35975c67463.pdf>. Accessed on December 12, 2018

KONUT FİNANSMANINDA YAPI TASARRUFU YÖNTEMİ, RİSK MODELLERİ VE VASİCEK KISA VADELİ FAİZ ORANI MODELİ İLE AMPİRİK BİR UYGULAMA¹

İlker KOÇ* ORCID ID: 0000-0003-3674-8128
Elçin AYKAÇ ALP** ORCID ID: 0000-0001-9076-2102

ÖZET

Yapı tasarrufu (YT) sistemi, hane halklarının konut kredisi elde edebilmek için belirli bir süre birikim yapmasına dayanan, dünyanın birçok ülkesinde uzun zamandır uygulanan alternatif bir konut finansman yöntemidir. Bu çalışmada YT sistemi ve risk modelleri incelenerek, söz konusu modellerin ülkemiz koşullarına uygunluğun araştırılması amaçlanmıştır. Bu amaçla, Vasicek modeli maksimum olabilirlik yöntemi ile tahmin edilmiş, ayrıca R programlama dili kullanılarak Monte Carlo simülasyonu yapılmıştır. Elde edilen sonuçların gerçek piyasa verileri ile uyumlu olduğu gözlemlenmiş ve modelin ülkemizde uygulanacak YT sistemi risk yönetim çalışmalarında dikkate alınabileceği sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Yapı Tasarrufu Sistemi, Vasicek Kısa Vadeli Faiz Oranı Modeli, Maksimum Olabilirlik, Monte Carlo Simülasyonu

CONTRACTUAL SAVINGS FOR HOUSING FINANCE METHOD, RISK MODELS AND AN EMPIRICAL ANALYSIS USING VASICEK INTEREST RATE MODEL

ABSTRACT

Contractual savings for housing (CSH) system is an alternative housing finance method which households were granted housing loans after a certain saving period of time. In this study, the risk structure of the CSH system was examined and CSH pricing model has been analyzed by using Turkish capital market data and Vasicek model. In the analysis, Vasicek parameters are estimated by Maximum Likelihood method and Monte Carlo simulation was performed using R programming language. The result indicated that simulated rates are consistent with actual market data and the model can be taken into account in implementing CSH risk management frameworks.

Keywords: Contractual Savings for Housing, Vasicek Interest Rate Model, Maximum Likelihood, Monte Carlo Simulation

¹ Bu makale İlker KOÇ'un "Yapı Tasarrufu Sistemi ve Risk Modelleri" başlıklı doktora tezinden üretilmiştir.

* İstanbul Ticaret Üniversitesi, Finans Enstitüsü, Doktora Öğrencisi, ilker.koc@yandex.com

** Profesör Dr., İstanbul Ticaret Üniversitesi, İşletme Fakültesi, ealp@ticaret.edu.tr

I. GİRİŞ

Konut finansman piyasaları, barınma ihtiyacının karşılanması ve sosyal refahın artırılması açısından olduğu kadar istikrarlı şekilde büyüyen bir gayrimenkul sektörü vasıtasıyla ekonomik gelişmeye katkı sağlanması bakımından da birçok ülke ekonomisi için kritik önem taşımaktadır. Konut finansmanı için dünya genelinde kullanılan en yaygın yöntem, ipotekli konut finansmanıdır. Genellikle ticari bankalar ve uzmanlaşmış ipotek bankaları tarafından verilen ipotekli konut kredileri için gerekli finansal kaynak ise çoğunlukla sermaye piyasalarından sağlanmaktadır. Ancak, özellikle ikincil ipotek piyasalarından kaynaklanan 2008 küresel krizinden sonra, finansal kaldıraç oranlarını düşürmek aynı zamanda da konut kredisine erişim düzeyini arttırabilmek için ihtiyaç duyulan uzun vadeli fon kaynağını üretmek amacıyla alternatif model arayışları gündeme gelmiştir. Bu modellerden biri ülkemizde de değişik platformlarda sıklıkla önerilen ve “konut tasarruf planları” (Housing Saving Plans) veya “konut için sözleşmeye dayalı tasarruf” (Contractual Savings for Housing) olarak da adlandırılan “Yapı Tasarrufu (YT) Sistemi”dir. Uzun bir ön birikim safhası sayesinde hem konut kredileri için gerekli fon kaynağının yaratılmasına hem de düşük gelirli hane halklarının kredi değerliği kazanarak krediye daha kolay erişim sağlamasına imkân veren söz konusu metodun, günümüz konut finansmanı piyasasında dengeleyici bir mekanizma oluşturmak için anahtar bir araç olabileceği ileri sürülmektedir (Dübel, 2011).

YT sözleşmeleri bir finansal kuruluş ile tasarruf sahibi arasında imzalanan özel bir anlaşmayı ifade etmektedir (Vittas ve Skully, 1991). Finansal sektör altyapısının veya kaynaklarının yeterli olmadığı gelişmekte olan ülkelerin yanı sıra gelişmiş birçok ülkede de uygulanan sistem, esas itibarıyla müşterilerin konut kredilerini elde etmeden önce belirli bir süre mevduat birikimi yapmalarına dayanmaktadır. Bu şekilde konut finansmanında kısa vadeli kaynaklarla uzun vadeli fonlama yapan bankaların yüksek düzeyde likidite ve faiz oranı riski almasının önüne geçilmekte, ayrıca sürdürülebilir bir konut kredisi pazarı oluşturularak sosyal refahın artırılmasına ve konut sektörünün sağlıklı bir şekilde gelişmesine katkı sağlanmaktadır.

YT sisteminin geleneksel ipotekli konut finansmanı sisteminden en temel farkı, konut finansmanı için gereken fon kaynağının bizzat sistemin kendisinden sağlanmasıdır. Bu anlamda, konut finansman piyasası aracılığıyla gerçekleşen aşırı finansallaşmaya alternatif bir çözüm olarak da önerilmektedir (Dübel, 2011). Ancak, YT kredilerinin ipotekli konut kredilerine karşı en büyük dezavantajı genellikle bu kredilerin toplam tutarlarının ortalama bir konutu satın almaya yetecek büyüklükte olmamasıdır (Lea vd., 1998). Bu nedenle de çoğunlukla ya konut tadilat ve geliştirme amaçlı olarak kullanılmakta ya da ipotekli konut kredisinin peşinatı veya tamamlayıcısı olarak bir paket kredi programının içinde sunulmaktadır (Deutsch ve Tomann, 1995).

Günümüzde YT uygulamasının en başarılı şekilde uygulandığı ülkelerin başında Almanya, Avusturya ve Fransa gelmekle birlikte, sistemin kökeni, ilki 1775 yılında kurulan, İngiliz yapı topluluklarına (building societies) dayanmaktadır (Drews, 1991).

Almanya’da 1800’lü yılların sonunda uygulanmaya başlayan sistem, bu ülkedeki asıl gelişimini ikinci dünya savaşından sonra göstermiştir. Fransa’da ise Alman modelinden kopyalanan ve “Épargne Logement” (E-L) olarak adlandırılan Fransız YT sistemi 1950’lerden itibaren hayata geçirilmiş, ancak bir süre sonra sistemde önemli yapısal değişikliklere gidilmiştir (Dübel, 2011).

Alman YT modeli, YT faaliyetinin yalnızca uzmanlaşmış kuruluşlar olan “yapı tasarruf sandıkları” (bausparkassen) tarafından yürütülmesine izin veren, sistemin temel fonlama kaynağının YT sözleşmeleri kapsamında toplanan mevduatlar olduğu ve istisnalar hariç olmak üzere, bir müşterinin YT kredisi kullanabilmesi için mutlaka ilgili YT sandığında birikim yapmış olması şartı arandığı bir uygulamaya sahiptir. Bu koşullar Alman sisteminin “kapalı” olarak adlandırılmasına yol açmıştır. ABD ve İngiltere’deki benzer finansal kuruluşlar giderek etkinliklerini kaybederken, Alman sisteminin günümüze kadar başarılı bir şekilde devam etmiş olması, birçok yazar tarafından söz konusu kapalı yapının korunmuş olmasına bağlanmaktadır (Cieleback, 2003a; Struyk, 2000; Roy, 2005; Dübel, 2009). Buna karşın “açık YT modeli” olarak adlandırılan Fransız E-L sistemi de günümüze kadar gelebilmiştir. E-L sisteminde, kapalı modelden farklı olarak YT faaliyeti ticari bankalar tarafından sürdürülmekte ve hem kredi hem de kaynak bakımından dış kaynaklara daha geniş bir erişim imkânı bulunmaktadır (Lea vd., 1998).

Kapalı YT modelinin uygulanması için YT kuruluşlarının faaliyetlerini düzenleyen özel bir mevzuat altyapısına ihtiyaç duyulmaktadır (UNECE, 2005). Buna karşılık bankalar tarafından uygulanan açık YT faaliyetine özel bir lisans düzenlemesine gerek bulunmamakta, ancak YT programında uygulanacak olan kamu teşviki için yasal bir altyapı gerekmektedir (Diamond ve Lea, 1992a).

Bugün dünyanın birçok ülkesinde açık, kapalı veya iki sistemin özelliklerini taşıyan, yerel gereksinimlere göre farklılaştırılmış YT sistemleri uygulanmaktadır. Özellikle Alman modeline yakın, fakat birtakım farklılıklar barındıran YT programları 90’lı yıllarda serbest piyasa ekonomisine geçen ve geçiş ekonomisi olarak adlandırılan eski Sovyetler Birliği üyesi ülkelerde oldukça popüler olmuştur (Roy, 2004).

Ülkemizde de geçmiş dönemlerde YT sisteminin uygulanması birçok kez gündeme gelmesine rağmen, tasarruf yetersizliği ve yüksek enflasyon gibi çeşitli olumsuz koşullar nedeniyle bu girişimlerden istenilen başarı elde edilememiştir (Peynircioğlu, 1988; Kılıç, 2007; Demir, 2014). Diğer taraftan, YT sistemi, ülkemizdeki konut finansmanı problemlerinin, özellikle de konut kredisinin temel kaynağı olan banka mevduatları ile konut kredi arasındaki büyük vade uyumsuzluğunun devam etmesi nedeniyle, konut sektörünü destekleyici bir araç olarak önerilmeye devam etmektedir. Bu konuda yapılan son çalışmalar arasında Türkiye Bankalar Birliği tarafından Alman YT sistemine uygun şekilde hazırlanmış olan kanun taslağı bulunmaktadır (Dinç, 2019). Söz konusu taslak Türk bankalarının YT sistemini uygulama niyetini göstermesi bakımından önem taşımaktadır. Ayrıca, ilgili kamu otoriteleri tarafından da çeşitli çalışmalar sürdürülmekte olduğu bilinmektedir. Nitekim Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından 20 Eylül 2019

tarihinde yayımlanan “2020-2022 Yeni Ekonomi Programında *Türkiye Emlak Katılım Bankası bünyesinde uzun vadeli tasarrufu teşvik edecek ve düşük maliyetle konut edinimi sağlayacak Yapı Tasarruf Sandığı Sisteminin kurulacağı* ifade edilerek, konu resmi olarak hükümet programına alınmıştır (Hazine ve Maliye Bakanlığı, 2019).

Bu çalışmada, ülkemizde uygulanması planlanan kapalı YT sisteminin risk modellerinin araştırılmasına yönelik bir giriş yapılması ve sistemin uygulanabilmesi için ön şart olan fiyatlandırma modeline ilişkin bir genel yaklaşımın, piyasa verilerine dayalı ampirik bir analiz ile ortaya konulması amaçlanmaktadır. Bu şekilde YT sistemi risk yönetimine ilişkin literatüre katkı sağlanması ve karmaşık bir yapıya sahip olduğu bilinen YT risk modellerine yönelik sonraki çalışmalara bir temel oluşturması hedeflenmektedir.

Çalışmanın bundan sonraki kısımlarında konuya ilişkin literatür özeti ve YT risk modellerine ilişkin genel bilgi sunulmasının ardından, gerçekleştirilen ampirik analizin sonuçlarına yer verilmektedir. Ancak, henüz ülkemizde özel bir mevzuatla düzenlenmiş resmi bir YT faaliyeti bulunmadığından yapılan “fiyatlandırma” analizinin sonuçlarının “reel sektör verileriyle” karşılaştırması yapılamamıştır. Bu bakımdan her ne kadar yapılan model çalışması piyasa verilerine dayansa da bu anlamda hipotetik bir özellik taşımakta ve temel olarak metodun nasıl uygulanacağı gösterme amacı taşımaktadır.

II. LİTERATÜR ÖZETİ

Literatürde yer alan YT sistemleri ile ilgili çalışmaları üç kategoride değerlendirmek mümkündür. Bunlardan ilki 90’lı yıllarda eski Doğu Bloku üyesi ülkelerinin liberal-kapitalist ekonomiye geçişleri sırasında, Alman finansal kuruluşlarının yoğun lobisinin de etkisiyle, Doğu Avrupa’da kapalı YT sistemi kurulması yönündeki çabaların analizini içeren araştırmalardır. Almanya ve Avusturya’dan farklı olarak, geçiş ekonomilerinde YT sistemlerinin ipotekli konut finansmanı gibi ana finansman yapılarını tamamlayıcı ve destekleyici bir araç olarak değil de konut finansman sorununu tek başına çözecek bir enstrüman olarak görülmeleri Diamond ve Lea (1992), Lea (1994,) Lea ve Renaud (1995), Struyk (2000), Hardt ve Manning (2000), Hegedüs ve Struyk, (2005) gibi yazarlar tarafından yoğun bir biçimde eleştirilmiştir. Söz konusu ülkelerin YT programları uygulamasının uzun vadeli fon eksikliğini gidermeye katkı sağlayabileceği kabul edilmekle birlikte, konut finansman sistemini yalnızca hükümet bütçelerine yüksek miktarda yük getiren sübvansiyonlar olmadan çalışmayan bu tür sistemlerin üzerine inşa etmenin ve konut sektörüne ilişkin tüm problemleri YT programları ile çözmeyi beklemenin rasyonel olmadığı ifade edilmiştir. Ayrıca söz konusu ülkelere, YT sistemi kurmak yerine, tasarruf sahiplerini bir başka uzun vadeli sözleşmeye dayalı tasarruf ürünü olan bireysel emeklilik fonlarına yönlendirmeleri ve konut finansmanı için gelişmiş ülkelerde olduğu gibi ipotek alacaklarının ikinci el piyasalarda işlem gördüğü bir konut kredisi pazarı geliştirilmeleri önerisi yapılmıştır. Aradan yaklaşık yirmi yıl geçtikten sonra YT sistemine getirilen söz konusu eleştirilerde haklı ve haksız yönler olduğu ortaya çıkmıştır. Haklı olunan konuların başında uygulanan kamu sübvansiyonlarının yüksekliği ve bunun sürdürülemez olması gelmektedir.

Nitekim zaman içerisinde neredeyse tüm geçiş ekonomisi ülkeleri YT birikimlerine uyguladıkları teşvikleri azaltmak zorunda kalmışlardır (Dübel, 2003). Diğer taraftan finansal piyasa dalgalanmalarının veya düzenleme değişikliklerinin etkisiyle zaman zaman iniş ve çıkışlar göstermekle birlikte, YT ürünlerinin geçiş ekonomileri dâhil birçok ülkede hala önemli bir finansal araç olarak kullanılmaya devam ediyor olması, 90'lı yıllarda uygulanmaya başlayan programların başarısız olacağı tahminlerinin hatalı olduğunu göstermiştir. Ancak, söz konusu eleştirel görüşler, bir YT sistemi tasarlanırken yerel koşulların azami şekilde dikkate alınmasına yönelik uyarılar barındırması bakımından hala kritik bir önem taşımaktadır.

Literatürde yer alan ikinci kategori, YT veya diğer sözleşmeye dayalı tasarruf programlarının etkilerine ilişkindir. Örneğin, Impavido ve Musalem (2000), 26 farklı ülkenin verilerini kullanarak, panel regresyon ve iki aşamalı en küçük kareler yöntemleri ile yaptıkları analizlerde, sözleşmeye dayalı tasarruf sistemlerinin sermaye riskinin azaltılmasına, sermaye piyasalarının geliştirilmesine, finansal şoklara dayanıklılığı arttırmaya önemli katkı sağladığı, büyümeyi ve finansal inovasyonu teşvik ettiği sonuçlarına ulaşmıştır. Benzer şekilde, Plaut ve Plaut (2004) gelişmiş sermaye piyasalarına sahip ülkelerdeki sözleşmeli tasarruf faaliyetlerini inceledikleri çalışmalarında, bu tür sözleşmelerin hane halklarının kredi değerlerindeki muhtemel bozulmalara ve gelecekte karşılaşılabilecekleri diğer risklere karşı riskten koruma aracı olarak tercih edildiğini bulmuştur.

Üçüncü kategorideki akademik çalışmalar, kapalı yapı tasarruf sistemi müşteri davranışlarının analiz edilmesine yöneliktir. Örneğin, Cieleback (2003b), YT kredilerine ilişkin erken ödemeleri analiz ettiği çalışmada Almanya'da Ocak-1998 ve Eylül-2000 tarihleri arasında erken ödeme yapılan 55.000 kredi dosyasını binary-logit yöntemi kullanarak incelemiş ve söz konusu kredilerin erken ödenmesinin temel nedeninin tüketiciler tarafından yapılan portföy değerlendirmesi olduğu sonucuna ulaşmıştır. Benzer bir konuyu inceleyen bir diğer çalışma, Schlueter ve diğerlerinin (2012) 1991 ve 2010 yılları arasında Almanya'daki 2.182.743 adet YT sözleşmesine ilişkin nakit akışı verisini en küçük kareler (OLS) ve "logit" yöntemleri ile analiz ettikleri araştırmadır. Söz konusu çalışmada, YT sandıkları tarafından yapılan ilave faiz ödeme veya devlet katkısı gibi ödüllerin tasarruf alışkanlıklarını etkin bir şekilde dengelediği ve müşteri davranışlarının yönlendirilmesinde etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bunlar gibi uzun dönemli gerçek YT katılımcı verilerine dayalı çalışmalar, müşteri davranış kalıplarının YT risk modellerinin temelini oluşturması bakımından ayrıca önem taşımaktadır.

III. YAPI TASARRUFU RİSK MODELLERİ

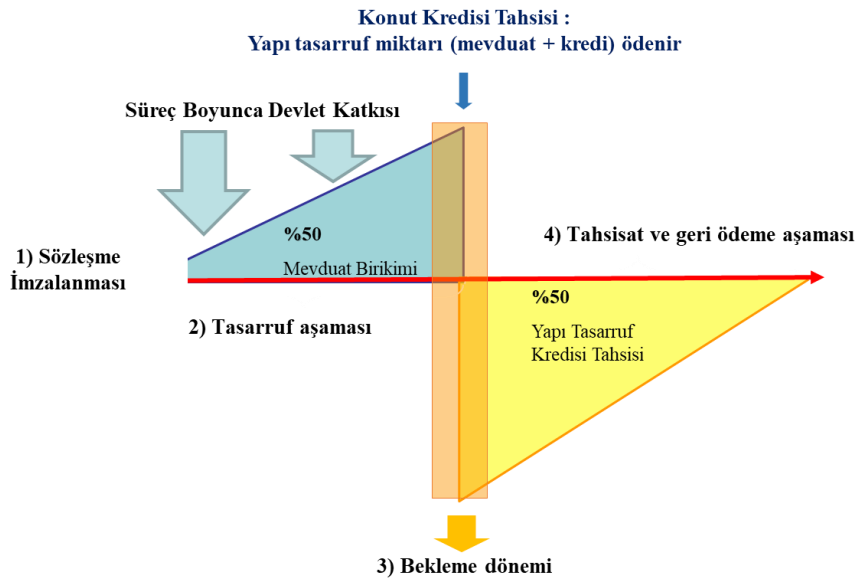
Bu bölümden itibaren YT terimi ile ülkemizde de uygulanması planlanan kapalı YT modeli ifade edilmekte olup, açık YT modeli ile ilgili farklılıklar yeri geldikçe ayrıca açıklanmaktadır.

YT risk modellerinin anlaşılabilmesi için öncelikle standart bir kapalı YT sözleşmesinin işleyişine ve YT faaliyetinin risk kaynaklarına değinilmesinde fayda bulunmaktadır.

1. Yapı Tasarrufu Sisteminin İşleyişi

YT sistemi en basit haliyle, tasarruf sahiplerinin belirli bir süre birikim yapmaları karşılığında konut kredisi almaya hak kazandıkları bir finansal faaliyeti ifade etmektedir (UNECE, 2005). Tipik bir YT sözleşmesinin işleyişi şekil 1’de gösterilmektedir.

Şekil 1: Yapı Tasarrufu Sisteminin İşleyişi



Kaynak: Cieleback (2003a)

Bir YT süreci sözleşmenin imzalanması, tasarruf, bekleme ve tahsisat olmak üzere dört safhadan oluşmaktadır. Geleneksel olarak YT mevduat ve kredi faizleri sözleşme aşamasında belirlenmekte ve süreç sonuna kadar sabitlenmektedir (Lea vd., 1998). Genellikle YT sözleşmelerinde hem mevduat hem de kredi faiz oranları genellikle, piyasa oranlarından daha düşük belirlenmekte, ayrıca bu iki faiz oranı arasındaki fark da (spread) piyasada oluşan mevduat-kredi marj seviyesi altında gerçekleşmektedir. İkinci aşama olan tasarruf dönemini tamamlayan müşteri, konut kredisi almaya hak kazanmaktadır. Ancak müşteri kredisini hemen alamamakta, kullanılabilir YT kaynaklarının, yani kolektif fonların uygunluğuna bağlı olarak bir bekleme süresi geçirmek zorunda kalmaktadır (Roy, 2005). Müşterinin biriktirdiği tasarruf tutarına ve bu tutara ulaşma hızına bağlı olarak hesaplanan bir derece puanına göre belirlenen bekleme süresi, tipik bir YT sözleşmesinin üçüncü aşamasını oluşturmaktadır. Söz konusu süreyi beklemek istemeyen müşteriler için ise, YT kredisi tahsisi ile kapatılmak üzere, piyasa faiz oranlarına yakın oranlardan “ara finansman” veya “köprü finansman” denilen krediler kullanılabilir. YT sözleşmelerinin müşteri açısından cazibesini azaltan bir faktör olan bekleme süresi uygulaması,

likidite riskini yönetmek için kullanılan bir yöntemdir (Lea ve Renaud, 1995). Açık E-L modelinde ise YT sözleşmesi sunan bankaların tasarruf mevduatı gibi diğer iç fon kaynaklarından yararlanma veya sermaye piyasalarına erişme imkânı bulunduğundan bir bekleme süresi söz konusu değildir. Buna mukabil açık modelde kredi ve mevduat faiz oranları sözleşme başlangıcında sabitlenmemekte, ayrıca piyasa oranlarına yakın faiz oranları uygulanmaktadır (Dübel, 2011). YT sözleşmesinin son aşaması ise tahsis ve geri ödeme dönemidir. Bu dönemde, standart ipotekli konut kredilerinden farklı olarak YT müşterileri istedikleri zaman herhangi bir erken ödeme cezasına tabi olmadan YT kredilerini kapatabilmektedir.

2. Yapı Tasarrufu Sistemi Risk Kaynakları

Para ve sermaye piyasalarından elde edilecek diğer fon kaynaklarına erişimin kısıtlı olduğu kapalı YT uygulamasında sistemin sürdürülebilirliği, YT ürünlerinin cazibesine bağlı olan yeni tasarrufların sisteme akışına bağlıdır (Lea vd., 1998). Çeşitli nedenlerden dolayı yeni müşteri girişinin azalması, sistemin likidite sıkıntısı yaşamasına neden olmaktadır. Bu anlamda YT kuruluşları için temel finansal risk nakit akışı veya likidite riskidir (Lea ve Renaud, 1995). Likidite eksikliği en başta mevcut müşterilere yönelik taahhütleri etkilemekte ve bekleme sürelerini uzatmaktadır. Alman YT sisteminde, çoğunlukla piyasa dalgalanmalarının neden olduğu bu uzun bekleme sürelerini önlemek için “teknik güvenlik rezervi” (bauspertechnische sicherung) olarak adlandırılan bir likidite yönetim aracı geliştirilmiştir (Dübel, 2009, S:225).

Diğer taraftan YT sisteminin likiditesi yalnızca yeni müşteri girişlerinden etkilenmemekte, ayrıca müşterilerin sahip olduğu çeşitli seçimlik haklar nedeniyle de likidite riski doğmaktadır. Seçimlik hakların başında ise kredi kullanma hakkı gelmektedir. Esas itibarıyla hem açık hem de kapalı sistemde müşteriler tasarruf süresi tamamlandığında mutlaka konut kredisi almak zorunda değildir. Bir YT müşterisi dilerse kredi hakkını kullanmadan biriktirdiği tasarrufları çekebileceği gibi tasarruf etmeye de devam edebilmektedir. Bu bakımdan tüm yapı tasarruf sözleşmeleri birer “kredi opsiyonu” özelliği taşımaktadır (Schlueter vd., 2012). Ayrıca, kapalı yapı tasarruf modelinde kullanılacak kredi faizinin sözleşme başlangıcında sabitleniyor olması, bu tür YT sözleşmelerine “faiz opsiyonu” niteliği kazandırmakta, YT müşterileri tahsis aşaması geldiğinde piyasa faiz oranlarının gelişimine bakarak başlangıçta belirlenen kredi faiz oranını kabul edip etmeme, yani faiz opsiyonunu kullanıp kullanmama hakkına sahip olmaktadır. Bu özellik, YT sisteminin hem karlılığını hem de likiditesini etkilemektedir (Börner vd., 2018).

Sonuç itibarıyla, Alman-Avusturya sisteminde YT sözleşmesinin fiyatlaması ve kredinin kabul edilip edilmeyeceği ise büyük ölçüde piyasa koşullarına bağlı olarak belirlenmekte ve müşterileri çeşitli davranışlar göstermeye yönlendirmektedir. YT kuruluşunun risk yapısını etkileyen davranış kalıpları ise şunlardır:

- **Yeni müşteri girişleri:** YT kolektifine yeni katılımcıların dâhil olması kolektifin likiditesinin yönetilmesi açısından en kritik faktörlerin başında gelmektedir. Yeni müşteri girişleri, sigortacılıkta ve bireysel emeklilikte

olduğu gibi sistemin aktüeryal dengesi için önem taşımaktadır (Bertsch ve Laux, 1993).

- **Krediden feragat etme:** Tasarruf safhasından sonra müşteri hakkı olan krediden tamamen veya kısmen vazgeçmesi ya da ertelemesi durumudur. Krediden feragat etme davranışı genellikle yüksek mevduat faiz oranları sağlayan tarifelerde görülmektedir. Bu tür müşteriler çoğunlukla YT sözleşmelerini konut kredisi almaktan ziyade piyasasında koşullarından daha iyi getiri sağladığı için tercih etmektedirler.
- **Erken Geri Ödeme:** YT sisteminde müşteriler sözleşme kapsamında kullandığı krediyi ön ödeme cezası olmadan tamamen kapatabildikleri gibi yüksek tutarlı ödemelerle toplum borcunu azaltabilmektedir. Pratikte de bu seçenek çok sık kullanılmaktadır (Chevalier, 2005).

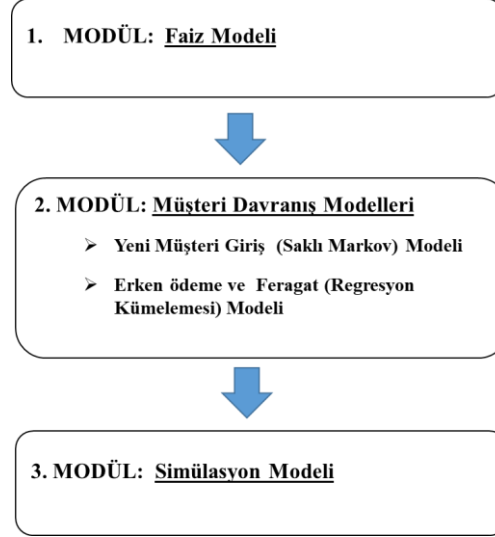
Yukarıda sayılan ve nakit giriş ve çıkışlarını dolayısıyla likiditesini doğrudan etkileyen müşteri davranış kalıplarının gelişiminin tahmin edilmesi YT risk model yaklaşımının temelini oluşturmaktadır.

3. Yapı Tasarrufu Risk Modelleri

YT sisteminde hem tek bir sözleşmenin gelişimi hem de bütün kolektifinin davranış modellerini oluşturan müşteri gruplarının gelecekteki davranışlarının belirlenmesi için stokastik simülasyon modelleri kullanılmaktadır (Bertsch ve Laux, 1993). Kolektif simülasyon modeli ise her birinde ayrı ayrı simülasyonların gerçekleştirildiği üç ayrı risk analiz modülünden oluşmaktadır.

YT risk model yapısı kurulmasında atılacak ilk adım çeşitli faiz oranı senaryolarının üretilmesidir. Bu amaçla ilk modülde YT sözleşme tarifesinin üretilebilmesi ve diğer modüllere girdi sağlanabilmesi için bir faiz opsiyonu fiyatlama modeli geliştirilmektedir (Cieleback, 2002 s: 69). Faiz oranı modeli kurulduktan sonra, “kredi feragati” ve “erken geri ödeme” oranları regresyon kümelemesi modeli kurularak tahmin edilmektedir (Chevalier, 2005). İkinci modülde “yeni müşteri giriş” değişkeninin tahmini için Saklı Markov Modeli ile simülasyon yapılmaktadır (Wichern, 2001). Üçüncü modülde ise çeşitli senaryolar geliştirilmekte ve yeterli düzeyde simülasyon parametresi üretildikten sonra, tüm simülasyonları birleştiren bir model uygulanmaktadır (Chevalier, 2005).

Şekil 2: Yapı Tasarrufu Risk Model Yapısı²



Bir YT sistemi kuruluş aşamasındayken, YT faaliyeti istikrarlı bir şekilde büyüdüğü ve tek bir faiz tarifi uygulandığı sürece, risk yönetimi için karmaşık simülasyon modelleri yerine temel istatistiksel yöntemlerin veya kabaca sınıflandırma yöntemlerinin kullanılması yeterli olmaktadır (Bertsch & Laux,1993). Bu bakımdan sistemin yeni uygulanacağı ülkelerde ikinci ve üçüncü modüllerin başlangıçta geliştirilmesi öncelikli görülmemektedir. Ayrıca söz konusu modüllere ilişkin analizlerin yapılabilmesi için geçmiş müşteri davranış verisine ihtiyaç duyulmakta olduğundan sistem uygulanmaya başlandıktan sonra belirli bir süre veri birikimi sağlanması gerekmektedir. Buna karşılık, sistemin uygulanabilmesi için zorunlu olan birinci modül kapsamındaki fiyatlama modeli için yalnızca piyasa faiz oranı verileri yeterlidir. Bu kapsamda, çalışmanın devam eden bölümlerinde de ilk modüle odaklanılmakta ve YT fiyatlama yaklaşımına ilişkin teorik altyapı ortaya konularak, sistemin uygulanabilmesi için gerekli faiz oranı modeline ilişkin ampirik bir çalışma gerçekleştirilmektedir.

IV. YÖNTEM VE VERİ

YT sisteminde sözleşmelerin fiyatlaması, diğer opsiyon ürünlerinde olduğu gibi, Black-Scholes modeli kullanılarak yapılmaktadır (Cieleback, 2002). Aşağıda söz konusu model hakkında özet bilgi verilmektedir.

1. Black-Scholes Modeli

Temel Black-Scholes denklemi;

² Şekil 2, Bertsch ve Laux (1993), Wichern (2001), Cieleback (2002) ve Chevalier (2005)'den faydalanılarak yazar tarafından hazırlanmıştır.

w: Opsiyonun değeri,
x: Dayanak varlık fiyatı,
r: Risksiz faiz oranı,
T: Vade,
 σ : volatilité ve
c: Uygulama fiyatı olmak üzere,

$$w(x, t) = xN(d_1) - ce^{r(t-T)}N(d_2) \quad (1)$$

$$d_1 = \frac{\ln\left(\frac{x}{c}\right) + \left(r + \frac{1}{2}\sigma^2\right)(T - t)}{\sigma\sqrt{T - t}} \quad (2)$$

$$d_2 = \frac{\ln\left(\frac{x}{c}\right) + \left(r - \frac{1}{2}\sigma^2\right)(T - t)}{\sigma\sqrt{T - t}} \quad (3)$$

şeklindedir (Black ve Scholes, 1973).

Black-Scholes modelinin çözümlenmesi Itô stokastik diferansiyel denklem (SDD) sürecine dayanmaktadır. Ancak Itô SDD çözümüne geçmeden önce, faiz oranı modeline uygun stokastik süreç sınıfı tanımlanmasının yapılmalıdır. Bunun için ise “Wiener süreci” terimine değinilmesi gerekmektedir. Wiener süreci, fizikte, çok sayıda küçük moleküler şoklara maruz kalan parçacık hareketini tanımlamak için kullanılmıştır. Brownian hareketi olarak da adlandırılan Wiener süreci, her δ sayıda, bağımsız, her yöne eşit, $\pm h$ genişlikte hareketi içeren rastgele yürüyüş limit formudur ve

$$X_\delta(t) = d(D_1 + D_1 + \dots + D_{t/\delta}) = h(S_n) \quad (4)$$

ile gösterilir. Bu eşitliğin çözümü için Itô SDD uygulanır. Burada SDD,

$$dX_t = \mu(X_t, t)dt + \sigma(X_t, t)dW_t \quad (5)$$

şeklinde tanımlanır (Hull, 2012). Eşitlikte yer alan

- $\mu(X_t, t)dt$ sürüklenme (drift),
- $\sigma(X_t, t)dW_t$ ise yayılma (difüzyon) terimidir.

Denklemin drift terimi “deterministik” bileşenini, difüzyon terimi ise “volatilité” bileşenini ifade etmektedir. Deterministik bileşen tamamen zamana bağlı bir hareket izlerken, volatilité bileşeni Brownian Hareketi ya da Wiener süreci izlemekte yani hareketin “stokastik” kısmını oluşturmaktadır (Oksental, 2000).

Denklemin Itô integral çözümlemesinin gösterimi ise şu şekildedir:

$$X_t = X_0 + \int_0^t \mu(X_s, s) ds + \int_0^t \sigma(X_t, t) dW_s. \quad (6)$$

$(X_t; t \geq 0)$ koşunu sağlayan çözüm “Itô işlemi” olarak adlandırılmaktadır. Itô işleminin SDD’i ise;

$$dY_t = dg(X_t, t) = \left[\frac{\partial g(X_t, t)}{\partial t} + \frac{1}{2} (\sigma^2(X_t, t)) \frac{\partial^2 g(X_t, t)}{\partial X_t^2} \right] dt + \sigma(X_t, t) \frac{\partial g(X_t, t)}{\partial X_t} dW_t \quad (7)$$

$$\frac{\partial c}{\partial t} + \frac{1}{2} \frac{\partial^2 c}{\partial X^2} \sigma^2 X^2 - r \frac{\partial c}{\partial X} X - rc = 0 \quad (8)$$

eşitlikleri ile gösterilmektedir.

Black-Scholes denkleminin Itô SSD çözümü türev araçların değerlemesinde yaygın şekilde kullanılmakla beraber faiz oranına ilişkin türevler söz konusu olduğunda bazı farklı yaklaşımlara ihtiyaç duyulmaktadır. Bu durum esas olarak faiz oranı ölçüsünden kaynaklanmaktadır. Bu nedenle öncelikle faiz oranı yapısı kavramı üzerinde durulacaktır.

Black-Scholes denkleminde yer alan “r”, sonsuz derecede kısa bir zaman dilimine uygulanan oranı ifade etmektedir. Bu nedenle r, “kısa dönem faiz oranı” olarak adlandırılmakta ve söz konusu oran için genellikle tasarruf mevduatı veya hazine tahvili gibi sabit getirili yatırım araçlarının getiri oranları esas alınmaktadır. Bahse konu sabit getirili piyasa enstrümanları “risk-bağımsız ölçüm” (risk-neutral measure) olarak kabul edilmekte ve “Q” ile gösterilen bu ölçüm standardı (numeraire) Black-Scholes modelinde önemli bir yer teşkil etmektedir. Diğer taraftan, “P” olarak gösterilen ve gerçek dünya ölçümü (real-world measure) olarak adlandırılan diğer bir ölçüm standardı daha bulunmaktadır. “P” finansal gerçekleştirmelerin gerçek dünya olasılığını vermektedir (Burgess, 2014b). Diğer taraftan, Black-Scholes denkleminde yer alan “kısa dönem faiz oranı” (r) yalnızca “risk-bağımsız ölçüm” (Q) için geçerlidir ve gerçek dünya (P) için geçerliliği bulunmamaktadır. Bu nedenle de faiz oranı opsiyonu fiyatlama modeline dâhil edilecek bir “faiz yapısı modeline” ihtiyaç duyulmaktadır (Hull, 2012).

Kısa vadeli risksiz faiz oranları maliyet göstergesi olarak farklı vadelerdeki oranlar için temel oluşturmaktadır. Söz konusu oranların gelişimlerini analiz etmek için ise stokastik modeller kullanılmaktadır. Faiz oranı modelleri, faiz oranının gelişimini belirleyen faktör sayısına bağlı olarak “tek faktörlü” ve “iki faktörlü” olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Tek faktörlü modeller, çok küçük bir zaman aralığında faiz oranında oluşan belirsizliğin tüm faiz oranı yapısı için açıklayıcı değişken olarak kabul edildiği varsayımına dayanmaktadır. Bu modellerde faiz oranı “çok kısa dönem” veya “anlık” faiz oranı olarak adlandırılır ve yatırım araçlarının verim eğrileri bu oran ile tanımlanır. Aşağıda sıfır kuponlu bir bono fiyatı ile faiz oranı arasındaki ilişki gösterilmektedir;

$$P_{t,T} = e^{R_{t,T}(T-t)} \quad (9)$$

$P_{t,T}$, vadesi T olan sıfır kuponlu bononun t zamanındaki fiyatı olup, bunun Q 'da yani risk-bağımsız olasılık ölçümü ile gösterimi;

$$P_{t,T} = E^Q \left[e^{-\int_t^T r_s ds} \mid \mathcal{F}_t \right] \quad (10)$$

şeklindedir.

Faiz modelleri ayrıca, faiz oranı volatilitésinin (σ) belirlenmesi bakımından önemlidir. Bir finansal varlığın getirisinin standart sapması olan volatilité sabit bir değer olmayıp, zaman içerisinde değişiklik göstermektedir (Önalán, 2009). Volatilitenin modellenmesi hem sabit getirili varlıklara dayalı opsiyonların hem de faiz oranı opsiyonlarının fiyatlandırması bakımından temel teşkil etmektedir (Tahani ve Li, 2011). Literatürde, faiz yapısının belirlenmesine ilişkin olarak Vasicek (1977), Cox, Ingersoll ve Ross (1985), Ho ve Lee (1986) ve Hull ve White (1990) gibi birçok model önerisi yapılmıştır. Söz konusu modellerin her birinin farklı avantaj ve dezavantajları bulunmaktadır.

Bu çalışmada, ilk stokastik faiz modellerinden birisi olan Vasicek (1977) yaklaşımı kullanılarak ülkemiz piyasalarındaki faiz oranı modellenmeye çalışılacaktır. Bu şekilde ülkemiz koşulları çerçevesinde YT faaliyetine ilişkin bir fiyatlama yöntemi geliştirilmesi için bir giriş yapılması hedeflenmektedir. Ancak uygulamaya geçmeden önce model hakkında temel düzeyde teorik bilgi verilmesinde fayda bulunmaktadır.

2. Vasicek Kısa Vadeli Faiz Oranı Modeli

Vasicek modeli, bazı dezavantajlarına rağmen, analitik izlenebilirlik ve ortalamaya dönme özelliği gibi birçok avantaja sahip olmasının yanı sıra diğer birçok kısa vadeli faiz oranı modelinin temel modeli olması (Burgess, 2014a) nedeniyle tercih edilmiştir.

Model, Black-Scholes (1973) opsiyon fiyatlama modeli gibi, arbitrajın olmaması varsayımına dayanmaktadır (Vasicek, 1977). Buradaki arbitraj olmaması argümanı, risk-bağımsız değerleme yaklaşımı ile aynı anlama gelmektedir (Hull, 2012).

Vasicek modelinin temel formu;

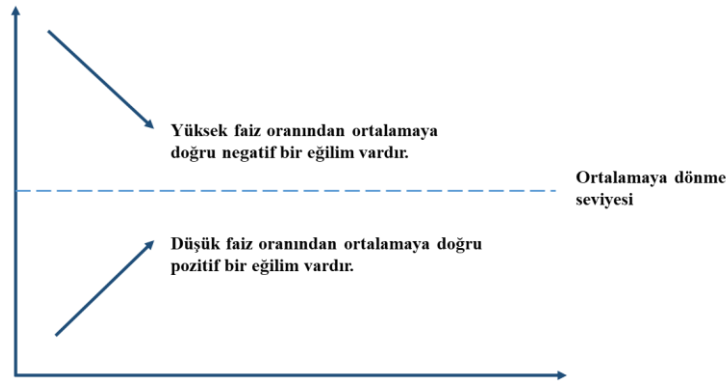
- r_t : Kısa vadeli faiz oranı,
- α : Ortalama seviyeye dönme hızı,
- θ : Ortalamaya dönme seviyesi,
- σ : Kısa vadeli faiz oranı volatilités ve
- W_t : Standart Brownian hareket olmak üzere,

$$dr_t = \alpha(\theta - r_t)dt + \sigma dW_t \quad (11)$$

şeklindedir (Burgess, 2014b).

Modelde faiz oranı, uzun vadeli ortalama faiz oranı düzeyinde salınan stokastik bir süreç olarak ele alınmakta ve bu oran ortalamaya dönme özelliği sergilemektedir (Joshi ve Swertloff, 1999). Faiz getirili varlıklar ile hisse senetleri gibi diğer finansal varlıklar arasındaki en önemli farklardan biri faiz oranlarının zaman içinde uzun vadeli ortalama seviyelere çekilmesidir. Bu fenomen “ortalamaya dönme” (mean reversion) olarak bilinmektedir. Şekil 3’de gösterilen ortalamaya dönme hareketi faiz seviyesi (r) yüksek olduğunda, faiz oranında negatif kaymaya, (r) düşük olduğunda ise pozitif bir kaymaya neden olma eğilimindedir.

Şekil 3: Ortalamaya Dönme



Ortalamaya dönme özelliğinin sonucu olarak, kısa dönem faiz oranı (r_t) uzun dönem ortalama seviyeye (θ) çekilmektedir. Bu hareketin üzerine eklenen "çekme" normal dağılım, stokastik bir σdW_t terimidir (Hull, 2012). Buradan Vasicek denkleminin³ SSD çözümü $0 \leq s < t$ olmak üzere;

$$r_t = r_s e^{-\alpha(t-s)} + \theta(1 - e^{-\alpha(t-s)}) + \sigma \int_s^t e^{-\alpha(t-u)} dW_u \quad (12)$$

şeklinde gösterilmektedir.

Her ne kadar Denklem (12)’de belirtilen işlem SDD tarafından sürekli olarak tanımlansa da mevcut veriler tipik olarak belirli zaman aralıklarında elde edilebilmektedir (Bu vd., 2011). Bu nedenle Vasicek modelinin uygulanabilmesi için (r_t) sürecinin kesikli hale getirilmesi gerekmektedir. Bunun için zaman aralıkları $\Delta t = t_i - t_{i-1}$ şeklinde alınır. Bu durumda, Vasicek modeline göre, r_t , aşağıdaki gibi bir AR(1) otoregresif süreci izler:

$$r_t = c + \theta (r)_{t_{i-1}} + \delta \varepsilon_{t_i} \quad (13)$$

Denklem (13)’ün katsayıları ise

³ Vasicek modelinin detaylı açıklamasına ve ispatına (Vasicek, 1977), (Brigo vd., 2007), (Önalın, 2009) ve (Hull, 2012)’den ulaşılabilir.

$$c = \theta(1 - e^{-\alpha\Delta t}) \quad (14)$$

$$b = e^{-\alpha\Delta t} \quad (15)$$

$$\delta = \sigma\sqrt{(1 - e^{-\alpha\Delta t})/2\alpha} \quad (16)$$

eşitlikleri ile hesaplanmaktadır.

Denklem (13), AR (1) sürecini gösterdiğinden “ $0 < \alpha$ ” ve “ $0 < b < 1$ ” koşullarının sağlanması durumu söz konusu AR (1) sürecinin durağan olduğunu ve θ ile verilen uzun vadeli ortalamaya geri dönme özeliğinin geçerli olduğunu gösterir. Diğer taraftan, Vasicek modelindeki kısa vadeli faiz oranı normal dağılıma sahiptir ve herhangi bir $r(s)$ değeri için r_t' nin koşullu ortama değeri ve varyansı, Denklem (12) kullanılarak, aşağıdaki gibi hesaplanabilmektedir (Pereira, 2015);

$$E_s(r_t) = \theta + (X_s - \theta)e^{-\alpha(t-s)} \quad (17)$$

$$Var_s(r_t) = \frac{\sigma^2}{2\alpha} (1 - e^{-2\alpha(t-s)}) \quad (18)$$

Vasicek modelini kalibre etmek için sürecin Denklem (13) yer alan kesikli formu kullanılır. Aynı şekilde c , b ve δ katsayıları Denklem (13) kullanılarak belirlenir. Esasında kalibrasyon işlemi, $r(t)$ zaman serisinin bir dönem gecikmeli sersiyile yapılan en küçük kareler (OLS) regresyonudur. OLS regresyonu, c , b ve δ parametreleri için “Maksimum Olabilirlik” (Maximum Likelihood-MLE) tahmincisini sağlar. Buradan da Vasicek simülasyonu için gereken α , θ ve σ parametreleri, aşağıdaki denklemler yardımıyla hesaplanabilir (Brigo vd., 2007);

$$\alpha = \frac{-\ln(b)}{\Delta t} \quad (19)$$

$$\theta = c/(1 - b) \quad (20)$$

$$\sigma = \delta/\sqrt{(b^2 - 1)\Delta t/2 \ln(b)} \quad (21)$$

Yukarıdaki parametreler kullanılarak faiz oranı vade yapısı simülasyonu gerçekleştirilebilir. Ayrıca söz konusu parametreler kullanılarak opsiyon ve bono fiyatları da modellenebilmektedir. Sıfır kuponlu bir bonunun Vasicek modeli altında hesaplaması;

$$A(t, T) = \exp \left[\frac{(B(t, T) - T + t) \left(\alpha^2 b - \frac{\sigma^2}{2} \right)}{\alpha^2} - \frac{\sigma^2 B(t, T)^2}{4\alpha} \right] \quad (22)$$

ve

$$B(t, T) = \frac{1 - e^{-\alpha(T-t)}}{\alpha} \quad (23)$$

olmak üzere,

$$P(t, T) = A(t, T)e^{-B(t, T)r(T)} \quad (24)$$

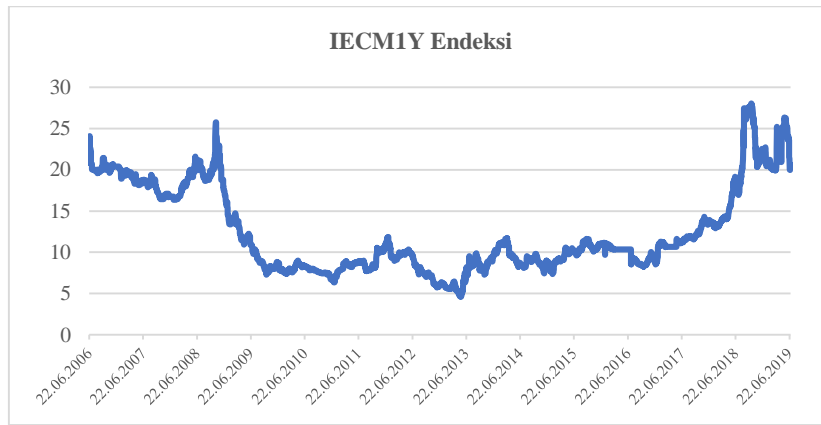
eşitliği ile yapılabilmektedir (Hull, 2012).

3. Veri

Vasicek modelinin simülasyonu için “risk-bağımsız ortama” ihtiyaç duyulmaktadır. Literatürde, risk-bağımsız ortam, tüm yatırımcılar tarafından tüm yatırımlarda ihtiyaç duyulan beklenen getirinin “risksiz faiz oranı” olduğu varsayımsal bir piyasa olarak tanımlanmaktadır. Risksiz faiz oranı ise yatırımcıların sıfır risk taşıyan bir yatırımda kazanmayı bekleyebileceği faiz oranı olarak ifade edilmektedir. Uygulamada yatırımcılar tarafından en güvenli yatırım aracı olarak görülen hazine bonolarının getirisi risksiz faiz oranı olarak kabul edilmektedir (Hull, 2012).

Literatürde, risksiz faiz oranı olarak, sıklıkla kamu hazineleri tarafından ihraç edilen kısa vadeli bonoların getirileri veya LIBOR faiz oranları esas alınmaktadır. Buna ilave olarak, gecelik swap (Overnight Indexed Swap) oranlarının risksiz oran olarak alınmasının daha uygun bir yaklaşım olabileceği de ifade edilmektedir (Hull, 2012). Ülkemizde ise bir veya üç ay vadeli hazine bonolarının getirilerinin risksiz olarak alınmasının, bu menkul kıymetlerin geçmişte oldukça riskli görünmeleri nedeniyle çok anlamlı olmadığı belirtilmektedir (Özçam, 2005). Bu nedenle, çalışmada ülkemiz şartlarına en uygun ve en kısa vadeli olduğu değerlendirilen Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından ihraç edilen 1 yıl vadeli TL tahvillerin bileşik getirisini gösteren IECM1Y endeksi, risksiz faiz oranı olarak kabul edilmiş ve model, günlük sıklıktaki söz konusu zaman serisi üzerinde uygulanmıştır. IECM1Y endeksinin 11.06.2006-28.06.2019 tarihleri arasında gelişimi Grafik 1’de gösterilmektedir.

Grafik 1: IECM1Y Endeksinin Gelişimi



Kaynak: Bloomberg Veri Terminali

Grafik 1 incelendiğinde, 1 yıl vadeli hazine tahvili faiz oranlarının 2009 Ocak ve 2018 Haziran dönemleri arasında nispeten daha düşük volatiliteye sahip olduğu, ancak bu dönemin öncesinde ve sonrasında hem faiz oranlarının hem de oranlardaki değişimin görece yüksek olduğu görülmektedir. IECM1Y serisine ilişkin temel istatistikler Tablo 1’de yer almaktadır.

Tablo 1: IECM1Y zaman serisi Temel İstatistikleri:

Ortalama	12.14
Standart hata	0.09
Medyan	10.34
Mod	10.34
Standart Sapma	4.99
Varyans	24.89
Kurtosis	-0.09
Skewness	0.97
Minimum	4.59
Maximum	28.03
Gözlem sayısı	3297

V. UYGULAMA

Çalışmanın bu bölümünde, IECM1Y serisinin Vasicek parametreleri hesaplanmakta, daha sonra belirlenen faiz oranı modeli çerçevesinde Monte Carlo simülasyonu ile tahmin yapılmaktadır. Elde edilen sonuçlar piyasa faiz oranı yapısıyla karşılaştırılarak modelin geçerliliği sınanmaktadır.

Çalışmada faiz vade yapısı tahmini için “R” programlama dili kullanılarak yazılmış kod ile Monte Carlo simülasyonu uygulanmıştır. Ayrıca, yine R dilinde yazılmış kod kullanılarak Vasicek modelinde “bono opsiyon fiyatı” tahmini yapılmıştır.

1. Parametrelerin Tahmini:

Yukarıda da ifade edildiği üzere, parametrik stokastik diferansiyel denklemlerin (SDD) çözümünde tahmin edici olarak sıklıkla maksimum olabilirlik (MLE) yöntemi kullanılmaktadır (Bu vd., 2011). Literatürde MLE metodu ile parametre hesaplaması için uygulanan çok sayıda yöntem bulunmaktadır. Bu çalışmada parametre tahmini için Hull (2012) çözüm manüelinde sunulan yöntem izlenmiş ve adı geçen kaynaktaki Excel şablonu kullanılmıştır.

Diğer taraftan, bono ve tahvil gibi faiz getirili finansal varlıklar değerlendirirken yatırımcıların risksiz faiz oranı üzerinde bekledikleri ilave getiri olarak tanımlanan “piyasa risk fiyatının” dikkate alınması gerekmektedir. Piyasa faiz oranları ile tahvil

fiyatları arasında negatif yönlü bir ilişki bulunmaktadır ve bu nedenle tahvil varlıklarının piyasa risk fiyatı negatiftir.

Kısa vadeli faiz oranı “ r ”, piyasa risk primi “ λ ” olmak üzere, “Vasicek modeline göre r ” için risk-bağımsız süreç

$$dr_t = \alpha(\theta - r_t)dt + \sigma dW_t \quad (25)$$

ile, gerçek dünya süreci ise

$$dr_t = \alpha(\theta - r_t + \lambda\sigma)dt + \sigma dW_t \quad (26)$$

olarak ifade edilmektedir. “ λ ” sabit olarak alınması halinde süreç;

$$dr_t = \alpha(\hat{\theta} - r_t)dt + \sigma dW_t \quad (27)$$

şeklinde gösterilir. Buradan gerçek dünya ortalamaya dönme seviyesi ($\hat{\theta}$),

$$\hat{\theta} = \theta + \frac{\lambda\sigma}{\alpha} \quad (28)$$

eşitliği ile hesaplanır (Hull, 2012).

Bu çalışmada, piyasa risk primi (λ) olarak TÜİK tarafından açıklanan, tasarruf mevduatının yıllık nominal getirisi ile devlet iç borçlanma senetleri yıllık nominal getiri oranı arasındaki fark esas alınmıştır. IECM1Y serisinin MLE yöntemi uygulanarak tahmin edilen parametreleri, sözü geçen piyasa fiyatı ile Denklem (28)’deki gibi düzeltilmiştir. Buna göre hesaplanan Vasicek parametreleri aşağıda verilmektedir.

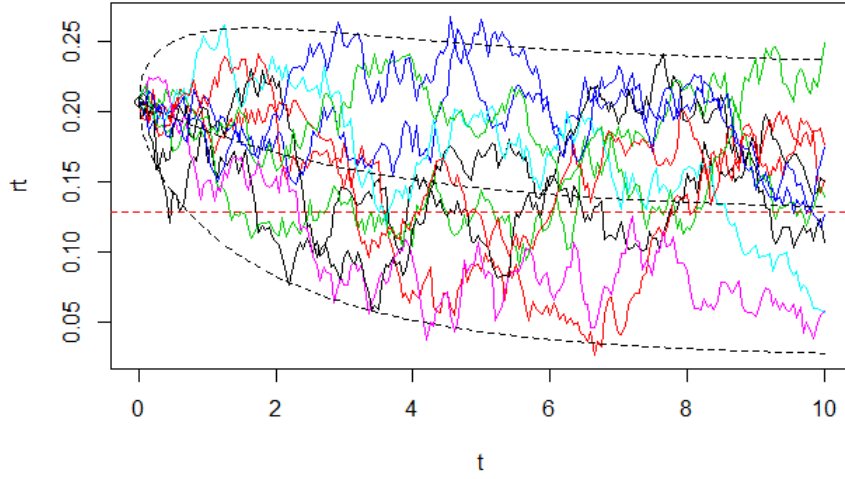
Tablo 2: IECM1Y Serisi Vasicek Parametreleri:

r_0	α	θ	λ	$\hat{\theta}$	σ
0.207	0.309	0.124	-0.044	0.129	0.041

2. Faiz Yapısının Simülasyonu

Tablo 2’deki parametreler kullanılarak yapılan simülasyon sonucu Grafik 2’de sunulmaktadır. Grafikte kısa vadeli faiz oranının (r_t) izleyebileceği olası yollar ve alt, üst ve orta güzergâh düzeyleri yer almaktadır.

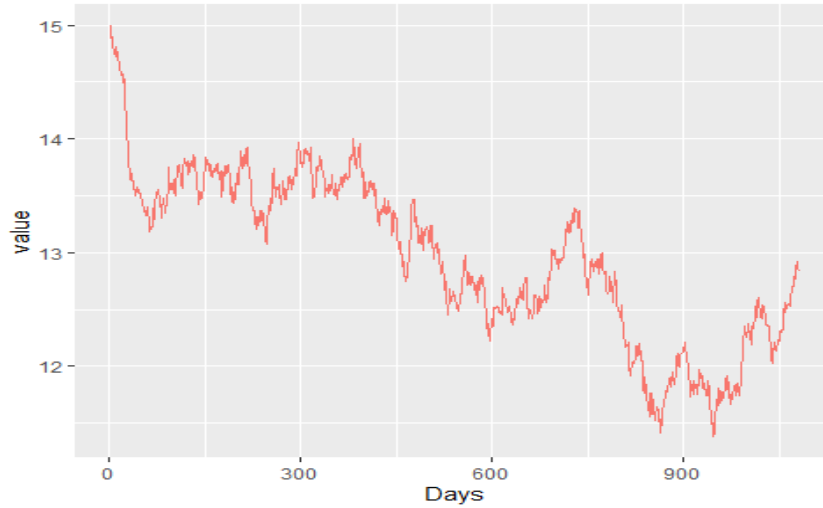
Grafik 2: Vasicek Kısa Vadeli Faiz Oranı Modeli Simülasyonu



Grafik 2’de $r_t = \% 20,7$ başlangıç faiz oranından ortalamaya dönme seviyesine geçiş, orta güzergâhta açık bir şekilde görülmektedir.

Vasicek modeli ile gerçekleştirilebilecek diğer bir simülasyon sıfır kuponlu tahvil fiyat gelişiminin tahminidir. Söz konusu simülasyon için R programlama dili SMFI5 paketi kullanılmıştır (Pereira, 2015). Vasicek parametreleri ile hesaplanan tahvil getiri eğrisi, Grafik 2’deki negatif eğimli faiz oranı gelişimi ile uyumludur.

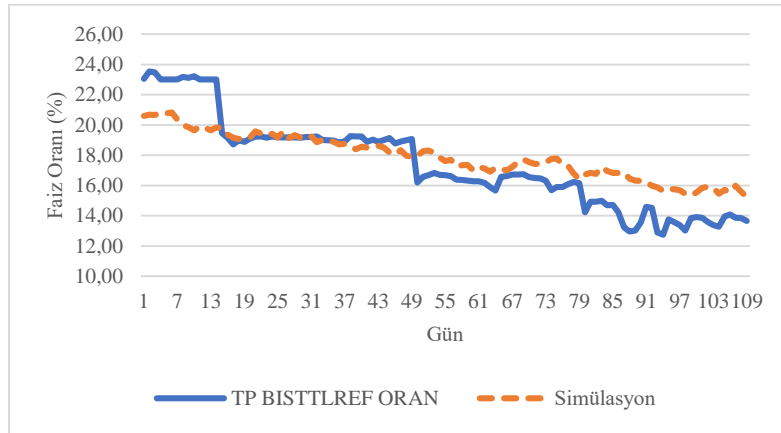
Grafik 3: Sıfır Kuponlu Tahvil Getiri Eğrisi Simülasyonu



3. Modelin Kalibrasyonu

Modelin geçerliliğinin sınanması için Grafik 4’de, Grafik 2’de yer alan simülasyon sonuçları Haziran 2019’den sonra gerçekleşen piyasa verileri ile karşılaştırılmaktadır.

Grafik 4: Referans Faiz Oranı Gelişimi ve Vasicek Model Simülasyonunun Karşılaştırması



Kaynak: TCMB, EVDS

Karşılaştırmada, gerçek piyasa verisi olarak TCMB tarafından yayımlanan devlet iç borçlanma senetlerinin Borsa İstanbul’da oluşan günlük referans faiz oranları kullanılmıştır. Grafik 4’de referans faiz oranının Vasicek Modelinde tahmin edilen eğriyi yakınsadığı, diğer taraftan gerçek piyasa oranlarının TCMB politika müdahaleleri ile meydana gelen keskin düşüşler sonucu ortalamaya dönme seviyesine simülasyondan daha hızlı düştüğü görülmektedir. Simülasyon ve gerçek piyasa verilerinin birbirine yakın seyretmesi modelin tutarlılığını ve Vasicek modelinin bu çalışmada yer alan döneme ilişkin kısa vadeli faiz oranı yapısını tahmin etmek için uygun bir yaklaşım olduğunu göstermektedir.

4. Opsiyon Fiyatının Hesaplanması

Vasicek modeli, faiz oranına bağlı türev finansal araçların değerlemesinde de kullanılmaktadır. Çalışmanın bu bölümünde YT sisteminde fiyatlamaya uygulamasına örnek oluşturmak üzere, Tablo 2’deki Vasicek parametreleri kullanılarak YT sözleşmesini temsil eden varsayımsal bir Avrupa tipi bono satım (call) opsiyonunun değerlendirilmesi yapılmıştır. Analiz sonuçları Tablo 3’de sunulmaktadır.

Tablo 3: Örnek Bono Opsiyon Fiyat Hesaplaması

T \ K	K					
	95	90	85	80	75	70
1	4,90	9,80	14,71	19,61	24,52	29,42
2	3,48	8,19	13,10	18,01	22,91	27,81
3	3,14	7,05	11,78	16,68	21,58	26,49
4	3,07	6,41	10,79	15,60	20,49	25,40
5	3,04	6,02	10,07	14,73	19,59	24,49

Fiyat hesaplamaları için Brandimarte (2014)'nin çalışmasında yer alan R kodları kullanılmıştır. Analizde varlık fiyatı 100 birim alınmış, farklı uygulama fiyatları ve farklı vadeler için hesaplanan opsiyon fiyatlarındaki değişim ortaya konulmuştur. Tablo 3'den görüldüğü üzere, opsiyon fiyatı ile uygulama fiyatı (K) arasında doğru, vade (T) ile ise ters yönlü bir ilişki bulunmaktadır. Bu örnek analizin, YT sözleşmelerinin fiyatlamasına ilişkin yapılacak ileriki çalışmalara yol gösterici bir nitelik taşıdığı değerlendirilmektedir.

VI. SONUÇ

Konut finansmanı sosyal, ekonomik ve finansal özellikleri itibarıyla her zaman politika yapımcıların gündeminde olan bir konudur. Neredeyse tüm dünyada kabul gören ipotekli konut finansmanı sistemi, özellikle gelişmekte olan ülkeler için, yeterli düzeyde uygun vadeli fon kaynağı olmaması, yasal altyapı eksikliği ve aşırı finansallaşma gibi çeşitli sorunlar barındırmaktadır. Söz konusu sorunlara çözüm alternatifi olarak önerilen yöntemlerden biri olan YT sistemi, faiz oranı opsiyonuna ve müşteri davranış kalıplarının modellenmesine dayanan, karmaşık bir risk yönetim sistemine sahip olması gibi bazı özellikleri nedeniyle literatürde eleştirilmiştir. Ülkemizde de uygulanması planlanan kapalı YT sisteminin sağlıklı bir şekilde hayata geçirilebilmesi için uygun risk yönetim modellerinin geliştirilmesi gerekmektedir. Bu çalışmada sistemin temel risk yönetim unsurlarından biri olan faiz oranı modeli incelenmiş ve ilk stokastik modellerden biri olan Vasicek (1977) yaklaşımı ile ampirik bir uygulama gerçekleştirilerek, bahse konu yöntemin ülkemiz piyasaları için uygunluğu araştırılmıştır.

Modelde gerçekleştirilen Monte Carlo simülasyonu sonuçları, çalışmada kullanılan 1 yıl vadeli hazine tahvili faiz oranı serisi için gerçek piyasa verileri ile tutarlı bir sonuç üretmiştir. Ancak, son dönemlerde TCMB tarafından uygulanan politika faizi indirimleri nedeniyle, ortalama faiz oranına modelin öngördüğünden daha kısa bir sürede dönülmüştür. Bununla birlikte, simülasyon ve gerçekleşme trend eğilimlerinin uyumlu olması nedeniyle bu farklılığın model açısından kabul edilebilir bir düzeyde olduğu değerlendirilmektedir. Bu çerçevede Vasicek kısa vadeli faiz oranı modelinin YT sisteminin fiyatlama ve risk yönetimi süreçlerine ilişkin sonraki çalışmalarda dikkate alınabileceği, ayrıca YT faaliyetine ilişkin müşteri davranışlarından kaynaklanan risklerin azaltılması için risk analizi süreçlerinde kullanılabileceği sonucuna ulaşılmıştır.

Diğer taraftan, risk modelleme çalışmalarında en iyi sonuca ulaşmak için mutlaka farklı yaklaşım veya veri setlerinin de analiz edilmesi gerekmektedir. Bu nedenle de YT uygulamasına uygun faiz oranı modelinin belirlenebilmesi için farklı faiz oran serilerinin ve ayrıca üssel Vasicek, CIR (1985), Ho ve lee (1986) veya Hull ve White (1990) gibi daha gelişmiş modellerinin test edilmesine ihtiyaç bulunduğu değerlendirilmektedir. Bu kapsamda, sonraki çalışmalarda YT fiyatlama modeline ilişkin farklı yaklaşımlarının analiz edilmesi, diğer taraftan YT sistemi müşteri davranış modellerine ilişkin teorik altyapının araştırılması planlanmaktadır.

KAYNAKÇA

- Bertsch, E.O., Laux H.. (1993). Forecasting the Development of a German Building Society -Different Methods of Mathematical Approach and Computer Simulation. Springer.
- Black, F., Scholes, M.. (1973). The Pricing of Options and Corporate Liabilities. *Journal of Political Economy*, Vol. 81, issue 3, 637-54.
- Börner, C. J. , Harnischmacher, P., Katernberg, R.. (2018). The Self-Selection Effects of Retail Financial Products. The Case of Contractual Savings for Housing in Germany. *Journal of Accounting and Finance*, Vol. 18, ss. 1, pp. 94-116.
- Brandimarte, P.. (2014). Handbook in Monte Carlo Simulation Applications in Financial Engineering, Risk Management, and Economics. John Wiley & Sons Inc.
- Brigo D., Dalessandro, A., Neugebauer, M., Triki, F.. (2007). A Stochastic Processes Toolkit for Risk Management. Working Paper: 29.
- Bu, R., Giet, L., Hadri, K., Lubrano, M.. (2011). Modeling Multivariate Interest Rates Using Time-Varying Copulas and Reducible Nonlinear Stochastic Differential Equations, *Journal of Financial Econometrics*, 2011, Vol. 9, No. 1, pp.198–236.
- Burgess, N.. (2014a) An Overview of the Vasicek Short Rate Model. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2479671>.
- Burgess, N.. (2014b). Bond Option Pricing using the Vasicek Short Rate Model. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2479636>.
- Chevalier, T.. (2005). Ein Risikomodell für Bausparkollektive. Inaugural-Dissertation zur Erlangung des Doktorgrades der Mathematisch-Naturwissenschaftlichen Fakultät der Universität zu Köln.
- Cieleback, M.. (2002). Bausparen und Optionstheorie. Müller, Köln.
- Cieleback, M.. (2003a). Prepayment of mortgage borrowers having a Bauspar-Loan. *Property Management*, Vol. 21 Issue: 4, pp.242-259.
- Cieleback, M.. (2003b). Prepayment of German Bauspar-Loans: A look at the importance of portfolio considerations and borrower characteristics. *Property Management*, Vol. 21 Issue: 4, pp.242-259.
- Cox, J.C., Ingersoll, J.E., Ross, S.A.. (1985). A theory of the term structure of interest rates. *Econometrica* 53, 385-407.
- Demir, E.. (2014). Konut Alımları İçin Yeni Bir Finansman Yöntemi: Yapı Tasarruf Sandığı Sistemi. İş Bankası, İktisadi Araştırmalar Bölümü.
- Deutsch, E., Tomann, H. (1995). “Home Ownership Finance in Austria and Germany”. *Real Estate Economics*, Vol:23- 4, pp. 441-474.
- Diamond, D. B., Lea, M. J. (1992). The Decline of Special Circuits in Developed Country Housing Finance. *Housing Policy Debate*, 3, 3.

Dinç, Y..(2019). Tasarrufa Dayalı Finans: Faizsiz Finansal Kurumlar ve Araçlar Üzerine Bir Araştırma, Beta Yayınları, İstanbul.

Drews, G.. (1991). Der Bauspar-Ratgeber. Friedrich-Ebert-Stiftung-2002, Zukunftsperspektiven für eine nachhaltige Wohnungs- und Städtebaupolitik, Bonn.

Dübel, H. J.. (2003). Housing Policy in Central European Countries in Transition Czech Republic, Hungary, Poland, and Slovakia. Center of Legal Competence.

Dübel, H. J.. (2009). Contractual Savings for Housing. In Loic Chiquier & Michael Lea (Eds.) Housing Finance Policy in Emerging Markets, DOI: 10.1596/978-0-8213-7750-5, World Bank, Washington, DC.

Dübel, H. J.. (2011). Back to the Roots: Can Contractual Savings for Housing Help Terminating the High-Leverage Housing Finance System? A missing piece in the U.S. housing finance reform debate. Study Comissioned By bauparkasse Schwäbisch Hall. https://www.bauparkassen.de/fileadmin/user_upload/international/Duebel_US_Leverage_and_Savings_for_Housing_1_21_11.pdf

Hardt, J., Manning, D.. (2000). European Mortgage Markets: Structure, Funding and Future Developments. OECD and European Mortgage Federation Policy Paper, Brussels.

Hazine ve Maliye Bakanlığı. (2019). Yeni Ekonomi Programı 2020-2022. <https://ms.hmb.gov.tr/uploads/2019/04/Yeni-Ekonomi-Program%C4%B1-2019-v5.pdf>

Hegedüs, J., Struyk, R. J.. (2005). Divergences and Convergences in Restructuring Housing Finance in Transition Countries. In József Hegedüs & Raymond J. Struyk (Eds.), Housing Finance New and Old Models in Central Europe, Russia, and Kazakhstan, Local Government and Public Service Reform Initiative, (pp: 3-39), Budapest.

Ho, T.S.Y., Lee, S.B.. (1986) Term Structure Movements and Pricing Interest Rate Contingent Claims. The Journal of Finance, 41, 1011-1029. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1540-6261.1986.tb02528.x>.

Hull, J. C.. (2012). Options, Futures, and Other Derivative Securities. Pearson, 8th Edition, (1th Edition: 1992), Toronto.

Hull, J., White, A.. (1990). Pricing Interest Rate Derivative Securities. The Review of Financial Studies, Volume: 3, Number: 4, pp. 573-592.

Impavido, G., Musalem, A. G.. (2000). Contractual Savings, Stock and Asset Markets. The World Bank, Policy Research Working Paper Series.

Joshi J. P., Swertloff L.. (1999). A User's Guide to Interest Rate Models: Applications for Structured Finance. The Journal of Risk Finance, Vol. 1 Issue: 1, pp.106 114, <https://doi.org/10.1108/eb022940>.

- Kılıç, S.. (2007). Konut Finansman Modeli Olarak Yapı Tasarruf Sandıkları; Almanya ve Türkiye'deki Uygulamaları. Celal Bayar Üniversitesi, Yönetim ve Ekonomi, Yıl:2007 Cilt:14 Sayı:1.
- Lea, M. J.(1994).. Efficiency and Stability of Housing Finance Systems: A Comparison of the United. Kingdom and the United States. Housing Policy Debate.
- Lea, M., Laszek, J., Chiquier, L.. (1998). Analysis of Contract Savings for Housing Systems in Poland. Report prepared for USAID, The Urban Institute.
- Lea, M. J., Renaud B.. (1995). Contractual Savings for Housing: How Suitable Are They for Transitional Economies?. The World Bank, Financial Sector Development Department, September 1995.
- Oksendal, B.. (1992). Stochastic Differential Equations. Springer, Berlin.
- Önalan, Ö.. (2009). Vasicek ve CIR Modelleri Kullanılarak Oynaklık ve Faiz Oranlarının Modellenmesi. Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi Cilt XXVII, Sayı II, ss: 329-344.
- Özçam, M.. (2005). Türkiye'de Üç Finansal Varlığa (Kamu Kağıtları, Hisse Senetleri ve Döviz) Dayalı fiyatlama Modeli. Sermaye piyasası Kurulu, Çalışma Raporu <https://www.spk.gov.tr/SiteApps/Yayin/YayinGoster/938>, (Erişim tarihi: 17.02.2020).
- Pereira, T. (Ed.). (2015). Mastering R for Quantitative Finance. Packt Publishing.
- Peynircioğlu, N.. (1988). Türkiye'de Konut Finansmanında Uygulanan Yöntemlerin Değerlendirilmesi. DPT, Ankara.
- Plaut, P. O., Plaut, S. E.. (2004). The Economics of Housing Savings Plans. The Journal of Real Estate Finance and Economics.
- Roy, F.. (2004). The Implementation of Contract Savings Schemes for Housing (Bausparen) in Belarus Features, Recommendations and Examples. IPM Research Center, German Economic Team in Belarus.
- Roy, F.. (2005). Mortgage Lending and Risk Management in Germany. In József Hegedüs & Raymond J. Struyk (Eds.), Housing Finance New and Old Models in Central Europe, Russia, and Kazakhstan, Local Government and Public Service Reform Initiative, (pp:279-308), Budapest.
- Schlueter, T., Sievers, S., Wendels, T. H.. (2012). How can banks effectively stabilize their retail customers' saving behavior? The impact of contractual rewards on saving persistence and cash flow volatility. Annual Conference 2012 (Goettingen), New Approaches and Challenges for the Labor Market of the 21st Century 62057, Verein für Socialpolitik , German Economic Association.
- Struyk, R. J.. (2000). A Regional Policy Report. In Raymond J. Struyk (Eds.) Homeownership And Housing Finance Policy In The Former Soviet Bloc:Costly Populism, The Urban Institute, ss:1-74.

Tahani, N., Li, X.. (2011). Pricing interest rate derivatives under stochastic volatility. *Managerial Finance*, Vol. 37 Issue: 1, pp.72-91, <https://doi.org/10.1108/03074351111092157>.

UNECE. (2005). *Housing Finance Systems for Countries in Transition - Principles and Examples*. United Nations, Economic Commission for Europe, Geneva.

Vasicek, O.. (1977). An equilibrium characterization of the term structure. *Journal of Financial Economics*, vol. 5, issue 2, 177-188.

Vittas, D., Skully, M.. (1991). *Overview of Contractual Savings Institutions*. Working Paper Series: 605, The World Bank.

Wichern, B.. (2001). *Hidden-Markov-Modelle zur Analyse und Simulation von Finanzzeitreihen*. Inaugural-Dissertation zur Erlangung des Doktorgrades der Mathematisch-Naturwissenschaftlichen Fakultät der Universität zu Köln.

TÜRKİYE’DE NÜFUS YAPISI VE ENFLASYON İLİŞKİSİ

Müge MANGA¹

ORCID ID: 0000-0003-2675-2182

Orhan CENGİZ²

ORCID ID: 0000-0002-1883-4754

ÖZET

Enflasyon, günümüzde ekonomik istikrarın en önemli kaynaklarından birisidir. Enflasyonun belirleyicilerine yönelik yapılan çalışmalar ağırlıklı olarak ekonomik büyüme, döviz kuru, bütçe dengesi, parasal genişleme ve gelir eşitsizliği gibi değişkenlere odaklanmaktadır. Son dönemlerde ise sosyo-ekonomik faktörlerden birisi olan nüfus yapısının enflasyon üzerindeki etkisini vurgulayan literatürün önem kazandığı görülmektedir. Özellikle gelişmiş ülkelerdeki deflasyonist süreç yaşlı nüfusun payının artışıyla ilişkilendirilmeye başlanmıştır. Varsayılan bu etkileşimin gelişmekte olan ülkeler kapsamında da analiz edilmesi yeni bakış açılarının gelişmesine kaynaklık etmektedir. Bu çalışmada, uzun zamandır enflasyonla mücadele eden Türkiye için 1980-2017 dönemi verileriyle nüfus yapısının enflasyon üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Elde edilen bulgulara göre bağımlı genç nüfus enflasyonu pozitif etkilerken, bağımlı yaşlı nüfus ise negatif etkilemektedir.

Bootstrap Rolling Window nedensellik testi sonuçları ise enflasyon ile bağımlı yaşlı nüfus, enflasyon ile ekonomik büyüme ve enflasyon ile para arzı arasında iki yönlü, bağımlı genç nüfustan enflasyona doğru ise tek yönlü nedensellik ilişkisinin varlığını göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: *Enflasyon, Nüfus Yapısı, Bağımlı Genç Nüfus, Bağımlı Yaşlı Nüfus, ARDL Sınır Testi*

THE NEXUS BETWEEN POPULATION STRUCTURE AND INFLATION IN TURKEY

ABSTRACT

Nowadays, inflation is one of the most important source of economic stability. The studies on determinants of inflation mainly focus on variables such as economic growth, exchange rate, budget balance, monetary expansion and income inequality. Recently, the literature that emphasizes the impact of population structure which is one of the socio-economic factors on inflation has come into prominence. Especially in developed countries, the deflationary process has started to associate with increase in the share of elderly population. Analyzing this assumed interaction in the context of developing countries also leads to develop the new aspects. In this study, impact of population structure on inflation was investigated for Turkey that has strived with the inflation for a long time, by using the data for the period 1980 and 2017. According to the findings, while the dependent young population affects inflation positively, dependent elderly population affects negatively.

Bootstrap Rolling Window causality test results show that there is a two-way relationship between inflation and dependent elderly population, inflation and economic growth, inflation and money supply, and a one-way relationship from dependent young population to inflation.

Keywords: *Inflation, Population Structure, Dependent Young Population, Dependent Elderly Population, ARDL Bounds Testing*

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi, İİBF İktisat Bölümü, mangamuge@gmail.com

² Öğr. Gör. Dr., Çukurova Üniversitesi Pozantı MYO, Muhasebe ve Vergi Bölümü, ocengiz@cu.edu.tr

1. GİRİŞ

Makroekonomik politika başarılarının ölçütlerinden birisi enflasyonun istikrarlı ve düşük olmasıdır. Fiyat istikrarı noktasında gelişmiş ülkelerde düşük enflasyona zaman zaman da deflasyona yönelik politikalar öne çıkarken gelişmekte olan ülkelerde ise yüksek enflasyonu kontrol altına alabilecek ve istikrarlı hale getirecek politika araçları önem kazanmaktadır. Enflasyonu etkileyen ekonomik, sosyal ve politik faktörler ülke özelinde değişmekle birlikte nüfusun önemine vurgu yapan özel bir alan gelişmeye başlamıştır. Genel açıdan nüfusun, ekonomik büyüme (Callen vd., 2004; Brander & Dowrick, 1994; Dao, 2012; Lee vd., 2011), tasarruf (Elmendorf ve Sheiner, 2000; Chun, 2006; Horioka, 2010) cari işlemler dengesi (Fougère ve Mérette, 1998; Keuschnigg vd., 2015) gibi makroekonomik değişkenler üzerindeki etkisini ele alan geniş bir analiz grubu söz konusudur. Buna karşılık son dönemlerde nüfusun makroekonomik değişkenler üzerindeki etkisinin incelendiği konu enflasyon olmuştur (Shirakawa 2011a, 2011b, 2012; Bullard vd., 2012; Anderson vd., 2014; Yoo vd., 2014; Broniatowska, 2019).

Nüfusun yaşlanması veya kompozisyonlarının değişmesi farklı kanallardan enflasyon üzerinde etkili olmaktadır. Örneğin nüfusun yaşlanması bir yandan değişen tüketim tercihleri nedeniyle çok yönlü talep etkilerine yol açarak ekonomide toplam talebin azalmasına ve enflasyonun düşmesine yol açarken diğer taraftan ekonomide efektif işgücü arzını azaltarak enflasyon üzerinde baskıya neden olmaktadır. Demografik yapıdaki bu değişimin enflasyona olan etkisi nominal ve reel sürtünmeler, kurumsal faktörler ve davranışsal tepkilerden etkilenen toplam talep ve arzı, iktisadi birimlerin enflasyon beklentileri ve varlık fiyatlarını nasıl etkilediğine bağlı olarak değişmektedir (Yoon vd., 2014: 19). Shirakawa (2011a)'ya göre daralan çalışma çağındaki nüfus, toplam tüketimi azaltan belirgin bir unsur olarak kabul edilebilir. Öte yandan ömür boyu gelir hipotezi, toplumun yaşlanmasının tasarrufları düşürmesiyle yaşlı kesiminin tüketimini teşvik edeceğini öngörmektedir. Esas itibarıyla ekonomide yaşlıların, dayanıklı tüketim mallarına yönelik harcamaları azalttığı buna karşılık tıbbi ve bakım gibi yaşam kalitesini korumak için hizmet talebini artırdığına yönelik konsensüs söz konusudur. Bununla birlikte, bu tür hizmetlerin sağlanmasının yoğun kamusal düzenlemelere tabi olduğu dikkate alındığında yaşlı kesimin talebini karşılayacak arz düzeyinin, toplumsal ve teknolojik değişiklikleri yansıtmayacak şekilde kısılması durumunda potansiyel tüketim gerçekleşmemektedir (Shirakawa, 2011a: 27). Birleşmiş Milletler (2019)'e göre dünya genelinde yaşlı nüfusun tüketimi kamu transferi, özel transferler, varlıklar ve çalışma karşılığında elde edilen gelirlerle finanse edilmektedir. Avrupa ve Latin Amerika'da yaşlı nüfusun büyük bir kısmı kamu transferlerine bağımlıdır. Bu transferler tüketimin üçte ikisini finanse etmektedir. Bununla birlikte varlıklar, Güney Asya ve Güneydoğu Asya'da olduğu gibi Avustralya, Birleşik Krallık ve ABD gibi kamu transferlerinin nispeten düşük olduğu ülkelerde tüketimin ana finansman aracıdır (United Nations, 2019: 1-2). Juselius ve Takáts (2018), demografik yapının enflasyonu nasıl etkilediğini açıklayan standart teorik açıklamaların olmadığını; fakat iki önemli mekanizma aracılığıyla teorinin tartışıldığına vurgu yapmaktadır. Buna göre ilk mekanizma reel denge (doğal) faiz oranı üzerinden gerçekleşmektedir. Bağımlı nüfusun payındaki artış, tasarruf

oranlarını düşürerek doğal faiz oranının yükselmesine yol açmaktadır. Para politikasının sıfır seviyesinde sınırlanması veya daha geniş olarak bilgi sürtünmeleri (informational frictions) gibi nedenlerle içselleştirilememesi durumunda doğal faiz oranındaki değişiklikler enflasyona yol açmaktadır. İkinci mekanizma ise politik ekonomi kanalıyla ortaya çıkmaktadır. Bu noktada yaşlı ve genç nüfus, merkez bankası politikalarını yönlendirebilecek farklı enflasyon seviyelerini tercih etmektedir. Örneğin, ekonomide gençler genellikle borçlu olmalarından dolayı enflasyonu tercih ederken, yaşlı nüfus bunun tam tersini yani deflasyonu tercih etmektedir (Juselius ve Takáts, 2018: 3). Dolayısıyla yaşlı nüfus bağımlılığının yüksek olduğu ülkelerde enflasyon daha düşük, genç nüfus bağımlılık oranının yüksek olduğu yerlerde ise enflasyon daha yüksek olma eğilimindedir (Broniatowska, 2019: 180).

Genç grupların varlığının az olması ve temel gelir kaynaklarının ücret olması, buna karşılık yaşlı grupların daha az çalışması ve tasarruflarından yüksek getiri elde etmek istemeleri piyasadaki kıt kaynak dağılımının etkin olarak sağlanması için nispi fiyatlar üzerinde optimum sapmaları gerektirmektedir. Yeniden dağıtım politikaları üzerinde yaşlı gruplar daha fazla etkiye sahip olduğunda ekonomide daha düşük durgun durum (steady-state) sermaye düzeyi, yüksek durgun durum reel getiri oranı, daha düşük ve negatif enflasyon oranı söz konusu olmaktadır. Buna karşılık, genç grupların daha fazla etkiye sahip olduğu piyasalarda, ekonomide etkin seviyeden daha yüksek sermaye ve ücret söz konusudur. Böylelikle piyasa dengesi tasarruf sahiplerinden düşük getiri oranı diğer ifadeyle göreceli olarak yüksek enflasyon oranı gerektirmektedir (Bullard vd., 2012: 437-438).

Bu çalışmada gelişmekte olan ülkeler arasında nüfus yapısı ve enflasyon gibi makroekonomik değişkenin sürekli gündemde olduğu ülkelere birisi olan Türkiye için 1980-2017 döneminde nüfus yapısı ve enflasyon arasındaki ilişki araştırılmıştır. Çalışmanın kronolojisinde ilk olarak nüfusun enflasyon üzerindeki etkisini ortaya koyan yaklaşımlar açıklanmıştır. 2. bölümde ilgili literatürde yapılan ampirik çalışmaların özeti sunulmakta, 3. bölümde ampirik analizde kullanılan değişkenler, model ve yöntem verildikten sonra 4. bölümde ampirik analizin bulguları ortaya konulmuştur. Sonuç bölümünde ise elde edilen bulgular çerçevesinde politika önerileri tartışılmaktadır.

2. AMPİRİK LİTERATÜR

Nüfus yapısının ekonomik büyüme, kalkınma, işsizlik, bütçe dengesi gibi değişkenlerle ilişkisi literatürde üzerinde en çok durulan kategorik alanlardır. Fakat nüfus yapısında meydana gelen değişikliklerin, enflasyon üzerindeki etkisini inceleyen yaklaşımlar son dönemlerde önem kazanmıştır. Elde edilen bulguların kullanılan değişkenler, ülke grubu ve yöntemle ilgili olarak değişmesi söz konusu olmakla birlikte nüfusun yapısının yaşlanma eğilimi göstermesinin enflasyon üzerinde negatif etkiye sahip olduğunu ortaya koyan çalışmaların daha ağırlıkta olduğunu söylemek mümkündür. Bu çalışmalardan bir kısmının elde ettiği sonuçlar kronolojik olarak aşağıda verilmiştir.

Bullard vd. (2012), ABD ve Japonya'da 1960-2010 dönemi için yaptığı çalışmada yaşlı nüfus oranının büyük bir kısmının yeniden dağıtım etkileri nedeniyle daha düşük

enflasyona neden olabileceğini ifade etmişlerdir. Yaşlı gruplar toplumda baskın konumda iken genel eğilimleri deflasyona yol açan düşük enflasyona yönelik olmaktadır. Tam tersine genç grupların politika üzerinde daha fazla kontrole sahip olması durumunda yüksek enflasyon eğilimi söz konusu olmaktadır. Bu sonuçlar, Japonya gibi yaşlanan nüfus yapılarının, düşük enflasyon oranlarına ve hatta deflasyona katkıda bulunabileceğine işaret etmektedir. Faik (2012), nüfusun yaşlanmasının enflasyon, ekonomik büyüme, işsizlik ve eşitsizlik arasındaki ilişkinin yapısını 1983-2009 döneminde Almanya için ele almıştır. Demografik yaşlanma, enflasyon üzerinde küçük; fakat negatif etkiye sahipken, büyüme ve işsizlik üzerinde pozitif etkiye sahiptir. Ayrıca, demografik yaşlanma düşük enflasyon, yüksek büyüme oranı ve yüksek işsizlik yoluyla gelir eşitsizliğini azaltmaktadır. Yoon vd. (2014), 30 OECD ülkesi için 1960-2013 dönemi verileriyle demografik değişimin enflasyon ve diğer makroekonomik değişkenlere olan etkisini araştırmıştır. Çalışmada nüfus dinamiklerinin maliye politikası değişkenleri üzerindeki etkisinin farklılık gösterdiği elde edilmekle birlikte nüfus artış oranı enflasyonu pozitif, yaşlı nüfus oranı ise negatif etkilemektedir. Dolayısıyla belirli bir nüfus artışına bağlı olarak, yaşlanma süreci enflasyonu önemli ölçüde baskılamaktadır.

Anderson vd. (2014), IMF'nin GIMF (Global Integrated Fiscal and Monetary Model) modelini kullanarak Japonya için yaptığı çalışmada nüfusun yaşlanmasının deflasyonist baskılara yol açtığı sonucunu elde etmiştir. Yaşlı nüfusun tasarruflarını kullanması sonucunda yabancı sermaye kaçışıyla döviz kurunun değerlenmesi bu durumu daha da kötüleştirmektedir. Bunun yanında yaşlanmanın deflasyonist etkileri büyük mali konsolidasyon ihtiyacı ile artmaktadır. Gajewski (2015)'nin 1970-2013 dönemine ait verilerle 34 OECD ülkesi için yaptığı tahmin sonuçları nüfusun yaşlanmasının enflasyon üzerinde aşağı yönlü bir baskı oluşturduğunu ortaya koymaktadır.

Imam (2015)'in Bayesyan tahmin yöntemiyle ABD, Kanada, Japonya, Birleşik Krallık ve Almanya için 1963Q1-2007Q1 periyoduna ait verilerle yaptığı tahmin sonuçları, nüfusun yaşlanmasıyla para politikasının zayıflaması arasında eşbütünleşme ilişkisinin varlığını kanıtlamaktadır. Jaffri vd. (2016), Pakistan için 1988-2014 dönemi verileriyle yaptığı analizde nüfus artış oranının enflasyonu pozitif, orta yaş çalışan nüfus oranının ise negatif etkilediği bulgusuna ulaşmıştır. Juselius ve Takáts (2016), 22 gelişmiş ülkede 1955-2014 dönemi verileriyle nüfusun yaş yapısıyla enflasyon arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Elde edilen bulgular, daha önceki çalışmalardan farklılaşmaktadır. Buna göre genç ve yaşlı nüfus bağımlılık oranı daha yüksek enflasyona yol açarken çalışma çağındaki nüfus dezenflasyonla ilişkilendirilmektedir. Vlandas (2016), 1960-2012 periyodu verileriyle 21 OECD ülkesi, 1961-2013 dönemi verileriyle 175 ülke şeklinde iki farklı örneklem grubu için yaptığı tahminde 65 yaş üstü yaşlı nüfusun payının enflasyonla negatif ilişkili olduğunu teyit etmiştir. Bu nedenle yaşlılık, hükümetleri düşük enflasyon rejimini benimsemeye zorlayabilmektedir.

Liu ve Westelius (2016), 1990-2007 döneminde Japonya'da çalışma çağındaki nüfusun yaşlanmasının toplam faktör verimliliği ve enflasyon üzerindeki etkisini araştırmıştır. Elde edilen sonuçlar çalışma çağındaki nüfusun yaşlanmasının toplam faktör verimliliği üzerinde negatif etkiye sahip olduğunu göstermektedir. Ayrıca daha hızlı yaşlanan bölgelerde enflasyon oranı daha düşük, nüfus artışının yüksek olduğu

yerlerde ise yüksek enflasyonun olduğu gözlemlenmiştir. Bu kapsamda ulaşılan sonuçlar, demografik dalgalanmaların toplam faktör verimliliği ve deflasyonist baskılar üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğunu ifade etmektedir.

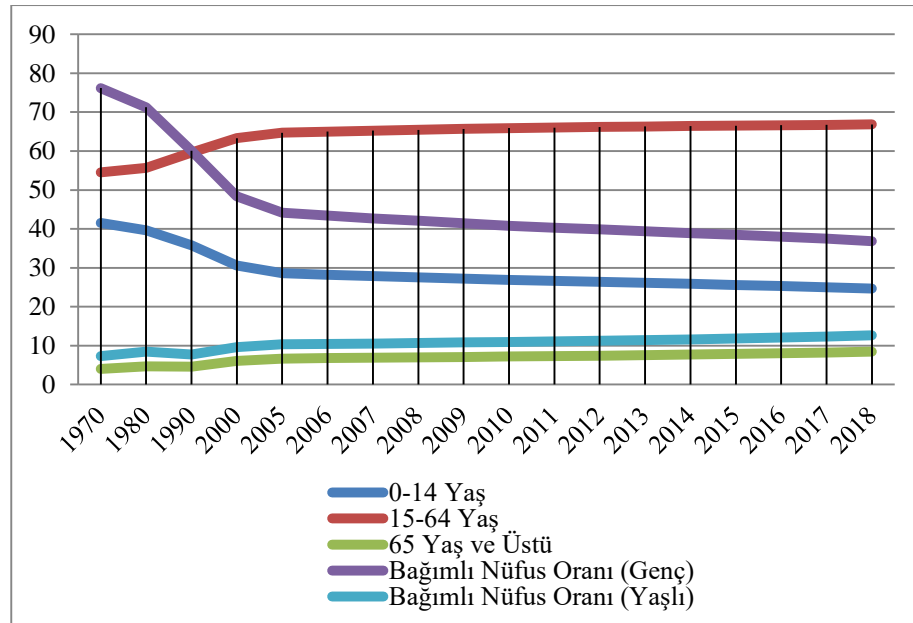
Bobeica vd. (2017), Euro bölgesiyle birlikte ABD ve Almanya özelinde eşbütünleşik VAR modeline dayanarak karşılaştırmalı olarak yaptığı analizde enflasyon ile çalışma çağındaki nüfusun büyüme oranı arasında uzun dönemli pozitif bir ilişkinin varlığını tespit etmiştir. Ayrıca yazarlar, söz konusu ilişkinin kısa vadeli faiz oranlarının dahil edildiği para politikası etkisiyle azaldığına işaret etmektedir. Andrews vd. (2018), 22 OECD ülkesinde 1990-2010 dönemi için nüfusun yaş gruplarına göre dağılımının enflasyonla ilişkisini incelemiştir. Tahmin sonuçları, 80 yaş ve üstü grubun payındaki artışı deflasyonla ilişkilendirmektedir. Çalışmada, yaş grupları genç, çalışan, daha genç ve daha yaşlı olarak sınıflandırıldığında genç ve daha genç grupların enflasyonist, çalışan ve daha yaşlı grubun ise deflasyonist eğilimlere yol açtığı bulgusu elde edilmiştir. Kronick ve Ambler (2019) çalışmasında, Kanada'daki 10 eyalet için 1985:Q2-2015:Q4 periyodu verileriyle para politikası şoklarının yaşlı nüfus bağımlılık oranı gibi demografik faktörleri kapsayacak şekilde farklı unsurlarla olan ilişkisi araştırılmıştır. Yapılan çalışmada, enflasyon hedeflemesi rejiminin Kanada'daki para politikası şokları üzerinde belirsiz bir etkiye sahip olduğu ve nüfusun yaşlanmasının küresel krizden bu yana enflasyon hedefinin sistematik olarak düşük kalmasının en belirleyici unsurlarından birisi olduğu bulgusu elde edilmiştir. Broniatowska (2019), 1971-2015 periyoduna ait verilerle 32 OECD ülkesi için yaptığı analiz sonucunda yaşlı nüfus bağımlılık oranının düşük enflasyonla ilişkili olduğu sonucuna ulaşmıştır. Dolayısıyla nüfusun yaşlanmasının devam etmesi enflasyon üzerinde aşağı yönlü baskı yaratabilmektedir.

Weiske (2019), ABD ekonomisi üzerinde yaptığı çalışmada nüfus artış hızındaki yavaşlamanın hem doğal faiz oranını hem de enflasyonu %0,4 düşürdüğünü tespit etmiştir. Pohnpattanapaisankul (2019)'un 2001-2016 periyoduna ilişkin verilerle Tayland ekonomisinde TÜFE sepeti ve alt bileşenlerine dayanarak elde ettiği sonuçlar, çalışma çağındaki nüfusun azalmasının deflasyonist etkiye yol açtığını; fakat konut ve mobilya bileşenleri dikkate alındığında enflasyonist baskı yarattığını göstermektedir. Genel açıdan bulgular, demografik faktörlerin ekonomik yapıyı değiştiren ve makroekonomik politikalar üzerinde etkili olan yapısal faktörlerden biri olduğu görüşünü desteklemektedir.

Ampirik çalışmalardan görülebileceği gibi az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için yapılan çalışmalar literatürde az da olsa yer almakla birlikte esasında gelişmiş ülkelerde toplam nüfus içerisinde yaşlı nüfusun payının giderek yükselmesi sosyal güvenlik sisteminden para politikasına kadar geniş kapsamlı etkiye sahip olmasından dolayı çalışmalar ağırlıklı olarak bu alanda yoğunlaşmıştır. Oysa nüfus yapısında yaşanan değişim ve dönüşümler dünyada yaşanan göç, ekonomik kriz, işsizlik gibi nedenlerle bir araya geldiğinde gelişmekte olan ülkelerde de çok önemli sonuçlara yol açmaktadır. Bu amaçla genç nüfus açısından önemli avantajı olan aynı zamanda enflasyonla uzun zamandır mücadele eden Türkiye için nüfus yapısı ve enflasyon ilişkisi ele alınarak ilgili literatüre katkı sağlanması amaçlanmıştır.

3. MODEL, VERİ VE YÖNTEM

Çalışmanın bu bölümünde, Türkiye’de 1980-2017 dönemi için enflasyon ile bağımlı genç ve yaşlı nüfus arasındaki ilişki analiz edilmektedir. Ampirik analize geçmeden önce Türkiye ekonomisinde nüfusun yapısının ve enflasyonun değişim seyrinin ortaya konulması gerekmektedir.

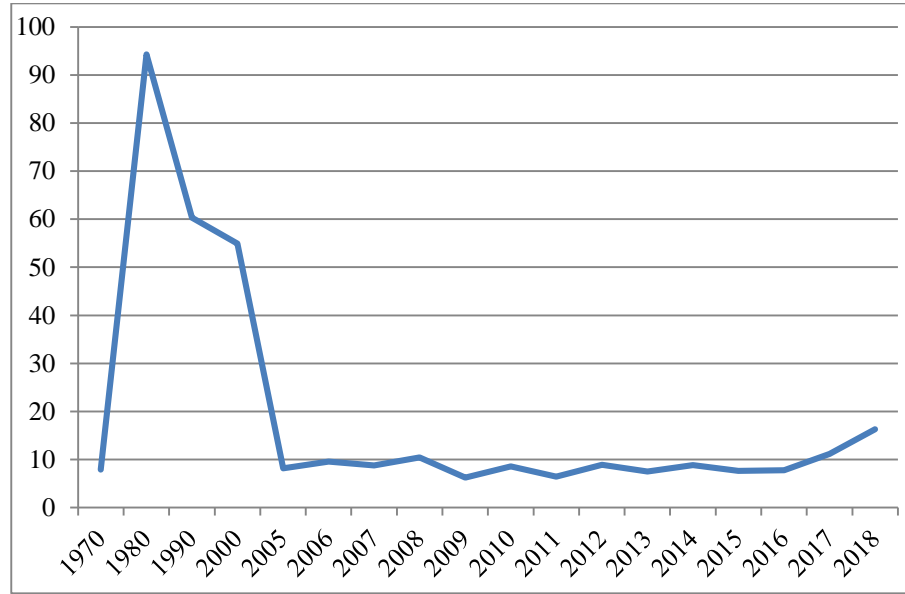


Şekil 1. Türkiye’de Nüfus Yapısı, 1970-2018

Kaynak: World Bank (2020)

Nüfusun yaş gruplarına göre dağılımı ve bağımlı nüfusun payının gösterildiği Şekil 1’de Türkiye ekonomisinde çocuk olarak adlandırılan 0-14 yaş grubundaki nüfusun payının 1970’lerden 2000’lere kadar azalma eğilimi göstermekle birlikte daha sonra istikrarlı bir seyir izlediği görülmektedir. 1970’de %41,51 olan pay 2018 yılında %24,61’e düşmüştür. Çalışma çağındaki nüfus olarak adlandırılan 15-64 yaş grubunun ağırlığının toplam nüfus içerisindeki payının oldukça yüksek olduğu görülmektedir. 1970 yılında %54,4 olan bu grubun payı 2018 yılında %66,86’ya yükselmiştir. Yaşlı nüfusun payının ise söz konusu dönem içerisinde çok küçük bir artış gösterse de toplam nüfus içerisindeki payının 2018 yılı itibariyle %8,48 gibi düşük seviyede olduğu görülmektedir. Bağımlı nüfusun dağılımına bakıldığında ise bağımlı genç nüfusun çalışma çağındaki nüfus içerisindeki payı 2000’li yıllara kadar düşüş trendine girmiş daha sonra ise istikrarlı bir seyir izleyerek son yıllarda yeniden azalan oranlı düşüş sergilemiştir. 2018 yılındaki payı %36,86 olmuştur. Bağımlı yaşlı nüfusun payında ise tüm dönem boyunca istikrarlı bir görünüm arz etmekle birlikte azalan oranlı artışlar söz konusudur. Örneğin 1970’de %7,32 iken 2018 yılında

%12,68 olmuştur. Türkiye açısından nüfusun yapısı incelendiğinde aktif genç nüfusun önemli bir yer tuttuğu söylenebilir.



Şekil 2. 1970-2018 Dönemi Yıllık Enflasyon Oranları

Kaynak: World Bank (2020)

Cumhuriyet tarihi boyunca enflasyon Türkiye ekonomisinin gündemindeki en önemli konuların başında olagelmıştır. 1970’li yıllarda yaşanan petrol şokları, enflasyon üzerinde ciddi baskılar yaratmış ve Türkiye’yi enflasyon sarmalına sürüklemiştir. 1970-2000 yılları arasındaki dönemde çok yüksek seviyelere çıkan enflasyon sorunu ciddi biçimde hissedilmiştir. 24 Ocak 1980 kararlarıyla dışa dönük ekonomi programının benimsenmesiyle para politikası alanında önemli uygulamalar benimsenmiş olsa da mali disiplinin istenilen seviyede olmaması, ekonomik ve politik istikrarsızlığın yol açtığı sorunlar nedeniyle para politikası istenilen sonuçları vermemiştir (Uğurlu ve Saraçoğlu, 2010: 59). Bahsedilen bu dönemde yüksek enflasyonun geri planında yatan unsurlar incelendiğinde bütçe açıkları, kamu borçlarının para basılarak finanse edilmesi diğer ifadeyle parasallaşma ve faiz yükündeki artışlara yukarıda bahsedilen istikrarsızlıklar da eklenince kamu maliyesindeki bozulmalar kaçınılmaz hale gelmiştir. 2001 krizinden sonra TCMB’nin yapısında önemli değişikliklere gidilmiş ve para politikasında doğrudan enflasyon hedeflemesi rejimi benimsenmiştir. Bu doğrultuda 2002’de örtük, 2006’da ise açık enflasyon hedeflemesi rejimi uygulanmaya başlanmıştır. 2008 krizinden sonra tüm dünyada fiyat istikrarına finansal istikrar da dâhil edilmiş ve yeni politika araçları benimsenmiştir (Tatlıyer, 2016: 11). Açık enflasyon rejiminin benimsenmesinden sonra enflasyon 2017 yılına kadar tek hanede seyretmiş daha sonra ise küresel ekonomide ortaya çıkan ABD-Çin ticaret savaşı, uluslararası politik çekişmeler,

bölgesel ve küresel jeopolitik riskler gibi gelişmelerden etkilenen Türkiye ekonomisinde enflasyon Şekil 2’de gösterildiği gibi yeniden yükseliş trendine girmiştir.

Kurulan modele enflasyonun önemli belirleyicilerinden olan ekonomik büyüme [Nwosu, (2019), Rivera vd. (2020), Muttaqin ve Halim, (2020), Hoang, vd. (2020)] ve parasal taban genişlemesini [Narayan vd. (2006), Sultana vd. (2019), Uddin vd. (2019), Van (2019), Tursoy ve Mar’i, (2020)] gösteren parametreler kontrol değişkeni olarak eklenmiştir. Bu çerçevede Gajewski (2015) ve Broniatowska (2019)’nın çalışmalarından hareketle ampirik model:

$(INF_{it}) = f(DEPYOUNG_{it}, DEPOLD_{it}, GDP_{it}, MONEY_{it})$ şeklinde oluşturulmuştur.

Modelin logaritmik formu ise,

$$\ln(INF_{it}) = \beta_0 + \beta_1 \ln DEPYOUNG_{it} + \beta_2 \ln DEPOLD_{it} + \beta_3 \ln GDP_{it} + \beta_4 \ln MONEY_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

Model 1’de yer alan değişkenlerin tanımları ve kaynakları aşağıdaki Tablo 1’de gösterilmiştir.

Tablo 1. Değişkenlerin Tanımı

Değişken	Kapsamı	Kaynak
Enflasyon Oranı (INF)	TÜFE bazlı yıllık yüzdelik değişimi ifade etmektedir.	World Bank (2020)
Bağımlı Genç Nüfus Oranı (DEPYOUNG)	15 yaşından küçük olan bağımlı gençlerin çalışma çağındaki nüfusa (15-64 yaş arası) oranıdır. Veriler, çalışma çağındaki 100 kişi başına bağımlıların oranını ifade etmektedir.	World Bank (2020)
Bağımlı Yaşlı Nüfus Oranı (DEPOLD)	64 yaşından büyük olan bağımlı yaşlıların çalışma çağındaki nüfusa (15-64 yaş arası) oranıdır. Veriler, çalışma çağındaki 100 kişi başına bağımlıların oranını ifade etmektedir.	World Bank (2020)
Reel Gayrisafi Yurtiçi Hasıla (GDP)	2010 fiyatlarıyla ABD \$ cinsinden Gayrisafi Yurtiçi Hasılayı ifade etmektedir.	World Bank (2020)
Geniş Para Arzı Büyüme Oranı (MONEY)	Geniş para, bankalar dışındaki para biriminin,	World Bank (2020)

merkezi hükümet
dışındaki vadeli mevduat;
merkezi hükümet
dışındaki yerleşik
sektörlerin vadeli
mevduat, tasarruf
mevduatı ve döviz
mevduatları; banka ve
seyahat çeki; ve mevduat
ve ticari kağıt
sertifikaları gibi diğer
menkul kıymetlerin
toplamını ifade
etmektedir.

Not: Yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Öncelikle kurulan modelde yer alan seriler için birim kök sınavasının yapılması gerekmektedir. Bu çerçevede değişkenler için birim kök sınavasında Ng ve Perron (2001) tarafından geliştirilen Ng-Perron (NG-P) birim kök testinden faydalanılmıştır. NG-P testi, Phillips (1987), Phillips-Perron (1988), Bhargava ve ADF-GLS testlerinin geliştirilmiş halini gösteren bir test olarak MZ_{α} , MZ_t , MSB (genel olarak M istatistiği şeklinde ifade edilmektedir) ve MPT olmak üzere dört temel test istatistiğinden oluşmaktadır. Buna göre;

$$MZ_{\alpha} = (T^{-1}y_T^2 - s_{AR}^2)(2T^{-2} \sum_{t=1}^t y_{t-1}^2)^{-1} \quad (2)$$

$$MSB = (T^{-2} \sum_{t=1}^t y_{t-1}^2 / s_{AR}^2)^{1/2} s_{AR}^2 = \hat{\sigma}_k^2 / (1 - \hat{\beta}(1))^2 \quad (3)$$

$s_{AR}^2 = \vartheta_t$ gibi bir parametrenin otoregresif bir tahminidir.

$$MZT = MZ_{\alpha} \times MSB \quad (4)$$

y_{t-1} ve y_t artıklarının en küçük kareler yöntemi ile tahmin edilmesiyle elde edilen $p=0$ olması durumunda $MPT = c^{-2} \int_0^1 J_c(r)^2 dr - \bar{c} J_c(1)^2$ (5)

$p=1$ olması durumunda $MPT = c^{-2} \int_0^1 V_{c,\bar{c}}(r)^2 dr + (1 - \bar{c}) V_{c,\bar{c}}(1)^2$ (6)

ile ifade edilir (Ng ve Perron, 2001:1521-1523). Bu testte; hesaplanan MZ_{α} ve MZT kritik değerleri belirlenen kritik değerden küçük ise birim kökün var olduğunu ifade eden sıfır hipotezi, MSB ve MPT için ise, hesaplanan kritik değer belirlenen kritik değerden büyük ise birim kökün var olduğunu kabul eden alternatif hipotez reddedilmektedir (Öztürk ve Çınar, 2018: 75).

Değişkenler arasındaki uzun ve kısa dönemli ilişkinin analiz edilmesinde Pesaran vd.(2001) tarafından geliştirilen ARDL (Autoregressive Distributed-Lag) sınırlı testi yaklaşımından faydalanılmaktadır. Değişkenlerin tamamının I (1) veya farklı [I (0) ve I (1)] düzeyde durağan olması durumunda da kullanılabilen ARDL testi (1) nolu modele göre;

$$\begin{aligned}
 d\ln INF_t = & c_0 + \sum_{i=1}^n \beta_{0,i} d\ln INF_{t-i} + \sum_{i=0}^n \beta_{1,i} d\ln DEPYOUNG_{t-i} + \\
 & \sum_{i=0}^n \beta_{2,i} d\ln DEPOLD_{t-i} + \sum_{i=0}^n \beta_{3,i} d\ln GDP_{t-i} + \sum_{i=0}^n \beta_{4,i} d\ln MONEY_{t-i} + \\
 & \delta_0 \ln INF_{t-1} + \delta_1 \ln DEPYOUNG_{t-1} + \delta_2 \ln DEPOLD_{t-1} + \delta_3 \ln GDP_{t-1} + \\
 & \delta_4 \ln MONEY_{t-1} + \mu_t
 \end{aligned} \tag{7}$$

şeklinde ifade edilir. Modelde yer alan $\delta_1, \delta_2, \delta_3, \delta_4$ ile F istatistiğinin alt ve üst sınırı hesaplanırken, d , fark işlemini; n , gecikme sayısını ifade etmektedir. ARDL sınır testi bulgularına göre, hesaplanan F istatistiği Pesaran vd. (2001)'deki Tablo CI(iii)'de yer alan kritik değerlere göre karşılaştırılıp değişkenler arasında eşbütünlük ilişkisi olup olmadığına karar verilmektedir. Hesaplanan F istatistiği değeri, Pesaran vd. (2001) çalışmasında yer alan kritik değerlerin üst sınırından büyük olması durumunda değişkenler arasında eşbütünlük ilişkisinin olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Bu çerçevede, testin temel hipotezi ($H_0: \delta_0 = \delta_1 = \delta_2 = \delta_3 = \delta_4 = 0, H_1: \delta_0 \neq \delta_1 \neq \delta_2 \neq \delta_3 \neq \delta_4 \neq 0$) değişkenler arasında eşbütünlük ilişkisi yoktur şeklindedir.

Belirlenen değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisinin tespit edilmesinde, Hacker ve Hatemi-J (2006) tarafından geliştirilen Bootstrap Rolling Window nedensellik yönteminden faydalanılmıştır. Bu çerçevede yöntemin, Toda-Yamamoto (1995) gecikme uzunluğu genişletilmiş VAR modeline dayalı VAR(p) modeli, (8) nolu denklemdeki gibi ifade edilmiştir.

$$y_t = v + A_1 y_{t-1} + \dots + A_p y_{t-p} + \varepsilon_t \tag{8}$$

(8) nolu modelde yer alan Y_t, v, ε_t , N-boyuttaki vektörü, $A_{r,r}$ gecikme uzunluğundaki parametrelerin $n \times n$ boyutundaki matrisini göstermektedir. ε_t sıfırdan bağımsız, çoklu kovaryans matrisi ile aynı dağılım sürecine sahip hata vektörünü göstermektedir. Toda-Yamamoto (1995)'te genişletilmiş VAR(p+d) modeline dayalı bağımsız değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi için ise (9) nolu denklem takip edilmektedir.

$$y_t = \hat{v} + \hat{A}_1 y_{t-1} + \dots + \hat{A}_p y_{t-p} + \dots + \hat{A}_{p+d} y_{t-p-d} + \hat{\varepsilon}_t \tag{9}$$

Modelde yer alan p , gecikme uzunluğunu, d ise değişkenlerin maksimum entegrasyon derecesini göstermektedir. MWALD test istatistiğindeki hipotezler y_{2t}, y_{1t} parametresinin "Granger nedeni değildir" şeklinde kurulur ve değişkenlerin anlamlılık düzeyleri Toda-Yamamoto tarafından ortaya atılan asimptotik ve bootstrap dağılımına sahip kritik değerlere göre belirlenir (Hacker ve Hatemi J, 2006: 1490-1491). Efron (1979) tarafından ortaya atılan bootstrap yöntemi ile tahmin edilen seriler için kritik değerlerin hesaplanması 100.000 defa tekrarlanmakta ve bu durum kritik değerlerin güvenilirliğini arttırmaktadır (Hacker ve Hatemi J, 2006: 1492).

4. BULGULAR

Yapılan çalışmanın ilk aşamasında, enflasyon ile genç ve yaşlı nüfus arasındaki ilişkinin ele alınması amacıyla kurulan modelde yer alan seriler için birim kök

sınaması yapılmıştır. Bu doğrultuda kullanılan Ng-Perron birim kök testi bulguları Tablo 2’de yer almaktadır.

Tablo 2. Ng-Perron Testi Bulguları

Değişkenler	MZ_a	MZ_t	MSB	MPT
Düzeyde				
LnINF	-4.424	-1.472	0.332	20.467
LnDEPYOUNG	-6.264	-1.559	0.249	14.451
LnDEPOLD	-1.520	-0.769	0.506	49.791
LnGDP	-36.118	-4.205	0.116	2.764
LnMONEY	-5.085	-1.594	0.313	17.920
1.Farkında				
ΔLnINF	-15.077	-2.730	0.181	6.131
ΔLnDEPYOUNG	-136.67	-26.14	0.001	0.006
ΔLnDEPOLD	-543.51	-16.484	0.030	0.168
ΔLnGDP	-189.56	-9.733	0.051	0.488
ΔLnMONEY	-18.927	-3.076	0.162	4.814
Kritik Değerler				
%1	-23.800	-3.420	0.143	4.030
%5	-17.300	-2.910	0.168	5.480
%10	-14.200	-2.620	0.185	6.670

Elde edilen bulgulara göre, MZ_a ve MZ_t kritik değerleri belirlenen kritik değerden küçük olduğundan sıfır hipotez reddedilirken, MSB ve MPT için hesaplanan kritik değer belirlenen kritik değerden büyük olduğundan alternatif hipotez reddedilmiştir. Sonuç olarak modelde yer alan tüm değişkenlerin birinci farkında durağan I (1) olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Aynı düzeyde durağanlık gösteren serilerin uzun dönemdeki eşbütünleşme ilişkisinin sınanması amacıyla yapılan ARDL sınır testi bulguları Tablo 3’te yer almaktadır.

Tablo 3. ARDL Sınır Testi Bulguları

Fonksiyonel Model	ARDL Modeli	k	F-istatistiği	
$INF = f(DEPYOUNG_{it}, DEPOLD_{it}, GDP_{it}, MONEY_{it})$	(1,0,1,0,0)	4	11.915***	
Kritik Değerler				
	%1	%2.5	%5	%10
Alt Sınır	3.07	2.62	2.26	1.9
Üst Sınır	4.44	3.90	3.48	3.1

Not: ***, %1 düzeyinde istatistiki anlamlılığı ifade etmektedir. Tabloda yer alan k gecikme uzunluğunu vermektedir. Belirlenen gecikme uzunluğu Akaike Bilgi Kriteri (AIC) dikkate alınarak hesaplanmıştır.

Hesaplanan F istatistiği (11.915), %1 anlamlılık düzeyinde kritik değerlerin üst sınırından (4.44) büyük olması belirlenen değişkenler arasında uzun dönemde eşbütünleşme ilişkisinin olduğunu ve değişkenlerin birlikte hareket ettiğini göstermektedir. Eşbütünleşik olan değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkiyi gösteren ARDL testi bulguları Tablo 4’te yer almaktadır.

Tablo 4. ARDL Testi Uzun Dönem Katsayıları

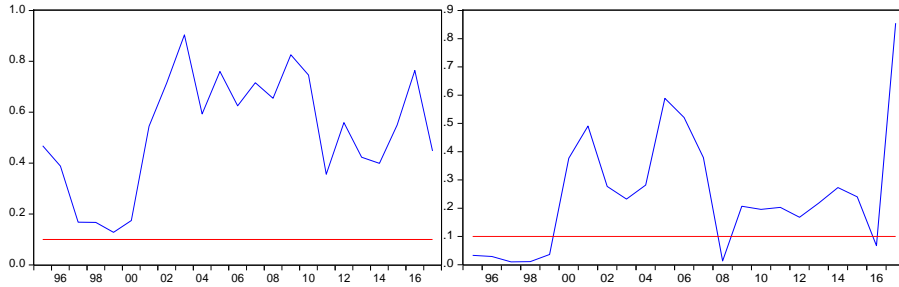
Değişkenler	Katsayı	t-istatistiği
Bağımlı Değişken: INF		
Uzun Dönem		
lnDEPYOUNG	5.002***	0.003
lnDEPOLD	-9.632**	0.010
lnGDP	0.001**	0.011
LnMONEY	0.009***	0.006
Teşhis Testleri	F-istatistiği	Olasılık
SERIAL	1.546	0.392
ARCH	0.279	0.601
JB	0.112	0.945
RR	0.752	0.506
CUSUM	İstikrarlı	İstikrarlı
CUSUMQ	İstikrarlı	İstikrarlı

Not: ***, **, * sırasıyla % 1, 5 ve 10 düzeyinde anlamlılığı göstermektedir. Tabloda yer alan SERIAL otokorelasyon sorununu, ARCH, değişen varyans sorununu, RR doğru fonksiyonel formun kurulup kurulmadığını, JB modeli oluşturan serilerin normal dağılıma sahip olup olmadığını, CUSUM ve CUSUMQ ise parametrelerin istikrarlılığını göstermektedir.

Yapılan teşhis testlerine göre, kurulan modelde otokorelasyon ve değişen varyans sorunu olmamakla birlikte kurulan modelin formu doğru bir şekilde belirlenip, modelde yer alan parametrelerin istikrarlı olduğu görülmektedir. Ayrıca serilerin sahip oldukları hata terimleri normalite varsayımını sağlamaktadır. Elde edilen bulgulara göre uzun dönemde bağımlı genç nüfus enflasyon üzerinde pozitif, bağımlı yaşlı nüfus ise negatif etkiye sahiptir. Bu bulgular, Bullard vd. (2012), Yoon vd. (2014), Anderson vd. (2014) ve Broniatowska (2019)'nın çalışmalarıyla tutarlıken, Juselius ve Takáts (2016)'ın çalışmasından farklılaşmaktadır. Bu noktada belirtilmesi gereken husus, yapılan analizlerin önemli kısmının gelişmiş ülkelere yönelik olduğudur. Çünkü genel açıdan bakıldığında gelişmiş ülkelerde yaşlı nüfusun payının farklı bölgelerdeki gelişmekte olan ülkelere göre yüksek olduğu genel bir kanıdır. Fakat Birleşmiş Milletler (2019)'in geleceğe yönelik nüfus projeksiyonunda gelişmekte olan ülkelere yaşlı nüfusun payının artacağı öngörülmektedir.³Yapılan

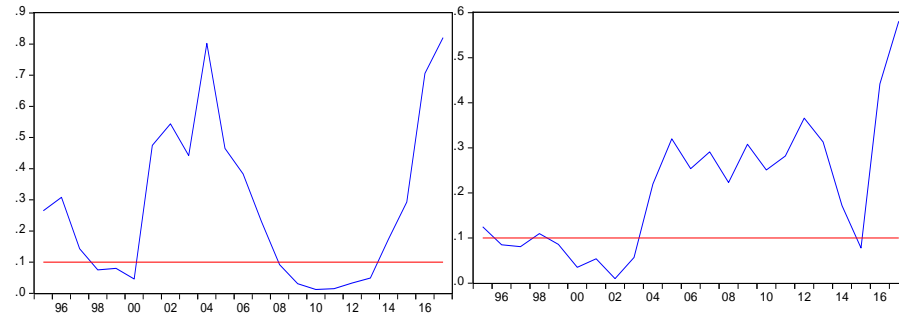
³2019 yılı itibarıyla dünya genelinde 65 ve üstü yaşlı nüfusun sayısı 703 milyondur. Doğu ve Güneydoğu Asya 260 milyon yaşlı nüfusla ilk sırada yer alan bölgedir. İkinci sırada ise 200,4 milyon ile Avrupa ve Kuzey Amerika gelmektedir. 2050 yılında küresel yaşlı nüfus sayısının iki katından fazla artacağı tahmin edilmektedir. Bu çerçevede en yüksek artışın (312 milyon) Doğu ve Güneydoğu Asya'da, yüzdesel değişim olarak %226 artışla Kuzey Afrika ve Batı Asya'da (29 milyondan 96 milyona) gerçekleşmesi tahmin edilmektedir. İkinci en yüksek artış ise %218 ile Sahra altı Afrika'da öngörülmekte ve 2019'da 32 milyon olan yaşlı nüfusun 2050'de 101 milyona ulaşması beklenmektedir. Buna karşılık dünyanın diğer bölgelerine kıyasla nüfusun önemli ölçüde daha yaşlı olduğu Avustralya ve Yeni Zelanda'da (%84), Avrupa ve Kuzey Amerika'da (%48) öngörülen artış nispeten daha azdır. Türkiye'de ise 2019 yılında toplam nüfus içerisinde %7,8'lik paya sahip olan yaşlı nüfusun 2030 yılındaki payının %12,3'e çıkması beklenmektedir (United Nations, 2019: 5).

tahminler eşliğinde gelişmekte olan ülkelerde nüfus yapısında meydana gelmesi öngörülen değişikliklerin enflasyona etkisi daha fazla ampirik kanıtlarla ortaya konulmayı gerektirmektedir. Ayrıca ekonomik büyüme ve para arzındaki artışın enflasyonu artırdığı sonucuna ulaşılmıştır. Yapılan çalışmada değişkenler arasındaki katsayı tahmini sonrasında aralarındaki nedensellik ilişkisi incelenmiştir. Enflasyondan bağımlı genç nüfusa doğru nedensellik ilişkisi Şekil 3(a), bağımlı genç nüfustan enflasyona doğru nedensellik ilişkisi ise Şekil 3(b)'de yer almaktadır.



Şekil 3(a):INF'ten DEPYOUNG'a Nedensellik **Şekil 3(b):** DEPYOUNG'dan INF'e Nedensellik
Not: Grafikte yer alan dikey eksen olasılık değerini, yatay eksen ise zaman periyodunu göstermektedir.

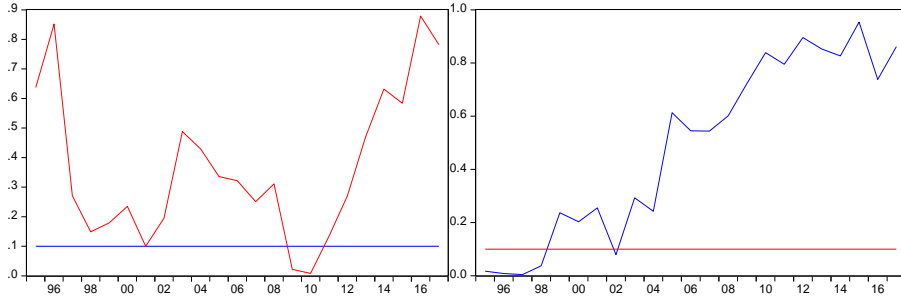
Elde edilen bulgulara göre, enflasyondaki bir değişim, bağımlı genç nüfus üzerinde herhangi bir etki yaratmazken, bağımlı genç nüfustaki bir değişimin enflasyon üzerindeki etkisi 1996-2000, 2008 ve 2015 yıllarında ortaya çıkmıştır. Enflasyondan bağımlı yaşlı nüfusa doğru nedensellik ilişkisi bulguları Şekil 4 (a) ve bağımlı yaşlı nüfustan enflasyona doğru nedensellik ilişkisi bulguları ise Şekil 4(b)'de yer almaktadır.



Şekil 4(a): INF'ten DEPOLD'a Nedensellik **Şekil 4(b):** DEPOLD'dan INF'e Nedensellik
Not: Grafikte yer alan dikey eksen olasılık değerini, yatay eksen ise zaman periyodunu göstermektedir.

Elde edilen bulgulara göre, enflasyondan bağımlı yaşlı nüfusa doğru, 1998-2000 yılları ile 2005-2013 yılları arasında bir nedensellik ilişkisi söz konusu iken, bağımlı yaşlı nüfustan enflasyona doğru 1996-2003 ve 2015 yıllarında bir nedensellik ilişkisi olduğu görülmüştür. Enflasyonun ekonomik büyüme üzerinde yarattığı nedensellik

etkisi Şekil 5(a)'da ve ekonomik büyümenin enflasyon üzerindeki etkisi ise Şekil 5 (b)'de yer almaktadır.

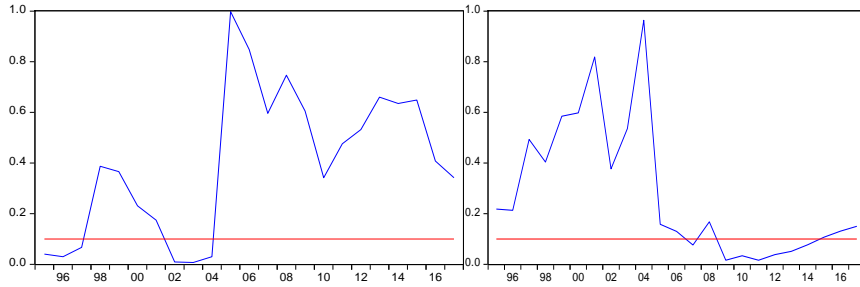


Şekil 5(a): INF'ten GDP'ye Nedensellik

Şekil 5(b): GDP'den INF'e Nedensellik

Not: Grafikte yer alan dikey eksen olasılık değerini, yatay eksen ise zaman periyodunu göstermektedir.

Elde edilen bulgulara göre, enflasyondaki değişim 2009-2010 yılları arasında ekonomik büyümeyi etkilerken, ekonomik büyümenin enflasyon üzerindeki etkisi, 1996-2002 yılları arasında görülmüştür. Son olarak enflasyonun para arzı üzerindeki etkisi Şekil 6(a) ve para arzının enflasyon üzerindeki etkisi ise Şekil 6(b)'de yer almıştır.



Şekil 6(a): INF'den MONEY'e Nedensellik

Şekil 6(b): MONEY'den INF'e Nedensellik

Not: Grafikte yer alan dikey eksen olasılık değerini, yatay eksen ise zaman periyodunu göstermektedir.

Buna göre, enflasyondaki bir değişim parasal genişlemeyi 1996-1998 ve 2002-2004 yılları arasında etkilerken, parasal genişlemenin enflasyon üzerindeki etkisi 2007, 2008-2017 yılları arasında gözlemlenmiştir.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Günümüz ekonomilerinde özellikle enflasyon hedeflemesi kapsamında az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler belirlenen hedeflere ulaşabilmek için enflasyonist baskıları azaltmaya yönelik politikalar uygularken gelişmiş ülkelerin çoğu deflasyonist süreçle

mücadele etmektedir. Ekonomik faktörlerle birlikte diğer unsurların enflasyon üzerinde etkisini ölçmeye yönelik ilgili literatürdeki yeni görüşler nüfusun önemine dikkat çekmektedir. Nüfusun yaş gruplarına dağılımı toplam talep, toplam arz, işgücü piyasası kanalıyla enflasyonu etkilemektedir.

Bunun yanında özellikle yaşlı nüfus yardım programları kapsamında enflasyonla ilişkili olarak mali baskıya yol açabilmektedir. Avrupa ve Latin Amerika dâhil olmak üzere kamu transferlerinin yüksek olduğu ülkelerde nüfusun yaşlanması, vergilendirme modelleri değişmediği durumda kamu transfer sistemleri üzerindeki mali baskıyı artırmaktadır. Güney Asya ve Güneydoğu Asya gibi kamu transferlerinin nispeten düşük olduğu ülkelerde ise bireyler ve aileler yaşlılık döneminde tüketimi finanse etmek için daha fazla baskı hissetmektedir (United Nations, 2019: 2).

Bu çalışmada gelişmekte olan ülkeler arasında nüfus yapısı açısından ele alındığında genç nüfus yoğunluğuna sahip ülkelerden birisi olan Türkiye için nüfus yapısı ile enflasyon arasındaki ilişki incelenmiştir. 1980-2017 dönemi verileriyle yapılan analizde bağımlı değişken olarak enflasyon oranı, açıklayıcı değişkenler olarak nüfus yapısını temsilen örnek çalışmalardan hareketle bağımlı genç nüfusun çalışma çağındaki nüfus içerisindeki payı ve bağımlı yaşlı nüfusun çalışma çağındaki nüfus içerisindeki payı dikkate alınmıştır. Buna ilave olarak ekonomik büyümeyi ifade eden sabit fiyatlarla GSYİH ve geniş anlamda para arzı büyüme oranı kontrol değişkeni olarak modele dâhil edilmiştir. Elde edilen ARDL bulgularına göre bağımlı genç nüfus enflasyon üzerinde pozitif etkiye sahipken, bağımlı yaşlı nüfus negatif etkiye sahiptir. Ekonomik büyüme ve para arzı ise beklenildiği gibi enflasyonu pozitif etkilemektedir. Ampirik analizin diğer aşamasında yapılan Bootstrap Rolling Window testi sonucunda 1996-2000 dönemi arası ve 2008 ile 2015 yıllarında bağımlı genç nüfustan enflasyona doğru nedensellik tespit edilirken enflasyondan bağımlı genç nüfusa doğru herhangi bir nedensellik ilişkisi elde edilememiştir. Enflasyon ile bağımlı yaşlı nüfus ilişkisi incelendiğinde, enflasyondan yaşlı nüfusa doğru 1998-2000 ve 2005-2013 yılları arasında nedensellik ilişkisi söz konusu iken bağımlı yaşlı nüfustan enflasyona doğru 1996-2003 yılları arası ve 2015'te nedenselliğin varlığı tespit edilmiştir. Diğer taraftan enflasyondan ekonomik büyümeye 2009-2010 yılları arasında, ekonomik büyümeden enflasyona doğru ise 1996-2002 dönemi arasında nedensellik bulgusuna ulaşılmıştır. Son olarak enflasyondan para arzına doğru 1996-1998 ve 2002-2004 dönemlerinde para arzından enflasyona doğru ise 2007, 2008-2017 dönemlerinde nedensellik tespit edilmiştir.

Türkiye ekonomisinin enflasyonla mücadelesinin çok uzun bir periyodu kapsadığı bilinen bir gerçektir. Elde edilen bulgular, geleneksel makroekonomik faktörlerin yanı sıra demografik faktörlerin de enflasyon üzerinde etkili olduğunu ortaya koyması açısından dikkate değerdir. Bullard vd. (2012), Yoon vd. (2014) çalışmalarında altını çizdiği gibi nüfusun yapısı tüketim kalıpları, finansal piyasalar, işgücü piyasalarında geniş ölçekli sonuçlar yaratarak enflasyonun önemli belirleyici unsuru olmaktadır. Türkiye'de genç nüfusun payının yüksek, yaşlı nüfusun ise düşük olduğu dikkate alındığında gelişmiş ülkelerdeki deflasyonist sürecin tersine enflasyonist baskının söz konusu olduğu söylenebilir. Ampirik literatürde teyit edildiği şekliyle genç nüfusun enflasyon, yaşlı nüfusun ise deflasyonla ilişkilendirilmesi, Türkiye ekonomisinde enflasyon hedeflemesi rejimi kapsamında etkin para politikasının tasarlanmasında nüfus dinamiklerinin de göz önüne alınması gerektiği sonucunu ortaya çıkarmaktadır.

Bilindiği gibi enflasyon hedeflemesi rejiminde, talep değişiklerini yansıtan TÜFE temel gösterge olarak kabul edilmekte ve hedef enflasyon buna göre belirlenmektedir. TÜFE'nin içerisinde yer alan mal ve hizmetlere bakıldığında bunların yaşlı nüfustan ziyade genç nüfusun harcama kalemleriyle ilişkili olduğu ifade edilebilir. Dolayısıyla geleceğe dönük olarak enflasyon tahminlerinde Türkiye gibi dinamik nüfusa sahip bir ülkede TÜFE'yi demografik unsurların etkilediğinin de dikkate alınması, hedeflenen enflasyon seviyesine ulaşmada istenilen sonuçların alınması ve böylelikle piyasa katılımcılarının merkez bankasına olan güveninin sağlanması açısından kritik role sahip olduğu düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Anderson, D., Botman, D. & Hunt, B. (2014). "Is Japan's Population Aging Deflationary?". IMF Working Paper, WP/14/139, 1-22.
- Andrews, D., Oberoi, J., Wirjanto, T. & Zhou, C. (2018). "Demography and Inflation: An International Study". North American Actuarial Journal, 22(2), 210-222, DOI: 10.1080/10920277.2017.1387572.
- Bobeica, E., Lis, E., Nickel, C. & Sun, Y. (2017). "Demographics and Inflation". ECB Working Paper, No. 2006, 1-24.
- Brander, J. A. & Dowrick, S. (1994). "The Role of Fertility and Population in Economic Growth". Journal of Population Economics, 7(1), 1-25.
- Broniatowska, P. (2019). "Population Ageing and Inflation". Population Ageing, 12, 179-193.
- Bullard, J., Garriga, C. & Walker, C. J. (2012). "Demographics, Redistribution, and Optimal Inflation". Federal Reserve Bank of St. Louis Review, 94(6), 419-439.
- Callen, T., Batini, N. & Spatafora, N. (2004). "How Will Demographic Change Affect the Global Economy". World Economic Outlook, 137-180.
- Chun, Y. J. (2006). "Population Aging, Fiscal Policies, and National Saving: Predictions for Korean Economy". National Bureau of Economic Research, Working Paper 12265, 1-35.
- Dao, M. Q. (2012). "Population and Economic Growth in Developing Countries". International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences, 2(1), 6-17.
- Efron, B. (1979). "Bootstrap Methods: Another Look at the Jackknife". The Annals of Statistics, 7, 1-26.
- Elmendorf, D. W. & Sheiner, L. M. (2000). "Should America Save for its Old Age? Fiscal Policy, Population Aging, and National Saving". Journal of Economic Perspectives, 14(3), 57-74.
- Faik, J. (2012). "Impacts of An Ageing Society on Macroeconomics and Income Inequality: The Case of Germany Since the 1980s". (FaMa-Diskussionspapier, 5/2012). Frankfurt am Main: FaMa - Neue Frankfurter Sozialforschung. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-364531>.
- Fougère, M. & Mérette, M. (1998). "Population Ageing and the Current Account in Selected OECD Countries". Department of Finance, 1-28.

- Gajewski, P. (2015). "Is Ageing Deflationary? Some Evidence From OECD Countries". *Applied Economics Letters*, 22(11), 916-919. DOI: 10.1080/13504851.2014.987911.
- Hacker R. S. & Hatemi-J, A. (2006). "Tests for Causality Between Integrated Variables Using Asymptotic and Bootstrap Distributions: Theory and Application". *Appl Econ*, 38(13), 1489-1500.
- Hoang, T., Thi, V. & Minh, H. (2020). "The Impact of Exchange Rate on Inflation and Economic Growth in Vietnam". *Management Science Letters*, 10(5), 1051-1060.
- Horioka, C. Y. (2010). "Aging and Saving in Asia". *Pacific Economic Review*, 15(1), 46-55.
- Imam, P. A. (2015). "Shock From Graying: Is the Demographic Shift Weakening Monetary Policy Effectiveness". *International Journal of Finance & Economics*, 20, 138-154.
- Jaffri, A. A., Farooq, F. & Munir, F. (2016). "Impact of Demographic Changes on Inflation in Pakistan". *Pakistan Economic and Social Review*, 54(1), 1-14.
- Juselius, M. & Takáts, E. (2016). "The Age-Structure-Inflation Puzzle". Bank of Finland Research Discussion Paper, 1-17.
- Juselius, M. & Takáts, E. (2018). "The Enduring Link Between Demography and Inflation". Bank for International Settlements Working Papers, 1-23.
- Keuschnigg, C., Davoine, T. & Schuster, P. (2015). "Aging, Pension Reform and the Current Account". Institute for Advanced Studies, Vienna, Research Report, 1-42.
- Kronick, J. & Ambler, S. (2019). "Do Demographics Affect Monetary Policy Transmission in Canada?". *International Journal of Finance & Economics*, 24(2), 787-811.
- Lee, S. H., Mason, A. W. & Park, D. (2011). "Why Does Population Aging Matter So Much for Asia? Population Aging, Economic Growth, and Economic Security in Asia". Asian Development Bank Economics Working Paper Series No. 284, 1-24.
- Liu, Y. & Westelius, N. (2016). "The Impact of Demographics on Productivity and Inflation in Japan". IMF Working Paper, WP/16/237, 1-17.
- Muttaqin, F. & Halim, R. E. (2020). "The Effect of Economic Growth and Inflation on Tax Revenue: Analysis on Areas with Dominant Economic Activities in Agriculture, Plantation, and Fisheries Sectors". In 3rd Asia Pacific International Conference of Management and Business Science (AICMBS 2019) (pp. 27-33). Atlantis Press.
- Narayan, P. K., Narayan, S. & Prasad, A. D. (2006). "Modelling the Relationship Between Budget Deficits, Money Supply and Inflation in Fiji". *Pacific Economic Bulletin*, 21(2), 103-116.
- Ng, S. & Perron, P. (2001). "Lag Length Selection and the Construction of Unit Root Tests with Good Size and Power". *Econometrica*, 69, 1519-1554.
- Nwosu, C. P. (2019). "Inflation and Economic Growth Relationship in the West African Monetary Zone". Doctoral Dissertation, University of Bradford.
- Öztürk, S. & Çınar, U. (2018). "Kamu Dış Borçlanması ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Üzerine Ampirik Bir Uygulama (1975-2016)". *Sosyal Bilimler Metinleri*, 2018/01, 66-79.
- Pesaran, M. H., Shin, Y. & Smith, R. J. (2001). "Bounds Testing Approaches to the Analysis of Level Relationships". *Journal of Applied Econometrics*, 16(3), 289-326.

- Phillips, P. C. (1987). "Time Series Regression with a Unit Root". *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 277-301.
- Phillips, P. C. & Perron, P. (1988). "Testing for a Unit Root in Time Series Regression". *Biometrika*, 75(2), 335-346.
- Pohnpattanapaisankul, K. (2019). "The Impact of Demographics on Inflation in Thailand". *Applied Economics Journal*, 26(2), 1-21.
- Rivera, E. G., Rojo, L. A. P. & Gómez, D. X. G. (2020). "Analysis of the Performance of the Inflation and Economic Growth Goals for Latin America". *Journal of Administrative Science*, 1(2), 22-32.
- Shirakawa, M. (2011a). "Bubbles, Demographic Change and Natural Disasters". Opening Speech at 2011 Annual International Conference Hosted by the Institute for Monetary and Economic Studies, the Bank of Japan, June 1, 19-32.
- Shirakawa, M. (2011b). "Globalization and Population Aging: Challenges Facing Japan". Speech to the Board of Councillors of Nippon Keidanren, December 22, 1-18.
- Shirakawa, M. (2012). "Demographic Changes and Macroeconomic Performance: Japanese Experiences". Opening Remark at 2012 BOJ-IMES Conference Hosted by the Institute for Monetary and Economic Studies, the Bank of Japan, May 30, 1-24.
- Sultana, N., Koli, R. & Firoj, M. (2019). "Causal Relationship of Money Supply and Inflation: A study of Bangladesh". *Asian Economic and Financial Review*, 9(1), 42-51.
- Tatlıyer, M. (2016). "Enflasyon Hedeflemesini Aşmak". *Siyaset, Ekonomi ve Toplum Araştırmaları (SETA) Vakfı. Analiz*, 168, 1-20.
- Toda, H. Y. & Yamamoto, T. (1995). "Statistical Inference in Vector Autoregression with Possibly Integrated Processes". *Journal of Econometrics*, 66, 225-250.
- Tursoy, T. & Mar'i, M. (2020). "Lead-lag and Relationship Between Money Growth and inflation in Turkey: New Evidence from a Wavelet Analysis". *MPRA Paper No. 99595*, 1-22.
- Uddin, M. N., Uddin, M. J. & Ahmmed, M. (2019). "Money and Inflation Nexus in Bangladesh". *Asian Economic and Financial Review*, 9(6), 702-711.
- Uğurlu, E. & Saraçoğlu, B. (2010). "Türkiye'de Enflasyon Hedeflemesi ve Enflasyonun Öngörüsü". *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 25(2), 57-72.
- United Nations (2019). "World Population Ageing 2019: Highlights". Department of Economic and Social Affairs, New York.
- Van, D. (2019). "Money Supply and Inflation Impact on Economic Growth". *Journal of Financial Economic Policy*, 12(1), 121-136. <https://doi.org/10.1108/JFEP-10-2018-0152>.
- Vlandas, T. (2016). "The Impact of the Elderly on Inflation Rates in Developed Countries". *LSE Europe in Question*, March (107), 1-66.
- Weiske, S. (2019). "Population Growth, the Natural Rate of Interest, and Inflation". German Council of Economic Experts Working Paper, 1-24.
- World Bank (2020). <https://data.worldbank.org/> (Erişim Tarihi: 05.06.2020).
- Yoon J. W., Kim, J. & Lee, J. (2014). "Impact of Demographic Changes on Inflation and the Macroeconomy". *IMF Working Paper 14/210*, 1-31.

TÜRKİYE’DE İSLAMİ BANKACILIK, FİNANSAL GELİŞME VE EKONOMİK BÜYÜME ARASINDAKİ NEDENSELLİK İLİŞKİLERİNİN DOĞRUSAL VE DOĞRUSAL OLMAYAN YÖNTEMLERLE ANALİZİ

Mustafa Erhan BİLMAN¹

ORCID ID: 0000-0003-4058-8681

ÖZET

Bu çalışmada Türkiye’de İslami bankacılık, finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkileri, 2005:4 ve 2020:1 dönemine ilişkin çeyrekli veriler kullanılarak yürütülen doğrusal (geleneksel) ve doğrusal olmayan (Fourier serisi yaklaşımına dayanan) birim kök testleri ve Granger nedensellik analizleri aracılığıyla aydınlatılmaya çalışılmaktadır. Elde edilen bulgular üç ayrı kümede özetlenebilir: (i) Geleneksel ve doğrusal olmayan Granger nedensellik tahmin yöntemlerinden elde edilen bulgular, İslami bankacılık ve ekonomik büyüme arasında herhangi bir yönde nedensellik ilişkisi bulunmadığı sonucunu ortaya koymaktadır. (ii) Geleneksel test, finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasında herhangi bir nedensellik ilişkisi tespit edemezken; doğrusal olmayan yöntem, finansal gelişmenin “Granger nedeni” olarak ekonomik büyümeye işaret etmektedir. (iii) Son olarak, İslami bankacılık ve finansal gelişme arasındaki nedensellik ilişkisi geleneksel Granger nedensellik testi ile yakalanamazken; doğrusal olmayan yöntem, bu iki değişken arasında her iki yönde Granger nedensellik bulunduğunu sonucunu ortaya koymaktadır.

Anahtar kelimeler: *Türk İslami bankacılık endüstrisi, Fourier Granger nedensellik testi, kesirli Fourier ADF birim kök testi, finansal gelişme, ekonomik büyüme*

THE ANALYSIS OF THE CAUSAL RELATIONSHIPS AMONG ISLAMIC BANKING, FINANCIAL DEVELOPMENT, AND ECONOMIC GROWTH IN TURKEY BY LINEAR AND NONLINEAR PROCEDURES

ABSTRACT

This study investigates the causal relationships among Islamic banking, financial development, and economic growth in Turkey by using quarterly data for the period 2005:4 – 2020:1 and conducting linear (conventional) as well as nonlinear (Fourier series approximation) unit root testing procedures and Granger causality analyses. The empirical findings can be classified into the following three groups: (i) The evidence from both conventional and nonlinear Granger causality methods revealed that there is no causal relationship between Islamic banking and economic growth in any direction. (ii) While the linear procedure fails to capture a causal link between financial development and economic growth, the nonlinear procedure on the contrary points to economic growth as the “Granger cause” of financial development. (iii) Finally, while the conventional Granger causality test proved to miss the causal relationship between Islamic banking and financial development, the findings from the nonlinear test disclosed that there is a two-way Granger causality between these two variables.

Keywords: *Turkish Islamic banking industry, Fourier Granger causality test, fractional Fourier ADF unit root test, financial development, economic growth*

¹ Dr. Öğretim Üyesi, İzmir Kâtip Çelebi Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü; merhan.bilman@ikcu.edu.tr

1. GİRİŞ: KONUNUN TANIMI, KAPSAMI VE ÖNEMİ

Uluslararası finansal sistemde İslami finansın yerini alması, Dubai İslam Bankası'nın (Dubai Islamic Bank) 1975 yılında faaliyete geçmesiyle başlamaktadır². O yıldan beri düzenli olarak büyüyen İslami finans ve bankacılık sektörü, küresel finans sisteminin her alanında kendine yer bulabilmiştir. Thomson Reuters'in 2018 yılında yayımlanan İslami Finans Gelişme Raporu (Islamic Finance Development Report 2018) 2017 yılı itibarıyla 1389 İslami finans kuruluşundan oluşan küresel İslami finans sisteminin varlık büyüklüğünün 2.44 trilyon ADB doları olduğunu ifade etmektedir. Bu değer içerisinde 1.72 trilyon ABD dolarına denk gelen %71'lik payı ve 69 ülkedeki 505 İslami bankası ile küresel İslami bankacılık sektörü birinci sırada bulunmaktadır. Küresel İslami bankacılık sektörünün, 2014 yılı hariç olmak üzere, 2012 yılından günümüze kadarki süreçte sürekli tırmanan varlık büyüklüğü, 2018 yılında 1.76 trilyon ABD dolarına yükselmiştir. Aynı raporda, küresel bankacılık endüstrisinin toplam varlık büyüklüğü içerisinde İslami bankacılığın payı 2017 yılı için %6 olarak ifade edilmektedir. Süreç içerisinde incelendiğinde İslami finansın küresel alandaki büyüme eğilimi açıkça görülmektedir. 2012 ve 2017 yılları arasında, İslami finans endüstrisinin küresel varlık büyüklüğü ortalama olarak %6 oranında genişlemiştir. Küresel İslami bankacılık sektörü söz konusu olduğunda bu büyüme oran %5'tir.

Küresel alandaki gelişim eğilimi Türkiye'ye de yansımış, Türkiye'deki İslami finansın ve özellikle de İslami bankacılığın (katılım bankacılığı) hem ulusal hem de küresel finans ve bankacılık sistemleri içerisindeki payı özellikle 2000 yılından sonraki dönemde hızlı bir yükselme kaydetmiştir. İslami Finansal Hizmetler Kurulu'nun (Islamic Financial Services Board) 2018 yılında yayımlanmış İslami Finansal Hizmetler Endüstrisi İstikrar Raporu'nda (Islamic Financial Services Industry Stability Report 2018) Türkiye'nin küresel İslami bankacılık sektörünün varlık büyüklüğü içerisindeki payı %2.6 olarak hesaplanmaktadır. Bu değer, Türkiye'yi en yüksek paya sahip ilk on ülke arasına sokmaktadır. BDDK (2020), Türkiye'deki katılım bankalarının, bir önceki yıl sonuna göre %8.5 artarak Mart 2020 döneminde yaklaşık 4.9 trilyon TL'ye ulaşan Türk bankacılık sektörünün toplam varlık büyüklüğü içerisindeki payının %6'ya ulaştığını bildirmektedir. 2000'li yılların başında bu payın ortalama olarak %2 ila %3.5 arasında değiştiği düşünüldüğünde gelişme yönündeki güçlü eğilim göze çarpmaktadır.

Bu çalışmanın amacı, rakamsal olarak sürekli yükselen Türk İslami bankacılık sektörü ile ekonomik büyüme ve finansal gelişme arasındaki ilişkilere farklı (doğrusal ve doğrusal olmayan) birim kök ve Granger nedensellik analizlerinden elde edilecek bulgular yardımıyla ışık tutmaktır. Yani, öz bir ifadeyle anılan üç değişken arasındaki nedensellik ilişkileri, aynı analiz kapsamında farklı yöntemler benimsenerek incelenmektedir. Bu çalışmanın yazarı, bu çalışmanın kapsadığı değişkenler ve benimsediği ampirik metodoloji anlamında kendisinden önceki çalışmalardan ayrıldığını değerlendirmektedir. Çalışmada birbirine alternatif olan birim kök ve

² İslami finans sektörü; İslami bankacılık, takafül, diğer İslami finans kuruluşları, sukuk ve İslami fonlar olmak üzere beş ana bileşene ayrılmaktadır.

Granger nedensellik analizlerinin yürütülmesi, elde edilen sonuçlar için bir sağlamlık (robustness) ve güvenilirlik sınaması işlevi görmektedir. Çalışmanın organizasyonu şöyledir: Çalışmanın izleyen bölümünde konuyla ilgili teorik ve ampirik katkıları içeren literatür tanıtılmaktadır. Üçüncü bölümde, benimsenen ampirik yöntem tanıtılmakta ve elde edilen bulgular tartışılmaktadır. Son olarak dördüncü bölümde ise, değerlendirmelere ve politika önerilerine yer verilmiştir.

2. TEORİK VE AMPİRİK LİTERATÜR

Finans kesimi ve ekonomik büyüme arasındaki teorik ilişki, 19. yüzyılın sonundan itibaren, finansal piyasalardaki gelişimin ve bu piyasaların reel piyasalara uyum sağlamaya başlamasının etkisiyle oldukça ilgi çeken bir konu haline gelmiştir. Bagehot (1873), para piyasası fonlarının verimli yatırım alanlarına yönlendirilmesi kanalıyla İngiltere ekonomisinin pozitif büyüme yaşayacağını ortaya koymuştur. Bu öncü katkıdan sonraki ilk çığır açan çalışmalar Schumpeter'e (1911, 1934) aittir. Schumpeter, finansal aracılık işlevi gören bankaların, sermaye piyasalarının ve diğer finansal araçların gelişmesinin ekonomik büyümeye, tasarrufların üretken yatırım alanlarına yönlendirilmesini sağlamaları nedeniyle katkı sağlayacağı fikrini teorileştirmiştir. Finansal kurumların gelişiminin (finansal gelişme) sermayenin etkin yatırım alanlarına dağılımını sağlayacağı ve bunun da ekonomik faaliyetleri canlandıracağı düşüncesi daha sonra Gurley ve Shaw (1955), Goldsmith (1969), McKinnon (1973) ve Shaw (1973) gibi yine öncü sayılabilecek araştırmacılar tarafından da desteklenmektedir.

Sonraki dönemde içsel büyüme modellerinin ve istatistik ve ekonometri metodolojisinin gelişmesiyle birlikte konuyla ilgili veriler ampirik formel testler yardımıyla analiz edilmeye başlanmıştır. Finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi ampirik olarak inceleyen ve genellikle pozitif ilişkilerin varlığı yönünde bulgular rapor eden öncü çalışmalar da şöyle sıralanabilir: Greenwood ve Jovanovic (1990), King ve Levine (1993a), King ve Levine (1993b), Banerjee ve Newman (1993), Barro (2000), Beck, Levine ve Loayza (2000), Jeong ve Townsend (2007), Jeong ve Townsend (2008), Beck, Levine ve Levkov (2009), Samargandi, Fidrmuc ve Ghosh (2015) ve Baiardi ve Morana (2016).

Giriş kısmında özetlenen küresel ve ulusal ölçekteki gelişme eğilimi, İslami finansın veya İslami bankacılığın finansal gelişmeye katkı sağlayıp sağlamadığı ve ekonomik büyümeyle nasıl bir ilişki içerisinde olduğu konularının araştırmacıların ve politika yapıcılarının dikkatini çekmesine neden olmuştur. Bu alanda ülke örneklerini irdeleyen ve/veya kıyaslayan araştırmaları içeren ampirik bir literatür oluşmuştur. Türkiye'yi, diğer ülkeleri veya ülke gruplarını konu eden literatürde genel olarak ekonomik büyüme ile finansal gelişme arasındaki veya İslami finans (ya da İslami bankacılık) ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiler birim kök testleri, nedensellik veya eşbütünleşme (cointegration) analizleri gibi zaman serisi yöntemleri veya ülke gruplarını konu alan çalışmalar için panel veri analizleri aracılığıyla incelenmiş, ilgili değişkenler arasında genellikle pozitif nedensellik ilişkilerinin bulunduğu veya herhangi yönde bir nedenselliğin tespit edilemediği doğrultusundaki bulgular rapor

edilmiştir³. Bu çalışmada ise, önceki ampirik literatürden farklı olarak, her üç değişken (İslami bankacılık, finansal gelişme ve ekonomik büyüme) arasındaki nedensellik ilişkileri aynı analiz kapsamında ve birbirlerine alternatif olan ampirik yöntemler kullanılarak araştırılmaktadır.

Daha açık bir ifadeyle, Türkiye'ye veya diğer ülkelere veya ülke gruplarına ilişkin literatürdeki ampirik bulguların karışık olması, bu çalışmada izlenen ampirik metodolojinin temel motivasyon kaynağıdır. İslami bankacılık, finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkilerinin aynı analiz kapsamında, elde edilen bulguların sağlamlığının ve dolayısıyla güvenilirliğinin sınanması amacıyla hem geleneksel (doğrusal) hem de doğrusal olmayan yöntemler (birim kök testleri ve Granger nedensellik analizleri) kullanılarak araştırılması bu çalışmanın önceki ampirik çalışmalardan farkını ortaya koymaktadır. Başka bir ifadeyle, benzer ülkeleri veya ülke gruplarını konu alan çalışmaların rapor ettiği bulgular arasındaki farklılığın kullanılan ampirik metodolojiye duyarlı olduğu düşünülmekte ve bu bulgusal karmaşanın üstesinden gelebilmek amacıyla bu çalışmada farklı birim kök ve nedensellik testlerinden elde edilecek sonuçların karşılaştırılması amaçlanmaktadır. Ampirik metodoloji üçüncü bölümde anlatılmaktadır.

3. VERİ SETİ, AMPİRİK METODOLOJİ VE BULGULAR

3.1 Veri Seti

Çalışmada Türkiye'de İslami bankacılık, ekonomik büyüme ve finansal gelişme arasındaki nedensellik ilişkileri, 2005:4 - 2020:1 dönemine ilişkin üç aylık (çeyrekli) veriler kullanılarak yürütülmüş birim kök testleri ve Granger nedensellik analizleri yardımıyla araştırılmaktadır. Çalışmadaki İslami bankacılık değişkeni (KREDI), katılım bankalarının sağladıkları yurtiçi kredilerin bankacılık sektöründeki toplam kredilere oranıdır. Finansal gelişmeyi temsil eden değişken (FG) ise Demirgüç-Kunt ve Levine (2001) izlenerek, BİST endeksindeki toplam işlem hacminin gayri safi yurtiçi hasılaya (GSYİH) oranı olarak belirlenmiştir. Ekonomik büyüme değişkeni (BUYUME) ise, mevsimsellikten arındırılmış reel GSYİH'nin büyüme oranıdır. Veriler TCMB'nin internet ortamındaki veri bankası olan EVDS'den derlenmiştir. Çalışmada araştırılan dönem, veri uygunluğuna göre belirlenmiştir.

3.2 Ampirik Metodoloji ve Bulgular

3.2.1 Birim Kök Testleri

Zaman serisi analizinde karşılaşılan en önemli sorunlardan biri durağanlık (stationarity) sorunudur. Durağan olmayan serilerle yürütülen analizlerden elde edilecek sonuçlar sapmalı olmakta ve gerçeği yansıtmamaktadır. Bu nedenle, analize başlamadan önce ele alınan serilerin zaman serisi özellikleri; yani durağan olup olmadıkları [bir başka deyişle, birim kök (unit root) içerip içermedikleri] birim kök testlerinden elde edilecek sonuçlar aracılığıyla ortaya konmalıdır. Çalışmada, gelişen

³ İslami finans/bankacılık ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin farklı ülkeler veya ülke grupları için ampirik olarak test edildiği akademik çalışmalar için, ayrıntılı literatür taramaları içeren Koçak (2018) ve Bozkurt ve diğerleri (2020) incelenebilir.

birim kök testleri literatürünü izleyerek, elde edilen sonuçların güvenilirliğini artırmak amacıyla farklı durağanlık testleri yürütülmüş ve elde edilen sonuçlar Tablo 1, 2 ve 3'te sunulmuştur.

Tablo 1'de Genişletilmiş (Augmented) Dickey-Fuller (ADF) ve Phillips-Perron (PP) birim kök testi sonuçları verilmektedir⁴. Bu sonuçlara göre, her üç değişkenin de düzeyde durağan olduğu, yani sıfırıncı dereceden entegre olduğu ["integrated of order zero" veya I(0)] bulgusuna ulaşılmış ve birim kökün varlığına işaret eden boş hipotez reddedilmiştir.

Tablo 1: ADF ve PP Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	ADF Testi (Sabitli)	PP Testi (Sabitli)
<i>FG</i>	-2.97 [1]**	-5.74 [2]***
<i>BUYUME</i>	-8.66 [0]***	-8.71 [3]***
<i>KREDI</i>	-3.15 [10]**	-1.56 [3]

Not: [] içindeki değerler; ADF testi için, Akaike bilgi ölçütüne (Akaike Information Criterion) göre belirlenmiş en uygun (optimal) gecikme uzunluğunu; PP testi içinse, Newey-West bant genişliğini göstermektedir. ***, ** ve * sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyini temsil etmektedir.

Tablo 2'de Kapetanios, Shin ve Snell (2003) tarafından tanımlanan KSS birim kök testi sonuçları gösterilmektedir. KSS prosedüründe, birim kök sürecini ifade eden boş hipoteze karşı test edilecek olan alternatif hipotez, global olarak durağan olan ve doğrusal olmayan üstel bir yumuşak geçiş otoregresif ("exponential smooth transition autoregressive" ya da kısaca "ESTAR") süreci ima etmektedir. Elde edilen sonuçlara göre, her üç değişkenin de global olarak durağan olan ve doğrusal olmayan ESTAR süreçleri yansıttığı söylenebilecektir.

Tablo 2: KSS Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	KSS Testi [Ortalamadan arındırılmış (de-meaned) veri için]
<i>FG</i>	-4.09 [0]***
<i>BUYUME</i>	-6.13 [0]***
<i>KREDI</i>	-3.39 [10]**

Not: [] içindeki değerler en uygun (optimal) gecikme uzunluğunu göstermektedir. ***, ** ve * sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyini temsil etmektedir. %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerindeki kritik değerler sırasıyla -3.48, -2.93 ve -2.66'dır.

⁴ Geniş bilgi için, Dickey ve Fuller (1979) ve Phillips ve Perron (1988) incelenebilir.

Son olarak, Christopoulos ve Leon-Ledesma (2011) tarafından tanıtılmış kesirli (fractional) Fourier ADF birim kök testi sonuçları Tablo 3'te sunulmaktadır. Bu testte, Becker, Enders ve Lee (2006) izlenerek, bilinmeyen fonksiyonel forma [yani, $\delta(t)$] sahip bilinmeyen sayıda yapısal kırılmaya, aşağıdaki (2) no'lu denklemde gösterilen Fourier serisi açılımı kullanılarak yaklaşılmaya çalışılmaktadır.

$$y_t = \delta(t) + v_t \quad (1)$$

$$\delta_t = \delta_0 + \sum_{k=1}^G \delta_1^k \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \sum_{k=1}^G \delta_2^k \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) \quad (2)$$

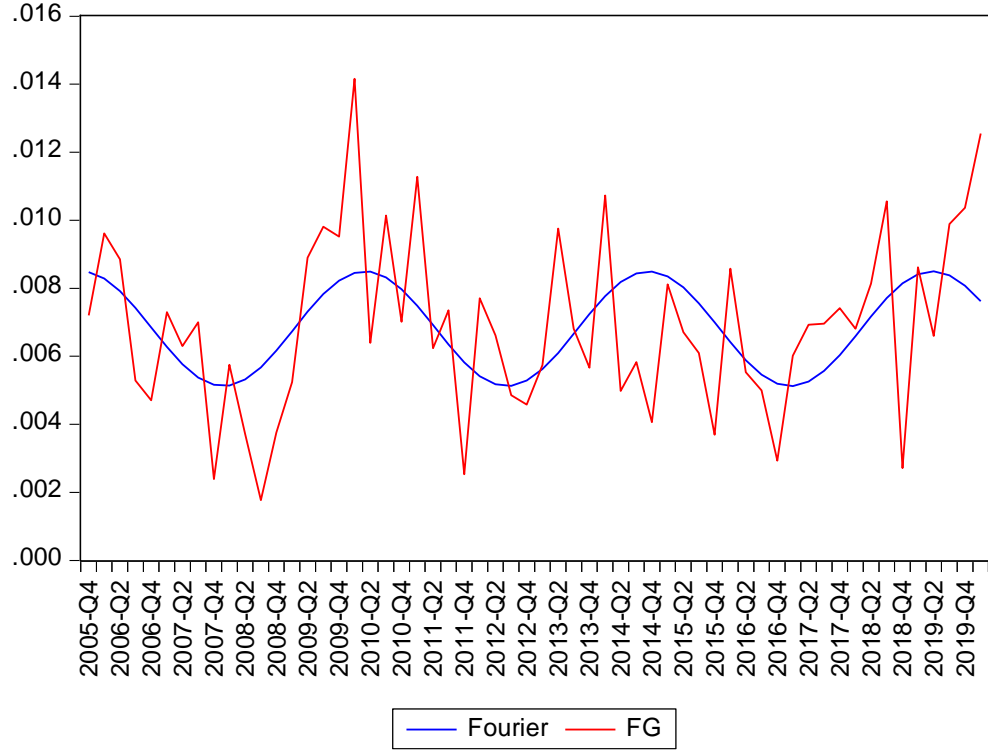
Denklem (1)'deki y_t stokastik bir değişkendir. $v_t \sim N(0, \sigma)$ ve $\delta(t)$ ise zamanla değişen (time-varying) deterministik ortalamadır. k , Fourier fonksiyonunun frekans sayısını; t , eğilim (trend) terimini ve T ise, örneklem büyüklüğünü temsil etmektedir. π , 3.1416'ya eşittir. Denklem (2) tahmin edilecek ve minimum kalıntı kareleri toplamını (KKT) sağlayan k değeri belirlenecektir. Bu yöntemde frekans sayıları, tam sayı yerine kesirli değerler alabilmektedir. Yapısal kırılmalar denklemde yer alan trigonometrik terimler yardımıyla modellenmektedir. Denklem (2)'den elde edilecek kalıntılara geleneksel ADF testi uygulandığında elde edilecek istatistik değeri, Fourier ADF test istatistiğidir. Bu değere bakılarak değişkenlerin durağan olup olmadıklarına karar verilmektedir. Tablo 3'te rapor edilen sonuçlara göre her üç değişken de düzeyde durağandır [yani, $I(0)$]. Denklemdeki trigonometrik terimlerin istatistiksel olarak anlamlı olup olmadıkları, F istatistiği aracılığıyla test edilmektedir. BUYUME değişkeninin F istatistiği anlamsız olarak bulunduğundan, bu değişkenin durağan olup olmadığının değerlendirilmesi için geleneksel ADF testinden elde edilmiş bulguya bakmak gerekmektedir. Diğer değişkenlerin F istatistik değerleri anlamlıdır. Değişkenlerin ve ilgili Fourier fonksiyonlarının grafikleri Şekil 1'de üç ayrı panelde sunulmaktadır.

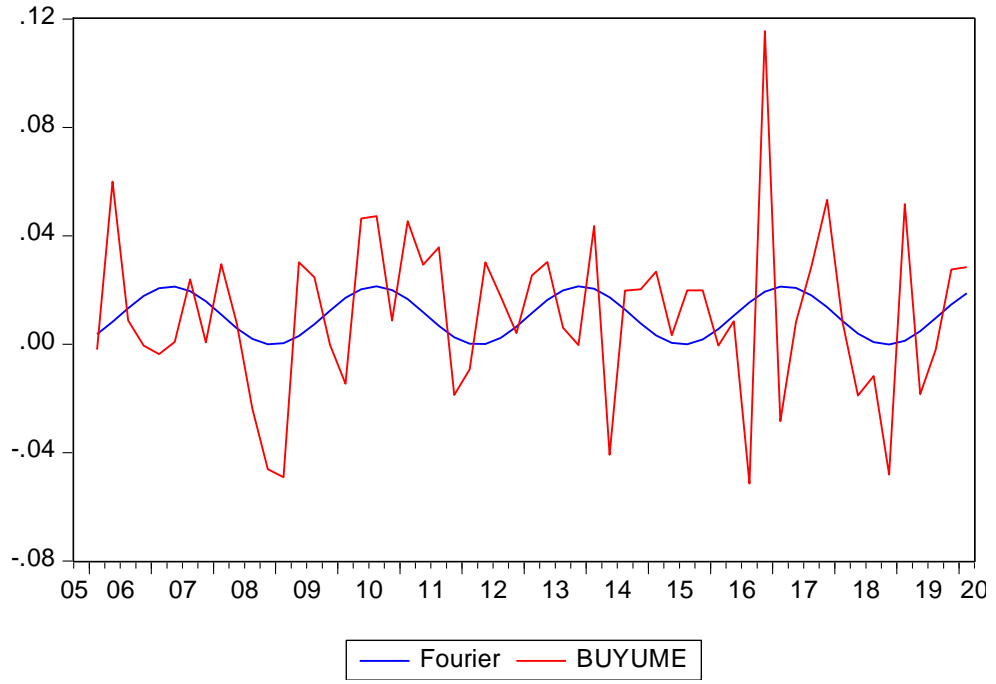
Tablo 3: Kesirli Fourier ADF Birim Kök Testi Sonuçları

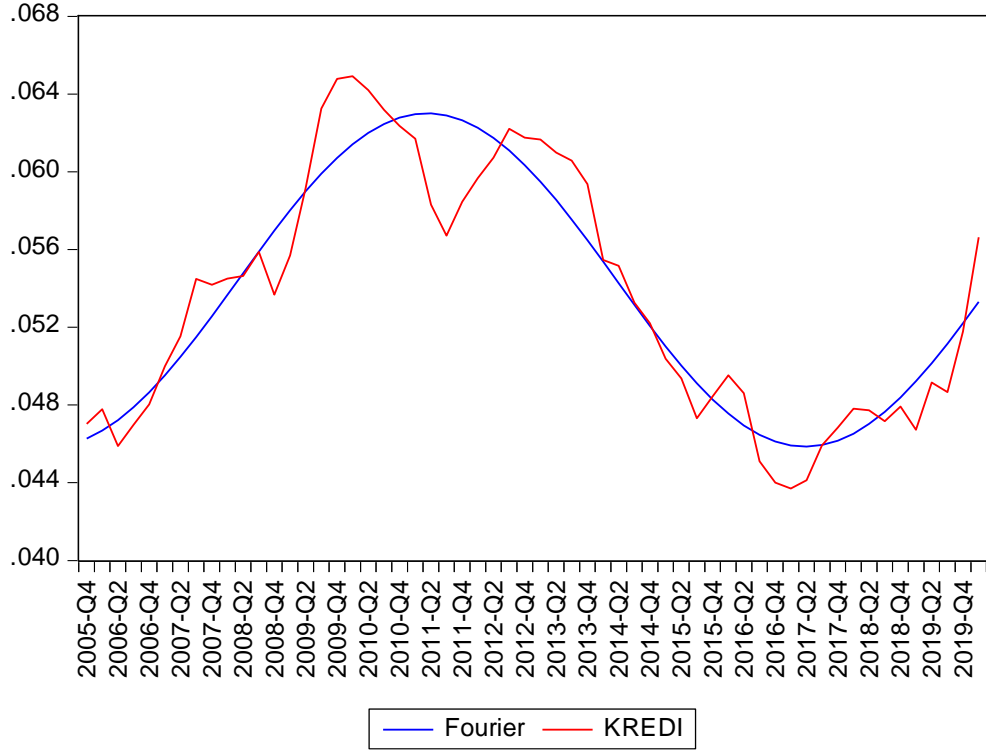
Değişkenler	Frekans sayısı (k)	Minimum KKT	Hesaplanan Fourier ADF Test İstatistiği	F İstatistiği
<i>FG</i>	3.2	0.000303	-3.919990***	7.583175***
<i>BUYUME</i>	4.4	0.048306	-9.360024***	1.784356
<i>KREDİ</i>	1.2	0.000253	-4.677292***	222.4315***

Not: ***, ** ve * sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyini temsil etmektedir. Fourier ADF test istatistiğine yönelik olarak; $k = 1$ için %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerindeki kritik değerler sırasıyla -4.43, -3.85 ve -3.52'dir. $k = 3$ için ise, yine sırasıyla -3.70, -3.06 ve -2.71'dir. F istatistiği için %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerindeki kritik değerler, sırasıyla 6.730, 4.929 ve 4.133'tür.

Şekil 1: Değişkenler ve Fourier Fonksiyonları (3 panelli)







3.2.2 Granger Nedensellik Testleri

Değişkenlerin bütünleşme dereceleri belirlendikten sonra Granger nedensellik analizlerine geçilebilecektir. Çalışmada kullanılan bütün değişkenler düzeyde durağan; yani aynı dereceden bütünleşik olduklarından, Granger ve Fourier Granger nedensellik testleri yürütülebilecektir. Granger (1969) nedensellik testi aşağıdaki basit nedensellik modelini tahmin etmektedir.

$$X_t = \sum_{j=1}^m a_j X_{t-j} + \sum_{j=1}^m b_j Y_{t-j} + \varepsilon_t$$

$$Y_t = \sum_{j=1}^m c_j X_{t-j} + \sum_{j=1}^m d_j Y_{t-j} + \eta_t \quad (3)$$

Denklem (3), durağan ve ortalaması sıfır olan iki zaman serisini (X_t ve Y_t), kendisinin ve diğer serinin gecikmeli değerleri üzerinden tahmin etme fikrine dayanmaktadır. ε_t ve η_t ise, aralarında korelasyon bulunmayan beyaz gürültü (white-noise) hata terimleridir.

Enders ve Jones (2016) ise, Gallant'ı (1981) izleyerek, zaman serilerinin deterministik parçasını temsilen aşağıdaki (4) no'lu denklemdeki esnek Fourier serisi yaklaşımını kullanmaktadır. Hatırlanacağı gibi, yapısal kırılmaları dikkate alan benzer bir

spesifikasyon, kesirli Fourier ADF test metodolojisinde de anlatılmıştı. Denklem (4)'teki d_{it} , zamanın potansiyel olarak yumuşak geçişli fonksiyonunu göstermektedir. Diğer bileşenler (2) no'lu denklemdekiyle aynıdır.

$$d_{it} = a_{i0} + \sum_{k=1}^n a_{ik} \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \sum_{k=1}^n b_{ik} \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) \quad (4)$$

Görüldüğü gibi, birim kök testlerinde izlenen metodolojiyle tutarlı olarak, nedensellik analizlerinde de geleneksel ve doğrusal olmayan yöntemlerden yararlanılmıştır. Bu tahmin stratejisi bize farklı matematiksel ve ekonometrik spesifikasyon ve varsayımlara dayanan iki farklı tahmin prosedürünün sonuçlarını karşılaştırabilme olanağı vermektedir. Elde edilen sonuçlar Tablo 4'te gösterilmektedir.

Tablo 4: Geleneksel ve Fourier Granger Nedensellik Testi Sonuçları

Yöntem		Boş Hipotez	Wald İstatistiği	Olasılık Değeri (Asimptotik veya bootstrap)	Optimal Gecikme Uzunluğu	Optimal Frekans Sayısı (k)
Geleneksel	Granger (1969) Nedensellik	BUYUME \nRightarrow KREDI	0.796	0.672	2	0
		KREDI \nRightarrow BUYUME	1.354	0.508	2	0
		BUYUME \nRightarrow FG	2.174	0.537	3	0
		FG \nRightarrow BUYUME	5.432	0.143	3	0
		KREDI \nRightarrow FG	1.016	0.313	1	0
		FG \nRightarrow KREDI	1.077	0.299	1	0
	Fourier Granger	BUYUME \nRightarrow KREDI	4.990	0.187	3	1

Mustafa Erhan BİLMAN

Doğrusal olmayan [Enders ve Jones (2016)]	Nedensellik (Tek frekans)	KREDI \nRightarrow BUYUME	0.610	0.901	3	1
		BUYUME \nRightarrow FG	4.107	0.262	3	3
		FG \nRightarrow BUYUME	5.729	0.135	3	3
		KREDI \nRightarrow FG	19.503	0.089	10	1
		FG \nRightarrow KREDI	33.352	0.007	10	1
	Fourier Granger Nedensellik (Kümülatif frekans)	BUYUME \nRightarrow KREDI	17.040	0.155	10	3
		KREDI \nRightarrow BUYUME	5.890	0.804	10	3
		BUYUME \nRightarrow FG	19.301	0.100	10	3
		FG \nRightarrow BUYUME	11.860	0.354	10	3
		KREDI \nRightarrow FG	35.730	0.006	10	3

İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi Yıl: 19 Temmuz 2020 (Özel Ek)

Prof. Dr. Sabri ORMAN Özel Sayısı

		FG \Rightarrow KREDİ	24.157	0.042	10	3
--	--	------------------------	--------	-------	----	---

Not: Fourier Granger nedensellik testleri için olasılık değerleri, 10000 bootstrap yinelemesiyle türetilmiştir. A \Rightarrow B ifadesi; “A, B’nin Granger nedeni değildir” boş hipotezini özetlemektedir.

Tablo 4'te rapor edilen bulgulara göre, geleneksel ve Fourier yaklaşımına dayanan nedensellik testleri bazı durumlarda farklı sonuçlar vermektedir. Elde edilen bulgular üç ayrı grupta toplanabilir: (i) Geleneksel ve doğrusal olmayan yöntemlerden elde edilen bulgular, İslami bankacılık ve ekonomik büyüme arasında herhangi bir yönde nedensellik ilişkisi bulunmadığı sonucunu ortaya koymaktadır. (ii) Benzer olarak, geleneksel test, finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasında herhangi bir nedensellik ilişkisi tespit edemezken; doğrusal olmayan yöntem, finansal gelişmenin Granger nedeni olarak ekonomik büyümeye işaret etmektedir. (iii) Son olarak, İslami bankacılık ve finansal gelişme arasındaki nedensellik ilişkileri geleneksel yöntem ile yakalanamazken; Fourier yaklaşımına dayanan yöntem, bu iki değişken arasında her iki yönde de Granger nedensellik bulunduğu sonucunu ortaya koymaktadır. İki farklı yöntemden elde edilen bulguların bazı durumlarda çelişik olması, ampirik beklentilerle tutarlıdır; çünkü değişkenlerin barındırdığı yapısal kırılmalar ve doğrusalsızlık (nonlinearity) geleneksel yöntemlerdeki spesifikasyonlar tarafından yakalanamamaktadır.

4. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Çalışmada, Türkiye'de İslami bankacılık, ekonomik büyüme ve finansal gelişme arasındaki nedensellik ilişkileri, 2005:4 - 2020:1 dönemine ilişkin üç aylık (çeyrekli) veriler kullanılarak yürütülmüş, biri geleneksel (doğrusal) olan ve diğeri de Fourier yaklaşımına dayanan (doğrusal olmayan) iki ayrı nesil birim kök testleri ve Granger nedensellik analizleri yardımıyla araştırılmaktadır. Bu modelleme stratejisi bize, iki ayrı matematiksel ve ekonometrik kalıba dayanan yöntemlerden elde edilen ampirik sonuçların kıyaslanabilmesi olanağını verdiği için, aynı zamanda yapılan tahminlerin ve dolayısıyla hesaplanan istatistiklerin sağlamlık ve inandırıcılık sınavının (robustness and plausibility check) gerçekleştirilmesine hizmet etmektedir. Çalışmanın literatüre yaptığı orijinal katkıyla ilgili olarak, bu çalışmanın yazarı, benimsenen ampirik yöntemlerin çeşitliliği ve kullanılan değişkenler (İslami bankacılık, finansal gelişme ve ekonomik büyüme değişkenleri) anlamında bu çalışmanın ilgili ampirik literatürdeki diğer çalışmalardan farklı olduğunu düşünmektedir.

Türkiye'de İslami bankacılığın özellikle 2000'li yıllardan sonra gelişme eğilimi göstermesi, bu sektörün ekonomik büyüme ve finansal gelişmeyle ilişkili olup olmadığının keşfini önemli bir araştırma sorusu olarak gündeme getirmektedir. Çalışmadan elde edilen ampirik kanıtlara göre, geleneksel Granger nedensellik yöntemi, incelenen üç değişken için hiçbir durumda herhangi bir nedensellik ilişkisi tespit edememiştir. Bu bulgu bize kullanılan değişkenlerin yapısal kırılmaya sahip doğrusal olmayan süreçleri yansıtabileceği düşüncesini hatırlatmaktadır. Bu nedenle, Fourier yaklaşımına dayanan ve doğrusal olmayan spesifikasyonlarla da tahminler yapılmıştır. Bu tahminlerden elde edilen sonuçlardan bazıları geleneksel yöntemden elde edilen sonuçlarla örtüşmektedir.

Daha açık bir ifadeyle, Fourier yaklaşımına dayanan spesifikasyon da İslami bankacılık ve ekonomik büyüme arasında herhangi yönde bir nedenselliğin bulunmadığını göstermiştir. Bu bulgu, Türk İslami bankacılık sektörünün sağladığı

kredi büyüklüğü bakımından henüz ekonomik büyümeyi etkileyebilecek ve ondan etkilenebilecek düzeye ulaşmadığını ima etmesi ekseninde önsel ekonomik beklentilerimle tutarlıdır. Dahası, finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasındaki nedenselliklerin tahminine gelindiğinde, doğrusal yöntemle paralel olarak, finansal gelişmeden ekonomik büyümeye doğru olan bir nedensellik de tespit edilememiştir. Bu bulgu da önsel beklentilerimle uyumludur; çünkü BİST'in işlem hacminin GSYİH içerisindeki payı da henüz ekonomik büyümenin nedeni olabilecek düzeyden uzak görünmektedir. Ancak, doğrusal yöntemden farklı olarak; doğrusal olmayan yöntem, ekonomik büyümeden finansal gelişmeye doğru ve buna ek olarak, İslami bankacılık ve finansal gelişme arasında her iki yönde nedensellik ilişkisinin bulunduğuna işaret etmektedir.

Doğrusal olmayan yöntemin yakaladığı (veya aynı anlama gelmek üzere, doğrusal yöntemin ıskaladığı) nedensellik ilişkileri önemli çıkarımlar ima etmektedir. Buna göre, ekonomik büyümenin finansal gelişmenin Granger nedeni olması, Türkiye'deki genel ekonomik canlılığın, BİST işlem hacmindeki canlılığın da nedeni olduğunu ileri sürmesi açısından önem arz etmektedir. Benzer olarak, doğrusal olmayan yöntem yardımıyla tespit edilen ve bu çalışmadan elde edilen en can alıcı (yani, bu çalışmanın Türk İslami bankacılığını konu alan diğer çalışmalardan ayrılmasını sağlayan) ampirik bulgu ise, İslami bankacılık ile finansal gelişmenin her iki yönde nedensellik ilişkisi içerisinde bulunduğu bulgusudur. Buna göre, Türkiye'deki İslami bankacılığın kredi hacmindeki büyüme, BİST'in işlem hacmindeki canlanmanın Granger nedeni olmakta ve dahası, BİST'teki gelişim de aynı zamanda Türk katılım bankacılığı sektörünün kredi büyüklüğündeki gelişimin Granger nedeni olmaktadır. Bu önemli bulgu, Türkiye'de finansal gelişmeyi teşvik edebilmek için İslami bankacılık kesiminin önemli bir araç olabileceği yönünde bir politika önerisini gündeme getirmektedir.

Bu anlamda, Türk katılım bankacılığını destekleyecek ekonomi politikalarının, bankacılık düzenlemelerinin, finansal enstrüman çeşitliliğinin ve yeni özel yatırımların aynı zamanda finansal gelişmeye yani, BİST işlem hacmine de katkı sağlayacağı elde edilen bulgular ışığında iddia edilebilecektir. Dahası, BİST'teki işlem hacmi genişlemesini teşvik edecek veya kolaylaştıracak yasal ve kurumsal düzenlemelerin hayata geçirilmesi ve toplumun genelindeki finansal okur-yazarlığın artması gibi gelişmeler de Türk İslami bankacılık kredi hacminde genişlemelere neden olabilecektir. Sonuç olarak, bu iki kesim arasında tespit edilen iki yönlü Granger nedensellik ilişkisi, uygulanacak politikalarda her ikisini de aynı anda düşünmenin gerekliliğini ima etmesi bakımından önem arz etmektedir.

KAYNAKÇA

- Bagehot, W. (1873). *Lombard Street: A Description of the Money Market*. NY: JohnWiley and Sons Inc. 1999.
- Baiardi, D. ve Morana, C. (2016). The Financial Kuznets Curve: Evidence for the Euro Area. *Journal of Empirical Finance*, 39, 265-269.
- Banerjee, A. ve Newman, A. (1993). Occupational Choice and the Process of Development. *Journal of Political Economy*, 101(2), 274-298.
- Barro, R. (2000). Inequality and Growth in a Panel of Countries. *Journal of Economic Growth*, 5(1), 5-32.
- BDDK (2020). *Türkiye Bankacılık Sektörü Temel Göstergeleri*, Mart 2020.
- Beck, T., Levine, R. ve Levkov, A. (2009). Big Bad Banks? The Impact of U.S. Branch Deregulation on Income Distribution. NBER Working Paper(13299).
- Beck, T., Levine, R. ve Loayza, N. (2000). Finance and the Sources of Growth. *Journal of Financial Economics*, 58, 261-300.
- Becker, R., Enders, W. ve Lee, J. (2006). A Stationarity Test in the Presence of An Unknown Number of Smooth Breaks. *Journal of Time Series Analysis*, 27 (3): 381-409.
- Bozkurt, M., Altıntaş, N. ve Yardımcıoğlu, F. (2020). Katılım Bankacılığı ve Konvansiyonel Bankacılığın Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkileri: Türkiye Üzerine Bir İnceleme. *International Journal of Islamic Economics and Finance Studies*, 2020/1: 95-114.
- Christopoulos, D. K. ve Leon-Ledesma, M. A. (2011). International Output Convergence, Breaks, and Asymmetric Adjustment. *Studies in Nonlinear Dynamics & Econometrics*. 15 (3): 1-31.
- Demirgüç-Kunt, A. ve Levine, R. (2001). *Financial Structure and Economic Growth: A Cross-Country Comparison of Banks, Markets, and Development*. MIT Press.
- Dickey, D. A. ve Fuller, W. A. (1979). Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series With a Unit Root. *Journal of the American Statistical Association*, 74(366), 427-431.
- Enders, W., & Jones, P. (2016). Grain Prices, Oil Prices, and Multiple Smooth Breaks in a VAR. *Studies in Nonlinear Dynamics & Econometrics*, 20 (4), 399–419.
- Gallant, R. (1981). On the Bias in Flexible Functional Forms and an Essentially Unbiased Form. *Journal of Econometrics*, 15 (2): 211–245.
- Goldsmith, R. W. (1969). *Financial Structure and Development*. New Haven: Yale University Press.

- Granger, C. J. (1969). Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-Spectral Methods. *Econometrica*, 37(3), 424-438.
- Greenwood, J. ve Jovanovic, B. (1990). Financial Development, Growth, and the Distribution of Income. *The Journal of Political Economy*, 98(5), 1076-1107.
- Gurley, J. G. ve Shaw, E. S. (1955). Financial Aspects of Economic Development. *The American Economic Review*, 45(4), 515-538.
- Islamic Financial Services Board (2018). Islamic Financial Services Industry Stability Report.
- Jeong, H. ve Townsend, R. (2007). Sources of TFP Growth: Occupational Choice and Financial Deepening. *Economic Theory*, 32(1), 179-221.
- Jeong, H. ve Townsend, R. M. (2008). Growth and Inequality: Model Evaluation Based on An Estimation-Calibration Strategy. *Macroeconomic Dynamics*, 12(S2), 231-284.
- Kapetanios, G., Shin, Y. ve Snell, A. (2003). Testing for A Unit Root in the Non-linear STAR Framework. *Journal of Econometrics*, 112, 359-379.
- King, R. ve Levine, R. (1993a). Finance, Entrepreneurship and Growth Theory and Evidence. *Journal of Monetary Economics*, 32(3), 513-542.
- King, R. ve Levine, R. (1993b). Finance and Growth: Schumpeter Might Be Right. *The Quarterly Journal of Economics*, 108(3), 717-737.
- Koçak, E. (2018). İslami Finans ve Ekonomik Büyüme: Türkiye Üzerine Ekonometrik Bir Uygulama. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Sayı: 51, Ocak-Haziran 2018, ss. 67-91.
- McKinnon, R. I. (1973). *Money and Capital in Economic Development*. Washington: Brookings Institution Press.
- Phillips, P. B. ve Perron, P. (1988). Testing for a Unit Root in Time Series Regression. *Biometrika*, 75(2), 335-346.
- Samargandi, N., Fidrmuc, J. ve Ghosh, S. (2015). Is the Relationship Between Financial Development and Economic Growth Monotonic? Evidence from a Sample of Middle-Income Countries. *World Development*, 68, 66-81.
- Schumpeter, J. A. (1911, 1934). *Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and The Business Cycle*. New Brunswick, USA.
- Shaw, E. S. (1973). *Financial Deepening in Economic Development*. New York: Oxford University Press.
- Thomson Reuters (2018). *Islamic Finance Development Report 2018: Building Momentum*.

KRİZ VE SONRASI DÖNEMLERDE EKONOMİLERİN/PIYASALARIN İŞLERLİĞİ İLE HÜKÜMET DESTEKLERİ/DEVLET YARDIMLARI UYGULAMALARI İLİŞKİSİ: EKONOMİ POLİTİĞİN YENİ NORMALİ

Nazım EKREN¹ ORCID: 0000-0002-7550-1673

Uğur Yasin ASAL² ORCID: 0000-0003-1567-9186

ÖZET

2008 yılında karşılaşılan küresel kriz, uluslararası sistemin doğası, bölgesel işbirlikleri ve ülke içi ekonomik, siyasal dönüşümler başta olmak üzere birçok yapısal değişimi beraberinde getirmiştir. Bu yapısal değişimlerin reel sektör, ekonomik ve finansal kuruluşlar ile kamunun kapasite ve performansı üzerinde dönüştürücü etkileri olmuştur. Ekonomi politüğün söz konusu analiz nesneleri arasındaki ilişki biçiminin, kriz yönetimi başta olmak üzere devlet, toplum ve ekonomi diyalektiğinde inşa edilecek politik araçlara katkısı oldukça yüksektir. Bu çalışmada 2008 küresel ekonomik ve finans krizinin ekonomi yönetiminde ve koordinasyon sistemindeki dönüştürücü etkisi ele alınmakta, temel makroekonomik göstergelerde ifade edilen küresel ekonomideki durgunluk ve seçilmiş ülke ekonomilerindeki içsel istikrarsızlık nedeniyle, devlet yardımları ve kriz yönetimi sarmalının oluşturduğu 'yeni normal' analiz edilmektedir.

Anahtar Kelimeler: *Ekonomi Politik, Kriz Yönetimi, Hükümet Destekleri, Devlet Yardımları, Yeni Normal.*

THE RELATION BETWEEN FUNCTIONALITY OF ECONOMIES/MARKETS AND GOVERNMENT SUPPORTS/STATE SUBSIDIES EXECUTIONS IN THE MEANTIME OF CRISIS AND AFTERMATH: NEW NORMAL OF THE POLITICAL ECONOMY

ABSTRACT

The global economic crisis encountered in 2008 brought along many structural changes, particularly the nature of the international system, regional collaborations and domestic economic and political transformations. These structural changes have had transformative effects on real sector, economic and financial institutions, and the capacity and performance of the public authorities. The relationship between these analysis objects has a very high contribution to the tools that will develop in the dialectic of the state, society and economy, mostly economic and political crisis management. In this study, the transformative effect of the 2008 global economic crisis in the economy management and coordination is discussed, and the 'new normal' created by the state aid and crisis management spiral due to the stagnation in the global economy expressed in basic macroeconomic indicators and the internal instability in selected economies.

Key Words: *Political Economy, Crisis Management, Government Supports, State Subsidies, and New Normal.*

¹ Prof. Dr., İstanbul Ticaret Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İktisat Bölümü Öğretim Üyesi, e-posta: nazimekren@ticaret.edu.tr

² Dr. Öğr. Üyesi., İstanbul Ticaret Üniversitesi, İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü Öğretim Üyesi, e-posta: uyasal@ticaret.edu.tr

1. Giriş

2008 yılında ortaya çıkan küresel ekonomik ve finansal kriz, ekonomi politiğin doğasında bir takım yapısal değişimleri beraberinde getirmiştir. Söz konusu yapısal değişimler; ekonomi yönetiminin ve koordinasyon sisteminin fonksiyonelliği, kamu kaynaklarının yeniden tahsisi ve küresel toplumun krize yaklaşımı olarak sıralanabilmektedir. Piyasa ekonomisi sisteminin yaşadığı bu krizin ardından, günümüzde yaşanan ekonomik ve toplumsal kırılmalıkların da sistemin içsel istikrarsızlığı olarak geliştiği görülmektedir. Bu sürecin en temel faktörünün neoliberalizmin yapısı ve ilişkiler sistemi olduğu öne sürülmektedir. Karar alma ve uygulama sürecinin aktörleri, ekonomistler ve politika yapıcılar, neoliberalizmin devlet, toplum ve ekonomi üzerindeki dönüştürücü etkisi üzerinde uzlaşmaktadır (Fahnbulleh, 2020: 38). Söz konusu etki ile birlikte, refah toplumunda yaşanan düşüş, hane halkı gelirlerinde yaşanan daralma, çevre sorunları ve artan jeopolitik riskler ekonomi yönetiminde alternatif arayışları beraberinde getirmektedir (Fahnbulleh, 2020: 39).

Bu arayışlar, aynı zamanda 21. Yüzyılın kendi içerisindeki ekonomi politik dinamiklerinin bir parçası olarak da gelişmektedir. 21. Yüzyılın kendine özgü bu bağlamı, ekonomiyi baştan düşünebilmek için yeni varsayımları açığa çıkarıp, kriz esnasında oluşan kör noktaları görünür hale getirmeyi zorunlu kılmaktadır (Raworth, 2019: 29). Bu çalışmada, ekonomilerin/piyasaların işlerliği ile devlet yardımları arasındaki ilişkinin değişen doğasındaki nedensellik araştırılmakta, söz konusu değişimin ekonomi politiğin *yeni normal* olarak ifade edilmesinin rasyonel temelleri analiz edilmektedir. Yeni normal tanımı, piyasaların talep ve beklentileri ile kamu otoritelerinin kriz yönetim sürecindeki tercih ve öncelikleri arasındaki farklılaşmayı ifade etmektedir. Kamu otoritesinin konjonktür ortamına bağlı olarak şekillenen ekonomik rol ve fonksiyonu, tarih ve toplum perspektifinde ekonominin pozitif ve normatif yaklaşımlarındaki değişim ve dönüşümlerde önemli ölçüde belirleyici olmuştur. (Orman, 2010).³ Söz konusu farklılaşmanın, kriz dönemlerinin bir retoriği olmaktan öte iktisat politikalarının ve ekonomi yönetiminin amaç ve araç setinin doğal bir parçası haline gelmesi, araştırmanın temel problematiğine işaret etmektedir.

Bu problematik üzerinden gelişen araştırma konusunu iki ana başlıkta ifade etmek mümkündür. Bunlar; “Devlet yardımlarını/teşviklerini süreklilik haline getiren temel etkenler nelerdir?” ve “Yardımların/teşviklerin temel iktisat politikası haline gelmesine neden olan parametreler nelerdir?” sorularıdır. Bir diğer ifadeyle devletlerin, yardımları/teşvikleri kriz sürecinde ve özellikle sonrasında da temel yönetim aracı haline getiren yapısal çözümlerin neler olduğu?, cevabı aranacak birincil grup soruların başında gelmektedir. İktisat politikalarında değişimin nedenselliği üzerinden argümanlarını geliştirecek olan çalışmanın bağımlı değişkeni,

³ 11 Haziran 2020 tarihinde vefat eden **Prof. Dr. Sabri Orman**'ı bir kez daha rahmetle anıyoruz. İktisat literatürümüze değerli katkıları bulunan, 2009-2011 yılları arasında İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektörlük görevini sürdüren Prof. Orman, sahip olduğu kişiliği ile yeri doldurulması güç, müstesna bir şahsiyettir.

kriz ve sonrası dönemde piyasaların işlerliği ile devlet yardımları ilişkisinin irrasyonel bir yapıda gelişmesidir.

Söz konusu irrasyonel yapıyı etkileme kapasitesine sahip bağımsız değişkenler ise kriz ve sonrası ekonomi yönetim mekanizmalarındaki standartlaşmadır. Bu çerçevede, mali desteklerden, parasal desteklerden ve finansal desteklerden oluşan devlet yardımlarının piyasaların işlerliği konusunda beklenen sonucu üretememesi önemli bir konu olagelmıştır. 2008 yılından itibaren, özellikle gelişmiş ekonomilerde ve bazı diğer ülkelerde günümüze kadar artarak uygulanan, devasa boyutlara ulaşan devlet yardımlarının söz konusu sonuçla karşılaşması küresel ve ulusal ekonomi politik literatürün önemli gündem maddelerinden bir haline gelmiştir. Bir süre sonra yeni normal olarak gelişen söz konusu durum, normalleşme ve norm olgusunun yeniden inşa zorunluluğunu beraberinde getirmektedir. Bu yeni inşa sürecinin küresel ekonomi politığın, dolayısıyla ulusal ekonomi politik yaklaşımların doğası olarak geliştiği ifade edilebilecektir. Yeni normal olgusunun teşvikler, tedbirler ve kurtarma paketlerinin oluşturduğu kamu yardımlarının diyalektiği üzerinden okunduğu bu çalışmanın temel argümanları aşağıda gibi sıralanmaktadır;

- i. Gelişmiş ekonomilerde ve diğer ülkelerde tercih ve önceliklerin belirlendiği karar alma ve uygulama süreçlerinde stratejik kırılma noktaları/alternatif maliyetler/**hatalar** söz konusudur. Bunların ekonomi politik değerlendirmesinin ortaya konabilmesi, çalışmanın temel argümanlarını güçlendirmektedir.
- ii. Söz konusu stratejik sorunların kamu otoritelerinin uygulamaya koyduğu teşvik, tedbir ve kurtarma paketlerinin coğrafi ve ekonomik birimler bazında **zaman, içerik, tutar ve ölçeğinde** geliştiği görülmektedir. Çalışmanın ilerleyen bölümlerinde analiz edilecek olan söz konusu sorun alanlarının, 2008 krizi sonrası ekonomi politığın uygulama esasları arasında etkin bir rolü bulunmaktadır.
- iii. Stratejik sorunlar olarak tanımlanan uygulamaların bir süre sonra ekonomi politik **tutarsızlıkları** inşa ettiği görülmektedir. Söz konusu tutarsızlıkların, **özel sektörün talep ve beklentileri, şirketlerin kapasite ve performansı ile kamunun** tercih ve öncelikler kümesine **bakış açısında** ortaya çıktığı anlaşılmaktadır. Özel sektörün maliyet perspektifi ile kamunun stratejik sektörlerin sevk ve idaresinde maliyet öncelikleri farklılık gösterebilmektedir. Diğer bir ifadeyle, ekonomilerin/piyasaların işleyişi perspektifinden, devlet yardımlarının odağının stratejik öncelikleri ile katma değer öncelikler arasında denge gözetmesi de önem taşımaktadır. Bu ilişki sistematığının, 21. Yüzyıl ekonomi politikalarının kapasite ve performansını farklı yönde etkilediği kabul edilmektedir.

Söz konusu temel argümanlar üzerinden gelişen ve 2008 küresel finans krizinin ardından retorik haline gelen, bu çalışmanın varsayımları olarak ifade edilen **Büyük Sonuçları** aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür.

- ✓ Günümüzün ekonomi politik sorun alanlarının aşılmasında *piyasa ekonomisi modeli* fonksiyonelliğini/işlevselliğini yitirmektedir. Piyasa ekonomisi modeli ile kamu otoritesinin ekonomik rol ve fonksiyonunun yeniden tanımlandığı sosyal devlet modeli arasında yeni bir inşa kaçınılmazdır.
- ✓ Kamu otoritesinin *tercih ve öncelikleri* ile piyasaların ve ekonomik birimlerin talep ve beklentileri arasında makul bir denge ve sorumluluk alanlarını geliştirmesi gerekmektedir.
- ✓ Gelir-Gider öncelikli katma değer odaklı yaklaşımlar ile maliyetlerine rağmen stratejik öncelikli yaklaşımlar arasında *ekonomi politik açmazlar* bulunmaktadır. Bunlar doğru belirlenmeli ve yönetilmelidir.
- ✓ Küresel krizin ortaya çıkarttığı ve etkisini devam ettirdiği ekonomi politik değişim ve dönüşümlerin toplumsal refah açısından olumlu sonuç üretebilmesi için *yeni ekonomik model (karma ekonomik modelin güncellenmesi)* ihtiyacı söz konusudur.

Söz konusu modelin inşasında, kamu otoritesinin ekonomiye müdahale araçları olan para politikası (merkez bankasının işleri, işlemleri), maliye politikası (harcamalar, vergi, borçlanma) uygulamalarının ve ekonomi mevzuatı değiştirmenin çalışmanın bağımsız değişkenleri olarak kullanıldığını ifade etmek mümkündür. Bunlar aslında, devlet yardımlarını şekillendiren ana bileşenlerdir. Bağımlı değişkenler ise kriz ve sonrası dönemlerde piyasaların işlerliği ve işlevselliğindeki değişimlerdir. Söz konusu değişkenler arasında iki yönlü nedensellik ve korelasyon olduğu da gözden kaçırılmamalıdır. Ekonomi politığın yeni normali bu dinamiklerin ve/veya bu faktörlerin ortak sonucu olarak ortaya çıkmaktadır.

Yukarıda ifade edilen içeriklerden oluşan devlet yardımlarının boyutu, devlet yardımları/GSYH ile ölçülmektedir. Makroekonomik performans büyüme oranı, işsizlik oranı, enflasyon oranı, faiz oranı ve döviz kuru göstergelerindeki değişime işaret etmektedir (Ekren, Alp, Yağmur, 2017: 5470). Performans ise iki faktörün etkisi altında oluşmaktadır.

- Kamunun krize ve sonraki dönemdeki gelişmelere tepkisini yansıtan yardımların odaklandığı tercih ve önceliklere
- Piyasaların veya ekonomik birimlerin krize ve sonraki dönemdeki gelişmelere tepkisini yansıtan talep ve beklentilerine

Performans göstergelerinin trendinin öngörülen şekilde iyileşmemesi ile aralarındaki nispi dengelerin bozulması, refah üreten reel sektörü olumsuz yönde etkilemekte, küreselleşmenin ve finansallaşmanın alternatif maliyetleri sorun haline gelmektedir. 2008 krizi öncesi ve sonrası olarak ele alınan söz konusu gösterge setlerinde G7 ve G20 ülkeleri örneklem olarak seçilmiştir. Seçilmiş ülkeleri G7 ve aynı zamanda G20 üyeleri olan **ABD, Japonya ve İngiltere** ile G20 üyesi gelişmekte olan ekonomiler olarak **Türkiye, Meksika, Güney Kore, Güney Afrika** ve ile Doğu Avrupa'nın yükselen ekonomisi olarak **Polonya** oluşturmaktadır. ABD, Japonya ve İngiltere'nin örneklem olarak seçilmesinde, piyasa ekonomisinin sorunlu alanları, Brexit süreci ve

Covid-19 ile oluşan ekonomi politik denge belirleyici olmuştur. **Türkiye, Meksika, Güney Kore ve Güney Afrika** ise benzer ekonomik gelişim süreçleri nedeniyle çalışmada ele alınmıştır. **Polonya'nın** seçilmesinde ise küresel kriz öncesi ve sonrası makroekonomik göstergelerdeki kapasite ve performansı etkili olmuştur.

İrrasyonelliklerin ve aşırılıkların, karar alma ve uygulama süreçlerinde etkili temel parametreler olarak ortaya çıktığı bu yeni dönem, kriz ve sonrası dönemin kamu yönetimi ve devlet yardımları ile piyasaların işlerliği ilişkisini de istikrarsız denge görünümüne sahip bir yapıya dönüştürmüştür. İstikrarsızlık olgusu, uluslararası ekonomi politığın temel özelliği haline gelmiş, istikrar ve istikrarsızlık kavramları yeniden tanımlanmıştır.

Bu çerçevede, istikrarın istikrarsızlığı, açık veya örtülü istikrar ve istikrarsızlık, sürdürülebilirlik, kırılganlık gibi ekonomi politik kavramların geleneksel içerikleri yeniden sorgulanmaya başlanmıştır. Küresel finans krizi, makroekonomik performans göstergelerinin değerlendirilmesinde, istikrarın istikrarsızlığı konseptini önemli gündem maddesi haline getirmiştir. Bu analiz aldanımının nedeni, göstergelerde ortalama ve manşet değerlerin kullanılmasıdır. Böyle bir değerlendirme metodolojisi, doğal olarak istikrar ve kriz ortamlarında yapılması gerekenlerin ihmal edilmesi, diğer bir ifadeyle söz konusu ortamların israf edilmesi sonucunu doğurmuştur. Yukarıda da ifade edildiği gibi, irrasyonellik ve aşırılık ağırlıklı söylem ve eylemler, söz konusu süreci üretmiştir. Çalışma, ekonomik politik analizlerde, araştırmalarda ve tartışmalarda bu konunun öneminde dikkat çekmektedir.

Bu yönüyle piyasa ekonomisinin eleştirisi olarak ortaya çıkan söz konusu parametre, içsel istikrarsızlığın sürekliliği haline gelmiştir (Minsky, 1977). İstikrarsızlığın aşılmasında kamu kaynakları temel öncelik haline gelmiş, devlet teşvikleri ve kurtarma paketleri iktisat politikası görünümü kazanmaya başlamıştır. Bu temel değişim ve dönüşümlerle birlikte, bu çalışmanın temel araştırma soruları aşağıdaki gibi gelişmiştir.

- a. Devlet yardımlarını sürekli hale getiren ve zamanla oldukça büyük tutarlara çıkaran ekonomiler gerçekten sorunlu mudur ?
- b. Devlet yardımları krizden bir çıkış aracı mı? Yoksa bu yardımlar, yeni bir ekonomi politikası mıdır?
- c. Devlet yardımları, piyasa ve kamu otoritesi ilişkisinde ekonomi politığın yeni normalidir?

Küresel kriz sonrası etkin yönetim mekanizmalarının inşası üzerine henüz tartışmalar devam ederken, Aralık 2019'da Çin'in Wuhan kentinde ortaya çıkan ve hızla küresel salgın haline dönüşen Covid-19 ile birlikte piyasa ekonomilerinin sorunlu alanları ortaya çıkmış, serbest piyasa ekonomilerinin karşısında sosyal devletin rol ve fonksiyonu güçlenmiştir (IMF, Frieden: 2020). Reel sektör, ekonomik/finansal kuruluşlar ve kamu ekseninde oraya çıkan söz konusu sosyal demokrasi merkezli dönüşüm, **yeni normal** olgusunun sac ayaklarını tartışmalı hale getirmiştir. Söz konusu tartışmaların etrafında yoğunlaştığı başlıklar aşağıdaki ise gibi özetlenebilir:

1. Küresel toplum ve halk sağlığı vurgusu ön plana çıkmaktadır; Ancak bu koordinasyonu kim sağlayacaktır?
2. Siyasal kurumların düzenleyici ve denetleyici rolü artmakta, güçlü iktidarların karar alma ve uygulama süreçlerinin ekonomi politiği ön plana çıkmaktadır.
3. Seçmen davranışlarının kriz dönemleri ve olağan koşullarda politik karar verme süreçlerindeki artan etkisi söz konusudur. (Yüzen Oylara Yönelik Siyaset Araçsallaştırması)⁴
4. Hükümetler ve toplumlar arasındaki ilişki biçiminde Ekonomi Politikalarının rol ve fonksiyonu artmaktadır.

Normalleşmeyi ekonomi politik açıdan da değerlendirmek gerekir. Kural olarak benimsenmiş, yerleşmiş ilkeye, biçime ya da yasaya uygun durumu ifade eden norm kökünden gelen normalleşme, normalleştirme, normalizasyon olağanlaştırma ve standardize etme anlamına gelmektedir. Norm, yargılama ve değerlendirmenin kendisine göre yapıldığı ölçütü, uyulması gerek kuralı ve önceden belirlenmiş kalıba da işaret etmektedir. Bu çerçevede, normal, tabii, uygun, muntazam durumu ve görünümü ima etmektedir. Ekonomik ve finansal, sosyal ve kültürel, siyasal ve hukuksal vb. alanlardaki davranışlara, talep ve beklentilere, tercih ve önceliklere yön veren parametreler farklı ise, bunları benzer hale getirmek normalleşme olarak tanımlanmaktadır.

Bu nedenle, normalleşme, yapısı gereği, doğal ve/veya zorunlu işbölümü ve uzmanlaşmanın, işbirliği ve rekabetin farklı görünümünü gündeme getirmekte, mikro ve makro düzeylerde birçok dengesizlik ve eşitsizlik üretebilecek ortamlara imkan vermektedir. Söz konusu alanlarda karşılaşılan farklı uzunlukta ve derinlikteki konjonktür dalgaları, normalleşmenin sık sık gündeme geldiğini göstermektedir. Bunun birçok nedeni söz konusudur. Karar alma ve uygulama sürecinde etkisinde kalınan değişik içerikli aldanımlar ve tuzaklar en önemlilerinden biridir. Ayrıca, aynı süreçlerin alternatif maliyetleri de, normalleşmenin tekrar eden anormalleşme olabileceği ihtimaline vurgu yapmaktadır.

2. Küresel Krizin Anatomisi ve Ulusal Ekonomilerin Performansı

2008 yılında karşılaşılan ve zamanla küresel özellik kazanan finans krizi, Amerika Birleşik Devletleri'nin (ABD) finans sektöründe, gayrimenkul, finans iş ve işlemlerinde ortaya çıkmıştır (Parasız ve Ekren, 2016: 259 ve 266). Kriz süreci, kamu otoritelerinin, finansal kurumlarının, rating kuruluşlarının ve hanehalkının tercih ve öncelikleri ile talep ve beklentilerinin ortak sonucunu yansıtmaktadır. İrrasyonellik ve aşırılıklar, bu süreçte önemli belirleyicilik olarak ön plana çıkmaktadır.

⁴ Bu konudaki tartışmalar Vatandaşlık Gelirleri üzerinden şekillenmektedir. Vatandaşlık gelirleri hakkında detaylı bilgi için lütfen bkz.: **UNDP**, *Universal Basic Income: A Working Paper. A Policy Option for China beyond 2020?* United Nations Development Program.

ABD'nin finans krizi Avrupa Birliği'ne (AB) mali kriz olarak yansımıştır. Kriz, yükselen piyasa ekonomilerinde ise hem finans hem de ekonomik kriz olarak ortaya çıkmıştır.

Ülkeler arasındaki mal ve hizmet hareketleri ile sermaye akımları bulaşma sürecinin kanallarına işaret etmektedir. Müdahale yaklaşımları ülkeler arasında farklılık gösterse de bazı ortak yönleri sahiptir. Bunlar ana başlıklar olarak şu şekilde ifade edilebilir. Likidite desteği, Merkez Bankalarının piyasaları fonlamalarını, faiz oranlarını değiştirmeyi, gevşek para politikasını ifade etmektedir. Öte yandan, bilanço sorununun çözümü, bankaların konuta dayalı menkul kıymet portföylerinde oluşan tahribatı azaltmayı amaçlayan kamu desteğine işaret etmektedir.

Hanehalkının tüketimini destekleme, tüketim azalışına yönelik çalışanlara tek seferlik finansal katkı sağlamayı ima etmektedir. Sermaye enjeksiyonu, kurumlar arası satın alımlarına, kamulaştırmaya, ek kredi kolaylığına, sermaye sağlamaya vurgu yapmaktadır. Kapsamlı mali paketler, SWAP, mevduat garantisi, genişletilmiş devlet garantisi gibi önlemler dizisini ve gevşek maliyet politikasını içermektedir. Sonuç olarak, ülkelerin krizde karar alma ve uygulama süreçlerini yansıtan inisiyatifler üç ana başlık altında toplanabilir.

- i. Mali destek; altyapı ve talep teşvikleri
- ii. Finansal destek; faiz oranlarını düşürme ve piyasalara likidite sunma
- iii. Parasal destek; kurum ve kuruluşlara kaynak aktarma ve sermayelendirme

2008 küresel finans krizi sonrası ortaya konan söz konusu inisiyatiflerin bir süre sonra uygulamada bir takım tutarsızlıkları beraberinde getirdiği görülmektedir. Bunların, özel sektörün ekonomik performansının artırılmasına yönelik talep ve beklentileri ile kamunun stratejik bakış açısı arasında oluştuğunu ifade etmek mümkündür. Bir diğer ifadeyle, 2008 krizi sonrası gelişmiş, yükselen ekonomiler ve gelişmekte olan ekonomilerinin özel sektör ve kamu ilişkilerinde sorun alanları giderek artmaya başlamıştır. Bu sürecin bir diğer çıktısı, küresel kamu malları ve geleceğinin belirlenmesinde ekonomi politikalarının temel belirleyici haline gelmesidir (IMF, Frieden: 2020).

Öte yandan, kriz sürecinin göstergelere dayalı izlenmesi ve değerlendirilmesi her zaman sorunsal olarak kalmıştır. Piyasa göstergelerinin, reel göstergelerin ve makro değerlerin uyumlu hareket etmemesi krizin teşhis ve tespit sürecinde farklılıkların doğmasına neden olmaktadır. Manşet değerlere odaklı göstergelere dayalı analizlerin ürettiği tuzak, istikrarın istikrarsızlığı olarak tanımlanabilmektedir.⁵ Birçok küresel

⁵ Finans teorisinde istikrarsızlık ve finansallaşma ilişkisine dair literatürde ön plana çıkan isim Hyman P. Minsky'dir. İstikrarsızlık kavramının ekonomi politik tartışmalarına yönelik detaylı okumalar için Minsky'nin şu eserlerinden istifade edilebilir.: "Capitalist Financial Processes and the Instability of Capitalism", **Journal of Economic Issues**, Vol. 14, No. 2 (Jun., 1980), pp. 505-523. "Financial Markets and Economic Instability, 1965-1980", **Nebraska Journal of Economics and**

ekonomik ve finansal kuruluşun, bu dönemlerde tahminlerini doğru şekilde güncelleyememe nedeni bu ortamdan kaynaklanmaktadır. Bu bakış açısı, doğası gereği, istikrar ve kriz süreçlerinin israf edilmesine yol açmaktadır. Diğer bir ifadeyle, söz konusu makroekonomik konjonktür dönemlerinde yapılması veya yapılmaması gerekenler gözden kaçmakta veya ihmal edilmektedir. Ayrıca, ülkelerin sorunları ve kırılabilirlikleri ile imkan ve kaynakları oldukça farklı olduğundan, ortak karar ve uygulama platformu da oluşturulamamaktadır. G20 platformunun ekonomi politikasının analizi, bu nedenle özel önem taşımaktadır.

“1999 yılından itibaren Finans Bakanları ve Merkez Bankası başkanları seviyesinde toplanan G20, 2008 yılından itibaren Devlet Başkanları düzeyinde bir araya gelmeye başlamıştır. Çıkış açısı itibarıyla 1997 Asya krizinin küresel çapta etkilerini minimize etme amacı taşıyan G20, dünyanın gelişmiş, yükselen piyasa ve gelişmekte olan 20 ülkesini bünyesinde taşımaktadır. Bununla birlikte G20 ülkelerinin temel özelliklerinden birisi dünyanın farklı coğrafyalarından, çeşitli ülkelere yer veren bir oluşum olmasıdır” (Asal, 2018: 111).

G20 platformunu oluşturan ülkelerin seçimine yönelik tartışmalar güncelliğini korumaktadır. 2008 küresel finans krizinin gerçekleştiği yıla ait GSYH, Kişi Başına Düşen Milli Gelir, Doğrudan Yabancı Yatırımlar, Kredi ve Portföy Yatırımları gibi makroekonomik göstergeler üzerinden belirlenen üyelerin ekonomik performansında yıllar itibarıyla farklılıklar söz konusu olmuştur. G20 üyelerinin seçim kriterlerinin ekonomi politikası olarak ifade edilebilecek bu değişim, G20’ye yönelik eleştirilerin temelinde yer almaktadır. G20’nin kurumsal bir bütünlük inşa edememesi ve küresel sorunların karşısında yeteri kadar inisiyatif geliştirememesinde bu sorunların belirleyici olduğu düşünülmektedir. Küresel kriz öncesi ve sonrası olarak analiz edilen G20 ülkeleri makroekonomik performansına ait gösterge setlerinin belirlenmesinde, reel sektör, ekonomik/finansal kuruluşlar ve kamu ilişkisi merkeze alınmıştır. Söz konusu ilişki biçiminin devlet, toplum ve ekonomi sacayağında ortaya çıkarttığı değişimler, devlet teşvikleri ve reel sektörün bu teşvikler karşısında yeniden konumlandırılması üzerinden ele alınmaktadır. Aşağıda yer alan Tablo 1’de, küresel krizin hemen öncesinde G20 ülkelerine ait makroekonomik gösterge setleri yer almaktadır. 2007 yılı verilerinin seçilmesindeki temel parametre, kriz yönetim modelinin süreklilik oluşturma potansiyelinin analiz edilebilmesidir.

Business, Vol. 20, No. 4 (Autumn, 1981), pp. 5-16. “Money, Financial Markets, and the Coherence of a Market Economy”, **Journal of Post Keynesian Economics**, Vol. 3, No. 1 (Autumn, 1980), pp. 21-31. “The Financial Instability Hypothesis: An Interpretation of Keynes and an Alternative to ‘Standard’ Theory”, **Nebraska Journal of Economics and Business**, Vol. 16, No. 1, (Winter, 1977), pp. 5-16. Hyman P. Minsky, **İstikrarsız bir Ekonominin İstikrarı**, Efil Yayınevi, 2013.

Tablo 1. 2007 Yılı Seçilmiş Makroekonomik Veriler⁶

G20 Ülkeleri	Büyüme Oranı	Kamu Borç Stoku/GSYH	Bütçe Açığı/GSYH	Enflasyon Oranı*	İstihdam Oranı	İşsizlik Oranı**	Döviz Kuru***	Faiz Oranı****
ABD	1.88	86.2	-3.99	2.85	71.78	4.62	1.000	5.268
Japonya	1.65	177.5	-2.76	0.06	70.78	3.84	117.754	0.746
İngiltere	2.43	52.9	-2.66	2.40	71.45	5.28	0.500	6.002
Türkiye	5.03	-	-	8.76	44.65	8.83	1.303	-
Meksika	2.29	32.4	-0.71	3.97	61.00	3.72	10.928	7.784
Güney Kore	5.80	-	3.96	2.53	64.15	3.26	929.257	5.161
Güney Afrika	5.36	-	0.83	6.18	44.43	-	7.045	9.115
Polonya	7.0	51.1	-1.85	2.49	57.02	9.61	2.768	4.770

Kaynak: OECD Dataset

- * Tüketici Fiyat Endeksine göre hesaplanmıştır.
- ** Toplam, İşgücüne Oranla
- ** Ulusal Para Birimi/ABD Doları
- *** Kısa Vadeli, Yıllık Bazda %

Tablo 1’de yer alan G20 üyeleri ile Polonya’nın 2007 yılına ait seçilmiş makroekonomik göstergeler üzerinden performansı değerlendirildiğinde Büyüme oranının en yüksek olduğu ülkenin %7 ile Polonya, en düşük olduğu ülkenin ise % 1.65 ile Japonya olduğu görülmektedir. Kamu Borç Stokunun GSYH oranla en yüksek olduğu ülkenin % 177.5 ile Japonya, en düşük olduğu ülkenin ise %32.4 ile Meksika olduğu görülmektedir. Kamu Borç Stokunun aksine, Bütçe Açığının en yüksek olduğu ülkenin % -3.99 ile ABD, en düşük olduğu ülkenin ise %3.96 ile Güney Kore olduğu görülmektedir. Aynı yıla ait Enflasyon oranında ise %8.76 ile Türkiye’nin en yüksek, %0.06 ile Japonya’nın en düşük enflasyon oranına sahip olduğu anlaşılmaktadır. İstihdam oranına bakıldığında ise 2008 küresel finans krizi öncesi en yüksek istihdam oranının %71.78 ile ABD’ye ait olduğu görülmektedir. Aynı dönemde Güney Afrika,

⁶ Bu ve diğer tablolarda yer alan göstergelerin bir kısmına OECD bünyesinde olmaması nedeniyle yer verilememiş, veri bütünlüğünü korumak adına OECD dışında bir veri setinden yararlanılmamıştır. Devlet yardımları ve kriz yönetimi ilişkisini ölçmeye yönelik; 2008, 2009 ve 2010 sonrası projeksiyona ait OECD ve Merkez Bankası verilerinden gelecek çalışmalarda ayrıca istifade edilebilecektir.

%44.43 ile en düşük istihdam oranına sahiptir. İşsizlik oranlarında ise %9.61 ile Polonya'nın en yüksek, %3.26 ile Güney Kore'nin en düşük işsizlik oranına sahip olduğu görülmektedir. Döviz kuru itibarıyla değerlendirildiğinde ise 0.5 ile İngiliz Sterlininin Dolar karşısında en güçlü pozisyona sahip olduğu, Meksika Pezosunun ise Dolar karşısında en zayıf halka rolünü üstlendiği görülmektedir. En yüksek politika faiz oranının %9.115 ile Güney Afrika'da, en düşük politika faizinin ise %0.746 ile Japonya'da olduğu görülmektedir. 2008 krizi öncesi seçilmiş ülkelere ait göstergeler söz konusu durumda iken, kriz döneminde bu ülkelerin ilgili makroekonomik göstergelerdeki kapasite ve performansı Tablo 2'de yer almaktadır.

Tablo 2. 2008 Yılı Seçilmiş Makroekonomik Veriler

G20 Ülkeleri	Büyüme Oranı	Kamu Desteği/GSYH	Kamu Borç Stoku/GSYH	Bütçe Açığı/GSYH	Enflasyon Oranı*	İstihdam Oranı	İşsizlik Oranı**	Döviz Kuru***	Faiz Oranı****
ABD	-0.14	5.6	102.2	-7.37	3.84	70.89	5.78	1.000	2.965
Japonya	-1.09	4,7	181.3	-4.12	1.38	70.87	3.99	103.359	0.847
İngiltere	-0.28	1.9	65.7	-5.15	3.50	71.50	5.62	0.544	5.511
Türkiye	0.85	4.4	-	-	10.44	44.85	9.70	1.302	-
Meksika	1.14	1.7	34.3	-0.93	5.12	60.67	3.97	11.130	8.352
Güney Kore	3.01	-6.1	-	2.13	4.67	63.96	3.17	1.102.047	5.487
Güney Afrika	3.19	-	-	-1.74	10.06	45.91	-	8.261	10.874
Polonya	4.25	-1,2	53.4	-3.60	4.22	59.23	7.04	2.409	6.349

Kaynak: OECD Dataset

* Tüketici Fiyat Endeksine göre hesaplanmıştır.

** Toplam, İşgücüne Oranla

** Ulusal Para Birimi/ABD Doları

*** Kısa Vadeli, Yıllık Bazda %

G20 ülkeleri ve Polonya'nın 2008 yılında gerçekleşen küresel finans krizine ait seçilmiş makroekonomik göstergeler üzerinden ekonomik performansı Tablo 2'de değerlendirilmektedir. Bu değerlendirmenin yerine getirilmesinde en temel parametrenin, kamunun kriz anında piyasaların rol ve fonksiyonunu güçlendirmek için uygulamaya aldığı kurtarma paketleri olduğu görülmektedir. Kriz esnasında büyüme oranının en yüksek olduğu ülkenin %4.25 ile Polonya, en düşük olduğu ülkenin ise %-1.09 ile Japonya olduğu görülmektedir. Küresel finans krizi esnasında

GSYH'ye oranla en yüksek kamu desteğinin %5.6 ile ABD tarafından gerçekleştirildiği, bunu sırasıyla %4.7 ile Japonya, %4.4 ile Türkiye, %1.9 ile İngiltere ve %1.7 ile Meksika'nın takip ettiği anlaşılmaktadır. En düşük kamu desteğinin ise %-6.1 ile Güney Kore tarafından sağlandığı görülmektedir. Kriz esnasında, Kamu Borç Stokunun GSYH oranla en yüksek olduğu ülkenin %181.3 ile Japonya, en düşük olduğu ülkenin ise %34.3 ile Meksika olduğu görülmektedir. Kamu Borç Stokunun aksine, Bütçe Açığının ise en yüksek olduğu ülkenin %-7.37 ile ABD, en düşük olduğu ülkenin ise %-0.93 ile yine Meksika olduğu anlaşılmaktadır. Aynı yıla ait Enflasyon oranlarında ise %10.44 ile Türkiye'nin en yüksek, %1.38 ile Japonya'nın ise en düşük enflasyon oranına sahip olduğu görülmektedir. Kriz esnasındaki istihdam oranlarında ise en yüksek istihdamın %71.50 ile İngiltere'ye ait olduğu görülmektedir. Aynı dönemde Türkiye %44.85 ile en düşük istihdam oranına sahiptir. İşsizlik oranlarında ise %9.70 ile Türkiye'nin en yüksek, %3.17 ile Güney Kore'nin en düşük işsizlik oranına sahip olduğu görülmektedir. Döviz kuru itibarıyla değerlendirildiğinde ise 0.544 ile İngiliz Sterlininin Dolar karşısında en güçlü pozisyona sahip olduğu, Meksika Pesosunun ise kriz öncesine benzer bir görünüm ile dolar karşısında en zayıf halka rolünü üstlendiği görülmektedir. Yine döviz kuru ile birlikte düşünüldüğünde en yüksek politika faiz oranının %10.874 ile Meksika'da, en düşük politika faizinin ise %0.847 ile Japonya'da olduğu görülmektedir.

2008 küresel finans krizinin ardından piyasaların kapasite ve performansının geliştirilmesinde devletin doğrudan rol sahibi olduğu görülmektedir.

Çalışmada, devletin bu rolünün mali ve ekonomik yardımlar üzerinden gelişmesi ekonomi politığın yeni normali olarak değerlendirilmektedir.

3. Devlet Yardımları ve Ekonomi Politığın Yeni Normali

3.1. Normalleşme Kavramı

Ulusal veya küresel ölçekte etki yaratan olaylar farklı sonuçlar doğurmakla birlikte geleneklerin, kuralların ve hayat standartlarının değişimine de yol açmaktadır. Bu anlamda "normal" olarak kabul edilen birtakım kabuller savaş, salgın veya ekonomik kriz gibi olaylar karşısında dönüşebilmekte ve yeni kurallar ile birlikte farklı bir sürecin kapısı aralanmaktadır. Bu tespit ile birlikte etimolojik olarak *norm*, yani "kural, kaide" anlamlarını taşıyan normalleşme (*normalization*) ifadesi yeni bir sürecin ardından farklı fikir ve davranışların normalleştirilmesidir. Kısacası normalleşme veya sosyal normalleşme olarak ifade edilen bu kavram, alışılmış toplumsal normların dışında farklı fikir ve davranışların normal olarak kabul edilme süreci olarak değerlendirilmektedir (Pelletier, 1999: 456).

Normalleşmeye yönelik iki farklı bakış açısı bulunmaktadır. Bunlardan birincisi Michel Foucault tarafından ortaya atılan ve irade gücü bağlamında ele alınan normalleşmedir. Burada Foucault tarafından idealize edilen davranış normları ortaya konmaktadır. Belirli meslek grupları için kalıplaşmış davranışlarının mevcudiyeti ve bunların yerine getirilmesi halinde ödül, aksi halde ise cezalandırma mekanizmasının

hayata geçirilmesi söz konusudur. Bu bağlamda Foucault tarafından “irade gücü” şeklinde ifade edilen bu tanımlama 19. Yüzyıl silahlı kuvvetler, eğitim ve üretim yapan fabrikalar başta olmak üzere sosyal, ekonomik ve siyasal alanda modern toplumun etimolojik yapısı halini almıştır (Peternek, 1987: 99). İkinci bakış açısı ise normalleşme sürecini tıp, sosyoloji ve bilimsel çalışmalarda yeni düşünme, çalışma ve örgütlenme yöntemlerinin eskinin yerini alarak rutin hale gelmesini ifade etmektedir. Farklı alanlardaki bu değişikliklerin benimsenerek yeni kurallar bütünü olarak sosyal ve çalışma hayatına entegre edilmesi normalleşme kavramının bir diğer yönü olmakla birlikte, bugünkü küresel sistem içerisinde en fazla kabul görenidir (Horwitz, 2016: 97).

Covid-19 sonrası normalleşme kavramı ikinci bakış açısı ile paralellik gösteren bir dönüşüm yaşamıştır. Sosyal ve ekonomik bağlamda ortaya çıkan “*eski normal*” ve “*yeni normal*” kavramları küresel anlamda ortaya çıkan yeni ekonomi politik görünümü ifade edebilmek adına kullanılmaktadır. Burada “eski normal” ile ifade edilen Covid-19 öncesi fiziksel mesafelerin önemsenmediği, sıkı denetim ile kontrol altında tutulmayan kurallar sistemidir. Ancak salgın ile birlikte yayılımın önlenmesi amacıyla hükümetler tarafından sert tedbirler uygulamaya konmuş ve bu tedbirler günlük hayatın bir parçası haline dönüşmüştür. Salgının boyutu, yayılma hızı ve kısa süre içerisinde etkisini kaybetmeyeceğine yönelik ortaya konan çalışmalar, hayatın her alanının bir takım kurallar çerçevesinde yeniden şekilleneceğini ortaya koymaktadır.

Bu nedenle Covid-19 öncesi normal olarak kabul edilen ekonomik ve sosyal alandaki davranış biçimleri salgın sonrası ortaya çıkan kurallar ile birlikte önemli bir dönüşüm geçirmektedir. Bu yeni kurallar bütünü, yeni normal olarak adlandırılırken toplumların ve devletlerin bunları içselleştirmesi normalleşme süreci olarak değerlendirilmektedir. Söz konusu normalleşme sürecinin, özel sektör ve kamu yönetiminde farklı karşılıklar bulunduğu görülmektedir. Özel sektörün normalleşme olarak gördüğü ekonomik ve finansal iyileşme süreci ile kamunun maliyet odaklı stratejik tercihlerinde farklılıklar söz konusudur. Bir diğer ifadeyle, normalleşme olgusunun kendisi sorunsal haline gelebilmektedir.

Normalleşmenin ekonomi politikası olarak gelişen söz konusu dinamikler, tekrar eden anormalleşmelere dönüşmektedir. Anormalleşme retorığının, küresel ekonomi politikasının temel davranış biçimi haline gelmesi reel sektör, ekonomik/finansal kuruluşlar ve kamu ilişkilerinde tutarsızlıkları inşa etmektedir. Hanehalkı, şirketler, kurum ve kurallar arasında bağ oluşturmada görev üstlenen normlar, istikrar ve istikrarsızlık ilişkisinde de kendisine yer bulmaktadır (Acemoğlu ve Robinson, 2020: 39). Piyasa ekonomilerinin kriz sarmalı olarak da ifade edilebilecek olan bu süreç, yeni normal karar alma ve uygulama biçimleri ile daha karmaşık bir görünüm kazanmaktadır.

3.2. Yeni Normal ve Piyasa Ekonomisinin Kriz Sarmalı

Çalışmanın temel argümanı, 2008 krizi sonrası gelişen ekonomi politikalarındaki tutarsızlığın yapısal analizidir. Bu tutarsızlığın ortaya koyduğu politika, ekonomik birim tercihi ve satın alma davranışları söz konusu inceleme alanı içerisindedir. Gerek devlet yardımları, gerekse özel sektör ve kamunun ekonomik beklenti ve tercihlerinin şekillenmesinde temel parametre piyasa ekonomilerinin geçirmekte olduğu dönüşümdür. Piyasaların devlet desteği olmadan gelişemediği argümanı, piyasa, kapitalizm ve devlet ilişkisini kritik hale getirmektedir (Stiglitz, Tucker ve Zucman, 2020: 30). Liberal iktisatçıların birçoğu piyasaların görünmez el mekanizmasıyla inşa edildiğini öne sürmesine rağmen, bu elin devlet tarafından güçlendirildiği argümanını göz ardı etmektedir.

Devletin yıllık gelirleri, alt yapı yatırımlarından, kamu hizmetlerinin yerine getirilmesi ile sağlık ve eğitime kadar geniş bir ekonomik faaliyetin zeminini oluşturmaktadır (Stiglitz, Tucker ve Zucman, 2020: 30). Öte yandan devletin, piyasa ekonomisinin sürdürülebilir bir yapı üzerinden inşasında, vatandaşları ile kurduğu iletişim de vergi politikası üzerinden şekillenmektedir. Bir diğer ifadeyle, maliye politikasının araçsallaştırması haline gelen bu retorik, devlet, toplum ve ekonomi ilişkilerinin geleceğini belirlemektedir. Vergi mekanizmasında ortaya çıkan düzensizliğin bir süre sonra reel sektör ve kamu ilişkilerinde sorun alanlarını inşa ettiği görülmektedir. Söz konusu mekanizma, piyasa ekonomisinin kendi retorikleri içerisinde kriz sarmalının oluşmasının dinamiklerinden biri olarak değerlendirilmektedir.

Piyasa ekonomisinin, dünya ekonomisinin kurallarını belirlediğine yönelik açık bir kabul söz konusudur. Tarihteki örnekleri ile birlikte Roma İmparatorluğu'ndan, Orta Çağ'daki İtalyan şehir devletlerine veya erken dönemde gelişmekte olan ülkelere kadar piyasa ekonomisi yaklaşımı, piyasanın temel üretim aracı olduğu görülmektedir (Milanovic, 2020: 10). Bu yönüyle piyasa ekonomisinin odaklandığı ilişki biçimi özel sektör ve kamu yönetiminin piyasa merkezli rol ve fonksiyonlarıdır. Bununla birlikte, piyasanın görece istikrarı büyüme oranlarının sürekliliğine dayanmaktadır (Milanovic, 2020: 20). Ancak, son yıllarda büyümede yaşanan duraklama bir takım kaygıları beraberinde getirmektedir (Banerjee ve Duflo, 2020: 22). Söz konusu kaygıların yatırımları aşağıya çekip, istihdamı azaltacağı, enflasyon ve borçlanmanın artışı üzerine odaklandığı görülmektedir. Bu noktada büyümenin gözetileceği temel hususun kalkınma olduğu anlaşılmaktadır. Kalkınmanın öne çıkarılmadığı süreçlerin, piyasa ekonomilerinin krizi haline dönüştüğü görülmektedir (Banerjee ve Duflo, 2020: 29).

Piyasa ekonomisi, kalkınma ve toplum ilişkisinin siyaset teorisinde sosyal demokrasi üzerinden geliştiği görülmektedir. Özel sektörün kapasite ve performansının kamunun gelişimi adına sevk ve idare edilmesi olarak tanımlanan bu süreç, piyasa ekonomisinin kriz öncesi iyi yönetişimi anlamına gelmektedir (Muller, 2020: 44). Ancak, liberalizm ve neoliberalizm arasındaki değişimin bir niteliği olarak demokrasi ve siyasal yönetim ilişkisinin de bir takım dönüşümler yaşadığı anlaşılmaktadır.

2008 krizi öncesinde piyasa ekonomilerinin gelişiminin belirli sektörlere odaklandığı görülmektedir (Asal ve Ekren, 2020: 42). Bu sektörlerin krize duyarlılığı farklılık göstermektedir. Bu nedenle kriz öncesi ve devamında, bankacılık krizi yaşayan ülkelerin sayısı, görece olarak istikrarlı bankacılık sistemine sahip olduğu düşünülen ülkelerin iki katından fazladır ve dünya üzerindeki ülkelerin yaklaşık %18'i krizlere oldukça yatkın gözükmektedir (Calomiris ve Haber, 2018: 17). Öte yandan, piyasanın ekonomik ve sosyal dinamiklerinin, refahı ve bireysel özgürlüğü geliştirdiği görülürken, gelenek ve istikrarı erozyona uğrattığı görülmektedir (Muller, 2020: 49).

Kriz sarmalının politik alandaki karşılıklarının ise hükümetlerin seçilme dönemlerinde ortaya çıktığı görülmektedir. Reform dinamiği üzerinden gelişen bu ilişki biçiminin, vatandaş ve devlet ilişkisinde reform yanlısı bir süreci beraberinde getirdiği görülmektedir. Piyasanın, devlet ile mücadelesi olarak tanımlanan bu sürecin sonunda piyasanın tükettiği gerçek değer, piyasa ekonomisinin kendisidir. Piyasaların yüzyıllardır güvenliği ve para değerlerini adil ve tutarlı bir şekilde sağlayan devletlere ihtiyacı olduğu argümanı ile düşünüldüğünde, piyasa ekonomisi ve devlet yardımları ilişkisini 21. Yüzyılda yeniden değerlendirmek gerekmektedir.

2008 krizinin de ortaya çıkarttığı üzere, piyasa ekonomisinin geleceğini şekillendirmek adına devletin rol ve fonksiyonunun güçlendirilmesi gerekmektedir (Stiglitz, Tucker ve Zucman, 2020: 37). Devlet, söz konusu rol ve fonksiyonunu reel sektör, ekonomik/finansal kuruluşlar ve kamu kurumları ekseninde geliştirdiği ekonomik/mali teşvik ve para politikası araçları üzerinden gerçekleştirmektedir. Devlet yardımlarının ekonomi politikası olarak ifade edilen bir sonraki bölümde, devlet yardımlarının amacı, içeriği, kullanım usul ve esasları ifade edilmektedir.

3.3. Devlet Yardımlarının Ekonomi Politikası

Devlet ve piyasa arasındaki ilişki biçiminin teorik bir çerçeveye oturtulması ve incelenmesinin, politik ekonominin sosyal bilimler alanına sunduğu en önemli katkı olduğu ileri sürülebilmektedir (Clift, 2019: 187). Devlet-piyasa ilişkilerinin kavramsal düzey ve uygulamada yeniden kurgulanması, devletin karşılaştırmalı politik ekonomisine yeni yöntemler sunmaktadır. Söz konusu karşılaştırmalı politik ekonomi analizinin odak noktası devlet ya da piyasa değil, devlet-toplum komplekslerine eklemlenmiş piyasa ilişkileridir (Clift, 2019: 189). Bu noktada devletin, piyasa ile ilişkilerini düzenlemede kullandığı araçlardan birisi de teşviklerdir.

Kamu otoritesinin yardımlarını içeren destek ve teşviklerin ama amacı, ekonomik birimlerin, sektörlerin ve bölgelerin performanslarını artırmak amacıyla kapasitelerinin güçlendirilmesini veya iyileştirilmesini ifade etmektedir. Buradaki ana dengesizlik, kamu otoritesinin tercih ve önceliği, ekonomik birimlerin talep ve beklentileri ile toplumun değerlendirmelerinin uyumunun zorluğudur. Bu nedenle hangi durumlarda, hangi yardımların, hangi şekilde uygulanacağı bir dizi kurallara bağlanmaktadır. Örneğin, vatandaşlık yardımları olarak ifade edilen temel gelirlerin sağlanması ile piyasaların kapasite ve performansını güçlendirmek adına yapılan mali yardımlara ait usul ve esaslar farklılık arz etmektedir.

Devlet yardımları, ulusal ekonomilerde ekonomik birimlerin nispi dengelerini değiştirdiği kadar, ulusal ekonomiler arasında da nispi dengeleri önemli ölçüde etkilemektedir. Kamu destek ve teşviklerinin hem ulusal hem de küresel bazda ana tartışma konularından biri olması bu özelliğinden kaynaklanmaktadır. Devlet yardımları üzerine Clift'in aşağıdaki ifadesi oldukça yerindedir:

“Küresel finans krizine verilen tepkiler, zora düşen firmaların ve sektörlerin kurtarılması için verilen sübvansiyonlar gibi geleneksel müdahaleler dahil, müdahaleci devletlerin devam eden piyasa biçimlendirme faaliyetlerinin önemini daha da artırıyor. Fakat normal koşullarda devlet müdahaleleri biçim değiştirmiş olmakla birlikte aynı ölçüde daralmadı.” (Clift, 2019: 214).

2008 krizi sonrası kamu desteğinin seçilmiş göstergelerdeki değişimi Tablo 3'te yer almaktadır.

Tablo 3. 2009 Yılı Seçilmiş Makroekonomik Veriler

G20 Ülkeleri	Büyüme Oranı	Kamu Desteği/GSYH	Kamu Borç Stoku/GSYH	Bütçe Açığı/GSYH	Enflasyon Oranı*	İstihdam Oranı	İşsizlik Oranı**	Döviz Kuru***	Faiz Oranı****
ABD	-2.54	5.6	115.6	-13.13	-0.36	67.63	9.27	1.000	0.556
Japonya	-5.42	4,7	202.5	-9.78	-1.35	70.18	5.07	93.570	0.578
İngiltere	-4.25	1.9	78.8	-10.08	2.00	69.88	7.55	0.642	1.214
Türkiye	-4.70	4.4	-	-6.17	6.25	44.23	12.55	1.550	-
Meksika	-5.29	1.7	30.6	-3.08	5.30	59.78	5.48	13.513	5.929
Güney Kore	0.79	-6,1	-	-1.28	2.76	63.02	3.63	1.276.930	2.628
Güney Afrika	-1.54	-	-	-3.85	7.26	43.87	-	8.474	7.850
Polonya	2.82	-1,2	56.7	-7.25	3.45	59.38	8.12	3.120	4.339

Kaynak: OECD Dataset

* Tüketici Fiyat Endeksine göre hesaplanmıştır.

** Toplam, İşgücüne Oranla

*** Ulusal Para Birimi/ABD Doları

*** Kısa Vadeli, Yıllık Bazda %

G20 ülkeleri ve Polonya'nın 2009 yılında, küresel finans krizinin hemen akabinde seçilmiş makroekonomik göstergeler üzerinden ekonomik performansı Tablo 3'te değerlendirilmektedir. Kriz sonrasında büyüme oranının en yüksek olduğu ülkenin

%2.82 ile Polonya, en düşük olduğu ülkenin ise %-5.42 ile Japonya olduğu görülmektedir. Küresel finans krizi sonrasında, Kamu Borç Stokunun GSYH oranla en yüksek olduğu ülkenin 202.5 ile Japonya, en düşük olduğu ülkenin ise 30.6 ile Meksika olduğu görülmektedir. Bütçe Açığının ise en yüksek olduğu ülkenin %-13.13 ile ABD, en düşük olduğu ülkenin ise %-1.28 ile Güney Kore olduğu anlaşılmaktadır. Aynı yıla ait Enflasyon oranında ise %7.26 ile Güney Afrika'nın en yüksek, %-1.35 ile Japonya'nın ise en düşük enflasyon oranına sahip olduğu görülmektedir. Kriz sonrasındaki istihdam oranlarında ise en yüksek istihdamın %70.18 ile Japonya'ya ait olduğu görülmektedir. Aynı dönemde Güney Afrika %43.87 ile en düşük istihdam oranına sahiptir. İşsizlik oranlarında ise %12.55 ile Türkiye'nin en yüksek, %3.63 ile

Güney Kore'nin en düşük işsizlik oranına sahip olduğu görülmektedir. Döviz kuru itibarıyla değerlendirildiğinde ise 0.642 ile İngiliz Sterlininin Dolar karşısında en güçlü pozisyona sahip olduğu, Meksika Pezosunun ise kriz öncesine benzer bir görünüm ile dolar karşısında en zayıf halka rolünü üstlendiği görülmektedir. En yüksek politika faiz oranının %7.850 ile Güney Afrika'da, en düşük politika faizinin ise 0.578 ile Japonya'da olduğu görülmektedir. 2010 yılına ait göstergelerde ise kriz sonrası süreklilik ve değişim parametresi okunmaktadır.

Tablo 4. 2010 Yılı Seçilmiş Makroekonomik Veriler

G20 Ülkeleri	Büyüme Oranı	Kamu Desteği/GSYH *	Kamu Borç Stoku/GSYH	Bütçe Açığı/GSYH	Enflasyon Oranı**	İstihdam Oranı	İşsizlik Oranı** *	Döviz Kuru ****	Faiz Oranı *****
ABD	2.56	42	125.7	-12.43	1.64	66.69	9.62	1.000	0.312
Japonya	4.19	25	207.3	-9.15	-0.72	70.29	5.05	87.780	0.383
İngiltere	1.95	4	89.7	-9.28	2.50	69.38	7.55	0.647	0.700
Türkiye	8.49	37	49.2	-2.68	8.57	46.27	10.67	1.503	-
Meksika	5.12	-	31.1	-2.97	4.16	59.66	5.38	12.636	5.000
Güney Kore	6.80	21	-	0.88	2.94	63.39	3.71	1.156.061	2.672
Güney Afrika	3.04	-	-	-3.28	4.06	41.84	-	7.321	6.420
Polonya	3.61	30	61.2	-7.40	2.58	58.95	9.68	3.015	3.932

Kaynak: OECD Dataset

- *Toplam Net Efekt üzerinden hesaplanmıştır.
- ** Tüketici Fiyat Endeksine göre hesaplanmıştır.
- *** Toplam, İşgücüne Oranla
- **** Ulusal Para Birimi/ABD Doları
- *****Kısa Vadeli, Yıllık Bazda %

Küresel finans krizini takip eden ikinci yılda, Büyüme oranının en yüksek olduğu ülkenin %8.49 ile Türkiye, en düşük olduğu ülkenin ise %1.95 ile İngiltere olduğu görülmektedir. Kamu desteğinin GSYH oranla en yüksek olduğu ülkenin yine ABD, en düşük olduğu ülkenin ise İngiltere olduğu anlaşılmaktadır. Kamu Borç Stokunun GSYH'ye oranla en yüksek olduğu ülkenin %207.3 ile yine Japonya, en düşük olduğu ülkenin ise %31.1 ile Meksika olduğu görülmektedir. Bütçe Açığının ise en yüksek olduğu ülkenin %-12.43 ile ABD, en düşük olduğu ülkenin ise %0.88 ile Güney Kore olduğu anlaşılmaktadır. Aynı yıla ait Enflasyon oranında ise %8.57 ile Türkiye'nin en yüksek, %-0.72 ile Japonya'nın ise en düşük enflasyon oranına sahip olduğu görülmektedir. Krizin ikinci yılındaki istihdam oranlarında ise en yüksek istihdamın %70.29 ile Japonya'ya ait olduğu görülmektedir. Aynı dönemde Güney Afrika %41.84 ile en düşük istihdam oranına sahiptir. İşsizlik oranlarında ise %10.67 ile Türkiye'nin en yüksek, %3.71 ile Güney Kore'nin en düşük işsizlik oranına sahip olduğu görülmektedir. Döviz kuru itibarıyla değerlendirildiğinde ise 0.647 ile İngiliz Sterlininin Dolar karşısında en güçlü pozisyona sahip olduğu, Meksika Pesosunun ise kriz esnasındakine benzer bir görünüm ile dolar karşısında en zayıf halka rolünü üstlendiği görülmektedir. Yine döviz kuru ile birlikte düşünüldüğünde en yüksek politika faiz oranının 6.42 ile Güney Afrika'da, en düşük politika faizinin ise 0.312 ile ABD'ye ait olduğu görülmektedir.

Devlet yardımlarının siyasal eksenindeki ilişki sistematiği Vatandaşlık Gelirleri üzerinden inşa edilmektedir. Bir sonraki bölümde Vatandaşlık gelirlerinin rol ve fonksiyonu incelenmektedir.

3.4. Siyaset Araçsallaştırması olarak Vatandaşlık Geliri (*Basic Income*)

Yoksulluk, tüm dünyayı etkileyen, toplumsal ve siyasal etkileri bakımından önemli değişimleri beraberinde getirme potansiyeline sahip bir kavramdır. Salgın hastalıklar, dünya savaşları ve ekonomik krizlerin etkisi ile ortaya çıkan ve hızla yayılan “yoksulluk” sorunu, 21. Yüzyıl itibarı ile üçüncü dünya ülkelerinin ve kırsal kesimin sorunu olmaktan çıkmış ve küresel bir sorun haline gelmiştir (Bedir, 2012: 93).

İkinci Dünya Savaşı'nın ardından gündeme gelen “refah seviyesi” ve “sosyal devlet” tartışmaları “vatandaşlık geliri” (*basic income*) kavramının gelişiminde önemli rol oynamıştır. Bu bağlamda 19. Yüzyıl sonu ve 20. Yüzyılın başı, devletin ekonomiye müdahalesi anlamında önemi bir sürecin başlangıcı olarak kabul edilmektedir. Öyle ki İkinci Dünya Savaşı'nın ardından sosyal devlet tartışmaları iki nokta üzerine inşa edilmiştir. *Birincisi* savaşın yarattığı olumsuzluklara karşı ekonomik büyümenin yeniden kazanılmasıdır. *İkincisi* ise piyasanın kamusal alandaki eksikliklerini telafi ederek sosyal barış ile birlikte refahı sağlamaktır (Raventós, 2007: 113).

Vatandaşlık geliri, bir ülkenin vatandaşı olma koşulu ile devlet tarafından bireylere sosyal yardım adı altında yapılan maddi desteği ifade etmektedir. Burada vatandaşlık gelirinin verilmesindeki temel parametre ise yoksulluk sınırıdır. Bu noktada yoksulluk sınırının ne olduğu ve nasıl tanımlandığına ilişkin dört farklı yaklaşım bulunmaktadır.

Minimum Income Standarts olarak ifade edilen bu dört farklı görüş bireyler için temel ihtiyacın neler olduğunu değerlendirmektedir (Torry, 2020: 322-323):

1. Bireyin minimal düzeyde hayatını devam ettirmesi için gerekli ihtiyaçların karşılanması
2. Ekonomik anlamda dezavantajlı konumda bulunanların zaman içerisinde hayat beklentilerin üst düzeye çıkarılması
3. İhtiyaç duyulması halinde insan olmaktan kaynaklanan ihtiyaçların normatif ihtiyaçlar düzlemi
4. Bireyin yeteneklerini kullanabilmesine imkan sağlayacak ihtiyaçların giderilmesi

Yukarıda ifade edilen maddeler yoksulluk kavramına yönelik farklı yaklaşımları ortaya koyarken, devletlerin destek yöntemleri de farklılık göstermektedir. Doğrudan ihtiyaç duyan bireylere yönelik yardımlar söz konusu iken dördüncü madde ile ilişkili olarak teşvikler sistemi devreye sokulmaktadır. Ancak vatandaşlık gelirindeki temel prensip; olumsuz koşullar karşısında herhangi bir sorumluluk yüklemeyen, vatandaş olmanın verdiği hak ile bu yardımların alınmasıdır (Torry, 2020: 319). Covid-19 salgını ile birlikte vatandaşlık geliri kavramı bir kez daha gündeme gelmiştir. 2008 küresel finans krizinin etkileri henüz hafızalarda tazeliğini korurken, işsiz, temel ihtiyaçlardan yoksun veya çalıştığı halde yoksulluk seviyesinin altında bulunan kesimler ile birlikte işverenler de salgının ekonomik etkilerini derinden hissetmiştir.

Pandemi sonrası “Acil Destek ve Temel Gelir” olarak literatüre giren mali yardımlar işçi ve işverene yönelik adımların yanı sıra hane halklarına da önemli destekler ile karşılığını bulmuştur. İngiltere hükümeti salgın sürecinde çalışanların maaşlarının % 80’lik diliminin (her bir işçi için aylık ortalama 2.500 Sterlin) devlet tarafından karşılanacağını açıklarken, Amerika Birleşik Devletleri Başkanı Donald Trump hane halklarını da kapsayan toplamda 2 trilyon dolarlık destek paketini hayata geçirmiştir. Böylece Covid-19 ile birlikte sosyal yardım içerisinde değerlendirilen vatandaşlık gelirinin elde edilmesindeki “vatandaşlık” dinamiği genişlemiş, salgın gibi önemli bir sorun karşısında yaşanan olumsuz etki önemle dikkate alınmış, devletlerin bu süreç içerisinde ekonomik açıdan normalleşmesi ön planda tutulmuştur (Prabhakar, 2020: 4).

4. Makroekonomik Yapı ve İlişkiler Sisteminin Ekonomi Politikasında Kamu Destek ve Teşviklerinin Tercih/Öncelik Değişimi

Makroekonomik yapı ve ilişkiler sistemi, makroekonomik performansı etkileyen ekonomi ve ekonomi dışı belirleyicilerin kesişim alanını göstermektedir. Hem makroekonomik performans dolayısıyla hem de makroekonomik kapasite, ekonomik birimlerin davranışlarına, ekonomi hukukunun özelliklerine, siyasi ortama, sektörlerin faaliyetlerine bağlı bulunmaktadır. Ülkeler arasındaki başarı farklılıkları, sahip oldukları imkan ve kaynakların miktar ve kalitesine, ekonomik birimler

arasındaki ilişkilere, kamu otoritesinin politika ve koordinasyonundan etkilenmektedir.

Ekonomik iş, işlem ve faaliyetler arasında olması gereken nispi denge, esas itibarıyla, piyasa ekonomilerinde fiyatlama mekanizmalarına yansımaktadır. Öte yandan, fiyatlama mekanizmaları arasında olması gereken nispi denge de, ekonomik işlerin, işlemlerin ve faaliyetlerin önemlerini etkilemektedir. Ülkeler arasındaki kırılmalıkların oluştuğu ve geliştiği alanlar da bu ortama işaret etmektedir.

Dünya genelinde yükselen milliyetçi politikalar, Covid-19 ile mücadelede uluslararası işbirliğinde yaşanan başarısızlıklar ve küresel ekonomik durgunluk ekseninde değerlendirildiğinde, uluslararası sistemin kırılmalık katsayısının arttığı görülmektedir (Cooley ve Nexon, 2020: 1). Finansal sistemin kırılmalığında ise, bankaların kırılmalığı ve banka kredisi kıtlığının bir ülkenin temel siyasi kurumlarının yapısını yansıttığına ilişkin egemen bir görüş söz konusudur (Calomiris ve Haber, 2018: 21).

İstikrarlı bir hükümet olmadığı sürece, nitelikli olarak işleyen bir finansal sistemden bahsetmek mümkündür değildir. Örneğin, 1997 yılından beri Meksika'da yaşanan ekonomik ve siyasal sorunlar, uzun yıllar istikrarlı bir yapının kurulmasına engel teşkil etmiştir (Calomiris ve Haber, 2018: 243). Bu yönüyle, 21. Yüzyılda politik karar vericilerin temel kaygı alanları arasında üç neden öne çıkmaktadır. Bunlar, vergileri arttırmadan geliri artırma umudu, işsizler ordusundan duyulan korku ve G20 aile fotoğrafına girmenin getirdiği güçtür (Raworth, 2019: 297).

4.1. Kamu Destek ve Teşviklerinin Tercih ve Öncelik Değişimi

2008 yılından beri farklı içerik ve ölçeklerde, krizden çıkış, toparlanma ve canlanma sürecine geçiş amacıyla kullanılmaya başlanan kamu destek ve teşviklerinin kalıcı ekonomi politikası aracı özelliği kazandığı görülmektedir. Bu dönüşüm, devlet yardımlarının tercih ve önceliklerinin değişmeye başladığına işaret etmektedir. Normal dönemlerde gözetilen doğru işi yapmak, işi doğru yapmak ve ihmal edilen alternatifleri gözden uzak tutmamak prensiplerinin önemli ölçüde önemini yitirdiği gözlemlenmektedir. Bu, makroekonomik yapının bileşenleri olan ekonomik birimlerin karar ve uygulama yeteneklerinin kaybolduğunu vurgulamaktadır.

Öte yandan, içinde bulunulan konjoktüre duyarlı olarak stratejik odaklı uygulanması planlanmış devlet yardımlarının zamanlamasında hataların yapılabildiğini ima etmektedir. Hatalar ya konjoktürün tespitinde veya uygulanacak devlet yardımının türünde veya her ikisinde birden yapılmaktadır. Bu, kamu ve özel sektör yöneticilerinin makroekonomik sistemin işleyişinde göremediği karanlık alanların bulunduğu, sistemin değişim ve dönüşüm sürecine girdiğinin farkında olmadığını, zamansız müdahalelere yöneldiğine işaret etmektedir.

Sonuçta, krizi sönmülmendirmeyi veya istikrarsızlığı azaltmayı amaçlayan ekonomi yönetiminin devlet yardımlarını bu şekilde kullanması yeni normalin oluşmaya

başladığını göstermektedir. Diğer bir ifadeyle, eski göstergeler, realiteler, davranışlar ve paradigmlar yerlerini yenilerine bırakmaktadır. İş yapma biçimlerini ve tüketim kalıplarını, siyasi tercihleri ve sosyal öncelikleri verdiği sinyaller doğrultusunda algılama ve etkilemek bu nedenle özel önem taşımaktadır. Uluslararası tecrübeler, algılama aldanımının, karar alma ve uygulama süreçlerinin kalitesini etkilediğini; iyi kurgulanmamış-içerik ve hatalı reformların, düzenlemelerin krizlerin tohumları olduğu veya krizleri sonlandıramadığı; detaylarına ulaşamayan konulara ilişkin politikaların da yanlış dizayn edildiğini göstermektedir.

5. Sonuç

Devletin politik ekonomisi ve/veya politik ekonominin ekonomi politiği, ekonomik ile politik alanların iç içe geçmesini, bir diğer ifadeyle kamu ve özel sektörün tercih ve önceliklerine, talep ve beklentilerine uygun olarak karar alma ve uygulama süreçlerinin ilişkilendirilmesini ve yeniden kurgulanmasını/tasarlanmasını içermektedir. Devlet-piyasa ilişkileri 1970'li yıllardan itibaren yönelim olarak daha serbest piyasa odaklı iken, devlet ve piyasanın politik ekonominin ortak kurucuları olduğu hesaba katılırsa, bu süreci erozyon, geri çekilme hatta ulus devletin 'sonu' olarak değerlendirmek yanlış olacaktır (Clift, 2019: 217). Küresel finans krizi ve Covid-19 krizinin de gösterdiği üzere devletin piyasaları ve toplumu düzenleyici rolü gittikçe artmaktadır.

Ulusal ekonomilerin, mal ve hizmet hareketleri ile sermaye akımları bazında karşılıklı ilişkileri, piyasaların ve kamu otoritelerinin karar alma ve uygulama süreçlerinin de karşılıklı ilişkilerine işaret etmektedir. Böyle bir yapı ve ilişkiler sistemi, ulusal ekonomi politik ilişkilerin uluslararası boyutunun bulunduğunu ima etmektedir. Kasım 2010 Seul toplantısında, G20 gündemi kapsamında B20 toplantılarının da yapılmasının kararlaştırılmış olması, kamu otoriteleri/siyasi otoriteler ile iş dünyası temsilcilerinin küresel birlikteliğinin gereğini ifade etmektedir. Her iki grubun ulusal ve küresel gündemi birlikte değerlendirmesi, G20'nin ekonomi politik yapısını ve ilişkiler sistemini yansıtmaktadır. Dünya Ekonomik Forumu (WEF) da, işadamları ve siyasetçileri bir araya getirerek, ulusal ve küresel sorunlarının tartışıldığı benzer toplantı ve zirveler yapan önemli bir organizasyondur. Dolayısıyla, dünyanın sadece makro değil mikro ölçeklerde de, kişi başına düşen gelir ve/veya refah düzeyini artırmada, ekonomi politik yapı ve ilişkiler sistemi ile belirleyicileri özel önem taşımakta, kritik rol ve fonksiyona sahip bulunmaktadır.

Küresel sorunların çözümünde temel referans noktası olarak kabul edilen G20'nin ve ilgili diğer küresel organizasyonların çalışma gündeminde yeni normale ait **yeni makroekonomik yönetim** ve koordinasyon ihtiyacı yer almalıdır. Söz konusu ihtiyacın, finansal ilişki sistematüğinden öte, toplumsal ilişkilerin her alanını ilgilendiren konularda kapsamlı ve entegre küresel tasarım esasları ile öne çıkarılması gerekmektedir. Bir diğer ifadeyle, küresel ekonomik ve finansal düzenin yeni bir uluslararası ekonomi politik yapı ve ilişkiler sistemine ihtiyacı bulunmaktadır. Söz konusu sistemin, **üretici ve tüketici yönelimlerinin rol ve fonksiyonu** ile ya da tüm ekonomik birimler için kaliteli farklılık üretecek makroekonomik yapı ve ilişkiler

sistemi tasarımı ile şekilleneceğini öngörmek mümkündür. Bu yönüyle, özel sektör ve kamu ilişkilerinin ulusal ve uluslararası bazda ekonomi politikasının yeniden inşası kaçınılmazdır.

Ulusal ve uluslararası tecrübeler, teori ve uygulama literatürde, kriz ve/veya istikrar dönemlerinde etkinlik, verimlilik ve alternatif maliyetler konusunda ihmal veya israfa neden olmamak için, ekonomik işler, işlemler ve faaliyetler konusunda kamu sektörü ve iş dünyasının yeni modele ihtiyacının bulunduğunu göstermektedir. Bu yaklaşım, yeni nesil karma ekonomik model olarak tanımlanabilir. Ekonomi politikasının yeni normali, yeni nesil karma ekonomik model ile birlikte tasarlandığında, olumlu sonuçları daha fazla olacaktır.

Gelişmiş ekonomilerin yükselen piyasaların ve gelişmekte olan ülkelerin özel sektör ve kamu sektörünün ihtiyaçlarını merkeze alan **yeni bir uzlaşya/konsensüse** ihtiyacı bulunmaktadır. Söz konusu uzlaşya, ulusal ekonomilerin kriz yönetimi kapasite ve performanslarını kademeli olarak yükselmeyi, kriz öngörme ve izleme mekanizmalarını yaşanan tecrübeler ışığında nitelikli olarak inşa etmeyi ve ekonomilerin konjonktüre duyarlılıklarını (kriz-toparlanma-canlanma) artırmayı önceliklendirmelidir.

Neden ve sonuçların ötesinde dinamikler üreten farklı içerikli (finans, enerji, gıda, afet, salgın vb.) ulusal, bölgesel ve küresel dengesizlikler, krizler; bireylerin, şirketlerin, piyasaların, toplumların, devletlerin davranışlarını etkilediğinden, birçok alanda değişim ve dönüşümleri tetiklemektedir. İdeolojik çatışmalar, kritik kaynakları kontrol etme yaklaşımları ve davranışları, ulusal ve küresel sistem ve tasarım dayatmaları da istikrarsızlıklara farklı boyutlar katmaktadır. Ekonomik, finansal, sosyal, hukuksal, siyasal, güvenlik içerikli önemli değişikliklerle karşılaşma ihtimali, küresel sistemin ve birçok ülkenin mevcut yapıda varlıklarını devam edemeyecekleri, farklı rekabet ve işbirliği türlerinin ortaya çıkabileceği, piyasa ve kamu otoritesi dengesinin yeniden yapılanabileceği olasılığına işaret etmektedir. Ulusal ve küresel sistemlerin bu gelişmelere makul tepki üretebilme kabiliyeti iki ana konudaki yetkinliğine bağlı olacaktır: Sürdürülebilir güçlü ve adil kalkınma ve büyüme kapasitesi ile toplumsal uyum kalitesi.

Neo-liberal odaklı küreselleşme konseptleriyle eş anlamlı olarak da kullanılan “Washington Konsensüsü”nün önerdiği politikalar seti arzulanan sonuçları üretememiştir. Bu politikaların başarı ve başarısızlıklarına işaret edilerek çıkartılması gereken yedi derse vurgu yapan, reformlar üzerinde duran, piyasa ve devletin dengeli ekonomik rolüne, esnek ekonomik araçlara, sürdürülebilir ve eşitliğe dayalı yönetişimin artan rolüne dikkat “Barcelona Konsensüsü” de benzer sonuçla karşılaşmıştır. Ulusal ve küresel paydaşların temel alanlara yönelik makul ve evrensel talep ve beklentileri ile tercih ve önceliklerine yaklaşımları içeren yeni bir konsensüsün oluşturulması, konuyla ilgili akademik, iş dünyası ve siyaset toplantılarının ana gündem maddesi olmuştur. Çalışmada üzerinde durulan konular, yeni konsensüsün kavramsal ve analitik çerçevesine ilişkin önemli bileşenleri ele almış ve değerlendirmiştir.

KAYNAKLAR

Acemoğlu, D. ve Robinson, J. A. (2020). *Dar Koridor: Devletler, Toplumlar ve Özgürlüğün Geleceği*. İstanbul: Doğan Kitap.

Asal, U. Y., ve Ekren, N. (2020). "Reconstruction of the Old Institutions: Crisis, Governance and the G20". Ed. Akansel, İ. *Comparative Approaches to Old and New Institutional Economics*, USA: IGI Global Publications, pp. 41-56.

Asal, U.Y. (2018). "Modern Uluslararası Sistemde Güç Dengesi Teorisinin Yeniden Kurgulanması: G20 Örneğinde Hiyerarşinin Hegemonyası," İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü, Yayınlanmamış Doktora Tezi.

Banerjee, A. V. ve Duflo, E. (2020). "How Poverty Ends: The Many Paths to Progress-and Why They Might not Continue?", *Foreign Affairs*, January/February pp. 22-29.

Bedir, E. (2012). Yoksullukla Mücadelede Yeni Bir Tartışma Alanı: Vatandaşlık Geliri. *Sosyal Güvenlik Dergisi*.1(1), ss. 92-116.

Calomiris, C. W., ve Haber, H. S. (2018), *Kırılgan Tasarım: Bankacılık Krizleri ve Kredi Kıtlığının Siyasi Kökenleri*, Çev. Yasin Emre Kara, İstanbul: Koç Üniversitesi Yayınları.

Clift, B. (2019). *Karşılaştırmalı Siyasal Ekonomi: Devletler, Piyasalar ve Küresel Kapitalizm*, Çev. Esin Soğancılar, İstanbul: Koç Üniversitesi Yayınları.

Cooley, A., ve Nexon, D. H. (2020). "How Hegemony Ends: The Unraveling of American Power", *Foreign Affairs*, July/August 2020, pp. 1-12.

Ekren, N., Alp, A. E., Yağmur, M. H. (2017). "Macroeconomic Performance Index: A New Approach to Calculation of Economic Wellbeing", *Applied Economics* 49 (53), pp. 5462-5476.

Fahnbulleh, M. (2020). "The Neoliberal Collapse: Markets are not the Answer", *Foreign Affairs*, January/February, pp. 38-43.

Frieden, J. (2020). *The Political Economy of Economic Policy*, IMF: Finance and Development Report.

- Horwitz, A. V., (2016). *What's Normal?: Reconciling Biology and Culture*. Oxford: Oxford University Press.
- Milanovic, B. (2020). "The Clash of Capitalisms: The Real Fight for the Global Economy's Future", *Foreign Affairs*, January/February, pp. 10-21.
- Minsky, H. P. (1977). "The Financial Instability Hypothesis: An Interpretation of Keynes and an Alternative to 'Standard' Theory", *Nebraska Journal of Economics and Business*, Vol. 16, No. 1, (Winter), pp. 5-16.
- Minsky, H. P. (1980). "Capitalist Financial Processes and the Instability of Capitalism", *Journal of Economic Issues*, Vol. 14, No. 2 (June), pp. 505-523.
- Minsky, H. P. (1980). "Money, Financial Markets, and the Coherence of a Market Economy", *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 3, No. 1 (Autumn), pp. 21-31.
- Minsky, H. P. (1981). "Financial Markets and Economic Instability, 1965-1980", *Nebraska Journal of Economics and Business*, Vol. 20, No. 4 (Autumn), pp. 5-16.
- Minsky, H. P. (2013). *İstikrarsız bir Ekonominin İstikrarı*, İstanbul: Efil.
- Muller, J. Z. (2020). "The Neosocialist Delusion: Wealth is not the problem", *Foreign Affairs*, January/February, pp. 44-49.
- OECD Dataset, Macroeconomic Overview, <https://www.oecd.org> adresinden alınmıştır.
- Orman, S. (2010). *İktisat, Tarih ve Toplum*, İstanbul: Küre.
- Parasız, M. İ. Ve Ekren N. (2016), *Uluslararası Finans ve Küresel Finans Krizi*, Bursa: Ezgi Yayınevi.
- Paternek, M. A. (1987). Norms and Normalization: Michel Foucault's Overextended Panoptic Machine. *Human Studies*. 10 (1), ss. 97-121.
- Pelletier, J. (1999). "The impact of Normalization and Social Role Valorization in Francophone Countries and Communities from the late 1960s to the 1990s". Ed. Flynn, R. J. and Lemay, R. A., *A Quarter-Century of Normalization and Social Role Valorization*. Ottawa: University of Ottawa Press. ss. 455-462.
- Prabhakar, R. (2020). Universal Basic Income and Covid-19. *IPPR Progressive Review*. Summer, ss. 1-9.

Raworth, K. (2019). *21. Yüzyıl İktisatçısı Gibi Düşünmenin Yedi Yolu: Simit Ekonomisi*, Çev. Akın Emre Pilgir, İstanbul: Tellekt.

Revantós, D. (2007). *Basic Income: The Material Conditions of Freedom*. London: Pluto Press

Stiglitz, J. E., Tucker, T. N. ve Zucman, G. (2020). “The starving state: Why Capitalism’s Salvation Depends on Taxation”, *Foreign Affairs*, January/February pp. 30-37.

Torry, M. (2020). “Minimum Income Standards in the Basic Income Debate”. Ed. Deeming, C., *Minimum Income Standards and Reference Budgets*. Bristol: Policy Press. ss. 319-329.

UNDP, (2017). *Universal Basic Income: A Working Paper. A Policy Option for China beyond 2020?*, United Nations Development Program.

AN EXPLORATORY NOTE ON THE EFFICIENT UNIVERSITY MANAGEMENT

Ahmet Kara¹

ORCID ID: 0000-0002-0162-8137

ABSTRACT

This note extends some of the points developed in Kara (2018, 2019) so as to explore new avenues for an efficient university management. The particular avenues we will explore center around certain processes that we think are fundamental, namely the processes of accumulation, concentration and deepening of knowledge, experience, skills/capabilities and expertise that facilitate or give rise to scientific output. One can suggest policies that could influence those processes and help the university to achieve its objectives. Such policies could be derived through properly formulated and solved optimization problems involving objective functions and constraints of the university. The objective functions to be formulated should properly take into account the possible paths in the world of science and realistically reflect the university's short and long term target and preferences. We will make some suggestions for constructing objective functions incorporating the objectives of the university.

Key Words: Knowledge-based processes of accumulation, concentration and deepening. Efficiency. University management.

ETKİN ÜNİVERSİTE YÖNETİMİ ÜZERİNE AÇIMLAYICI BİR NOT

ÖZET

Bu kısa makale (not), Kara (2018,2019) kapsamında geliştirilen bazı fikirlerden hareketle, etkin üniversite yönetimi ile ilgili yeni bir açılım getirmeyi denemektedir. Söz konusu açılım, bilgi, tecrübe, yeterlik ve yetkinliklerle ilgili birikme, yoğunlaşma ve derinleşme süreçlerine odaklanmakta; bu süreçleri etkileyerek, üniversiteyi amaçlarına taşıyacak bazı politikalara işaret etmektedir. Bu politikalar, üniversitenin amaç fonksiyonları ve kısıtlarına dayalı, doğru formüle edilmiş optimizasyon problemlerinin çözümlerinden türetilenlerdir. Formüle edilecek amaç fonksiyonlarının, üniversitenin kısa ve uzun dönem hedef ve tercihlerini, dünya bilimindeki doğrultuları da dikkate alarak, gerçekçi bir tarzda yansıtılması gerekir. Makalede, üniversitenin amaçlarını temsil edecek amaç fonksiyonlarının kurgusu ile ilgili bazı önerilerde de bulunmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Bilgi-temelli birikme, yoğunlaşma ve derinleşme süreçleri. Etkinlik. Üniversite yönetimi.

¹ Prof. Dr. Istanbul Commerce University, Department of Economics. 2a0c1a1c@gmail.com.

1. Introduction

Problems and prospects of universities in modern times have almost always constituted multidimensional and multidirectional spectrums of topics that have captured the attention of many scholars. Works in these spectrums have explored a wide array of university-related phenomena ranging from the strategic university management to the research efficiency of higher education institutions. Among these works are Abramo, Cicero & D'Angelo (2012), Abramo, D'Angelo & Di Costa (2014), Barlas & Diker (2000), Barlas, Diker & Polat (1997), Dzisah (2007), Ehrenberg (2020), Hage, Mote & Jordan (2013), Hayrinen-Alestalo & Peltola (2006), Ivanov, Markusova & Mindeli (2016), Kara (2007, 2013, 2015), Kosslyn, Nelson & Kerrey (2018), Lach & Schankerman (2008), Metcalfe (2010), Munoz (2016), Owen-Smith (2018), Parilli & Elola (2012), Ramos-Vielba & Fernandez-Esquinas (2012), Shin (2009), Simai (2003), Spencer (2001), Walton, Tornatzky & Eveland (1986).

A detailed literature review of the topics associated with universities is beyond the scope of this note. We should, nevertheless, indicate that though the literature is fascinatingly rich in its coverage, there are many areas that need further exploration and improvement. Among these areas is the issue of efficient allocation of resources within the university systems. In view of the complexity of this particular area, hybrid combinations of methods with new ideas may potentially yield non-negligible contributions to the literature. In this note, we will take a step towards such a contribution by extending some of the points developed in Kara (2018, 2019) so as to explore new avenues for an efficient university management.

The next section will construct a simple exemplary model that could serve as a basis for the simulations of key variables associated with resource allocation problems within a university. The model could open the doors to various extensions, some of which will be indicated in the text. Based on the line of inquiry pointed out in the note, policy options could be developed for the purpose of improving the university performances. Final remarks will be presented in the concluding section.

2. A simple model

Suppose that a representative university employs three factors of production to produce “teaching-related”, “research-related” and “project-related” services. The three factors of production in question will be represented by the three well-known concepts of capital, namely human capital, physical capital and social capital, the definitions of which are presented in many works in the literature such as in Kara

(2018). For the purpose of analytical convenience, the concept of human capital will, in our analysis, serve as a central point of reference, the role of which will be facilitated by the concepts of physical capital and social capital.

Consider a market for human capital where individuals, firms and educational (and other) institutions (including universities themselves) act as market participants with possibly interlinked expectations. A typical university may well be both on the demand as well as on the supply side of the market. We will make some simplifying assumptions and posit the following demand and supply functions for human capital. Suppose that the quantity demanded for human capital at time t (HK_t^D) is a function of the level of human capital at time $t-1$ (HK_{t-1}), the price of human capital at time t (PHK_t), the price of physical capital at time t (PPK_t), the price of social capital at time t (PSK_t), the return on human capital at time t (RHK_t), the level of teaching performance at time t (x_t), the level of research performance at time t (y_t), the level of project performance at time t (z_t) and the human capital subsidy at time t (S_t),

$$\text{i.e., } HK_t^D = f(HK_{t-1}, PHK_t, PPK_t, PSK_t, RHK_t, x_t, y_t, z_t, S_t), \quad (1)$$

which is a hybrid demand function for human capital. All variables take on positive real values. Here HK_t , HK_{t-1} (together with other forms of capital), x_t , y_t , and z_t could be measured by properly constructed indices. RHK_t could be conceived as a composite price representing the average return that results from the employment of human capital in various productive activities. We will assume that HK_t^D depends positively on RHK_t , x_t , y_t , z_t , and S_t , and negatively on HK_{t-1} and PHK_t . Intertemporal needs and expectations could conceivably influence the particular relation between HK_t^D and HK_{t-1} . The dependence of HK_t^D on PPK_t and PSK_t is likely to be contingent upon the relations of substitutability and complementarity between human capital and other two forms of capital.

Similarly, suppose that the quantity supplied for human capital at time t (HK_t^S) depends on the level of human capital at time $t-1$, the level of overall university performance at time t ($OPERF_t$) and the price of human capital at time t (PHK_t),

$$\text{i.e., } HK_t^S = g(HK_{t-1}, OPERF_t, PHK_t), \quad (2)$$

which is a hybrid supply function for human capital. Quantity supplied takes on positive real values and depends positively on PHK_t . The dependence of HK_t^S on HK_{t-1} and $OPERF_t$ may well be related to a variety of factors such as intertemporal needs and expectations, which we will not explore here in detail. For the sake of simplicity, we will assume that HK_t^S depends negatively on HK_{t-1} and positively on $OPERF_t$.

Suppose that the demand and supply functions for human capital have the following forms:

$$HK_t^D = \alpha_0 + \alpha_1 HK_{t-1} + \alpha_2 PHK_t + \alpha_3 PPK_t + \alpha_4 PSK_t + \alpha_5 RHK_t + \alpha_6 x_t + \alpha_7 y_t + \alpha_8 z_t + \alpha_9 S_t + u_{Dt}, \quad (3)$$

and

$$HK_t^S = \beta_0 + \beta_1 HK_{t-1} + \beta_2 OPERF_t + \beta_3 PHK_t + u_{St}, \quad (4)$$

where u_{Dt} and u_{St} are normally-distributed stochastic terms with zero means and constant variances σ_{uD} and σ_{uS} respectively.

We propose a proper dynamic for the trajectory of human capital over time so as to make human capital's movements proportional to the excess demand for human capital,

$$\text{i.e., } HK_t - HK_{t-1} = k (HK_t^D - HK_t^S), \quad (5)$$

where k is the coefficient of adjustment. This is simply a dynamic adjustment equation for human capital. Substituting the expressions for HK_t^D and HK_t^S specified above, setting the initial values of PHK_t , PPK_t , PSK_t , RHK_t , x_t , y_t , z_t , S_t and $OPERF_t$ to their averages PHK_t^{avr} , PPK_t^{avr} , PSK_t^{avr} , RHK_t^{avr} , x_t^{avr} , y_t^{avr} , z_t^{avr} , S_t^{avr} and $OPERF_t^{avr}$ and rearranging the terms in the equation, we get,

$$HK_t + (-1-k(\alpha_1 - \beta_1)) HK_{t-1} = k(\alpha_0 - \beta_0 + (\alpha_2 - \beta_3) PHK_t^{avr} + \alpha_3 PPK_t^{avr} + \alpha_4 PSK_t^{avr} + \alpha_5 RHK_t^{avr} + \alpha_6 x_t^{avr} + \alpha_7 y_t^{avr} + \alpha_8 z_t^{avr} + \alpha_9 S_t^{avr} - \beta_2 OPERF_t^{avr} + u_{1t} - v_{1t}). \quad (6)$$

This is a stochastic difference equation that could serve, together with the supplementary structures developed below, as a basis for the simulations of some of the key variables of the system.

Having developed a simple human capital-based framework, we can now proceed to inquire about and formulate ways in which the university management could influence certain fundamental processes so as to achieve some desired ends. The processes we will consider are termed, in Kara (2019), the processes of “accumulation”, “concentration” and “deepening” of knowledge, experience, skills/capabilities and expertise that facilitate or give rise to scientific output. Though, in this note, we will define/describe these processes in terms of human capital, similar descriptions could also be put forward in terms of physical capital and social capital. Composite descriptions combining all three forms of capital are possible as well. The level of accumulation will be defined as the human capital stock representing all the

accumulated knowledge, skills and competences, which could be measured by a properly constructed index. The rates of concentration describe the proportions with which the human capital stock is allocated among different uses such as teaching, research or project-related activities. Within each category of use, there could be sub-concentration rates assigning weights to constituting subcategories such as different areas/subcategories of research or specialization. The rate of deepening will be represented by the marginal productivity of human capital, demonstrating the extent of additional contributions human capital could make to the total scientific production or the total performance of the university.

The level of accumulation and the rates of concentration and deepening of human capital, in conjunction with the levels of physical and social capital, will determine the teaching, research and project performance levels, a weighted average or a nonlinear function of which might represent the overall performance of the university. For the sake of simplicity, let the performance functions associated with the teaching, research and project-related activities take the following simple linear forms.

$$x_t = \theta_1 HK_t + \theta_2 PK_t + \theta_3 SK_t + \theta_4 w_{1t} + \theta_5 w_{2t} + u_{xt} , \quad (7)$$

$$y_t = \lambda_1 HK_t + \lambda_2 PK_t + \lambda_3 SK_t + \lambda_4 w_{1t} + \lambda_5 w_{2t} + u_{yt} , \quad (8)$$

$$z_t = \gamma_1 HK_t + \gamma_2 PK_t + \gamma_3 SK_t + \gamma_4 w_{1t} + \gamma_5 w_{2t} + u_{zt} , \quad (9)$$

where PK_t and SK_t are the levels of physical capital and social capital. w_1 represents the rate of concentration of human capital associated with research. w_2 is the rate of deepening of human capital. u_{xt} , u_{yt} and u_{zt} are normally distributed stochastic terms with properly specified mean and variances.

Overall performance of the university could be a linear or nonlinear function of a number of factors/components including the teaching, research and project performances. Such a function could serve as an objective function of the university. Since linear functions lend themselves to easily understandable, simple practical interpretations and applications, we will, first, posit a linear overall performance function of the following form and elaborate on the nonlinear forms later.

$$OVERP_t = \Phi_1 x_t + \Phi_2 y_t + \Phi_3 z_t, \quad (10)$$

where Φ_1 , Φ_2 and Φ_3 could be interpreted as the weights associated with the teaching, research and project performances in the overall objective function of the university. These weights could be determined by the governing organs or the management of the university. The relative values of these weights would reflect overall orientation of the university. For instance a higher Φ_1 relative Φ_2 and Φ_3 would indicate a

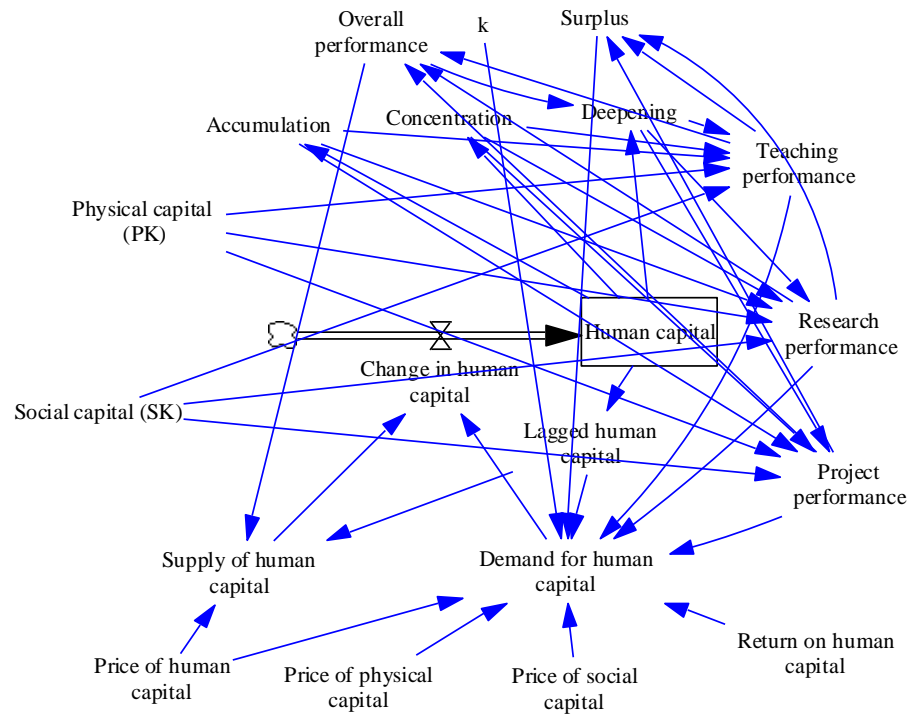
preference for a teaching-oriented university while a higher Φ_2 would signify a preference for a research-oriented university. Alternatively, the university may want to strike a balance between these orientations or choose a priority structure that assigns a relatively higher priority to one of them subject to minimally necessary levels for others. On the other hand, nonlinear objective functions are possible as well. They may provide a greater degree of flexibility, and as such, they may more sensitively represent the complexities of real-life decision processes. Nonlinear objective functions may, in some cases, better capture the possible paths in the world of science and better reflect the university's short and long term target and preferences.

Once the priorities and requirements reflecting the objectives and constraints of the university are determined, the management should go ahead and solve the optimal resource allocation problem subject to the constraints in question. The problem is a difficult one with many interconnected dimensions. In this note, I will only suggest an optimal way in which surpluses that could be generated from the teaching, research and project-related activities could be distributed so as to influence the processes of accumulation, concentration and deepening which would facilitate the achievement of the overall objectives.

Each component of the surplus generated from the teaching, research and project-related activities could be calculated by taking the difference between the revenues and costs of each activity. Total surplus will be the sum of the teaching, research and project-related surpluses. A portion of the total surplus could be reserved for the purpose of subsidizing human capital, physical capital and social capital investments. Let us assume that k percent of the reserved surplus is used for the purpose of human capital improvements, which will stimulate the demand for human capital. $1-k$ percent of the reserved surplus will be used to provide a unit price-based subsidy for physical capital and social capital. We will skip the mathematics of incorporating the subsidies into the analytical framework above. This could be done easily and in a number of ways.

The subsidies in question could provide an impetus to the human capital improvements over time, which would lead to changes in the levels of accumulation and rates of concentration and deepening, which would in turn lead to changes in the teaching, research and project performances and consequently in the overall performance. The simulation diagram for the entire process is presented below:

Figure 1: Simulation Diagram²



Using this simulation set-up, we can simulate the effects of the policy parameter k on the processes of accumulation, concentration and deepening for human capital which can influence the micro performance components as well as the overall performance of the system. Additionally, we can find the optimal value of the parameter k that maximizes the overall performance of the university. This could be done through optimization modules built in simulation software. Needless to say, the solution to the optimization problem could depend on the nature and the form of the objective function and the policy instrument(s) as well as on the intricate relations between them.

Finding the optimal value of a resource allocation parameter such as k is an instrumentally important component of the efficient management of the university. There are of course other economic as well as power-related components of the

² Vensim is used to construct the diagram.

system, which are central to the efficient university management, such as employment and micro analytics of authority-distribution. These could be modeled by extending the framework here so as to jointly include complexly interwoven resource allocation and power distribution mechanisms within the university system.

3. Concluding Remarks

In this note, we have extended some of the points presented in Kara (2018, 2019) so as to present a human capital-based framework for simulating the policy-influenced trajectories of the processes of accumulation, concentration and deepening of human capital. We have suggested a way of finding, in this framework, the (optimal) value of the policy parameter k that maximizes the overall objective or performance function.

Two extensions of this note might be worthy of future inquiry. First, the university may have multiple teaching, research and project-related preferences that need not always be commensurable. Analyzing the complications such as kinks and discontinuities that might arise in decision contexts with such preferences might be useful to explore.³ Second, this note presented a supply-and-demand set-up only for human capital. Extending the model so as to include supply-and-demand set-ups for all three categories of capital and undertaking simulations of accumulation, concentration and deepening processes in such an extended framework might yield additional insights for the effectiveness of performance-enhancing policies.

References

- Abramo, G., Cicero, T. & D'Angelo, C.A. (2012). Revisiting size effects in higher education research productivity. *Higher Education*, 63 (6), 701-717.
- Abramo, G., D'Angelo, C.A. & Di Costa, F. (2014). Investigating returns to scope of research fields in universities. *Higher Education*, 68 (1), 69-85.
- Barlas, Y. & Diker V. (2000). A Dynamic Simulation Game for Strategic University Management, *Simulation and Gaming*, 31(3), 331-358.

³ For the issue of multiple preferences in economic theory, see Kara (1996, 2009).

Barlas, Y., Diker, V. & Polat, S. (Eds.). (1997). *Systems approach to learning and education into the 21st century (Proceedings of 15th International System Dynamics Conference)*. Istanbul: Boğaziçi University Press.

Dzisah, J. (2007). Institutional transformations in the regime of knowledge production: The University as a catalyst for the science-based knowledge economy, *Asian Journal of Social Science*, 35(1), 126-140.

Ehrenberg, R. G. (2020). *Akademinin yönetimi: Modern Üniversite’de sorunlu kim? Küre Yayınları*.

Hage, J., Mote, J.E. & Jordan, G. B. (2013). Ideas, innovations, and networks: a new policy model based on the evolution of knowledge. *Policy Sciences (Special Issue: Protecting and Sustaining Indigenous People's Traditional Environmental Knowledge and Cultural Practice)*, 46(2), 199-216.

Häyrynen-Alestalo, M. & Peltola, U. (2006). The problem of a market-oriented university, *Higher Education*, 52(2), 251-281.

Ivanov, V.V., Markusova, V.A. & Mindeli, L.E. (2016). Government investments and the publishing activity of higher educational institutions: Bibliometric analysis, *Herald of the Russian Academy of Sciences*, 86 (4), 314-321.

Kara, A. (1996). *The economic self as a multidimensional complexity: Towards a critique and reconstruction of economic theory* [Ph. D. dissertation]. The University of Massachusetts at Amherst. Microfilm version, *UMI*.

Kara, A. (2007). Discrete stochastic dynamics of income inequality in education. *Discrete Dynamics in Nature and Society*. 2007(1), 1-15.

Kara, A. (2009). Implications of multiple preferences for a deconstructive critique and a reconstructive revision of economic theory. *Journal of Economic & Social Research*, 11(1), 69-78.

Kara, A. (2013). Dynamics of education and technology in higher education. *Hacettepe Journal of Mathematics and Statistics*, 42(1), 87-99.

Kara, A. (2015). Simulations of technology-induced and crisis-led stochastic and chaotic fluctuations in higher education processes, *Educational Sciences: Theory & Practice*, 15(2), 303-312.

Kara, A. (2018). Escaping mediocre-quality, low-productivity, low-performance traps at universities in developing countries: A human capital-based structural

equation model with system-dynamics simulations, *Educational Sciences: Theory & Practice*, 18(3), 541-559.

Kara, A. (2019, April 21-24). *Bilgi çağı Türkiye'sinde üniversite yönetimi* [Conference presentation]. 15th International Conference on Knowledge, Economy & Management, Rabat, Morocco.

Kosslyn, S. M. (Editor), Nelson, B. (Editor) and Kerrey, B. (2018). *Building the intentional university: Minerva and the future of higher education*. The MIT Press.

Lach, S. and Schankerman, M. (2008). Incentives and invention in universities, *The RAND Journal of Economics*, 39(2), 403-433.

Metcalf, J. S. (2010). University and business relations: Connecting the knowledge economy. *Minerva*, 48 (1), 5-33.

Munoz, D.A. (2016). Assessing the research efficiency of higher education institutions in Chile: A data envelopment analysis approach, *International Journal of Educational Management*, 30 (6), 809-825.

Owen-Smith, J. (2018). *Research universities and the public good: Discovery for an uncertain future (Innovation and technology in the world economy)*. Stanford Business Books.

Parrilli, M.D. & Elola, A. (2012). The strength of science and technology drivers for SME innovation. *Small Business Economics*, 39(4), 897-907.

Ramos-Vielba, I. and Fernández-Esquinas, M. (2012). Beneath the tip of the iceberg: exploring the multiple forms of university—industry linkages. *Higher Education*, 64(2), 237-265.

Shin, J.C. (2009). Building world-class research university: The brain korea 21 project. *Higher Education*, 58(5), 669-688.

Simai, M. (2003). Knowledge, research, development and innovations: Some ideas from a research program. *Society and Economy*, 25(3), 305-319.

Spencer, J. W. (2001). How relevant is university-based scientific research to private high-technology firms? A United States-Japan comparison. *The Academy of Management Journal*, 44 (2), 432-440.

Walton, A. L., Tornatzky, L. G. & Eveland, J. D. (1986). Research Management at the University Department. *Science & Technology Studies*, 4 (3/4), 35-38.

FİRMA BÜYÜKLÜĞÜ ve BÖLGESEL FARKLILIKLAR

Oya KENT¹, Murat DONDURAN²

ÖZ

Firma büyüklüğü ve firma büyümesi arasındaki ilişki, Gibrat'ın (1931) çığır açıcı çalışmasından sonra iktisat literatüründe kapsamlı bir şekilde incelenmiştir. Mikro ölçekte ele alınan bu ilişki, istihdam ve gelir yaratılmasından endüstriyel kalkınmaya uzanan makroekonomik sonuçları itibarıyla önem taşımaktadır. Temel olarak Gibrat yasası firma büyümesinin firma büyüklüğünden bağımsız olduğunu öne sürer. Firma büyümesinin doğası gereği heterojen olduğu ve büyüme örüntülerinin firmanın demografik özelliklerine bağlı olduğu görüşü pek çok teorik ve ampirik çalışma tarafından desteklenmiştir. Ancak, firmaların coğrafi konumlarının firma dinamikleri ve evrimi üzerindeki etkileri oldukça az araştırmaya konu olmuştur. Bu çalışma, Gibrat yasasını bölgesel bir bağlamda ele alarak firma büyüklük dağılımlarını incelemeyi amaçlamaktadır. Çalışmada 2005-2015 dönemi için İBBS-2 düzeyinde imalat sanayiindeki firmaların büyüklük dağılımları ve bunların evrimi incelenecektir. Parametrik olmayan yoğunluk tahmin tekniği kullanılarak, firma büyüklüğünün ampirik dağılımlarının log-normal dağılıma yaklaşım yaklaşmadığı test edilecektir. Çalışmanın temel bulgusu, firma büyüklük dağılımlarının, şekli ve evrimi açısından önemli bölgesel farklılıklar gösterdiği ve Gibrat yasasının öngördüğünden uzak olduğudur.

Anahtar kelimeler: *Gibrat yasası, firma büyüklüğü, imalat sanayii*

FIRM SIZE and REGIONAL DISPARITIES

ABSTRACT

The relationship between firm size and firm growth has been extensively studied in economics literature following Gibrat's (1931) groundbreaking work. This relationship handled at micro scale is important for its macroeconomic consequences ranging from employment and income generation to industrial development. Basically, Gibrat's law argues that firm growth is independent of firm size. The argument suggesting that firm growth is heterogeneous by nature and that growth patterns depend on the demographic characteristics of the firm has been supported by many theoretical and empirical studies. However, the effects of geographic location of firms on firm dynamics and evolution have been subject to very limited research. This study aims to analyze firm size distributions by considering Gibrat's law in a regional context. In the study, the size distributions of manufacturing firms and their evolution will be examined at NUTS-2 level for the period of 2005-2015. Using non-parametric technique of density estimation, we will test whether the empirical distributions of firm size approximates to log-normal distribution or not. The main finding of the study reveal that firm size distributions shows significant regional differences in terms of its shape and evolution and they're far from the distribution stipulated by the Gibrat's law.

Keywords: *Gibrat's law, firm size, manufacturing industry*

¹ Dr. Öğr. Üyesi., İstanbul Okan Üniversitesi, İstanbul, Türkiye, oya.kent@okan.edu.tr; ORCID ID: 0000-0003-0520-1840

² Prof. Dr., Yıldız Teknik Üniversitesi, İstanbul, Türkiye, donduran@yildiz.edu.tr; ORCID ID: 0000-0001-8514-5513

1. Giriş

Firmaların nasıl büyüdüğü ve piyasaların nasıl şekillendiği iktisatta büyük ölçüde ilgi çeken alanlardan birisidir. Farklı göstergelerle ölçülen (çalışan sayısı, toplam aktifler, net satışlar, piyasa payı vb.) firma büyüklüğü tahminleri ekonomi için oldukça önemlidir. Firma büyüklüğü ve firma büyümesi arasındaki ilişki; gelir ve iş fırsatlarının artmasına ve endüstriyel kalkınmanın artırılmasına olanak sağlayan kamu politikalarının tasarlanması için önemli bilgiler sunar. Bu ilişki Gibrat (1931)'den sonra kapsamlı bir şekilde incelenmiştir.

Bu önerme aynı zamanda firma büyüklüğünün log-normal dağılımını beraberinde getirir. Bu konudaki ilk çalışmalar, firma büyüklüğünün yaklaşık olarak log-normal bir dağılım izlediğine dair kanıtlar sunmuştur. Ancak, daha eksiksiz veri setlerine dayanarak yapılan sonraki çalışmalar, Gibrat yasasının geçerliliğini ve bunun sonucu olarak ortaya çıkan firma büyüklüğünün log-normal dağılımını yeniden sorgulamıştır. Çok çeşitli ülke ve sektörleri kapsayan bir dizi araştırma, büyüme hızlarının artan büyüklükle azaldığını, firma büyüklük dağılımının zaman içinde sabit olmadığını ve log-normal dağılımdan farklı olabileceğini göstermiştir.

Firmaların büyüklük-büyüme ilişkisine odaklanan çok sayıda çalışma, Gibrat yasasının geçerliliği hakkında endüstri veya ekonomi düzeyinde mevcut firma büyüklük dağılımını ve/veya büyüklük-büyüme ilişkisini incelemeye dayanmaktadır. Firma büyümesinin doğası gereği heterojen olduğu ve büyüme örüntülerinin firmanın demografik özelliklerine (örneğin büyüklük, yaş, sektör, finansal yapı) bağlı olduğu görüşü pek çok teorik ve ampirik çalışma tarafından desteklenmiştir. Ancak, firmaların coğrafi konularının firma dinamikleri ve evrimi üzerindeki etkileri oldukça az araştırmaya konu olmuştur. Firmaların büyüme ve büyüklük sürecinin bölgesel boyutu hakkında oldukça az şey bilinmektedir. Bu çalışma 2005-2015 dönemi için İBBS-2 düzeyinde (26 bölge) TÜİK Yıllık Sanayi ve Hizmet İstatistikleri Mikro veri setini kullanarak imalat sanayiindeki firmaların büyüklük dağılımlarını ve bunun evrimini incelemektedir. Çalışmanın ikinci bölümünde teorik çerçeve ve ilgili literatür kısaca ele alınmaktadır. Üçüncü bölüm öncelikle veri seti ve yöntemi tanıtmakta sonrasında ise firma büyüklüğünün ampirik dağılımına ilişkin sonuçları sunmaktadır. Dördüncü bölüm ise genel bir değerlendirme yaparak sonuçları özetlemektedir.

2. Teorik çerçeve ve ilgili literatür

Firma büyüklüğü ve firma büyümesi arasındaki ilişki, Gibrat'ın (1931) öncü çalışmasından sonra kapsamlı bir şekilde incelenmiştir. Bu çalışma, bir sektördeki firma büyüklük dağılımının sistematik olarak gözlemlenen çarpık örüntüsünü stokastik anlamda açıklayan ilk girişim olarak nitelendirilmektedir.

Gibrat Yasası, **Orantılı Etki Yasası** olarak da adlandırılmaktadır. Bunun ardındaki temel prensip, belirli bir firmanın büyüme oranının incelenen dönemin

başlangıcındaki büyüklüğünden bağımsız olmasıdır. Bu yasa, her bir dönemde bir firma büyüklüğünde olan artışın beklenen değerinin, firmanın mevcut büyüklüğü ile orantılı olduğunu söylemektedir. Diğer bir deyişle, bir süre zarfında bir firmanın belirli bir oranda büyüme olasılığı, dönemin başlangıcındaki büyüklüklerinden bağımsız olarak bir sektördeki tüm firmalar için aynıdır (Mansfield, 1962).

Sutton (1997) gösterimine dayanarak; bir firmanın t anındaki büyüklüğü x_t ve t ile $t-1$ zamanı arasındaki orantılı büyüme oranı ε_t rassal değişkeni ile ifade edilirse:

$$x_t - x_{t-1} = \varepsilon_t x_{t-1} \quad (1)$$

$$x_t = (1 + \varepsilon_t)x_{t-1} \quad (2)$$

$$x_t = x_0(1 + \varepsilon_1)(1 + \varepsilon_2) \dots (1 + \varepsilon_t) \quad (3)$$

Yeterince “kısa” zaman aralıkları için ε_t rassal değişkeni oldukça “küçük” değerler alacak ve $\log(1 + \varepsilon_t)$ değeri ε_t 'ye yaklaşacaktır. Denklem (3)'te her iki tarafın logaritması alındığında aşağıdaki denklem (4) elde edilir.

$$\log x_t \cong \log x_0 + \varepsilon_1 + \varepsilon_2 + \dots + \varepsilon_t \quad (4)$$

ε_t 'nin, μ ortalama ve σ^2 varyansa sahip bağımsız ve benzer (i.i.d) log-normal dağılan ($\varepsilon_t \sim N(\mu, \sigma^2)$) bir rassal değişken olduğu varsayımı altında, $t \rightarrow \infty$ $\log x_0$ terimi $\log x_t$ 'ye kıyasla çok küçük olacak ve $\log x_t$ 'nin dağılımı μt ortalama ve $\sigma^2 t$ varyans ile normal dağılıma yaklaşacaktır (Sutton, 1997, s. 40). Diğer bir ifadeyle x_t 'nin asimptotik dağılımı log-normal olacaktır. Temel olarak Gibrat yasası firma büyümesinin firma büyüklüğünden bağımsız olduğunu yani firma büyümesinin rassal bir süreç olduğunu öne sürer. Bu önerme aynı zamanda firma büyüklüğünün log-normal dağılımını beraberinde getirmektedir.

Gibrat yasasının geçerliliğini test eden çalışmalar; kullanılan yöntem, zaman serilerinin uzunluğu, ülke, endüstri ve seçilen firma örneklemesine bağlı olarak farklı sonuçlara varmıştır. Çalışmaların küçük bir kısmı Gibrat yasasının geçerliliğini doğrulamaktadır. Bu çalışmalar, genellikle büyük ve yaşlı firmalardan oluşan ve nispeten küçük bir örnekleme dayanmaktadır. Simon ve Bonini (1958), 1954 ve 1956 döneminde ABD'deki 500 büyük imalat firması için, Buckley vd. (1984) ise 1972-1977 döneminde dünya çapındaki büyük firmaların verilerini kullanarak firma büyüklüğü ve firma büyümesi arasındaki ilişkiyi incelemiş, Gibrat yasasının geçerliliğini göstermişlerdir. Diğer yandan Fujiwara ve diğerleri (2004) 1992 ve 2001 yılları arasında 45 Avrupa ülkesinden yaklaşık 260.000 büyük firma verisini kullanarak Gibrat yasasının geçerliliğini teyit etmiştir.

Bununla birlikte, çalışmaların çoğu Gibrat yasasının geçerliliğini reddetmiş veya karışık bulgular gösteren sonuçlara ulaşmıştır. Evans (1987), 1976 - 1982 döneminde 27.000'den fazla ABD imalat firmasının verilerini kullanarak firma büyümesinin,

firma büyüklüğü ve yaşı ile negatif ilişkili olduğunu göstermiştir. Benzer bir sonuca, Dunne ve Hughes (1994) İngiltere'deki firmalar için varmıştır. Küçük firmaların büyük firmalardan daha hızlı büyüme eğilimi, Gibrat yasasını reddeden çalışmaların çoğunda doğrulanmıştır. Bunlara örnek olarak Almanya için Almus (2000), Portekiz için Oliveira ve Fortunato (2006), İspanya için Calvo (2004) ve Fransa için Coad (2008) çalışmaları verilebilir. Daunfeldt ve Elert (2013) 632 endüstride faaliyet gösteren 288.000'den fazla İsveç firması için Gibrat yasasının tüm örneklem için geçerli olmadığını, küçük firmaların büyük olanlardan daha hızlı büyüdüklerini göstermiştir. Ancak bunun yanında, endüstri düzeyinde elde edilen sonuçlar, Gibrat yasasının yüksek pazar yoğunluğuna sahip olgun endüstrilerde geçerli olabileceğine işaret etmektedir. Bu anlamda, Gibrat yasasının geçerliliğinin sektöre özgü olduğunu sonucuna varılmaktadır. Lotti vd. (2009) 1987-1994 döneminde 3.285 İtalyan şirketi için Gibrat yasasının geçerliliğini test etmişlerdir. Zaman serisi tahminlerinde küçük firmaların büyük firmalardan daha hızlı büyüme eğiliminde oldukları sonucuna varmışlar ancak yıl bazında yapılan tahminlerde Gibrat yasasının geçerliliğine önemli derecede yakınsama tespit etmişlerdir. Konuyla ilgili olağanüstü genişlikteki literatür içinden seçilmiş son yirmi yılda yapılan ampirik çalışmalardan bazıları incelenen ülke, kapsanan zaman aralığı ve örneklem büyüklüğü ekseninde Tablo 1'de sunulmaktadır.

Gibrat yasasının geçerliliğine ilişkin Türkiye üzerine yapılan çalışmaların ise oldukça sınırlı düzeyde olduğu söylenebilir. Genelde İstanbul Sanayi Odası (ISO) tarafından sağlanan en büyük 500 veya 1000 firmaya ilişkin veriler çerçevesinde yapılan araştırmalar (Aslan (2008), Özmen vd. (2010), Baştürk ve Ödül (2008)) Gibrat orantılı etki yasasının geçerli olmadığı, küçük firmaların büyük firmalara göre daha hızlı büyüme eğiliminde olduğu konusunda ortak bulgulara varmıştır.

Türkiye'de Gibrat yasasını veri ve metodoloji anlamında en kapsamlı şekilde ele alan ve belirgin bir şekilde öne çıkan bir dizi çalışma; Aydoğan ve Donduran (2018), Aydoğan ve Donduran (2019) ve Aydoğan (2020)'dir. Türkiye'de GSYİH'ye katkıda bulunan kayıtlı tüm firmalara ilişkin TÜİK tarafından derlenen Yıllık İş Kayıtları Çerçevesi mikro veri seti kullanılarak yapılan bu çalışma dizisi, kullanılan veri setinin kapsamı ve metodolojik perspektifi ile literatüre önemli bir katkı sağlamıştır. Aydoğan ve Donduran (2018) 2005-2016 dönemine ilişkin ortalama 3,5 milyon firma verisinden hareketle, Türkiye'deki firma büyüklük dağılımının Pareto ve lognormal dağılımlarla uyumluluğunu karşılaştırmaktadır. Firma büyüklüğünün incelenen dönemde hiçbir yıl Pareto dağılımına uymadığı ancak 2006, 2007, 2010, 2015 ve 2016 yıllarında log-normal dağılım ile yeterince iyi tahmin edildiği sonucuna varılmıştır. 2005, 2008 ve 2011 yıllarında ise firma büyüklük dağılımı büyük ölçüde log-normalden farklılaşmaktadır.

Tablo 1: Gibrat yasası üzerine literatürden seçilmiş örnekler

Yazar(yıl)	Ülke(ler)	Kapsanan zaman aralığı	Örneklem büyüklüğü
Gibrat yasasının kabul eden çalışmalar			
Farinas ve Moreno (2000)	İspanya	6	1,971
Geroski vd. (2003)	İngiltere	31	147
Audretsch vd. (2004)	Hollanda	3	1,170
Fujiwara vd. (2004)	Avrupa	10	260,000
Lensink vd. (2005)	Hollanda	5	1,097
Choi (2010)	ABD	10	823
Leitao vd. (2010)	Portekiz	7	39
Gibrat yasasının geçerliliğini reddeden çalışmalar			
Cefis vd. (2002)	ABD & Avrupa	12	199
Elston (2002)	Almanya	5	341
Pagano ve Schivardi (2003)	Avrupa	5	136
Oliveira ve Fortunato (2006)	Portekiz	12	7,653
Coad (2008)	Fransa	9	8,496
Falk (2008)	Avrupa	5	20,000
Hoxha (2008)	Kosova	6	289
Petrunia (2008)	Kanada	13	2,029
Lotti vd. (2009)	İtalya	8	3,285
Piergiovanni (2010)	İtalya	11	41,859
Daunfeldt ve Elert (2013)	İsveç	7	288,747
Aydoğan ve Donduran (2019)	Türkiye	12	953,177
Gibrat yasasına ilişkin muğlak bulgular elde eden çalışmalar			
Lotti vd. (2001)	İtalya	7	428
Calvo (2004)	İspanya	12	751
Ganugi vd. (2005)	İtalya	3	17,709
Kostov vd. (2005)	İrlanda	7	1,290
Aslan (2008)	Türkiye	20	103
Serrasqueiro vd. (2010)	Portekiz	7	350
Teruel-Carrizosa (2010)	İspanya	9	139,922
Park ve Sydnor (2011)	ABD	12	5,818
Tang (2015)	İsveç	15	2,185

Aydoğan ve Donduran (2019), aynı veri setinden türetilen, yaklaşık 1 milyon firmadan oluşan dengeli bir panel veri seti kullanarak firmalar arası heterojenliği

hesaba katan rassal parametreler tahmin yöntemini uygulamış ve Gibrat yasasının geçerliliğini test etmiştir. Çalışma, literatürdeki zayıf kanıtlara dayanarak Gibrat yasasının reddedilmesinin aksine yasanın kuvvetli bir şekilde reddedildiği sonucuna varmıştır. Türk firmaları büyüklükleriyle orantılı olarak büyümektedir, yani büyüme büyüklükten bağımsız değildir. Aydoğan (2020) ise Türkiye’de firma büyüklük dağılımının evrimini incelemektedir. Çalışma özetle, Türkiye’deki firma büyüklük dağılımının evriminde 2013’e kadar doğal seçilimin eksik olduğunu, firmaların kurulduğu dönemin karakteristiklerine göre davrandıklarını ve işletmelerin çoğunun yaşamını sürdürme uğraşında olduğundan yaşlanmalarına rağmen büyüme motivasyonlarının eksikliğini vurgulamaktadır.

Firmaların büyüme-büyüklük ilişkisini inceleyen literatürde; büyüklük, yaş, endüstri vb. gibi firmaya özgü özelliklerin firma büyümesinin şekillenmesinde oynadığı rol ile ilgili stilize gerçekler üretilirken, mekansal özelliklerin firma büyümesi üzerindeki olası etkileri büyük ölçüde göz ardı edilmiştir. Firma dinamiklerine olan ilgi bölgesel ekonomi alanına da yayılmış, bir yanda piyasaya yeni giren firmaların belirleyicilerinden biri olarak coğrafi faktörleri inceleyen diğer yanda piyasaya giriş oranlarının bölgesel veya kentsel büyüme üzerindeki etkilerini araştıran bir literatür gelişmiştir. Bölgesel ekonomi alanındaki çalışmalar, yeni firma girişlerinin belirleyicilerini ve etkilerini tanımlasa da, giriş sonrası performansta coğrafi konumun oynadığı rol hakkında benzer çalışmalar yok denecek kadar azdır (Audretsch ve Dohse, 2007, s.82). Audretsch ve Dohse (2007) firma büyümesinde mekanın rolünün göz ardı edilmesini hem kavramsal hem de ampirik nedenlere bağlamaktadır. Kavramsal düzeyde, bireysel firmaların piyasaya giriş sonrası performansını bölgesel büyümeye bağlayan modeller mevcut değildir. Ampirik düzeyde ise, büyümeyle piyasaya girişi ilişkilendirmek, kentsel veya bölgesel düzeyde toplulaştırılmış veri setleri için mümkün olmuştur. Bununla birlikte, firmaların giriş sonrası performanslarının mekansal bir bağlamda analiz edilmesi, firma düzeyinde mikro veriler gerektirmektedir.

Coğrafi konumun firma büyümesi üzerinde ne şekilde etkili olabileceği Marshall’a (1890) dayanan teorilerde belirlemektedir. Firmaların coğrafi olarak bir mekânda konsantre olmaları veya yığılmaları, firmalarda etkinliği artırmaktadır. Bu etkinlik artışı işgücünün havuzlanması (labor pooling), ticarete konu almayan girdilerin veya ara malların tedariki ve bilgi dışsallıkları/yayılmalarına bağlı olarak ortaya çıkmaktadır. Glaeser vd. (1992), farklı bölgelerdeki sanayilerin farklı büyüme oranlarına sahip olduklarını vurgulamakta, bunu bilgi yayılımlarının bazı bölgelerde diğerlerinden daha etkili bir şekilde çalıştığı ile ilişkilendirmektedir. Bu çeşitlilik, farklı bölgelerde ortaya çıkabilecek farklı yatay ve dikey bilgi yayılma türlerinden kaynaklanmaktadır. Dahası, yerel rekabetin yoğunluğu, bölgeler arasında farklılık göstererek firma büyümesini farklı şekilde etkileyecektir.

Calvo (2004), yığılmaların bölgesel düzeyde firma büyüklüğü ve büyümesini etkilediğini göstermiştir. İspanya’nın en gelişmiş bölgelerinde bulunan küçük firmaların büyük firmalardan daha hızlı büyüdüğünü, daha az gelişmiş bölgelerde ise Gibrat yasasının reddedilemediğini belirtmektedir. Ganugi, Grossi ve Gozzi (2005), 1997-1999 yılları arasında aktif olan bir İtalyan mekanik endüstrisini örneğini

kullanarak, tüm İtalyan makro bölgelerinde büyüme oranları ile firma büyüklüğü arasında ters bir ilişki bulmuştur. Belirli bir İtalyan bölgesine bakıldığında, Piergiovanni (2010) firmaların büyüme ihtimalinin eşit olmadığını, genç firmaların kurulanlardan daha hızlı büyüdüğünü tespit etmiştir. Farklı bir yaklaşımda, Audretsch ve Dohse (2007), firma ve sektöre özgü özelliklerin yanında coğrafi özelliklerin de firma büyümesini açıklama gücüne sahip olduğunu göstermiştir. Barbosa ve Eiriz (2011), bölgesel düzeyde Portekiz'deki firma büyüklük yoğunluklarının gelişimini görsel olarak karşılaştırarak firmaların büyümesini araştırmış ve 18 bölge içinden 11 bölgede Gibrat yasası reddedilmiştir. Bunun yanında çalışma, firma büyüme oranlarının dağılım özelliklerinde farklılıklara yol açan endüstriyel çeşitlilik, girişimcilik potansiyeli ve işgücü nitelikleri gibi bölgeye özgü faktörleri ortaya çıkarmaktadır. Tüm bu ampirik bulgular, coğrafi etkilerin firma büyümesi üzerindeki etkilerine işaret ederek Gibrat yasasının bölgesel düzeyde reddedildiği yönünde yorumlanabilir.

Son yıllarda, firma büyümesini bölgesel bağlamda ele alan ve bölgeye özgü faktörlerin firma büyümesi üzerindeki etkilerini araştıran bazı çalışmalar göze çarpmaktadır. Duschl (2016) firma büyüklük dağılımı analizini bölge biliminin alanına taşıyarak, firma dinamiklerini bölgesel esneklik (resilience) kavramı ile ilişkilendirmiştir. Firmalar düzeyinde türbülansı temsil eden aşırı büyüme olayları, yapısal veya teknolojik adaptasyon gibi süreçleri mümkün kılan rekabetçi bölgesel ortamların bir göstergesi olarak kavramsallaştırılmaktadır. Sonuçlar; büyüme performansının, nitelikli işgücünün ve endüstriyel çeşitliliğin yüksek olduğu bölgelerde firma düzeyinde türbülansın daha belirgin olduğunu göstermektedir. Yakın dönemde yapılan iki çalışma, Bogas ve Barbosa (2015) ve Giner vd. (2017), yüksek büyüme gösteren firmaların rassal bir olgu olmadığını ve bölgeye özgü özelliklerin, firmanın yüksek büyüme olasılığını önemli ölçüde belirlediğini göstermektedir. Bogas ve Barbosa (2015), özellikle bir bölgedeki endüstriyel çeşitlilik, hizmetlerin kümelenmesi ve işgücü niteliklerinin çeşitliliğinin, bir firmanın yüksek büyüme olasılığını önemli ölçüde açıkladığını göstermektedir. Giner vd. (2017) ise, sunduğu karşılaştırmalı konum avantajlarına bağlı olarak metropol alanlarda, sanayi bölgelerinde ve teknolojik bölgelerdeki kümelenmenin firmaların yüksek büyüme olasılığı ile önemli ölçüde ilişkili olduğu hipotezlerini desteklemiştir.

3. Firma Büyüklük Dağılımı: Bölgesel Bakış

3.1. Veri seti ve yöntem

Bu çalışma, imalat sanayindeki firmaların büyüklük dağılımını bölgesel düzeyde ele almaktadır. 2005, 2010 ve 2015 yılları için TÜİK Yıllık Sanayi ve Hizmet İstatistikleri Mikro veri seti kullanılarak 26 İBBS düzey 2 bölgesi için, firma büyüklüğünün gözlemlenen dağılım şekilleri, Gibrat yasasına göre öngörülen log-normal dağılım ile karşılaştırılacaktır. Eğer Gibrat yasası geçerliyse, yani firma büyüklüğünün log-normal dağılım ile temsil edildiği hipotezi altında, firma büyüklüğünün ampirik dağılımının gözlemlenen şeklinin log-normal dağılım ile aynı olması beklenmektedir.

Bu ekseninde, firma büyüklüğünün ampirik dağılımının normal dağılıma yaklaşım yaklaşmadığı parametrik olmayan yoğunluk tahmin tekniği kullanılarak test edilecektir. Kernel yoğunluk tahmincisi genel olarak aşağıdaki gibi formülize edilmektedir:

$$\hat{f}(x) = \frac{1}{nh} \sum_{i=1}^n K\left(\frac{X_i - x}{h}\right) \quad (5)$$

X_i , belirli bir bölgede i firmasının gözlemlenen firma büyüklüğünü; n , gözlem sayısını; h , düzgünleştirme parametresi ve $K(\circ)$, $\int_{-\infty}^{\infty} K(z)Dz = 1$ şeklinde tanımlanan kernel fonksiyonudur. Çalışmada Gauss kernel fonksiyonu ve ortalama bütünsel kare hatasını en aza indiren bant genişliği tercih edilmiştir. Firma büyüklük göstergesi olarak ise istihdam değişkeni ele alınmıştır. Buna göre, 2005, 2010 ve 2015 yıllarında 26 İBBS-2 bölgesi için firma büyük dağılımı tahmin edilerek log-normal dağılıma eğilimi olup olmadığı karşılaştırılmıştır. Yoğunluk tahminlerine geçmeden önce firmaların büyüklük gruplarına göre bölgeler arasındaki dağılımı aşağıda betimsel olarak gösterilmektedir.

3.2. Büyüklük gruplarına göre firmaların bölgeler arası dağılımı

Firma büyüklüğü ortalama ücretli ve ücretsiz çalışan sayısına göre dört grupta sınıflandırılmıştır: Mikro (0-9), küçük (10-49), orta (50-249) ve büyük (>250)³. Tablo 2 ve Tablo 3, sırasıyla 2005 ve 2015 yıllarında firmaların büyüklük gruplarına göre bölgeler arası dağılımını göstermektedir.

Her iki yıl için de, TR10-İstanbul alt bölgesi, hem toplamda hem de farklı büyüklük gruplarında en büyük paya sahiptir. Bunun yanında en büyük paya sahip ilk beş bölgenin sanayileşmiş bölgeler olduğu göze çarpmaktadır ve bu sıralama on yıllık dönem içerisinde değişmemiştir. 2005 yılında toplam firmaların yaklaşık %70'i bu beş bölgede yer alırken bu oran 2015 yılında %60'a düşmüştür. Tablo 3'ün son sütununda görüldüğü üzere, İstanbul'un toplam firma dağılımındaki payı incelenen dönem içerisinde yaklaşık yüzde 10 puan düşüş göstermiştir. Buna ek olarak TR31-İzmir ve TR41-Bursa'da bölgelerin toplam firma payında gözlemlenen düşüşler, TR51-Ankara ve TR42-Kocaeli bölgelerinin firma paylarındaki artışlar ile telafi edilmiş ve dönem sonunda bu beş bölgenin firma dağılımındaki payı yüzde 10 puan azalmıştır. TR10, TR31 ve TR41 dışında kalan tüm bölgelerin firma paylarında yüzde 0 ile bir puan arasında değişen artışlar meydana gelmiştir. Yalnızca TR21-Tekirdağ alt bölgesinin toplam firma dağılımındaki payı değişmemiştir.

³ Firma büyüklük sınıflandırması için, 28457 sayılı resmi gazetede yayınlanan "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik"te belirtilen tanımlar kullanılmıştır, bkz. <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2012/11/20121104-11.htm>

Tablo 2: Büyüklük gruplarına göre firmaların bölgesel dağılımı- 2005 (%)

İBBS2	Mikro	Küçük	Orta	Büyük	Toplam
TR10-İstanbul	44.57	43.54	38.78	29	42.58
TR31-İzmir	7.75	8.95	8.34	6.9	8.4
TR41-Bursa	6.59	8.57	9.74	12.91	8.28
TR51-Ankara	7.41	5.84	4.75	4.24	6.11
TR42-Kocaeli	3.34	5.11	6.4	8.66	4.88
TR32-Aydın	2.94	3.61	4.15	5.13	3.54
TR33-Manisa	2.25	3.55	3.35	3.89	3.12
TR52-Konya	3.53	2.82	2.08	1.77	2.89
TR62-Adana	3.37	2.57	2.12	2.74	2.75
TR21-Tekirdağ	1.51	2.1	4.64	7.25	2.51
TR61-Antalya	2.99	1.59	1.55	1.41	2.02
TR72-Kayseri	1.55	1.85	2.36	3.18	1.88
TR83-Samsun	2.06	1.69	1.72	1.5	1.81
TRC1-Gaziantep	0.91	1.65	1.94	2.56	1.49
TR22-Balıkesir	1.95	1.11	0.99	1.41	1.37
TR90-Trabzon	1.62	0.97	2.07	0.44	1.34
TR63-Hatay	1.02	1.08	1.61	2.12	1.18
TR81-Zonguldak	0.94	0.73	1.01	1.15	0.85
TR71-Kırıkkale	0.71	0.73	0.62	1.15	0.72
TRB1-Malatya	1	0.55	0.6	0.71	0.71
TRC2-Şanlıurfa	0.57	0.53	0.46	0.35	0.53
TR82-Kastamonu	0.3	0.34	0.46	0.44	0.35
TRA1-Erzurum	0.54	0.2	0.09	0.18	0.29
TRB2-Van	0.15	0.18	0.07	0.35	0.16
TRA2-Ağrı	0.26	0.05	0.04	0.18	0.12
TRC3-Mardin	0.16	0.09	0.07	0.35	0.12
Toplam	100	100	100	100	100

Kaynak: TÜİK, Yıllık Sanayi ve Hizmet İstatistikleri

Büyüklük gruplarına göre firmaların bölgeler arasındaki dağılımına bakıldığında, TR10-İstanbul yine tüm bölgeler içinde en büyük paylara sahiptir. Ancak yine tüm büyüklük gruplarında İstanbul'un payında belirgin azalışlar dikkat çekmektedir. Büyüklük gruplarına göre firmaların bölgeler arasındaki dağılımındaki değişimleri Şekil 1 daha açık bir şekilde göstermektedir. Haritalarda yeşil ton ile gösterilen bölgeler yüzde 0.5 ile 2 puan arasında pozitif değerler alırken, açık mor bölgeler 0 ile -1 arasında negatif değerler almaktadır. Koyu mor bölgeler ise -1'den daha küçük değer alanları simgelemektedir. Bu bilgilere göre, haritada gözlemlenen koyu yeşil ve koyu mor renkli bölgeler, toplam firma dağılımında bölgelerin aldığı paylardaki değişimin sırasıyla yüzde 1 puan üzerinde ve altında gerçekleştiği, yani değişimin daha belirgin olduğu bölgeler olarak yorumlanabilir. Bundan sonraki haritalara ilişkin açıklamalar değişimin belirgin bir şekilde gerçekleştiği bu bölgeleri ele almaktadır.

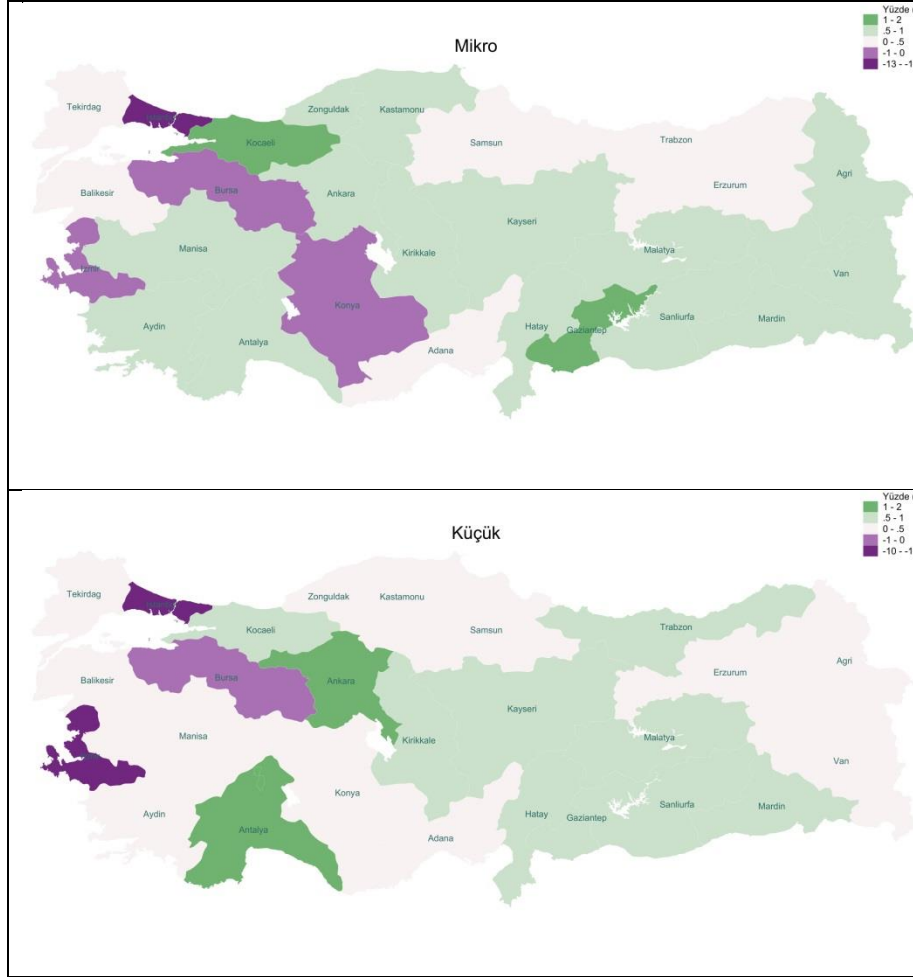
Tablo 3: Büyüklük gruplarına göre firmaların bölgesel dağılımı - 2015 (%)

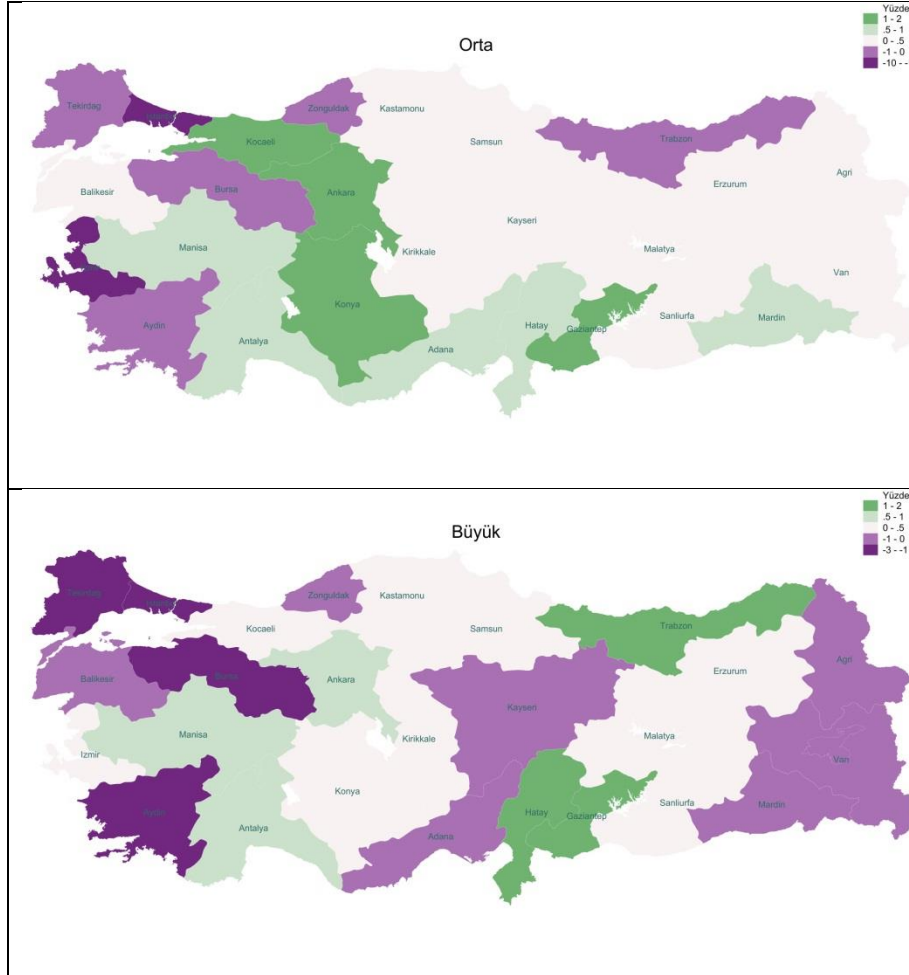
İBBS2	Mikro	Küçük	Orta	Büyük	Toplam	ΔToplam (2005-15)
TR10-İstanbul	31.76	34.53	29.82	27.17	32.42	-10.16
TR41-Bursa	6.35	7.77	9.41	10.75	7.64	-0.64
TR51-Ankara	8.08	7.01	5.81	5.11	7.13	1.02
TR31-İzmir	7.1	7.06	7.21	6.93	7.1	-1.30
TR42-Kocaeli	4.66	5.83	7.84	8.8	5.85	0.97
TR32-Aydın	3.49	3.76	4.08	4.1	3.73	0.19
TR33-Manisa	3.06	3.67	4.16	4.42	3.56	0.44
TR62-Adana	3.65	2.83	3.11	2.72	3.18	0.43
TR52-Konya	2.99	3.11	3.33	1.95	3.06	0.17
TR61-Antalya	3.75	2.66	2.19	2.03	2.96	0.94
TR72-Kayseri	2.44	2.55	2.83	2.84	2.57	0.69
TR21-Tekirdağ	1.9	2.18	3.85	6.12	2.51	0
TRC1-Gaziantep	2.1	2.32	3.13	4.06	2.44	0.95
TR83-Samsun	2.21	2.01	2.15	1.66	2.1	0.29
TR63-Hatay	1.62	1.69	2.41	3.41	1.85	0.67
TR90-Trabzon	1.9	1.79	1.86	1.7	1.84	0.50
TR22-Balıkesir	2.07	1.57	1.28	1.3	1.7	0.33
TR71-Kırıkkale	1.58	1.34	0.94	1.26	1.35	0.63
TRB1-Malatya	1.54	1.28	0.86	0.93	1.29	0.58
TRC2-Şanlıurfa	1.33	1.26	0.92	0.45	1.2	0.67
TR81-Zonguldak	1.47	0.98	0.92	0.85	1.15	0.30
TR82-Kastamonu	1.1	0.76	0.7	0.85	0.88	0.53
TRC3-Mardin	0.93	0.74	0.63	0.16	0.77	0.65
TRB2-Van	1.14	0.53	0.31	0.12	0.7	0.54
TRA1-Erzurum	0.92	0.5	0.16	0.24	0.58	0.29
TRA2-Ağrı	0.86	0.29	0.09	0.08	0.45	0.33
Toplam	100	100	100	100	100	

Kaynak: TÜİK, Yıllık Sanayi ve Hizmet İstatistikleri

TR10-İstanbul bölgesinin payının tüm büyüklük gruplarında azaldığı, bölgenin her haritada aldığı koyu mor renk ile belirgin bir şekilde göze çarpmaktadır. Mikro ölçekli firmaların payı TR42-Kocaeli ve TRC1-Gaziantep alt bölgelerinde artarken, küçük ölçekli firmaların payı TR51-Ankara ve TR61-Antalya alt bölgelerinde artış göstermiştir. TR31-İzmir alt bölgesinin küçük ölçekli firmalar içindeki payı da belirgin bir şekilde azalmıştır. Orta ve büyük ölçekli firmaların bölgesel dağılımındaki değişim ise daha belirgin olarak göze çarpmaktadır. Orta ölçekli firmaların payı TR42-Kocaeli, TR51-Ankara, TR52-Konya ve TRC1-Gaziantep bölgelerinde artarken, TR10-İstanbul ve TR31-İzmir alt bölgelerinde azalmıştır. Büyük ölçekli firmaların payındaki değişim Türkiye'nin batısında daha belirgindir. TR10-İstanbul, TR21-Tekirdağ, TR41-Bursa ve TR32-Aydın alt bölgelerinin büyük firmalar içindeki payı azalırken, TR90-Trabzon, TR62-Hatay ve TRC1-Gaziantep alt bölgelerinin payında bir artış gözlenmiştir. Firma büyüklük gruplarına göre firma dağılımının bölgeler arasında gösterdiği bu değişim, bize firma büyüklük dağılımlarının bölgeler arasında eşit dağılmadığına dair bir ipucu vermektedir.

Şekil 1: Büyüklük gruplarına göre firma dağılımdaki değişimler (2005-2015)





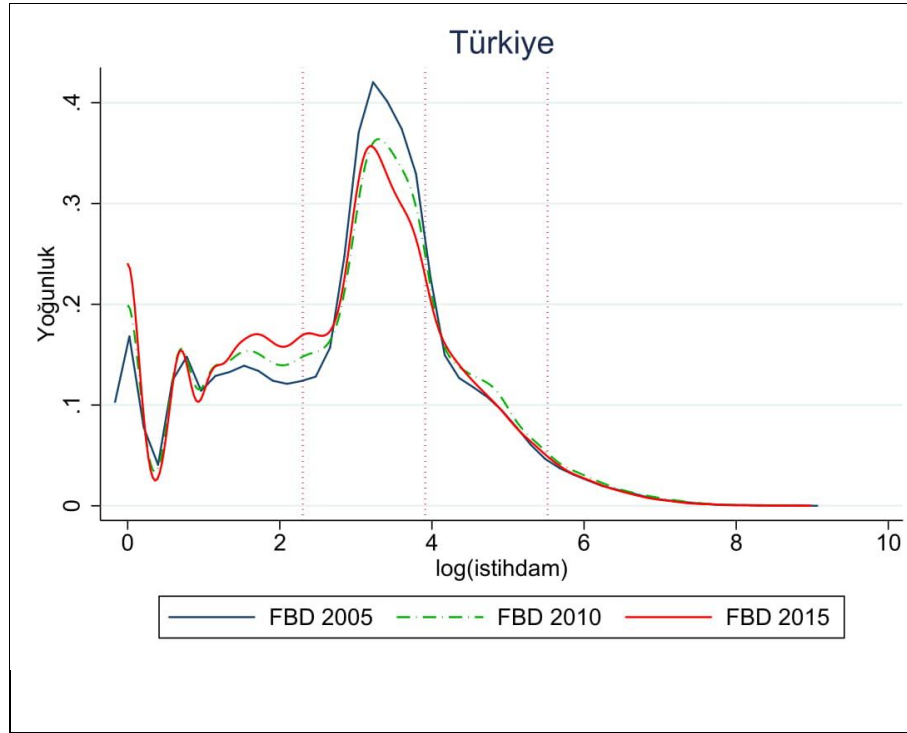
Kaynak: TÜİK, Yıllık Sanayi ve Hizmet İstatistikleri

3.3. Firma Büyüklüğünün Ampirik Dağılımı

Bu bölümde, Türkiye'deki 26 İİBS-2 bölgesi için 2005, 2010 ve 2015 yıllarına ait firma büyüklük dağılımı tahmin edilmiş ve log-normal dağılıma yönelik bir eğilim olup olmadığını kontrol etmek için karşılaştırma yapılmıştır. Şekil 2, Türkiye genelindeki firma büyüklük dağılımını göstermektedir. Burada yatay eksene dik olarak çizilmiş referans çizgiler, soldan sağa sırasıyla 10, 50 ve 250'nin doğal logaritması alındığında elde edilen değerlere karşılık gelmektedir. Bu değerler, küçük, orta ve büyük ölçekli firmaların çalışan sayılarına göre alt sınır değerlerdir. Birinci referans çizgisinin solunda kalan alan mikro ölçekli, birinci ile ikinci referans çizgisi arasındaki alan küçük ölçekli, ikinci ile üçüncü referans çizgisi arasındaki alan orta ölçekli, üçüncü referans çizgisinin sağında kalan ise büyük ölçekli firmaların

dağılımını göstermektedir. Şekil 2'ye göre, Türkiye genelinde dağılımın şeklinin nispeten değişmediği, mikro ve küçük ölçekli firmaların dağılımında incelenen on yıl içerisinde belirgin değişiklikler olduğu, orta ve büyük ölçekli firmaların dağılımının ise pek fazla değişmediği ifade edilebilir.

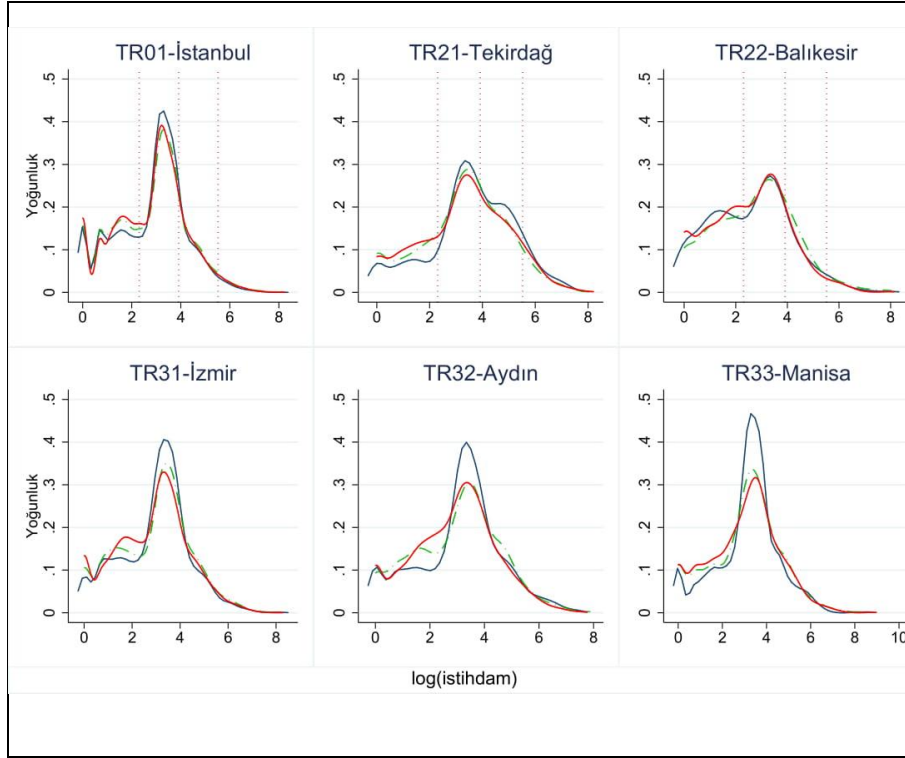
Şekil 2: Firma büyüklük dağılımı (FBD) kernel yoğunluk tahmini

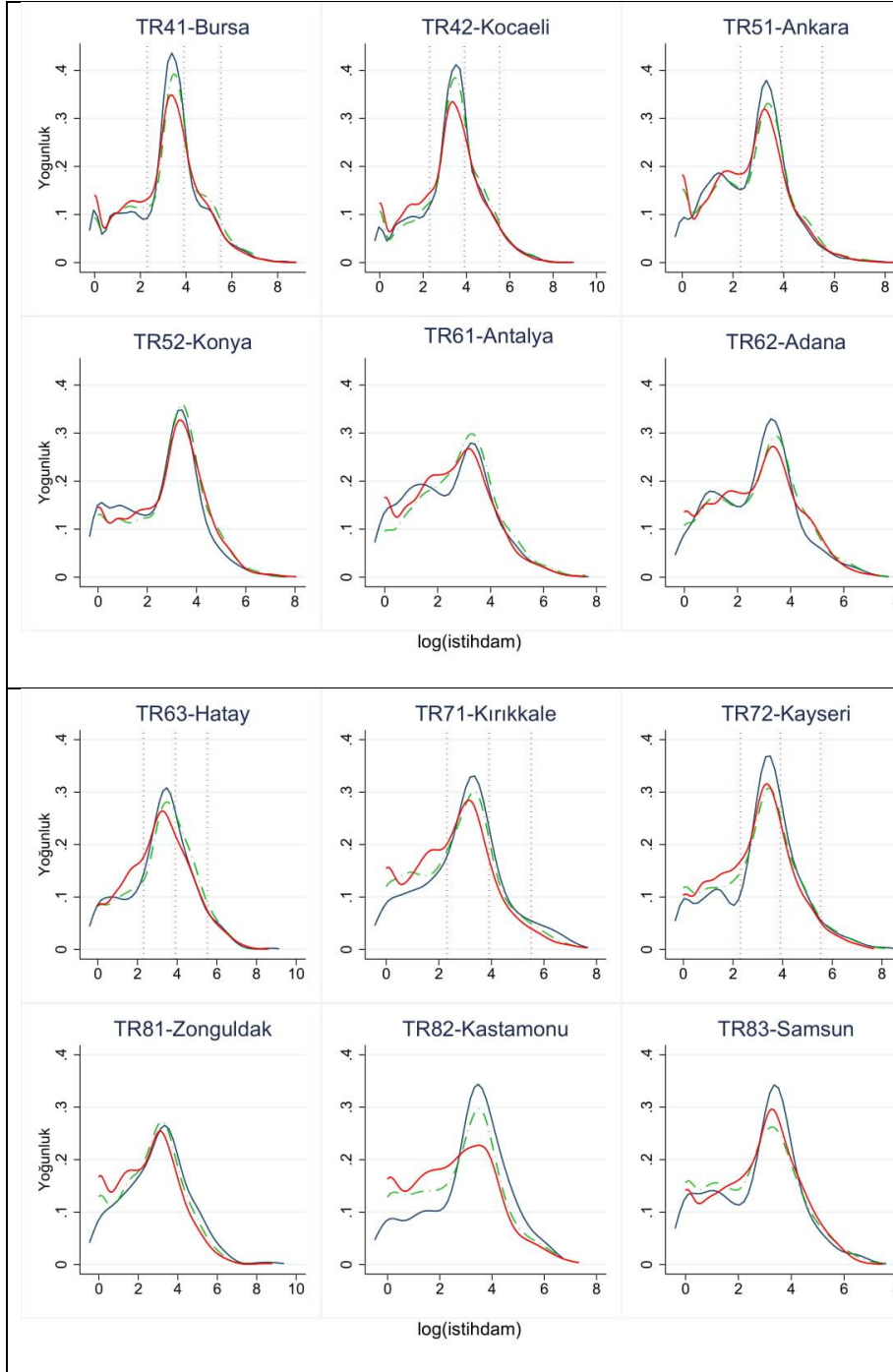


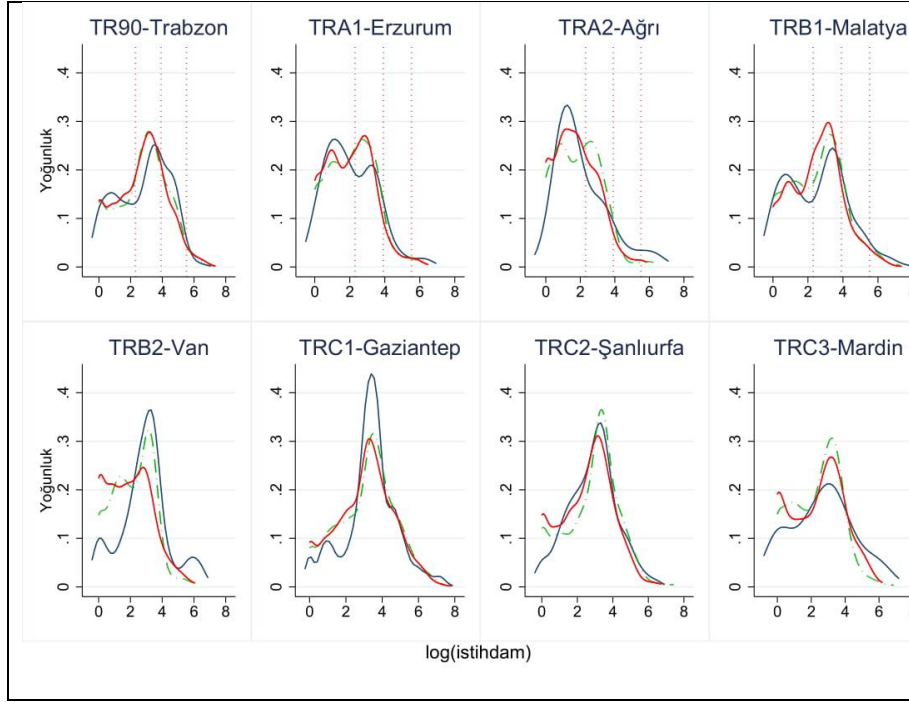
Firma büyüklük dağılımına ilişkin bölge bazında tahmin edilen yoğunluklar Şekil 3'te gösterilmektedir. Genel olarak, kernel yoğunluk tahminlerinin sunduğu ampirik kanıtlar, firma büyüklük dağılımının şekli ve gelişimi açısından önemli bölgesel farklılıklar gösterdiği ve hiçbir bölgenin log-normal dağılıma uymadığı yönündedir⁴.

⁴ İstatistiksel olarak ampirik dağılımın log-normal dağılıma uygunluğunu test etmek için üç tür test uygulanmıştır: Skewness/Kurtosis testi, Shapiro-Wilk W testi ($4 < n < 2000$) ve Shapiro-Francia W' testi ($10 < n < 5000$). Tüm test sonuçları normal dağılım boş hipotezini reddetmemektedir.

Şekil 3: Bölgesel firma büyüklük dağılımı kernel yoğunluk tahmini







Sadece beş bölge (TR10-İstanbul, TR31-İzmir, TR42-Bursa, TR41-Kocaeli, TR51-Ankara), Türkiye genelinde gözlemlenen firma büyüklük dağılımına benzer bir görüntü sergilemektedir. Bu, bahsedilen bölgelerin genel dağılımı taklit etmesi değil, genel dağılımı şekillendirmesi olarak yorumlanabilir.

TR10-İstanbul, TR31-İzmir ve TR51-Ankara alt bölgelerinde mikro ölçekli firmaların yoğunluğu belirgin şekilde artmış, küçük ölçekli firmaların yoğunluğu ise belirgin şekilde artmıştır. Orta ve büyük ölçekli firmaların dağılımında ise pek değişiklik olmamıştır.

TR33-Manisa, TR41-Bursa, TR42-Kocaeli, TR62-Adana, TR63-Hatay, TR83-Samsun ve TRC1-Gaziantep alt bölgelerinde mikro ve orta ölçekli firmaların yoğunluğu artarken, küçük ölçekli firmaların yoğunluğu azalmıştır. Büyük ölçekli firmaların dağılımında ise çok büyük farklılıklar gözlenmemektedir.

TR21-Tekirdağ, TR32-Aydın, TR71-Kırıkkale, TR72-Kayseri, TR81-Zonguldak ve TR82-Kastamonu alt bölgelerinde mikro ölçekli firmaların yoğunluğunda belirgin bir artış, diğer büyüklük gruplarının yoğunluğunda ise bir azalma gözlenmektedir.

Türkiye'nin doğusunda yer alan bölgelerde (TR90, TRA1, TRA2, TRB1, TRB2, TRC2, TRC3) gözlemlenen büyüklük dağılımları ise hem Türkiye genelinden hem de birbirinden çok farklı özellikler sergilemektedir.

Batı Anadolu'da yer alan TR52-Konya alt bölgesinde firma büyüklük dağılımı, Türkiye genelindeki dağılıma benzerlik göstermekle birlikte, incelenen dönemde mikro ve orta ölçekli firmaların yoğunluğu azalırken özellikle orta ölçekli firmaların yoğunluğunda bir artış dikkati çekmektedir.

Yukarıdaki yoğunluk tahminlerinin bize gösterdiği en çarpıcı nokta, Türkiye'de firma büyüklük dağılımının bölgeler arasında belirgin farklar gösterdiği. Bu farklılıklar, dışsal ve/veya bölgeye özgü faktörlerde zaman içinde meydana gelen değişimlerin firma büyüklüğü üzerinde etkili olabileceğine işaret etmektedir. Firma büyüklük dağılımının gelişimi, bölgesel karakteristiklerdeki farklılıkların firma büyüklüğünü etkilediğini veya makroekonomik ortamdaki değişikliklerin bölgeler üzerinde farklı etkileri olabileceğini göstermektedir. Bulgularımız, firma dinamiklerinin zaman ve mekân içinde sabit olmadığı argümanlarını güçlendirmektedir.

4. Sonuç

Bu çalışmada, Türkiye'de Gibrat yasasının geçerliliği bölgesel düzeyde test edilmeye çalışılmıştır. Kernel yoğunluk tahmincisi ile elde edilen bulgulara göre firmaların büyüklük dağılımı Gibrat yasasının öngördüğü log-normal dağılımdan uzaktır. Dahası; firma büyüklük dağılımı, şekli ve evrimi açısından önemli bölgesel farklılıklar göstermektedir. Bunun yanında, hem Türkiye genelinde hem de bölgesel olarak, firma büyüklük dağılımının sol kuyruğunda zaman içerisinde ciddi farklılıklar meydana gelmiştir. Mikro ölçekli firmaların yoğunluğunda bir artış, küçük ölçekli firmaların yoğunluğunda ise bir azalış dikkat çekmektedir. Büyük ölçekli firmaların yoğunluğunda ise bazı bölgelerde önemli ölçüde azalışlar gözlemlenmiştir. Firma büyüklük dağılımının bölgeler arasındaki farklılıklarının yanı sıra, bölgeler özelinde dağılımın şeklinde meydana gelen değişimler, bölge içinde de dağılımın kompozisyonunun değiştiğine işaret etmektedir (bkz. Ek-1).

Bu çalışmanın bulguları, firma büyüklük dağılımının bölgeler arasında sergilediği farklılıkları ortaya koymanın ötesine geçmezken, firma büyüklüğü ve dolayısıyla firma büyümesini şekillendiren bölgesel faktörlerin rolüne dikkat çekmektedir. Ayrıca, firma büyüklük dağılımının bölgeler içinde gösterdiği farklılıklar, firma büyümesinin evrimsel bir şekilde ele alınması gerekliliğine ışık tutmaktadır. Öyle ki, firma büyüklük dağılımlarının bölgeler içinde gösterdiği farklılıkların kaynakları da farklı olabilir. Örneğin, mikro ve orta ölçekli firmaların yoğunluğu artarken, küçük ölçekli firmaların yoğunluğunda gözlemlenen azalışın nedenleri en azından şu iki eksende farklılaşabilir. Küçük ölçekli firmaların bazıları küçülürken, bazıları büyüyorsa bu durum yukarıda bahsedilen sonucu doğuracaktır. Veya piyasaya yeni giren firmalar sebebiyle mikro ve orta ölçekli firmaların yoğunluğu artıyor, küçük ölçekli firmalar piyasadan çıktığı için yoğunluğu azalıyor olabilir. Bu iki farklı

senaryo, firma dinamikleri ve buna ilişkin yapılacak bölgesel çıkarımlar açısından da farklı politika önermeleri sunacaktır. Bunun ötesinde; firma büyüklüğü, firma büyümesi ve firma dinamiklerini bölgesel bir yaklaşım ile ele almak, bölgeler arasında gözlemlenen gelişmişlik farklılıklarına farklı bir perspektiften bakma olanağı sunarak anlayışımızı derinleştirecektir.

Kaynakça

Almus, M. (2000). Testing “Gibrat's Law” for young firms—empirical results for West Germany. *Small Business Economics*, 15(1), 1-12.

Aslan, A. (2008). Testing Gibrat's law: Empirical evidence from panel unit root tests of Turkish firms. RePeC. [01.12.2019] <http://mpira.ub.uni-muenchen.de/10594/>.

Aydoğan, Y. ve Donduran, M. (2018). Estimations on the firm size distribution in Turkey. *Journal of European Theoretical and Applied Studies*, 6(2), 35-51.

Aydoğan, Y. ve Donduran, M. (2019). Concluding Gibrat's law with Turkish firm data. *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, 533, 122066.

Aydoğan, Y. (2020). Evolution of the Firm Size Distribution in Turkey. *Öneri*, 15(53), 123-146.

Audretsch, D. B., Klomp, L., Santarelli, E. ve Thurik, A. R. (2004). Gibrat's Law: Are the services different? *Review of Industrial Organization*, 24(3), 301-324.

Audretsch, D.B. ve D. Dohse. 2007. Location: A neglected determinant of firm growth. *Review of World Economics*, 143(1), 79–107.

Barbosa, N. ve Eiriz, V. (2011), ‘Regional variation of firm size and growth: the Portuguese case,’ *Growth and Change*, 42, 125–158.

Bastürk, F. H., ve Ödül, Y. (2008). Firma Büyüklüğü ile Firma Büyümesi Arasındaki İlişkinin Gibrat Yasası Çerçevesinde Ele Alınması. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (39).

Bogas, P. ve Barbosa, N. (2015) High-Growth Firms: What Is the Impact of Region-Specific Characteristics? Baptista, R. ve Leitão, J. (Ed.) *Entrepreneurship, Human Capital, and Regional Development. International Studies in Entrepreneurship* içinde (s.295-308). Springer, Cham. doi:10.1007/978-3-319-12871-9_15

Buckley, P. J., Dunning, J. H. ve Fearce, R. D. (1984). An analysis of the growth and profitability of the world's largest firms 1972 to 1977. *Kyklos*, 37 (1), 3-26.

Calvo, J.L. (2004). *Testing Gibrat's Law across regions: Evidence from Spain*. 44th ERSA Conference sunulan bildiri, Porto, Portekiz.

Cefis, E., Ciccarelli, M. ve Orsenigo, L. (2002). *From Gibrat's legacy to Gibrat's fallacy: a Bayesian approach to study the growth of firms*. Working papers at the Hyman Minsky Department of Economic Studies. v. 19.

Choi, B. P. (2010). The US property and liability insurance industry: Firm growth, size, and age. *Risk Management and Insurance Review*, 13(2), 207-224.

Coad, A. (2008). Firm growth and scaling of growth rate variance in multiplant firms. *Economics Bulletin*, 12(9), 1-15.

Daunfeldt, S. O. ve Elert, N. (2013). When is Gibrat's law a law? *Small Business Economics*, 41(1), 133-147.

Dunne, P. ve Hughes, A. (1994). Age, size, growth and survival: UK companies in the 1980s. *The Journal of Industrial Economics*, 42(2), 115-140.

Duschl, M. (2016). Firm dynamics and regional resilience: an empirical evolutionary perspective. *Industrial and Corporate Change*, 25(5), 867-883.

Elston, J. A. (2002). *An examination of the relationship between firm size, growth and liquidity in the Neuer Markt*. Discussion paper 15/02 Economic Research Centre of the Deutsche Bundesbank

Evans, D. S. (1987). Tests of alternative theories of firm growth. *Journal of Political Economy*, 95(4), 657-674.

Falk, M. (2008). *Testing Gibrat's Law for European Multinational Enterprises*. FIW Research Reports (No. 014).

Farinas, J. ve Moreno, L. (2000). Firms' Growth, Size and Age: A Nonparametric Approach. *Review of Industrial Organization*, 17(3), 249-265.

Fujiwara, Y., Di Guilmi, C., Aoyama, H., Gallegati, M. ve Souma, W. (2004). Do Pareto-Zipf and Gibrat laws hold true? An analysis with European firms. *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, 335(1-2), 197-216.

Ganugi, P., Grossi, L. ve Gozzi, G. (2005.) Testing Gibrat's law in Italian macro-regions: analysis on a panel of mechanical companies. *Statistical Methods and Applications*, 14(1), 101-126.

Geroski, P. A., Urga, G., Lazarova, S. ve Walters, C. F. (2003). Are differences in firm size transitory or permanent? *Journal of Applied Econometrics*, 18(1), 47-59.

Gibrat, R. (1931). *Les inégalités économiques: applications: aux inégalités des richesses, à la concentration des entreprises, aux populations des villes, aux statistiques des familles, etc., d'une loi nouvelle, la loi de l'effect proportionnel*. Librairie du Recueil Sirey.

Giner, J. M., Santa-María, M. J. ve Fuster, A. (2017). High-growth firms: does location matter? *International Entrepreneurship and Management Journal*, 13(1), 75-96.

Glaeser, E. L., Kallal, H. D., Scheinkman, J. A. ve Shleifer, A. (1992). Growth in cities. *The Journal of Political Economy* 100(6), 1126–1152.

Hoxha, D. (2008). Determinants of Growth - An Empirical Analysis of New Firms and Fast Growing Firms in Kosova. *Journal of Labor Economics*, 23, 81-114.

Kostov, P., Patton, M., Moss, J. ve McErlean, S. (2005). *Does Gibrat's Law Hold Amongst Dairy Farmers in Northern Ireland?* XIth EAAE (European Association of Agricultural Economists) Kongresinde sunulan bildiri. Kopenhag, Danimarka.

Leitão, J., Serrasqueiro, Z. ve Nunes, P. M. (2010). Testing Gibrat's law for listed Portuguese companies: A quantile approach. *International Research Journal of Finance and Economics*, 37(1), 147-158.

Lensink, R., Steen, P. ve Sterken, E. (2005). Uncertainty and Growth of the Firm. *Small Business Economics*, 24(4), 381-391.

Lotti, F., Santarelli, E. ve Vivarelli, M. (2001). The relationship between size and growth: the case of Italian newborn firms. *Applied Economics Letters*, 8(7), 451-454.

Lotti, F., Santarelli, E. ve Vivarelli, M. (2009). Defending Gibrat's Law as a long-run regularity. *Small Business Economics*, 32(1), 31-44.

Mansfield, E. (1962). Entry, gibrat's law, innovation, and the growth of firms. *The American Economic Review*, 52(5), 1023-1051.

Marshall, A. (1890). *Principles of economics*. Macmillan. London (8th ed. Published in 1920).

Oliveira, B. ve Fortunato, A. (2006). Testing Gibrat's Law: empirical evidence from a panel of Portuguese manufacturing firms. *International Journal of the Economics of Business*, 13(1), 65-81.

Pagano, P., ve Schivardi, F. (2003). Firm size distribution and growth. *Scandinavian Journal of Economics*, 105(2), 255-274.

Park, K. ve Sydnor, S. (2011). International and domestic growth rate patterns across firm size. *International Journal of Tourism Sciences*, 11(3), 91-107.

Petrunia, R. (2008). Does Gibrat's Law hold? Evidence from Canadian retail and manufacturing firms. *Small Business Economics*, 30(2), 201-214.

Piergiovanni, R. (2010). Gibrat's law in the "Third Italy": Firm Growth in the Veneto Region. *Growth and Change*, 41(1), 28-58

Serrasqueiro, Z., Nunes, P. M., Leitão, J. ve Armada, M. (2010). Are there non-linearities between SME growth and its determinants? A quantile approach. *Industrial and Corporate Change*, 19(4), 1071-1108.

Simon, H. A., & Bonini, C. P. (1958). The size distribution of business firms. *The American Economic Review*, 48(4), 607-617.

Sutton, J. (1997). Gibrat's Legacy. *Journal of Economic Literature*. 35(1), 40-59.

Tang, A. (2015). Does Gibrat's law hold for Swedish energy firms? *Empirical Economics*, 49(2), 659-674.

Teruel-Carrizosa, M. (2010). Gibrat's law and the learning process. *Small Business Economics*, 34(4), 355-373.

Özmen, M., İskenderoğlu, Ö. ve Doğukanlı, H. (2010). Gibrat yasasının geçerliliğinin panel ve dinamik panel tahmin yöntemi ile sınanması. *Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar*, 47(543), 91-102.

EK-1: Firmaların büyüklük gruplarına göre bölgeler içi”ndeki dağılımı

İBBS2	2005				2015				Değişim (2005-15)			
	Mikro	Küçük	Orta	Büyük	Mikro	Küçük	Orta	Büyük	Mikro	Küçük	Orta	Büyük
TR10-İstanbul	33.3	49.3	15.0	2.3	36.1	44.8	16.2	2.9	2.8	-4.5	1.2	0.5
TR21-Tekirdağ	19.1	40.4	30.6	9.9	27.9	36.6	27.1	8.4	8.8	-3.8	-3.4	-1.5
TR22-Bahkesir	45.4	39.2	12.0	3.5	45.0	39.0	13.3	2.6	-0.3	-0.1	1.4	-0.9
TR31-İzmir	29.3	51.5	16.4	2.8	36.9	41.9	17.9	3.3	7.5	-9.6	1.5	0.5
TR32-Aydın	26.5	49.2	19.4	5.0	34.5	42.4	19.3	3.8	8.0	-6.8	-0.1	-1.2
TR33-Manisa	23.0	55.0	17.7	4.3	31.7	43.4	20.6	4.3	8.7	-11.6	2.9	0.0
TR41-Bursa	25.3	50.0	19.4	5.3	30.6	42.8	21.8	4.8	5.3	-7.1	2.3	-0.5
TR42-Kocaeli	21.8	50.5	21.7	6.1	29.3	41.9	23.6	5.2	7.5	-8.6	2.0	-0.9
TR51-Ankara	38.6	46.2	12.9	2.4	41.7	41.4	14.4	2.5	3.2	-4.8	1.5	0.1
TR52-Konya	38.9	47.1	11.9	2.1	35.9	42.7	19.2	2.2	-3.0	-4.4	7.3	0.1
TR61-Antalya	47.0	37.9	12.7	2.4	46.7	37.9	13.1	2.4	-0.3	0.0	0.4	0.0
TR62-Adana	38.9	45.0	12.7	3.4	42.3	37.5	17.3	2.9	3.3	-7.4	4.5	-0.5
TR63-Hatay	27.4	44.0	22.5	6.1	32.3	38.4	23.0	6.3	4.9	-5.6	0.5	0.2
TR71-Kırıkkale	31.5	48.7	14.3	5.5	43.0	41.5	12.3	3.2	11.5	-7.2	-2.0	-2.3
TR72-Kayseri	26.2	47.4	20.7	5.8	35.0	41.8	19.5	3.8	8.9	-5.6	-1.3	-2.0
TR81-Zonguldak	35.0	41.0	19.4	4.6	47.3	36.0	14.2	2.5	12.3	-5.0	-5.3	-2.1
TR82-Kastamonu	27.4	47.0	21.4	4.3	46.3	36.3	14.1	3.3	18.9	-10.7	-7.3	-1.0
TR83-Samsun	36.3	45.2	15.7	2.8	38.8	40.4	18.1	2.7	2.5	-4.8	2.4	-0.1
TR90-Trabzon	38.5	34.9	25.5	1.1	38.0	41.0	17.8	3.2	-0.5	6.1	-7.7	2.0
TRA1-Erzurum	59.4	33.3	5.2	2.1	57.9	36.0	4.8	1.4	-1.5	2.6	-0.5	-0.7
TRA2-Ağrı	69.2	20.5	5.1	5.1	69.4	26.6	3.4	0.6	0.2	6.1	-1.8	-4.5
TRB1-Malatya	44.9	37.6	14.1	3.4	44.0	41.8	11.7	2.5	-0.8	4.2	-2.4	-0.9
TRB2-Van	30.2	54.7	7.6	7.6	59.8	32.0	7.7	0.6	29.6	-22.8	0.1	-7.0
TRC1-Gaziantep	19.4	53.3	21.4	5.9	31.7	40.1	22.6	5.7	12.3	-13.3	1.2	-0.2
TRC2-Şanlıurfa	34.5	48.9	14.4	2.3	40.9	44.3	13.5	1.3	6.4	-4.5	-0.8	-1.0
TRC3-Mardin	43.6	35.9	10.3	10.3	44.3	40.5	14.4	0.7	0.7	4.6	4.2	-9.5
Toplam	31.8	48.3	16.5	3.4	36.8	42.1	17.7	3.4	5.0	-6.2	1.1	0.0

DİNDARLIK ALGISININ MÜSLÜMAN TÜKETİCİ DAVRANIŞI ÜZERİNE ETKİSİNDE GÖNÜLLÜ SADELİĞİN ARACILIK ROLÜNÜ BELİRLEMeye YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA*

Hilal ÖZTÜRK KÜÇÜK¹ ORCID ID: 0000-0003-0676-459X
Hasan AYYILDIZ² ORCID ID: 0000-0003-1954-6719

ÖZET

Her şeyin metalaşmaya başladığı günümüz tüketim toplumu içerisinde Müslüman tüketici davranışları bir merak konusu haline gelmiştir. Tüketim toplumuna karşı direnmenin zor olduğu bu dönemde tüketicilerin dindarlık düzeylerinin tüketim davranışları üzerindeki etkisi bu çalışmanın özünü oluşturmaktadır. Çalışmanın bir diğer amacı ise İslam dininin önemle üzerinde durduğu sade bir yaşamın (gönüllü sadelik) aracılık etkisini araştırmaktır. Çalışmada nicel bir araştırma metodu kullanılarak, online anket aracılığı ile Türkiye’de yaşayan 18 yaş üstü 523 tüketiciden veri toplanmıştır. Elde edilen verilerin analizinde SPSS ve AMOS programı kullanılmıştır. Yine değişkenlerin aracılık rolüne ilişkin etkinin hesaplanmasında Sobel testinden faydalanılmıştır. Araştırmadan elde edilen bulgulara göre, İslami dindarlık ölçeğinin ahlak boyutu Müslüman Tüketici Davranışını açıklamada inanç ve ibadet boyutlarından daha yüksek bir açıklayıcılığa sahiptir. Yine, ahlak boyutunun gönüllü sadelik üzerinde herhangi bir etkisi olmadığı tespit edilmiştir. Gönüllü sadelik ölçeğinin ise Müslüman tüketici davranışının özellikle israf boyutu üzerinde etkili olduğu görülmüştür. Aracılık etkisi açısından bakıldığında ise, ibadet boyutunun bireysel israf üzerine etkisinde sade yaşam arzusunun tam aracılık etkisi olduğu görülmektedir.

Anahtar Kelimeler: *Dindarlık, Müslüman Tüketici Davranışı, Gönüllü Sadelik ve YEM*

A RESEARCH TO DETERMINE THE MEDIATING ROLE OF VOLUNTARY SIMPLICITY IN THE EFFECT OF RELIGIOSITY PERCEPTION ON MUSLIM CONSUMER BEHAVIOR

ABSTRACT

Muslim consumer behavior has become a subject of curiosity in today's consumer society, where everything begins to become commodified. When it is difficult to resist today's consumer society, the effect of the religious levels of consumers on consumption behavior is the essence of this study. Another aim of the study is to investigate the mediating effect of a simple life (voluntary simplicity) which the religion of Islam is strongly emphasized. Using quantitative research method, data were gathered by online survey applied 523 consumers over the age of 18 living in Turkey. SPSS and AMOS programs were used in the analysis of the obtained data. The mediating role of variables also was tested by Sobel test. According to findings from this research, the moral dimension of the Islamic religiosity scale has a higher clarification in explaining Muslim consumer behavior than the dimensions of faith and worship. It was also determined that moral dimension had no impact on voluntary simplicity. The voluntary simplicity scale was especially found to have an impact on the prodigality dimension of Muslim Consumer Behavior. In terms of mediating effect, it is seen that the desire of simple living has a full mediating effect on the impact of worship dimension on individual prodigality.

Keywords: *Religiosity, Muslim Consumption Behavior, Voluntary Simplicity, SEM*

*Bu çalışma, Prof.Dr. Hasan AYYILDIZ danışmanlığında yürütülen “Sorumlu Tüketim Bağlamında İslami Dindarlık Algısı ve Özgeçilik Düzeyinin Müslüman Tüketici Davranışı Üzerine Etkisi” başlıklı doktora tezinden üretilmiştir.

¹Arş. Gör. Dr. Artvin Çoruh Üniversitesi, Hopa İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, hilalozturkucuk@artvin.edu.tr

²Prof.Dr. Karadeniz Teknik Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, ayyildiz@ktu.edu.tr

1.GİRİŞ

2014 yılında Diyanet İşleri Başkanlığı ve TÜİK işbirliği tarafından yayınlanan Türkiye’de Dini Hayat araştırması verilerine göre katılımcıların %99,2’si İslam dinine mensup olduğunu ifade etmektedir. Fakat diğer taraftan katılımcıların sadece %19,4’ü oldukça dindar olduklarını söylemektedirler. Kendilerini dindar olarak tanımlayan kişilerin oranı ise %68,1 iken ne dindarım ne değilim diyenlerin oranı ise %10,2’dir. Dindar olmadığını belirtenlerin oranı ise %1’dir. Yaşamlarını her zaman dini emir ve hükümlere göre şekillendirenlerin oranı ise %64,9’dur (Diyanet İşleri Başkanlığı, [DİB], 2014). Bu verilerden hareketle aynı dine mensup kişilerin farklı bakış açılarına sahip oldukları görülmektedir. Yine katılımcıların farklı dindarlık düzeylerine sahip olmaları dinin emir ve hükümlerini ne oranda yaşamlarına yansıttıklarının bir göstergesidir. Yani kişinin İslam dinine mensup olması dinin bütün emir ve hükümlerini yerine getiriyor olduğu anlamına gelmemektedir. Çünkü toplum birçok faktörün etkisiyle her şeyin metalaşmaya başladığı tüketim toplumuna doğru dönüşmektedir. Tüketim toplumu içerisinde var olan insan da ihtiyaçlarını gidermenin çok daha ötesinde davranarak tüketim vasıtasıyla kimliklerini inşa etmekte ve toplumsal tabakalaşmayı sağlamaktadırlar (Demirezen, 2015: 34).

Bu durumda önemli olan bir Müslümanın tüketim toplumuna karşı duruşunun nasıl olduğudur. Tüketim toplumu içerisinde kaybolmakta mı yoksa dininin emir ve hükümlerine uygun bir hayat mı yaşamaktadır? Öncelikleri nedir? Bu sorulardan hareketle günümüz tüketim toplumu içerisinde var olan Müslümanların tüketim davranışlarının nasıl olduğu, hangi faktörlerden etkilendiği bir merak konusudur. Tüketim toplumuna karşı direnmenin zor olduğu bir dönemde bu tüketim davranışlarında Müslüman kimliğinin ne derece etkili olduğu çalışmanın özünü oluşturmaktadır.

İslam ekonomistleri tarafından Homo-Economicus olarak değil, Homo İslamicus olarak ifade edilen İslam insanı (Haneef and Furqani, 2009: 183), “İslam dininin emir ve hükümlerine uygun hareket eden, karşı gelmeyen” tüketici olarak da ifade edilmektedir. Bu kişi tüketimlerinde ölçülü davrandığı gibi helal kriterini de gözetmektedir (Hamid, 1999: 47). Mannan (1973: 16-17)’a göre ise Müslüman bir tüketici ile ekonomik bir tüketici arasındaki fark da seçme sorunundan kaynaklanmaktadır. Çünkü hem İslam ekonomisinde hem de çağdaş ekonomide ihtiyaçlar sınırsız ve kaynaklar kıttır. Ancak dindar kişi seçimlerini İslami ölçütlere göre yaparken, ekonomik bir tüketici arzu ve istekleri doğrultusunda hareket etmektedir. Bu yönleri ile Müslüman bir tüketici iktisadi ve toplumsal güdülerle hareket eden bir tüketiciden ayrılmaktadır.

Diğer taraftan bu tüketim toplumu içerisinde bir Müslümandan beklenen sade bir hayatı tercih etmesidir. Çünkü İslam dininde Hz Muhammed (s.a.v)’in de sade bir hayatı gönüllü olarak yaşadığı görülmektedir. Burada sade bir hayattan kastedilen ölçülü davranmak, her şeyde orta yolu tercih etmek olarak ifade edilmektedir (Yıldırım, 2014: 332). Zaten bireylerin gönüllü olarak sade bir yaşamı tercih etmelerinde inandıkları dinin etkisi büyüktür (Craig-Lee ve Hills, 2002: 191).

Bu bilgilerden hareketle, araştırmamızın ilk amacı İslami dindarlık algısının Müslüman tüketici davranışı üzerindeki etkisini incelemektir. İkinci olarak ise hem tüketim toplumundan uzaklaşmanın bir yolu olarak görülen hem de İslam dininin önerdiği gönüllü sade yaşamın bu modeldeki aracılık etkisini araştırmaktır. Daha önce yapılan çalışmalar incelendiğinde bu modele ilişkin bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Bu nedenle çalışmamızın hem literatüre katkı sağlayacağı hem de akademisyenlere ve pazarlama alanında çalışanlara yol gösterici olacağı düşünülmektedir.

2. LİTERATÜR ÖZETİ

2.1. Dindarlık Düzeyi ve Tüketici Davranışı İlişkisi

Delener (1990: 27) dindarlığı, “kutsal şeylerle ilgili olan inançlar ve pratikler bütünü” olarak ifade etmektedir. Kurt (2009: 2) ise dindarlığı “dinin insan hayatına nüfuz derecesi” olarak tanımlamaktadır. Yani kişi mensubu olduğu dinin inançlarını, ibadetlerini ve diğer ahlaki hükümlerini ne kadar kabul ediyor ve ne kadar uyguluyor, bunlarla ne kadar meşgul oluyor sorusunun bir nevi cevabıdır. Bir kişinin oldukça dindar olduğu ifade ediliyorsa, muhtemel ki o kişi dinini içselleştirmiş, dinin emir ve yasaklarına uygun hareket etmekte ve bunu tutum ve davranışlarına yansıtılmaktadır. Yine Abd Rahman (2015: 151) dindarlığı, bireyin ne ölçüde dinine bağlı olduğunu ve kişinin bu dinin emrettiklerini ne ölçüde tutum ve davranışlarına yansıttığı ile ilgili bir kavram olarak açıklamaktadır.

Yapılan birçok çalışmada farklı dinlerden kişilerin farklı tutum ve davranışlar sergiledikleri görülmektedir (Essoo ve Dibb, 2004: 703; Bailey ve Sood, 1993: 344; Kamaruddin, 2007: 6; Schneider vd., 2011: 328; Al-Hyari vd., 2012: 155). Yine Yousaf ve Malik (2013: 176) tarafından Pakistan örneklemini üzerinde yapılan çalışmaya göre ise, dindarlık derecesi yüksek olan bireyler daha rasyonel, fiyat hassasiyeti olan ve belirli markaları satın almak isteyen kişiler olarak tanımlanmaktadırlar. Yine bu kişilerin düşünmeden hareket etmedikleri ve moda daha az düşkün oldukları ileri sürülmektedir. Alam ve Hisham (2011: 93)’ın Malezya’daki Müslüman tüketiciler üzerinde yaptığı çalışmaya göre de, İslam dininin Müslüman tüketicilerin satın alma davranışları üzerinde etkisi oldukça büyüktür. Dindarlık derecesi arttıkça kişi daha ihtiyatlı ve düşünerek hareket etmektedir. Dini bütün olarak tabir edilen bu kişiler tüketim davranışlarında daha sorumlu ve disiplin sahibidirler. Yine hizmet tüketimi açısından bakıldığında da Müslüman tüketicilerin otel, havayolu ve restoranların hizmet kalitesini değerlendirmelerinde İslami değerlerin etkisi görülmektedir (Gayatri, 2005: 79). Özbek (2013: 122)’in Türkiye’de yaptığı çalışmaya göre ise, dindarlık seviyesi yüksek bireylerin etik olmayan davranışları gerçekleştirme niyetlerinin daha düşük olduğu ileri sürülmektedir.

Yukarıda ifade edilen çalışmalardan da görüleceği üzere, dindarlık ile tüketim davranışları arasında bir ilişki bulunmaktadır. Burada ilk göze çarpan nokta farklı dinlere mensup kişilerin farklı tüketim davranışları sergilemeleridir. Bütün dindarlar aynı tutum ve davranışı sergilememektedirler. Müslümanlar farklı, Hindular farklı,

Katolikler farklı, Yahudiler farklı davranmaktadırlar. Hatta aynı dine mensup kişiler bile kendi içlerinde farklı tutum ve davranışlar sergileyebilmektedirler. Sandıkçı (2011: 252)'nin ifade ettiği üzere bütün dindarların homojen bir tutum ve davranış sergileyeceği düşünülmemelidir. Örneğin, Müslüman toplumlar açısından bakıldığında, tutum ve davranışların farklılık göstermesinin altında iki neden yatmaktadır. Birincisi çalışmaların farklı İslam ülkelerinde farklı örneklemeler üzerinde yapılması farklı sonuçlar ortaya koymaktadır. Yine İslam dini altında yer alan farklı mezheplerin bulunması da Müslümanlar arasında tutum ve davranış farklılığına yol açmaktadır.

2.2. İslam'da Tüketim ve Müslüman Tüketici Davranışı

İslam dini tüketimle ilgili yaklaşımda “doğruluk, temizlik, itidal, bağış ve erdemlilik” gibi görüşleri benimsemektedir (Mannan, 1973: 127). Diğer taraftan Akar (2011: 14-51) İslam dinine göre tüketimdeki temel prensipleri sekiz başlık altında toplamaktadır. Bunlar: (1) Tüketimde ihtiyacı esas almak, (2) Gelir arttıkça ahlaki ölçüleri ihlal etmemek, (3) Meşru ölçüler içerisinde faydayı maksimize etmek, (4) İsraf etmemek, (5) Tüketimde gösterişten ve riyadan uzak durmak, (6) Mal ve servetle şımarmamak, (7) Cimrilik etmeme ve (8) Tüketimde dengeli olmaktır. Yine Gül (2009, 89-94) tarafından yapılan bir sınıflandırmaya göre Müslümanların Allah (c.c.)'in nimetlerinden faydalanırken nasıl davranmaları gerektiğine ilişkin olarak, “Meşruluk, temizlik, doğruluk, itidal, infak, ihtiyat (tasarruf), yararlılık (zararsızlık), sorumluluk, ehliyet (liyakat) ve iyi amaçlı olmak” şeklinde ifade edilen on temel ilkenin gerekliliği üzerinde durmaktadır. Yapılan bu üç farklı sınıflandırmadan hareketle, bu çalışmada da Müslüman tüketici davranışının helal tüketim, helal kazanç ve ölçülü tüketim-israf boyutları üzerinde durulacaktır.

Helal-Temiz tüketim açısından bakıldığında, Müslüman tüketici bir malı veya hizmeti satın almaya karar verdiği zaman ilk bakması gereken tüketim ilkesi o mal veya hizmetin helal ve temiz olup olmadığıdır. Maide süresi 4. Ayette şöyle ifade edilmektedir. “[Ey Muhammed] kendileri için nelerin helal kılındığını sana soruyorlar. De ki iyi ve temiz olanlar size helal kılınmıştır”. Yine Bakara Suresi 168. Ayet, Nahl Suresi 114. Ayet ve Taha Suresi 81. Ayette de helal ve temiz rızık vurgusu yapılmaktadır. Bu nedenle denilebilir ki bir Müslümanın uyması gereken tüketim ilkelerinin başında helal ve temiz olma bulma, tüketme ilkesi yer almaktadır. Çünkü İslam dini faydalı olan hiçbir şeyi haram kılmamıştır (Özkan, 2011: 9).

Helal tüketime ilişkin ayetler yıllar öncesinde indirilmişse de günümüzde yeni bir ticari girişim olarak ifade edilmektedir. Çünkü bir ürünün helal olması temizlik, kalite ve hijyeni ifade etmektedir (Haque vd., 2015: 134; Khan vd., 2017: 627). Dolayısı ile gayrimüslimlerin bu farkındalığa sahip olması onların satın alma niyetleri üzerinde de olumlu etki yaratmaktadır (Abdul Aziz ve Chok, 2013: 16). Yine helal pazar değerinin 4 trilyon dolara yaklaşması ve her geçen yıl büyümeye devam ediyor olması da üreticiler tarafından dikkat çekmekte ve iyi bir rekabet avantajı olarak görülmektedir (Ab Talib vd., 2016: 988). Bu büyümenin birinci sebebi dini motivasyon kaynaklı

iken, diğeri ise küresel boyutta büyük bir kabul görmesidir (Abu-Hussin vd., 2017: 770).

Helal Kazanç açısından bakıldığında ise, kişinin helal kabul edilen meşru kazanç yollarından biri ile gelir elde etmesi emredilmektedir (Arslan, 1994: 33). Örneğin, kişinin, tarımla uğraşması, çiftçilik yapması, üretim, müteahhitlik, ticaret, devlet dairesinde çalışması gibi yollarla elde edilen kazanç doğru kazanç yolları iken hırsızlık, gasp, eksik ölçüp tartma, fuhuş, kumar, faiz, yetim malı yemek gibi yollardan elde edilen gelir ise batıl olarak nitelendirilmektedir (Gül, 2009: 82). Hak yoldan kazanç elde etmesi gereken bir Müslümanın dikkat etmesi gereken bir diğeri önemli konu da faiz yasağıdır. Çünkü İslam dini faizi şiddetle yasaklamaktadır (DİB, 1999: 411).

Ölçülü Tüketim ve İsrâf açısından bakıldığında da, İsrâf tanım olarak “aşırı gitmek, haddi aşmak, sınırların ötesine geçmek, malı-mülkü saçıp savurmak, lüzumsuz yere harcama yapmak” gibi anlamlara gelmektedir (Akar, 2011: 29). Bu nedenle sebebi her ne olursa olsun, Yüce Allah (c.c.) israfı haram kılmıştır. Emari (2015: 192) çalışmasında Kuran-ı Kerim’de tanımlanan üç çeşit tüketim modelinin olduğunu ifade etmektedir. Bunlar, israf, cimrilik ve ılımlı/ölçülü tüketimdir. Yani, Müslüman bir birey tüketim harcamalarında israftan ve cimrilikten uzak durmak, bunun yerine harcamalarında ölçülü davranmak zorundadır. Çünkü israf İslam dininde kesinlikle yasaklanmaktadır. Bununla ilgili olarak ise, “ Onlar, harcadıkları vakit ne israf, ne de sıklık yapmazlar, harcamaları ikisi arası ortalama olur” (Kur’an, Furkan Suresi, Ayet: 67) ayeti emrolunmuştur. Yine Araf Suresi 31. Ayeti de “Yiyiniz içiniz, fakat israf etmeyiniz, çünkü Allah (c.c.) israf edenleri sevmez” bu yasağı açıkça dile getirmektedir. Fakat günümüz tüketim toplumunda kişiler borca girmekte ama yine de alışverişten uzak duramamakta, gösteriş merakının peşine düşmektedirler. Bu durum da nefsin zaafidir (Yeniçeri, 1996: 89-99).

2.3. Gönüllü Sadelik (Sade Yaşam)

Hz. Muhammed (s.a.v.)’in yanı sıra Hz İsa, Hz Musa, Buda, Lao Tse, Lenin ve Gandhi gibi kişilerin de sade bir hayatı destekleyen birçok sözleri bulunmaktadır (Erdoğan ve Karapınar, 2014: 179). Birçok dinin felsefesinde sadelik ile ilgili ifadeler yer almaktadır. Örneğin, Hinduizm’de “İsteklerinden tamamen kurtulan kişi huzuru kazanır” anlayışı, Musevilikteki “ne fakirlik ne de zenginlik bana yalnızca gerektiği kadar yeterli” anlayışı, Toacoluktaki “yetinmeyi bilen kişi gerçek zenginliğe sahiptir” gibi anlayışlar örnek verilebilir (Argan vd., 2012: 205). Bu nedenle hem İslam dininde hem de diğeri dinlerde sade bir yaşama önem verilmesi, hem de gönüllü sadeliğin “tüketim toplumundan kaçış veya tüketim toplumuna bir alternatif” olarak görülmesi (Erdoğan ve Karapınar, 2014: 180) Müslüman tüketici davranışı üzerindeki etkisi açısından önem arz etmektedir.

Gönüllü sadelik terimi ilk olarak Richard B. Gregg tarafından 1936 yılında Indian Journal Visva-Bharati Quarterly adlı dergideki makalesinde kullanılmıştır (Huneke, 2005: 529). Gregg bu makalesinde gönüllü sadeliği yaşamın temel amacı ile

uyuşmayan varlıklara sahip olmaktan kaçınmanın yanı sıra dürüst ve sade bir hayat felsefesini benimsemek olarak tanımlamaktadır (McGouran ve Prothero, 2016: 191). Huneke (2005: 528)'ye göre ise, gönüllü sadelik kavramı temelde para ve zaman olmak üzere kişinin kaynaklarını rahatlatması ve yaşamın maddi olmayan yönlerinden tatmin sağlamak için maddi kaynakların tüketimini sınırlandırması olarak ifade etmektedir. Zavestoski (2002: 150)'ye göre bu hareketin en önemli hususlarından biri tüketimi azaltmaktır. Leonard-Barton (1981-244)'da bir kişinin yoksul olduğu için değil, özgür iradesi ve gönüllülük esasları ile bu hareketin bir parçası olduğunu ifade etmektedir. "Daha az ile yetinmeyi tercih eden" bir hareket olarak ifade edilen gönüllü sadelik (Iwata, 1997: 234), Alexander ve Ussher (2012: 66) tarafından daha az tüketerek daha kaliteli yaşamın bir yolu olarak görülmektedir. Elgin ve Mitchell (1977: 2) ise en kısa ve net tanımıyla gönüllü sadeliği " dışarıdan basit ve içten içe zengin olmak" sözü ile ifade etmektedir.

Tüketirken ihtiyaçların gözetildiği bu tüketim hareketine otomobil yerine toplu taşıma araçları veya bisiklet kullanma, ikinci el ürün kullanma, bozulan ürünleri tamir ettirerek tekrar kullanma, kendi bahçe mahsullerini yetiştirme, el becerilerini kullanarak kendi ihtiyaçlarını karşılama gibi durumlar örnek olarak verilebilir (Argan vd., 2012: 204). Diğer taraftan, gönüllü sadelik hareketi hem doğal çevre ile hem de sosyal çevre ile olan ilişkileri de içermektedir. Yani kırsal alanlarda yaşamayı tercih etme, çevre dostu ürün kullanma, geri dönüşüme destek verme gibi doğal çevre ilişkilerini, aile bireyleri ve arkadaş çevresi ile iyi ilişkiler kurma, toplumsal projelerde yer alma, iş dışında kendine zaman ayırma gibi sosyal çevre ilişkilerini de içerir (Cengiz, 2014: 24).

Tüketici davranışları açısından ise doğal kaynakları koruma, kaliteli yaşam, küçük daha iyidir anlayışı, kaliteli ve ihtiyaç kadar ürün, sürdürülebilirlik vurgusu, küçük mağazalara ve yaratıcı satış yerlerine ilgi, daha çok kendin yap eğilimi, daha az işbirliğine dayalı alışveriş gibi değerleri içermektedir (Shama, 1980: 3). Yine Lane (1993: 61) 'e göre yüksek gelir sahibi olmak kısa bir süreliğine mutluluğu artırırken, bu mutluluğun sürdürülebilirliği çok uzun değildir. Dolayısıyla insanlar sürdürülebilir bir mutluluk için başka alternatiflerin arayışına girmekte ve gönüllü sade yaşam bir alternatif olarak görülmektedir.

3. METODOLOJİ

3.1. Araştırmanın Önemi ve Amacı

Kültürel bir faktör olarak kabul edilen "din" faktörü tüketici davranışları üzerinde oldukça etkilidir. İslam dini de bir Müslümanın tüketim alışkanlıklarında nasıl davranması gerektiği konusunda bir takım kurallar koymaktadır. Günümüz tüketim toplumunda Müslümanların bu emir ve hükümlere ne derece uydularını pazarlama yöneticileri açısından oldukça önemlidir. Yine artan Müslüman nüfus ve Pazar payı da konunun önemini artırmaktadır. Yine daha önce yapılan çalışmaların çoğunun gösterişi ve rasyonel tüketim, kalite ve marka, alışveriş davranış tipleri gibi konularla ilişkili olduğu görülmektedir. Bu nedenle bu çalışmada diğer çalışmalardan farklı

olarak dindarlık kavramının Müslüman tüketici davranışı üzerindeki etkisi incelenirken, gönüllü sadeliğin de tüketim ile olan ilişkisine bakılacaktır.

3.2. Araştırma Evreni ve Örneklem

Araştırmanın evrenini Türkiye’de yaşayan 18 yaş üstü tüketiciler oluşturmaktadır. Örneklem hacminin %95 güven aralığında yüz milyonluk bir ana kütlede %5 örneklem hatasında 384 olması gerektiği ifade edilmektedir (Saunders vd., 2000’den aktaran: Gegez, 2015: 275). Bu çalışmada online anket ve kolayda örneklem yöntemi ile 523 kişiden veri elde edilmiştir. TÜİK verilerine göre 18 yaş üstü nüfusun yaklaşık 58 milyon civarında olduğu göz önünde bulundurulursa bu örneklem hacmi yeterli görülmektedir. Çalışmada bilgisayar uygulamalı anket tercih edilmesinin en önemli nedeni katılımcıların değerlendirilme kaygılarını azaltmaktır. Yani bu yöntemle katılımcıların doğru veya istenilen cevabı verme kaygıları azalmakta ve özellikle hassas konularda (İslami değerler gibi) daha dürüst cevap verecekleri ileri sürülmektedir (Burns ve Bush, 2015: 151).

Araştırmada kullanılacak bir yöntem olarak belirlenen yapısal eşitlik modelinin uygulanabilirliği için gerekli olan örneklem hacmi için ise iki farklı yaklaşım yer almaktadır. Bunlardan ilki her bir değişken için 5 veya 10 kişi şeklindedir. Yine ikinci bir yaklaşım ise, 200 kişilik bir örneklem hacmi genel olarak yeterli görülmektedir. Shah ve Goldstein (2006’dan aktaran: Kline, 2011: 12)’nın 93 makale üzerinde, Breckler (1990’dan aktaran: Kline, 2011: 12) ise 72 makale üzerinde yaptıkları incelemede bu çalışmaların 200 örneklem hacminde yapıldığı görülmektedir. Bu nedenle bu çalışmada da mümkün olduğunca örneklem hacmi yüksek tutulmaya çalışılmış ve örneklemin 200’den fazla olduğu gerekçesiyle örneklem hacmi yeterli olarak görülmüştür.

3.3. Ölçekler

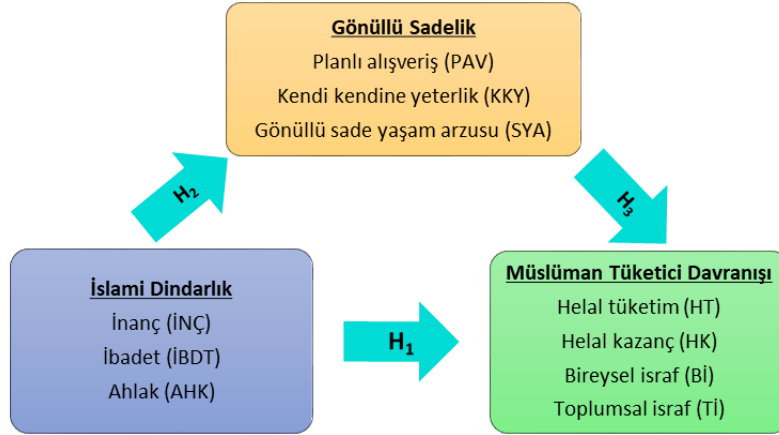
Araştırmada kullanılan ölçeklerin hazırlanmasında detaylı bir literatür çalışması yapılmıştır. Yapılan literatür taraması sonucunda daha önce başka çalışmalarda kullanılmış, geçerliliği ve güvenilirliği kanıtlanmış ölçek maddelerinden faydalanılmıştır. Araştırma modelinde üç tane değişken bulunmakta olup her biri için 5’li likert tipi ölçek kullanılmıştır Her bir değişkene ilişkin faktör boyutları ve anket formunun oluşturulmasında yararlanılan kaynaklar Tablo 1’de gösterilmektedir.

Tablo 1: Araştırmanın Değişkenleri ve Yararlanılan Kaynaklar

Araştırmanın Değişkenleri	Yararlanılan Kaynaklar
Ölçek Boyutları	
İslami Dindarlık Ölçeği (İD) -İnanç Boyutu (İNÇ) -İbadet Boyutu (İBDT) -Ahlak Boyutu (AHK)	Terzi vd. (2016a: 216-217); Terzi (2016b: 153-154); Tiliouine vd. (2009: 62)
Gönüllü Sadelik Ölçeği (GS) -Planlı Alışveriş Boyutu (PAV) -Kendi Kendine Yeterlilik Boyutu (KKY) -Gönüllü Sade Yaşam Arzusu (SYA)	Iwata (2006: 560-561)
Müslüman Tüketici Davranışı Ölçeği (MTD) -Helal Tüketim Boyutu (HT) -Helal Kazanç Boyutu (HK) -Bireysel İsrاف Boyutu (Bİ) -Toplumsal İsrاف Boyutu (Tİ)	Abdul Aziz ve Chok (2013: 13); Salman ve Sıddıqui (2011: 646); Zakiah ve Al-Aidaros (2017: 377-379); Tatlı vd. (2017: 73-74) Hossain (2014: 71-74); İnce (2018: 83-84) Gökçen ve Gönen (2017: 65-66); Emari (2015: 197); Terzi ve Altunışık (2016: 97)

3.4. Araştırmanın Modeli

Araştırmanın modelinde İslami Dindarlık, Gönüllü Sadelik ve Müslüman tüketici davranışı değişkenleri yer almaktadır. Araştırmanın amaçları doğrultusunda oluşturulan araştırma modeli Şekil 1 'de verilmektedir.



Şekil 1: Araştırma Modeli

4. VERİ ANALİZİ ve BULGULAR

Araştırmanın bu kısmında anket çalışması sonucunda elde edilen verilerin SPSS (22) ve yapısal eşitlik modellemesi (AMOS-24) analizleri ile elde edilen sonuçlarına yer verilmiştir. Analiz sürecinde öncelikle katılımcıların demografik özelliklerine ilişkin bilgiler verilmiştir. Daha sonra ise sırasıyla yapısal eşitlik modelinin aşamaları gerçekleştirilmiştir.

4.1. Katılımcıların Demografik Özellikleri

Katılımcıların demografik özelliklerine ilişkin bilgiler Tablo 2 'de verilmektedir.

Tablo 2: Katılımcıların Demografik Özellikleri

Değişkenler	Gruplar	Frekans	Yüzde (%)
Cinsiyet	Kadın	255	48,8
	Erkek	268	51,2
	Toplam	523	100
Medeni Durum	Evli	281	53,7
	Bekâr	242	46,3
	Toplam	523	100
Yaş	18-25	169	32,3
	26-33	132	25,2
	34-41	93	17,8
	42-49	59	11,3
	50 ve üzeri	70	13,4
	Toplam	523	100
En son mezun olunan okul	İlkokul	8	1,5
	Ortaokul	9	1,7
	Lise	130	24,8
	Önlisans	48	9,2
	Üniversite	233	44,6
	Lisansüstü	95	18,2
	Toplam	523	100
Meslek	Çalışmıyorum	44	8,4
	Öğrenci	131	25,0
	Özel sektör	51	9,8
	Kamu çalışanı	233	44,6
	Emekli	11	2,1
	Akademisyen	44	8,4
	Diğer	9	1,7
	Toplam	523	100
Aylık Gelir	Asgari ücretten az	144	27,5
	Asgari ücret	23	4,4
	2021-3000 TL	35	6,7
	3001-4000 TL	116	22,2
	4001-5000 TL	74	14,2
	5001 ve üstü TL	131	25,0
	Toplam	523	100
Daha önce dini eğitim aldınız mı?	Evet	457	87,4
	Hayır	66	12,6
	Toplam	523	100

4.2. Güvenilirlik Testleri

Güvenilirlik her bir testin ölçmek istediği özelliği ne ölçüde doğru ölçtüğü ile ilişkilidir (Büyüköztürk, 2008: 169). Her bir ölçüm için gerekli olan güvenilirlik analizi de her bir faktör için uygulanmıştır. Güvenilirlik katsayısı olan Alfa katsayısı 0 ile 1 değerleri arasında yer almaktadır. Alfa katsayısı 0.40'tan küçük ise ölçek güvenilir değildir. Eğer bu katsayı 0.40 ile 0.60 arasında ise ölçeğin güvenilirliği düşüktür. 0.60 ile 0.80 arasında ise ölçek oldukça güvenilir iken 0.80 ile 1.00 arasında ise yüksek derecede bir güvenilirlik söz konusudur (Kalaycı, 2016: 405). Analiz sonuçları Tablo 3 'te verilmektedir.

Tablo 3: Güvenilirlik Analizi Sonuçları

Araştırmanın Değişkenleri	Cronbach's Alpha
İslami Dindarlık Ölçeği Boyutları	
İnanç	,982
İbadet	,888
Ahlak	,817
Gönüllü Sadelik Ölçeği Boyutları	
Planlı Alışveriş	,881
Kendi Kendine Yeterlilik	,897
Gönüllü Sade Yaşam Arzusu	,661
Müslüman Tüketici Davranışı Ölçeği Boyutları	
Helal Tüketim	,924
Helal Kazanç	,909
Bireysel İsrar	,876
Toplumsal İsrar	,834

4.3. Doğrulayıcı Faktör Analizine İlişkin Bulgular

Doğrulayıcı faktör analizi genellikle daha önce kullanılmış bir ölçeğin var olan veri ile doğrulanıp doğrulanmadığını, yani yapı geçerliliklerini test etmede kullanılmaktadır (Gürbüz ve Şahin, 2018: 342). YEM modeli analizinde modelin var olan veri ile desteklenip desteklenmediğine uyum iyiliği indekslerine göre karar verilmektedir. Amos programı ile 25 tane uyum iyiliği testi yapılabilmektedir. Fakat modeli açıklarken bunlardan en az 4 en fazla 8 tanesi kullanılmaktadır (Ayyıldız ve Cengiz, 2006: 77). Bu nedenle bu çalışmada en çok tercih edilen uyum indekslerinden Ki-Kare, GFI, CFI, NFI, RMSEA ve AGFI değerleri kullanılacaktır. Çalışma kapsamında analiz sonuçlarını değerlendirmek için kullanılacak olan uyum iyiliği değerlerine ilişkin bilgiler Tablo 4'te verilmektedir.

Tablo 4: Model Uyum İyiliği Değerleri

İndeks Adı	İyi Uyum	Kabul Edilebilir Uyum
Ki-Kare X² (CMIN/DF)	Anlamlı olmaması ≤ 3	$3 \leq X^2/SD \leq 5$
GFI	$\geq 0,90$	$\geq 0,80$
AGFI	$\geq 0,95$	$\geq 0,85$
NFI	$\geq 0,95$	$\geq 0,80$
CFI	$\geq 0,95$	$\geq 0,85$
RMSEA	$\leq 0,05$	0,05-0,08

Çalışmanın ölçeklerine ilişkin uyum indeksi değerleri ise Tablo 5 'te verilmektedir.

Tablo 5: Ölçeklerin Uyum İndeksi Değerleri

Uyum İndeksleri	İslami Dindarlık	Gönüllü Sadelik	Müslüman Tüketici Davranışı
X²/SD	3,818	2,631	2,508
GFI	0,908	0,950	0,912
AGFI	,0877	0,929	0,892
CFI	0,961	0,966	0,955
NFI	0,948	0,946	0,928
RMSEA	0,073	0,056	0,054

Tablo 5'ten de görüleceği üzere her bir ölçeğe ilişkin uyum indeksleri değerleri ya iyi uyum ya da kabul edilebilir uyum değerleri arasındadır. Yani ölçüm modelleri doğrulanmaktadır.

4.4.Yapısal Eşitlik Modellemesi Yol Analizi Bulguları

Araştırma modeline ilişkin oluşturulan yapısal model test edilmiş ve hipotezlerin doğruluklarına bakılmıştır. Öncelikle doğrudan etkilere ilişkin standardize değerlere bakılacaktır. İslami Dindarlık düzeyinin Müslüman Tüketici Davranışı üzerindeki etkisine ilişkin değerler ve hipotez sonuçları Tablo 6'da verilmektedir.

Tablo 6'dan elde edilen sonuçlara göre; "İslami Dindarlık" düzeyinin inanç boyutunun sadece helal tüketim üzerinde etkili olduğu görülmektedir. İbadet boyutunun ise helal tüketim, bireysel israf ve helal kazanç üzerinde etkili olduğu görülmektedir. Ahlak boyutunun ise "Müslüman Tüketici Davranışının" her bir boyutu üzerinde etkili olduğu görülmektedir.

Tablo 6: Yapısal Eşitlik Modeline İlişkin Katsayılar

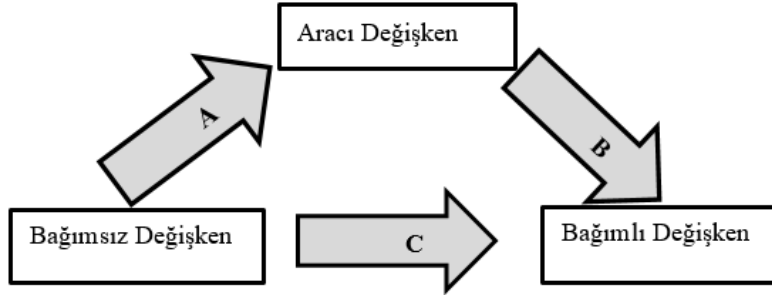
	Değişkenler	Katsayı	Standart Hata	P	Sonuç
H_{IA}	İNÇ→HT	,082	,021	,000	Desteklendi
H_{IB}	İNÇ→Bİ	-,031	,029	,271	Desteklenmedi
H_{IC}	İNÇ→Tİ	,053	,027	,054	Desteklenmedi
H_{ID}	İNÇ→HK	-,073	,046	,123	Desteklenmedi
H_{IE}	İBDT→HT	,189	,054	,000	Desteklendi
H_{IF}	İBDT→Bİ	-,212	,075	,004	Desteklendi
H_{IG}	İBDT→Tİ	,120	,069	,084	Desteklenmedi
H_{IH}	İBDT→HK	,418	,114	,000	Desteklendi
H_{II}	AHK→HT	,909	,171	,000	Desteklendi
H_{ii}	AHK→Bİ	,285	,138	,039	Desteklendi
H_{IJ}	AHK→Tİ	,276	,131	,035	Desteklendi
H_{IK}	AHK→HK	,951	,252	,000	Desteklendi

4.5. Yapısal Eşitlik Modellemesinde Aracılık Testi

Bağımlı değişken ile bağımsız değişken arasındaki ilişkide eğer üçüncü bir değişken modeli etkileme gücüne sahip ise burada aracılık etkisinden bahsetmek mümkündür. Yani üçüncü bir değişkenin dolaylı bir etkiye sahip olup olmadığı analiz edilmektedir (Dave vd., 2016). Baron ve Kenny (1986: 1176)'ye göre aracılık etkisinin incelenmesinde üç kriter vardır. Bunlar;

1. Bağımsız değişken ile aracı değişken arasındaki ilişki analiz edilir ve bu ilişkinin anlamlı olması gerekmektedir.
2. Aracı değişken ile bağımlı değişken arasındaki ilişki incelenir ve yine bu ilişkinin anlamlı olması gerekmektedir.
3. Bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerindeki etkisi incelenir ve bu ilişkinin de anlamlı olması beklenmektedir. Bu sonuçlar elde edildiğinde aracılık etkisinden söz edilebilmektedir.

Yine aracılık etkisinin hesaplanmasında kısmi aracılık ve tam aracılık olmak üzere iki boyuttan bahsedilmektedir. Eğer araştırma modeline aracı değişken eklendiğinde bağımlı ya da bağımsız değişken arasındaki ilişki anlamsız hale geliyor veya çok zayıflıyorsa burada tam aracılık söz konusudur. Kısmi aracılıkta ise bağımlı ve bağımsız değişken arasındaki ilişkide düşüş yaşansa da anlamlılık devam eder. Yani aracı değişken bu iki değişken arasındaki ilişkinin tamamını ölçmemektedir (Yılmaz ve Dalbudak, 2018: 520).



Kaynak: Yılmaz ve Dalbudak, 2018: 518

Şekil 2: Değişkenler Arası Aracılık Etkisi

Şekil 2'deki yapı incelendiğinde C yolu doğrudan etkiyi A ve B yolu ise dolaylı etkiyi göstermektedir. Bu modele göre bağımlı ve bağımsız değişken arasında bir ilişki olmalı ki aracı değişkenin aracılık edeceği bir ilişki olsun.

Aracılık etkisinin ölçülmesinde önerilen analizlerden biri de Sobel Testidir. Sobel Testi aracılık etkisinin anlamlılık düzeyinin ölçülmesinde kullanılan bir yöntemdir. Yani bu test kurulan modelde aracı değişkenin bir öneminin olup olmadığını ölçmektedir. Tam ya da kısmi aracılık etkisinin ölçülmesi için, bağımsız değişken tarafından açıklanan varyanstaki düşüş de Sobel testi ile belirlenebilmektedir (Yılmaz ve Dalbudak, 2018: 521).

Şekil 1 'de verilen araştırma modeline ilişkin yapısal modelin uyum iyiliği değerleri Tablo 7'de verilmektedir. Tablo 7'den görüleceği üzere Ki kare değeri ile RMSEA değeri iyi uyum, GFI, CFI ve NFI değerleri ise kabul edilebilir uyum eşliğindedirler. Dolayısıyla modelin yapısal olarak uygun olduğunu ifade etmek mümkündür.

Tablo 7: Yapısal Modelin Uyum İyiliği Değerleri

İndeks Adı	İyi Uyum	Kabul Edilebilir Uyum	Model
Ki-Kare X² (CMIN/DF)	Anlamlı olmaması ≤3	$3 \leq X^2/SD \leq 5$	2,059
GFI	≥0,90	≥0,80	,831
NFI	≥0,95	≥0,80	,874
CFI	≥0,95	≥0,85	,930
RMSEA	≤0,05	0,05-0,08	,045
Serbestlik Derecesi	1439		
X² Değeri	2962,216		
Anlamlılık	,000		

Yapısal modelde yer alan İslami dindarlık-gönüllü sadelik ve Müslüman tüketici davranışı arasındaki doğrudan ilişkilere ait hipotezlerin test sonuçları Tablo 8’de verilmektedir.

Tablo 8’den elde edilen verilere göre, “İslami dindarlık” düzeyinin inanç boyutunun gönüllü sadeliğin kendi kendine yeterlilik boyutu üzerinde etkili olduğu görülmektedir. Yine ibadet boyutunun sade yaşam arzusu ve planlı alışveriş boyutu üzerinde de etkili olduğu görülürken kurulan diğer hipotezler desteklenmemiştir.

“Gönüllü Sadeliğin” “Müslüman Tüketici Davranışı” üzerine etkisine bakıldığında ise, gönüllü sadeliğin kendi kendine yeterlilik boyutunun helal tüketim ve toplumsal israf üzerinde, sade yaşam arzusunun ise bireysel israf ve helal kazanç üzerinde etkili olduğu görülmektedir. Planlı alışveriş boyutunun da benzer şekilde bireysel israf ve helal kazanç üzerinde etkili olduğu görülmektedir.

Tablo 8: Yapısal Model Doğrudan Etkilere İlişkin Katsayılar

	İslami Dindarlık Düzeyi→Gönüllü Sadelik	Katsayı	Standart Hata	P	SONUÇ
H _{2A}	İNÇ→KKY	,085	,028	,002	Desteklendi
H _{2B}	İNÇ→SYA	-,013	,030	,659	Desteklenmedi
H _{2C}	İNÇ→PAV	,027	,019	,140	Desteklenmedi
H _{2D}	İBDT→KKY	,037	,069	,590	Desteklenmedi
H _{2E}	İBDT→SYA	-,164	,077	,034	Desteklendi
H _{2F}	İBDT→PAV	,245	,055	,000	Desteklendi
H _{2G}	AHK→KKY	,132	,127	,298	Desteklenmedi
H _{2H}	AHK→SYA	,248	,141	,140	Desteklenmedi
H _{2I}	AHK→PAV	-,012	,084	,888	Desteklenmedi
	Gönüllü Sadelik→Müslüman Tüketici Davranışı	Katsayı	Standart Hata	P	SONUÇ
H _{3A}	KKY→HT	,144	,037	,000	Desteklendi
H _{3B}	KKY→Bİ	-,067	,042	,110	Desteklenmedi
H _{3C}	KKY→Tİ	,205	,048	,000	Desteklendi
H _{3D}	KKY→HK	-,099	,077	,202	Desteklenmedi
H _{3E}	SYA→HT	,039	,043	,360	Desteklenmedi
H _{3F}	SYA→Bİ	,803	,106	,000	Desteklendi
H _{3G}	SYA→Tİ	,050	,056	,371	Desteklenmedi
H _{3H}	SYA→HK	,531	,104	,000	Desteklendi
H _{3I}	PAV→HT	,035	,055	,528	Desteklenmedi
H _{3i}	PAV→Bİ	-,337	,076	,000	Desteklendi
H _{3J}	PAV→Tİ	,054	,072	,454	Desteklenmedi
H _{3K}	PAV→HK	,270	,121	,026	Desteklendi

“Gönüllü Sadelik” ölçeğinin aracı değişken olarak eklendiği modele göre değişkenler arasındaki standardize edilmiş regresyon katsayıları (β katsayıları), standart hata ve P değerleri Tablo 9’da verilmiştir.

Tablo 9: Modele İlişkin Katsayılar

	Değişkenler	Katsayı	Standart Hata	P	Sonuç
H _{4A}	İNÇ→KKY→HT	,014	,008	,010	Desteklendi
H _{4B}	İNÇ→KKY→Bİ	-,006	,006	,154	Desteklenmedi
H _{4C}	İNÇ→KKY→Tİ	,018	,010	,008	Desteklendi
H _{4D}	İNÇ→KKY→HK	-,009	,011	,192	Desteklenmedi
H _{4E}	İBDT→KKY→HT	,005	,012	,465	Desteklenmedi
H _{4F}	İBDT→KKY→Bİ	-,002	,006	,390	Desteklenmedi
H _{4G}	İBDT→KKY→Tİ	,008	,016	,458	Desteklenmedi
H _{4H}	İBDT→KKY→HK	-,005	,015	,328	Desteklenmedi
H _{4I}	AHK→KKY→HT	,025	,035	,252	Desteklenmedi
H _{4I}	AHK→KKY→Bİ	-,008	,014	,206	Desteklenmedi
H _{4J}	AHK→KKY→Tİ	,029	,038	,240	Desteklenmedi
H _{4K}	AHK→KKY→HK	-,010	,026	,249	Desteklenmedi
H _{4L}	İNÇ→SYA→HT	,000	,002	,491	Desteklenmedi
H _{4M}	İNÇ→SYA→Bİ	-,014	,023	,460	Desteklenmedi
H _{4N}	İNÇ→SYA→Tİ	-,001	,002	,364	Desteklenmedi
H _{4O}	İNÇ→SYA→HK	-,010	,017	,488	Desteklenmedi
H _{4Ö}	İBDT→SYA→HT	-,001	,009	,733	Desteklenmedi
H _{4P}	İBDT→SYA→Bİ	-,151	,071	,040	Desteklendi
H _{4R}	İBDT→SYA→Tİ	-,005	,009	,271	Desteklenmedi
H _{4S}	İBDT→SYA→HK	-,062	,042	,124	Desteklenmedi
H _{4Ş}	AHK→SYA→HT	,032	,042	,068	Desteklenmedi
H _{4T}	AHK→SYA→Bİ	,205	,111	,022	Desteklendi
H _{4U}	AHK→SYA→Tİ	,013	,017	,180	Desteklenmedi
H _{4Ü}	AHK→SYA→HK	,168	,102	,018	Desteklendi
H _{4V}	İNÇ→PAV→HT	,001	,003	,447	Desteklenmedi
H _{4Y}	İNÇ→PAV→Bİ	-,009	,008	,226	Desteklenmedi
H _{4Z}	İNÇ→PAV→Tİ	,002	,004	,379	Desteklenmedi
H _{4AA}	İNÇ→PAV→HK	,007	,008	,183	Desteklenmedi
H _{4BB}	İBDT→PAV→HT	,030	,022	,092	Desteklenmedi
H _{4CC}	İBDT→PAV→Bİ	-,087	,028	,005	Desteklendi
H _{4DD}	İBDT→PAV→Tİ	,025	,022	,067	Desteklenmedi
H _{4EE}	İBDT→PAV→HK	,114	,043	,007	Desteklendi
H _{4FF}	AHK→PAV→HT	,000	,011	,876	Desteklenmedi
H _{4GG}	AHK→PAV→Bİ	,005	,040	,962	Desteklenmedi
H _{4HH}	AHK→PAV→Tİ	-,001	,013	,665	Desteklenmedi
H _{4II}	AHK→PAV→HK	-,004	,033	,826	Desteklenmedi

YEM analizi aracılık etkisi analizinden sonra ise Baron ve Kenny'nin yaklaşımı kullanılarak modele ilişkin hipotezlere Sobel testi uygulanmıştır. Yukarıda ifade edildiği üzere Baron ve Kenny (1986: 1176)'nin üç adımlı aracılık etkisi analizine göre YEM analizi sonucunda modeldeki üç yolun da (bağımsız değişken → aracı değişken; aracı değişken → bağımlı değişken; bağımsız değişken → bağımlı değişken) anlamlı çıkması gerekmektedir. Bu nedenle sadece YEM analizi sonucunda her üç kriterin sağlandığı değişkenlere Sobel testi uygulanmıştır. Sobel testi sonuçları Tablo 10'da gösterilmektedir.

Tablo 10: Sobel Testi Sonuçları

	HİPOTEZ	Test İstatistiği	Standart Hata	P	SONUÇ
H_{5A}	İNÇ → KKY → HT	3.39864085	0.00838924	0.000	Kısmi Aracılık
H_{5P}	İBDT → SYA → Bİ	-1.85274605	0.02306954	0.063	Tam Aracılık
H_{5CC}	İBDT → PAV → Bİ	-4.04170601	0.01616644	0.000	Kısmi Aracılık
H_{5EE}	İBDT → PAV → HK	3.77254566	0.01238156	0.000	Kısmi Aracılık

5.SONUÇ ve ÖNERİLER

Dünyevi değerlere verilen önemin arttığı, ihtiyaçlardan ziyade arzu ve isteklerin ön plana çıktığı günümüz tüketim toplumunda daha fazla mal ve mülk edinmek neredeyse yaşamın tek amacı haline gelmiştir. Materyalist eğilimin gittikçe arttığı bu dönemde “tüketim” iyi bir hayatın göstergesi olarak kabul edilmektedir. Dünya malına karşı böylesine bir tavır sergileyen bir toplumda Müslüman kimliğimizin etkisi nedir? Müslüman kimliğimizden ne kadar uzaklaştık? İslam dininin emrettiği helal tüketim, helal kazanç, ölçülü tüketim ve sade yaşam gibi ölçütlere uygun bir tüketim davranışı sergiliyor muyuz? Yapılan bu çalışma da bir nevi bu soruların cevabı niteliğindedir. Yani bu çalışmada Müslüman tüketici davranışını etkileyen faktörlerden bazıları incelenmiştir. Müslüman tüketici davranışının dindarlık ve gönüllü sade yaşam ile olan ilişkisi üzerinde durulmuştur.

Yapılan yol analizi sonuçlarına göre ise, “İslami Dindarlık” ölçeğinin inanç boyutunun yalnızca helal tüketim üzerinde etkili olduğu, israf ve helal kazanç üzerinde ise herhangi bir etkisinin olmadığı görülmektedir. Yani insanların Allah (c.c.) ve O'nun Peygamber (s.a.v.)'ine inanıyor olması onların tüketici davranışlarına pek yansımamaktadır. Zaten günümüzde birçok kişinin Müslüman olduğunu inanç boyutunda sözel olarak ifade etmesine rağmen İslam dininin gerektirdiklerini yerine getirmemesi de bu sonucu desteklemektedir. Yani yalnızca H1A hipotezi kabul edilmiştir.

İbadet boyutunun ise toplumsal israf dışında helal tüketim, bireysel israf ve helal kazanç üzerinde olumlu yönde bir etkisinin olduğu görülmektedir. Yani sadece inanç ile değil İslam dininin gerektirdiği ibadetleri yerine getiren kişilerin helal kazanç elde etmeye ve

bu kazançlarını helal ürünlere harçayarak tüketmeye daha çok dikkat ettikleri görülmektedir. Yine bu kişilerin toplumsal olarak olmasa da bireysel olarak mümkün olduğunca ölçülü bir tüketim yaptıkları görülmektedir. Burada göze çarpan nokta dinini içselleştirmiş, sadece inanma boyutu ile değil ibadetler ile de imanını gösteren kişilerin İslami tüketim ilkelerine daha çok uydukları görülmektedir. Yani H1E, H1F, H1H hipotezleri kabul edilmiştir.

Ahlak boyutu açısından bakıldığında ise, ahlak boyutunun helal tüketim, israf ve helal kazanç boyutlarının hepsinin üzerinde etkisi olduğu görülmektedir. Yani İslami dindarlığın ahlak boyutunun “Müslüman Tüketici Davranışını” açıklamada diğer boyutlardan daha yüksek bir açıklayıcılığa sahip olduğu görülmektedir. Yani H1I, H1J, H1K hipotezlerin hepsi desteklenmiştir.

İslami dindarlığın inanç boyutunun kendi kendine yeterlilik boyutu üzerinde, ibadet boyutunun ise sade yaşam arzusu ve planlı alışveriş boyutu üzerinde etkili olduğu görülmektedir. Elde edilen bu sonuçlara göre inançlı bir kişi abartılı bir hayattan ziyade kendine yetebilecek bir yaşam sürmek istemektedir. Yine kişinin inancını ibadetler ile gösteriyor olması onu daha çok sade bir yaşam arzusuna ve tüketimlerinde planlı ve ölçülü davranmaya yönlendirmektedir. Ahlak boyutunun ise gönüllü sadelik üzerinde herhangi bir etkisi olmadığı tespit edilmiştir.

Diğer taraftan, gönüllü sadeliğin kendi kendine yeterlilik boyutunun helal tüketim ve toplumsal israf, sade yaşam arzusu ve planlı alışveriş boyutlarının ise bireysel israf ve helal kazanç üzerinde etkili olduğu görülmektedir. Yani özetle gönüllü sadeliğin israf olgusu üzerinde genel olarak etkili olduğu görülmektedir. Elde edilen bu sonuca göre, sade bir yaşamı gönüllü olarak tercih eden kişilerin tüketim davranışlarında da ölçülü davranmaya özen gösterdikleri çıkarımında bulunulabilir.

Son olarak modelde araştırmanın bağımsız değişkeni İslami Dindarlık düzeyinin Müslüman Tüketici Davranışı üzerindeki etkisinde gönüllü sadeliğin aracılık rolü analiz edilmiştir. Elde edilen yol analizi ve Sobel testi sonuçlarına göre, İslami dindarlığın inanç boyutunun helal tüketim üzerine etkisinde kendi kendine yeterliliğin kısmi aracılık rolü bulunmaktadır. Yani inanç düzeyinin helal tüketimi kendi kendine yeterlilik aracılığı ile de etkilediği tespit edilmiştir.

İbadet boyutu açısından bakıldığında ise, bireysel israf üzerine etkisinde sade yaşam arzusunun tam aracılık rolü olduğu görülmektedir. Yani ibadet düzeyi ile bireysel israf arasındaki ilişki aracı değişkenin (sade yaşam arzusu) modele eklenmesiyle anlamsızlaşmış ve tam aracılık etkisi görülmüştür. Diğer taraftan ibadet düzeyinin bireysel israf üzerine etkisinde planlı alışverişin kısmi aracılık rolü olduğu görülmektedir. Yine ibadet boyutunun helal kazanç üzerine etkisinde de planlı alışverişin kısmi aracılık rolü olduğu tespit edilmiştir.

Çalışmadan elde edilen bulgular hem pazarlamacılar hem de bu konuda çalışan akademisyenler için önem arz etmektedir. Çünkü Müslüman nüfusun ve pazar payının artıyor olması konunun önemini artırmaktadır. Hem ulusal hem de uluslararası

işletmeler için Türkiye’de yaşayan Müslüman halkın nasıl bir tüketim davranışı sergilediği önemlidir. Pazarlama yöneticileri bu tüketim alışkanlıklarına bakarak daha iyi bir plan çıkarabilirler. Tüketicilerin hem sorumlu tüketim hem de helal tüketim, helal kazanç ve israf konularındaki davranışları işletmelere yol gösterecektir. Hizmet sektörü açısından bakıldığında ise geleneksel bankalar dini hassasiyeti yüksek kişilere farklı fırsatlar sunabilir, oteller islami değerlere daha tatminkâr cevaplar verebilirler.

Çalışmanın sonuçlarına genel olarak bakıldığında ise, değişkenler arasında kısmi aracılık etkisinin görülmesi, araştırmanın bağımsız değişkenleri ile bağımlı değişkeni arasında herhangi başka bir değişkenin de aracılık yapabileceğini göstermektedir (Baron ve Kenny, 1986: 1176). Yani modele başka değişkenler de aracılık edebilir sonucu elde edilmektedir. Yine çalışma kapsamında incelenen değişkenler ve aralarındaki ilişkiler “Müslüman Tüketici Davranışını” açıklamada yeterli olmayabilir. “Müslüman Tüketici Davranışını” etkileyen farklı değişkenler modele dâhil edilerek yeni modeller ve dolayısıyla yeni bulgular elde edilebilir. Yeni sonuçlara ulaşma konusunda bu araştırma yol gösterici bir kaynak olabilir. Yine araştırmanın farklı örneklem üzerinde yapılması veya sadece Türkiye’deki Müslümanlar değil diğer Müslüman ülkeler arasındaki farkların araştırılması da farklı sonuçlar sağlayabilir. Böylece ayet ve hadislerle net olarak ifade edilen tüketim ilkelerinin nelerden etkilenip etkilenmediği, tüketicilerin davranışlarına ne ölçüde yansıtıldığı belirlenerek pazarlama literatürüne katkıda bulunulabilir.

KAYNAKÇA

- Ab Talib, Mohamed Syazwan (2016). Emerging Halal Food Market: An Institutional Theory of Halal Certificate Implementation. *Management Research Review*, 39 (9), 987-997.
- Abd Rahman, Azmawani vd. (2015). Consumers and Halal Cosmetic Products: Knowledge, Religiosity, Attitude And Intention. *Journal of Islamic Marketing*, 6 (1), 148-163.
- Abdul Aziz, Yuhanis ve Chok, Nyen Vui (2013). The Role of Halal Awareness, Halal Certification, and Marketing Components in Determining Halal Purchase Intention among Non-Muslims in Malaysia: A Structural Equation Modeling Approach. *Journal of International Food & Agribusiness Marketing*, 25 (1), 1-23.
- Abu-Hussin, Mohd Fauzi vd. (2017). Halal Purchase Intention Among the Singaporean Muslim Minority. *Journal of Food Products Marketing*, 23 (7), 769-782.
- Akar, Muhlis (2011). *Tüketim Ahlakı ve İsrâf (3. Baskı)*. Ankara: Diyanet İşleri Başkanlığı Yayınları.

- Alam, Syed Shah ve Hisham, Rohani Mohd Badrul (2011). Is Religiosity an Important Determinant on Muslim Consumer Behaviour in Malaysia? *Journal of Islamic Marketing*, 2 (1), 83-96.
- Alexander, Samuel ve Ussher, Simon (2012). The Voluntary Simplicity Movement: A Multi-National Survey Analysis in Theoretical Context. *Journal of Consumer Culture*, 12 (1), 66-86.
- Al-Hyari, Khalil vd. (2012). Religious Beliefs and Consumer Behaviour: From Loyalty To Boycotts. *Journal of Islamic Marketing*, 3 (2), 155-174.
- Argan, Metin vd. (2012). Tükenmeden Tükettiren Yaşam Tarzı: Gönüllü Sadelik”, Akkılıç, Emin vd. (Ed.). *17. Ulusal Pazarlama Kongresi Bildiriler Kitabı*, Elhan Kitap Yayın Dağıtım, Ankara, 201-220.
- Arslan, Hüseyin (1994). *İslam'da Tüketici Hakları (1. Baskı)*. Ankara: Türkiye Diyanet Vakfı Yayınları.
- Ayyıldız, Hasan ve Cengiz Ekrem (2006). Pazarlama Modellerinin Testinde Kullanılabilecek Yapısal Eşitlik Modeli (YEM) Üzerine Kavramsal Bir İnceleme. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11 (1), 63-84.
- Bailey, Jessica, M and Sood, James (1993). The Effects Of Religious Affiliation On Consumer Behavior: A Preliminary Investigation. *Journal of Managerial Issues*, 5 (3), 328-352.
- Baron, R. M., & Kenny, D. A. (1986). The Moderator–Mediator Variable Distinction in Social Psychological Research: Conceptual, Strategic, and Statistical Considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(6), 1173-1182.
- Breckler, S. J. (1990). Applications of covariance structure modeling in psychology: Cause for Concern? *Psychological Bulletin*. 107 (2), 260-273.
- Burns, Alvin, C. and Bush, Ronald, F. (2015). *Marketing Research*, (Ed. Fatma Demirci Orel-7.Baskı). İstanbul: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Büyüköztürk, Şener (2008). *Sosyal Bilimler için Veri Analizi El Kitabı*.(9. Baskı). Ankara: Pegem Akademi Yayıncılık.
- Cengiz, Hakan (2014). Gönüllü Sade Yaşam Davranışının Ölüm Tüketimi Davranışına Yönelik Tutumlar Üzerine Etkisi: Türk ve Amerikan Kültürleri Arasında Bir Karşılaştırma. (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Eskişehir Osman Gazi Üniversitesi - Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Craig-Lees, Margaret ve Hill, Constance, (2002). Understanding Voluntary Simplifiers. *Psychology and Marketing*, 19(2), 187-210.
- Dave, L. A., Hayes vd. (2016). Human Gut Endogenous Proteins As a Potential Source Of Angiotensin-I-Converting Enzyme (ACE-I), Renin Inhibitory and Antioxidant Peptides. *Peptides*, 76, 30-44.

- Delener, Nejdett (1990). The Effects of Religious Factors on Perceived Risk in Durable Goods Purchase Decisions. *The Journal of Consumer Marketing*, 7 (3), 27-38.
- Demirezen, İsmail (2015). *Tüketim Toplumu ve Din (1. Basım)*, İstanbul: Çınar Matbaacılık ve Yayıncılık.
- Diyanet İşleri Başkanlığı (1999). *İlmihal II, İslam ve Toplum*. Ankara: Diyanet İşleri Başkanlığı Yayınları.
- Diyanet İşleri Başkanlığı (2014). *Türkiye’de Dini Hayat Araştırması*. Ankara: Diyanet İşleri Başkanlığı Yayınları.
- Elgin, D. ve Mitchell, A. (1977). Voluntary simplicity. *The Co-Evolution Quarterly*, 3, 5-18.
- Emari, Hossein (2015). Prodigality in Islamic Lifestyle: A New Scale Development. *Journal of Islamic Marketing*, 6 (2), 188 – 208.
- Erdoğmuş, İrem Eren ve Karapınar, Ekin (2014). *Gönüllü Sadelik Akımının Pazarlama Açısından Değerlendirilmesi”* Sümersan Köktürk vd. (Ed.). Pazarlama Vizyonunu Genişleten Yeniden Doğan Pazarlar (1. Baskı İçinde, 173-193), İstanbul: BETA Yayınları.
- Essoo, Nittin ve Dibb, Sally (2004). Religious Influences on Shopping Behaviour: An Exploratory Study. *Journal of Marketing Management*, 20 (7-8), 683-712.
- Gayatri, Gita vd (2005). Understanding Service Quality From The Islamic Customer Perspective. *ANZMAC Conference: Services Marketing*, 75-81.
- Gegez, Ercan (2015). *Pazarlama Araştırmaları. (5. Baskı)*. İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Gökçen, Gürbüz ve Gönen, İbrahim (2017). Katılım Bankalarının Finans Sektörü İçindeki Yeri Ve Katılım Bankalarına Yönelik Müşteri Algısı. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 2 (1), 61-77.
- Gül, Ali Rıza (2009). Tüketimde Meşruiyet Sorunu ve Kur’an. *Dini Araştırmalar*, 12 (34), 59-96.
- Gürbüz, Sait ve Şahin, Faruk (2018). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri. (5. Baskı)*. İstanbul: Seçkin Yayıncılık.
- Hamid, M.A. (1999). *Islamic Economics An Introductory Analysis(1th Ed.)*, Bangladesh.
- Haneef, Mohamed Aslam and Furgani Hafas (2009). Developing The Ethical Foundations of Islamic Economics: Benefiting From Toshihiko Izutsu. *Intellectual Discourse*, 17(2), 173-199
- Haque, Ahasanul, vd. (2015). Non-Muslim Consumers’ Perception Toward Purchasing Halal Food Products In Malaysia. *Journal of Islamic Marketing*, 6 (1), 133-147.

- Hossain, Basharat (2014). Application of Islamic Consumer Theory: An Empirical Analysis in the Context of Bangladesh. *Global Review of Islamic Economics and Business*, 2 (1), 69-83.
- Huneke, Mary E. (2005). The Face of the Un-Consumer: An Empirical Examination of the Practice of Voluntary Simplicity in the United States. *Psychology & Marketing*, 22(7), 527-550.
- Iwata, Osamu (1997). Attitudinal And Behavioral Correlates Of Voluntary Simplicity Lifestyles. *Social Behavior and Personality*, 25(3), 233-240.
- Iwata, Osamu (2006). An Evaluation of Consumerism and Lifestyle as Correlates of a Voluntary Simplicity Lifestye. *Social Behavior and Personality*, 34 (5), 557-568.
- İnce, Abdullah (2018). Tüketim Dinamikleri Ölçeği: Kurumsal Din Eğitimi Almış Bireylerde Tüketim Eğilimleri. *Cumhuriyet İlahiyat Dergisi*, 22 (1), 63-92.
- Kalaycı, Şeref (Ed.) (2016). *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri. (7. Baskı)*. Ankara: Asil Yayıncılık.
- Kamaruddin, Abdul Razak (2007). Religiosity and Shopping Orientation: A Comparative Study of Malaysia and Thailand Consumers. *Journal of Global Business Management*, 3(2).
- Khan, Mubbsher Munawar vd. (2017). Investigating The Consumer Behavior For Halal Endorsed Products Case Of An Emerging Muslim Market. *Journal of Islamic Marketing*, 8 (4), 625-641.
- Kline, Rex B. (2011). *Principles and Practice of Structural Equation Modeling. (3rd Ed.)*, New York: Guilford Press.
- Kurt, Abdurrahman (2009). Dindarlığı Etkileyen Faktörler. *Uludağ Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 18 (2), 1-26.
- Lane, Robert E. (1993). Does Money Buy Happiness? *The Public Interest /Fall*, 56-65.
- Leonard-Barton, Dorothy (1981). Voluntary Simplicity Lifestyles and Energy Conservation. *Journal of Consumer Research*, 8, 243-252.
- Mannan, M.A. (1973). *İslam Ekonomisi Teori ve Pratik. (2. Baskı)*. İstanbul: Fikir Yayıncılık.
- McGouran, Cathy ve Prothero, Andrea, (2016). Enacted Voluntary Simplicity – Exploring the Consequences of Requesting Consumers to Intentionally Consume Less. *European Journal of Marketing*, 50 (1/2), 189-212.
- Özbek, Volkan vd. (2013). İşletme Öğrencilerinin Dindarlık Düzeyleri ve Etik Niyetlerinin Pazarlama Etiği Bağlamında Değerlendirilmesi. *Business and Economics Research Journal*, 4 (3), 111-129.

- Özkan, Hilal (2011). Hanefi Mezhebinde Helal Gıda Kriterleri. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi) Çanakkale On Sekiz Mart Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Salman, Faryal and Siddiqui, Kamran (2011). An exploratory study for measuring consumers awareness and perceptions towards halal food in Pakistan. *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*, 3(2): 639-649.
- Sandıkçı, Özlem (2011). Researching Islamic Marketing: Past and Future Perspectives. *Journal of Islamic Marketing*, 2 (3), 246-258.
- Saunders, M., Philip L., and Adrian T. (2000). *Research Methods for Business Students (2nd Ed.)*. Prentice Hall.
- Schneider, Helmut vd. (2011). The Impact of Intrinsic Religiosity on Consumers' Ethical Beliefs: Does It Depend on the Type of Religion? A Comparison of Christian and Moslem Consumers in Germany and Turkey. *Journal of Business Ethics*, 102, 319-332.
- Shah, R. and Goldstein, S. M. (2006). Use of structural equation modeling in operations management research: Looking back and forward. *Journal of Operations Management*, 24, 148-169
- Shama, Avraham (1980). How Marketers Can Cater To "Voluntary Simplicity" Segment. *Marketing News*, 2-3.
- Simon vd. (2010). Confirmatory Factor Analysis And Recommendations for Improvement of The Autonomy-Preference-Index (API). *Health Expectations*, 13, 234-243.
- Tatlı, Halim vd. (2017). Katılım Bankacılık Hizmetlerinde Tüketici Tercihlerini Etkileyen Faktörler: Bingölde Bir Uygulama. *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, 9 (2), 65-80.
- Terzi ve Altunışık (2016). Müslüman Tüketicilerin İsrâf Kavramına Bakışı: Türkiye, Katar ve Endonezya Ölçeğinde Kültürlerarası Bir Mukayese. *Tarih Kültür ve Sanat Araştırmaları Dergisi*, 5 (2), 86-103.
- Terzi, Hasan (2016). Müslüman Tüketicilerin İsrâf Davranışlarının Rasyonel Tüketim Ve Gösterişçi Tüketim Bağlamında İncelenmesi: Kültürlerarası Bir Karşılaştırma. (Yayımlanmamış Doktora Tezi) Sakarya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Terzi, Hasan ve diğerleri (2016). The Relationship Between Religiosity and Consumer Behaviour among Arab, Turkish, and Indonesian Students: Testing an 8th Century A.D. Measure of Islamic Religiosity. *Int. J. Teaching and Case Studies*, 7 (3/4), 207-222.
- Tiliouine, Habib vd. (2009). Islamic Religiosity, Subjective Well-Being, and Health. *Mental Health, Religion & Culture*, 12 (1), 55-74.

- Yeniçeri, Celal (1996). *İslam Açısından Tüketim, Tüketicinin Korunması ve Ev İdaresi (1. Baskı)*. İstanbul: Marmara Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Vakfı Yayınları.
- Yıldırım, Ahmet (2014). Sade Hayat ve Din. *International Journal of Science Culture and Sport*, 1, 328-339.
- Yılmaz, Veysel ve Dalbudak, Zeynep İlhan (2018). Aracı Değişken Etkisinin İncelenmesi: Yüksek Hızlı Tren İşletmeciliği Üzerine Bir Uygulama. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 14 (2), 517-534.
- Yousaf, Salman ve Malik, Muhammad, Shaukat (2013). Evaluating The Influences of Religiosity and Product Involvement Level on The Consumers. *Journal of Islamic Marketing*, 4 (2), 163-186.
- Zakiah, Farah and Al-Aidaros, Al-Hasan (2017). Customers' Islamic ethical behavior: the case of Malaysian Islamic Banks. *Humanomics*, 33(3), 371-383.
- Zavestoski, Stephen (2002). The Social - Psychological Bases of Anticonsumption Attitudes. *Psychology & Marketing*, 19 (2), 149-165.

SANAT VE BİLİM ÖZGÜRLÜĞÜ

Prof. Dr. Zafer GÖREN¹

ORCID ID: 0000-0001-7115-1496

ÖZET

Anayasanın 27. maddesinin II. fıkrasında yer alan, yayma hakkının Anayasanın değiştirilmesi mümkün olmayan maddelerinin değiştirilmesini sağlamak amacıyla kullanılmayacağına ilişkin kural, özel bir sınırlama nedeni olmayıp, faaliyetin sanat amaçlı, sanatsal nitelikli olması zorunluluğunu vurgulayan, özgün (çekirdek) Anayasayı korumak amacını taşıyan temel hak içeriksel bir sınırdır. Sanat özgürlüğünün diğer temel hak içeriksel sınırlarını, başkalarının hakları, özellikle başkalarının onuru ve kişiliğinin korunması oluşturur. Almanya F. Anayasa Mahkemesine göre bilim, içerik ve şekil olarak gerçeğin elde edilmesinin sağlanması için ciddi ve planlı her türlü faaliyet olarak kabul edilmektedir. Bilim, araştırma ve öğreti öğelerinden oluşur. Bilimin iki ortaya çıkış biçimi olan araştırma ve öğretinin içeriği, Devlet tarafından katı kurallara bağlanamaz ve onların Devlet tarafından bilimsel denetimi yapılamaz. Bilim özgürlüğü Üniversiteler dışında ve içinde bilimsel faaliyette bulunan herkesi koruma alanı içine almaktadır.

Anahtar Kelimeler: *bilim özgürlüğü-sanat özgürlüğü*

FREEDOM OF ART AND SCIENCE

ABSTRACT

The rule in Article 27 Clause II of the Constitution, defining that right to disseminate cannot be exercised for the purpose of changing the unamendable articles of the Constitution, is not a specific ground for limitation but an inherent limitation of fundamental right which aims to protect the original (core) Constitution and emphasizes the necessity that the activity should be artistic and have the purpose of art. Other inherent limitations of freedom of arts are related to the rights of others and especially the protection of the honor and personality of others. According to the Constitutional Court of Federal Germany, science is accepted as serious and planned activities of all type in order to reach the reality in terms of content and form. Science is formed of research and doctrine elements. As the emerging forms of science, the contents of research and doctrine cannot be governed with strict rules and cannot be checked scientifically by State. Freedom of science protects everyone dealing with scientific activity both in and out of the universities.

Keywords: *Freedom of Art, Freedom of Science*

¹ *İstanbul Ticaret Üniversitesi Hukuk Fakültesi, Kamu Hukuku Bölümü, Prof. Dr., zgoren@ticaret.edu.tr*

I. SANAT ÖZGÜRLÜĞÜ

1. Konusu, Gelişimi ve Tanımı,

Sanat özgürlüğünün garantisi, sanatsal faaliyetin metotlarını, içeriğini ve eğilimini etkileyen, sanatsal yaratıcılığı sınırlandıran genel bağlayıcı kurallar konulmasının yasaklanması amacını taşımaktadır (BVerfGE 30,173,190).

Sanat Özgürlüğü Anayasanın 27. maddesinde düzenlenmiştir.

Anayasanın 27. maddesine göre:

"Herkes, bilim ve sanatı serbestçe öğrenme ve öğretme, açıklama, yayma ve bu alanlarda her türlü araştırma hakkına sahiptir.

Yayma hakkı, Anayasanın 1 inci 2 inci ve 3 üncü maddeleri hükümlerinin değiştirilmesini sağlamak amacıyla kullanılamaz.

Bu madde hükmü yabancı yayınların ülkeye girmesi ve dağıtımının kanunla düzenlenmesine engel değildir."

Bu maddenin ikinci fıkrası, maddeye Milli Güvenlik Konseyi Anayasa Komisyonu tarafından eklenmiştir.

Maddenin gerekçesinde:

"Bu hüküm gereği olarak, bilim ve sanat hürriyetini kullanan kişinin, bilim ve sanatın öz niteliği olan objektifliğe riayeti şarttır" denilmektedir.

Maddenin üçüncü fıkrasında yer alan özel sınırlama ise:

"Bilindiği gibi yabancı kaynaklı yayınlar, bütün ülkeler mevzuatında, denetim altında tutulmakta; diğer bir deyimle yabancı kaynaklı yayınların çeşitli mülahazalarla ülkeye girmesi yasaklanabilmektedir." açıklamasıyla gerekçelendirilmektedir.

Gerekçeye göre, bu tür bir denetim tedbiri, bilim ve sanat hürriyetinin ihlali sayılmamak gerekir.

Almanya F. Anayasa Mahkemesine göre, **modern Devletin** görevi aynı zamanda **özgür bir sanat yaşamını** korumak ve özendirmektir. (BVerfGE 36, 121 vd.; BVerfGE 67, 213.)

Ancak Almanya'da öğretilde bundan bireysel sanatçılar için Devletten bir yardım ve destek **isteme hakkı doğmayacağı**, Devletin bu görevini eşitlik ilkesinin tanıdığı takdir yetkisi çerçevesinde yerine getireceği vurgulanmaktadır. (Maier, 1993, s. 11)

Oysa Anayasamızda Sosyal ve Ekonomik Haklar ve Ödevler Bölümünde yer alan 64. madde, sanatın ve sanatçının korunmasını Devletin **sosyal görevlerinden** biri olarak somutlaştırmıştır. Bu maddeye göre:

"Devlet, sanat faaliyetlerini ve sanatçıyı korur. Sanat eserlerinin ve sanatçının korunması, değerlendirilmesi, desteklenmesi ve sanat sevgisinin yayılması için gereken tedbirleri alır."

Maddenin gerekçesinde:

"Devletin sanat faaliyetlerini himaye etmesi, sanat eserlerini korunması, değerlendirmeye çalışması, desteklemesi; sanatçıları korunması, Cumhuriyetin ilk yıllarından itibaren Türk Devlet hayatının geleneklerine dahil olmuştur.

Anayasada yukarıda belirlenen konularda Devlete **ödev** yüklenmesi, özellikle bu geleneğin teyidi mahiyetindedir.

Sanatçılara ve sanata verilen önemin geliştirilmesi ise bu maddenin ana hedefidir. (**Devlet sanatçıyı korur**) ifadesi **Türk Devletinin** gelecek yıllardaki bu alandaki **ödevlerinden** en önemlisine işaret etmek üzere maddeye alınmıştır". denilmektedir.

Sanat özgürlüğünün **konusu** sadece resim, heykel, müzik, edebiyat gibi klasik alanlar değil her türlü manevi-düşünsel bir yapının şekillenmesidir.

Sanatın genel olarak bir **tanımını** yapmak mümkün değildir. Önce sanatçının sübjektif değerlendirmesi, duygusu ve duraksamalı durumlarda sanat konusunda yetkili bir üçüncü kişinin kararı tanımlamaya ışık tutabilir.

Oldukça soyut ve değişim yeteneğine sahip olan sanat alanında Devlet, **objektiflik ve hoşgörü ilkesini** uygulamalıdır. (Maier, 1993, s. 141)

2. Koruma Alanı ve Sınırları

Sanat özgürlüğünün **koruma alanı**, hem sanatsal faaliyetin kendisini (**eser alanı**), hem sanat eserinin reklamının yapılmasını, yayılmasını (**etki alanı**) kapsamaktadır. (Maier, 1993, s. 141)

27. maddenin II. fıkrasında yer alan yayma hakkının Anayasanın değiştirilmesi mümkün olmayan maddelerinin değiştirilmesini sağlamak amacıyla kullanılmayacağına ilişkin kural, özel bir sınırlama nedeni olmayıp, faaliyetin **sanat amaçlı, sanatsal nitelikli olması zorunluluğunu** vurgulayan, **özgün** (çekirdek) **Anayasayı** korumak amacını taşıyan temel hak içeriksel (Gören, 2019, s. 30, 453) bir sınırdır. Bu kuralla "**temel hakkın koruma alanı**" belirginleşmektedir. (Gören, 2019, s. 476)

Sanat özgürlüğünün diğer temel hak içeriksel sınırlarını, **başkalarının hakları, özellikle başkalarının onuru ve kişiliğinin korunması** oluşturur.

1982 Anayasası 27. maddenin son fıkrasında 1961 Anayasasında bulunmayan özel bir sınırlama getirmiştir:

"Bu madde hükmü yabancı yayınların ülkeye girmesi ve dağıtımının kanunla düzenlenmesine engel değildir".

Yani yasayla yabancı yayınların ülkeye girmesi ve dağıtılması bakımından ek sınırlamalar getirilebilecektir. Ancak öğretilerde bu istisnanın, düşünceyi açıklama ve yayma özgürlüğü bakımından gözetilmesi gereken genel ölçüler çerçevesinde uygulanması gerektiği vurgulanmaktadır. (Soysal, 1987, s. 221)

Ulusal sınırları aşan iletişim özgürlükleri ve olanakları açısından, yabancı yayınların ülkeye girmesi ve dağıtımının kanunla düzenlenip sınırlandırılmasının uygulamada güçlük doğuracağı açıktır.

Sinema, müzik-video ve tiyatro yapıtları, sanat özgürlüğünün konusunu oluşturmalarının yanında düşünce ve kanaatleri açıklama özgürlüğünü de ilgilendirmektedir. Bu nedenle bu alandaki düzenlemeler düşünce ve kanaatleri açıklama özgürlüğünü de zedeleyebilir. (Kaboğlu, 1999, s. 306)

Sinemanın, sanat özgürlüğünün konusunu oluşturmakla birlikte, film yapımcıları ve dağıtıcıları açısından da girişim özgürlüğü boyutu vardır. (Kaboğlu, 1999, s. 306)

Avrupa İnsan Hakları Sözleşmesi md.10 f. I son cümleye göre, "Devletler, radyo, sinema veya televizyon işletmelerini bir izin sistemine tabi tutabilirler".

Radyo-televizyon, sinema ve benzeri yollarla sanat eserlerinin yayımlanmasının, düşünceyi açıklama ve yayma özgürlüğünün konusunu oluşturması açısından 26. maddenin özel sınırlama nedenleri devreye girmektedir.

26. maddenin birinci fıkrasının son cümlesinde de:

"Bu fıkra hükmü, radyo, televizyon, sinema veya benzeri yollarla yapılan yayımların izin sistemine bağlanmasına engel değildir." kuralı yer almaktadır.

Anayasanın 26. ve 27. maddelerindeki özel sınırlamalar ve içeriksel sınırlamalar, senaryo incelenmesini, filmin çekimi ve tamamlanmasından sonrasını kapsayan bir denetim sistemiyle somutlaştırılmaktadır. (Kaboğlu, Anayasa Hukuku Dersleri, Genel Esaslar, 2009, s. 309)

II. BİLİM ÖZGÜRLÜĞÜ

1.Konusu, Gelişimi ve Tanımı

Bilim özgürlüğü sanat özgürlüğü ile birlikte Anayasanın 27. maddesinde düzenlenmiştir.

Bilim ve sanat özgürlüğüne ilişkin olarak 1961 Anayasasının hazırlanışında 1948 tarihli İtalya ve 1949 tarihli F. Almanya Anayasalarının örnek olarak alındığı, 1961 Anayasasının 21. maddesinin gerekçesinde açıkça belirtilmiştir. (Hirsch, 1966, s. 100) (Tanör, 1994, s. 90)

Almanya F. Anayasa Mahkemesine göre **bilim, içerik ve şekil olarak gerçeğin elde edilmesinin sağlanması için ciddi ve planlı her türlü faaliyet** olarak kabul edilmektedir. (BVerfGE 35,79,113)

Yine Almanya F. Anayasa Mahkemesine göre, her temel hak taşıyıcısı, bilimsel verilerin elde edilmesi ve iletilmesi sürecindeki Devlet müdahalelerine karşı bir savunma hakkına sahiptir (BVerfGE 35,79,112 vd.).

Bilim, gerçek bilgilerin **ciddi**, belli bir bilgi düzeyine dayanarak, **planlı** ve **tenkitçi** bir düşünce ile elde edilmesi faaliyetidir. (Schlink, 1986, s. 162)

Anayasa Mahkememiz tarafından bilimsel çalışma, “**yalnız aklın ve gözlemin biçimlendirdiği bir çalışma**” olarak tanımlanmıştır. (E.1969/31, K.1971/3, Kt. 12.1.1971; E.1982/2 (parti kapatma), K.1983/21, Kt. 25.10.1983)

Bilim, araştırma ve öğretici öğelerinden oluşur. Bilimin iki ortaya çıkış biçimi olan araştırma ve öğretinin içeriği, Devlet tarafından katı kurallara bağlanamaz ve onların Devlet tarafından bilimsel denetimi yapılamaz. **Bilim özgürlüğü Üniversiteler dışında ve içinde bilimsel faaliyette bulunan herkesi koruma alanı içine almaktadır.** (Maier, 1993, s. 141)

Anayasanın 27. maddesi Devletle bilim arasındaki ilişkiyi belirleyen bir ilke içermektedir. Bu ilkenin bir başka yansımasını Anayasanın 42. ve 130. maddeleri oluşturmaktadır. Bu kurallardan Devletin, personel ve finansal kaynakların sağlanması yoluyla fonksiyon yeteneğine ve bilimsel özerkliğe sahip bir bilim örgütünü güvence altına almak ödevi doğmaktadır.

2. Koruma Alanı ve Sınırları

Sanat özgürlüğünde olduğu gibi, 27. maddenin II. fıkrasında yer alan sınırlama, özel bir sınırlama nedeni olmayıp, özgün Anayasayı korumayı ve bilimsel faaliyetin, "gerçeğin

elde edilmesi amacı"nı saptırmaması ödevini belirgin kılmayı hedeflemektedir. Temel hakkın "**koruma alanı**"nı belirginleştirmektedir. (Gören, 2019, s. 30, 453, 476)

1961 Anayasasının ilk şeklinde, Üniversitelerin bilimsel ve idari özerkliğe sahip kuruluşlar olduğu öngörülmüyordu.

120. maddenin ilk şeklinde, I. ve II. fıkralarda aşağıdaki kurallar yer alıyordu:

"Üniversiteler, ancak Devlet eliyle ve kanunla kurulur. Üniversiteler **bilimsel ve idari özerkliğe sahip** kamu tüzel kişileridir.

Üniversiteler kendileri tarafından seçilen yetkili öğretim üyelerinden kurulu organları eliyle yönetilir ve denetlenir"

1971 değişikliğinden sonra maddenin I. fıkrasında (20.9.1971-1488):

"Üniversiteler, ancak Devlet eliyle ve kanunla kurulur. Üniversiteler, **özerkliğe** sahip kamu tüzel kişileridir.", III. fıkrasında: "Üniversiteler, **Devletin gözetimi ve denetimi altında**, kendileri tarafından seçilen organları eliyle yönetilir." kuralları yer almıştır.

1971 Anayasa değişiklikleri ile Devletin denetim ve gözetimi getirilerek **bilimsel ve idari özerkliğin** yerini, **soyut bir özerklik** kavramı almıştır.

120. maddeye eklenen, Üniversite bütçelerinin genel ve katma bütçelerin bağlı olduğu esaslara uygun olarak yürürlüğe konulup denetleneceğine ilişkin yeni fıkra da (f.VII) özerkliğin **mali özerklik** olarak anlaşılmasını sağlamak amacıyla yöneliktir.

1982 Anayasasının 130. maddesinde Üniversiteler:

"Çağdaş eğitim-öğretim esaslarına dayanan bir düzen içinde milletin ve ülkenin ihtiyaçlarına uygun insan gücü yetiştirmek amacı ile; ortaöğretime dayalı çeşitli düzeylerde eğitim-öğretim, bilimsel araştırma, yayın ve danışmanlık yapmak, ülkeye ve insanlığa hizmet etmek üzere çeşitli birimlerden oluşan kamu tüzel kişiliğine ve **bilimsel özerkliğe** sahip" kuruluşlar olarak tanımlanmışlardır.

Bu maddeden 1982 Anayasasının yalnızca **bilimsel özerkliği** öngörmüş olduğu anlaşılmaktadır.

130. maddenin IV. fıkrasına göre:

"Üniversiteler ile öğretim üyeleri ve yardımcıları serbestçe her türlü bilimsel araştırma ve yayında bulunabilirler."

Öğretim üyeleri ve yardımcılarının bilimsel araştırma ve yayın özgürlüğüne ilişkin olarak bir özel sınırlama nedeni f. IV C. 2 'de öngörülmektedir:

"Ancak bu yetki, Devletin varlığı ve bağımsızlığı ve milletin ve ülkenin bütünlüğü ve bölünmezliği aleyhinde faaliyette bulunma serbestliği vermez."

Almanya F.Anayasa Mahkemesine göre: Yükseköğretimin teşkilatlanması ve üniversite konusunda yapılacak düzenlemeler **özgür bilimi gerçekleştirecek şekilde** yapılmalıdır (BVerfGE 54, 363,389) Yasa koyucu tarafından, anayasal sınırlar içinde bilim kurumlarının örgütlenmesi konusunda çağdaş reformlar yapılırken üniversitelerde görevli bilim insanlarının ve öğretim üyelerinin **bilimsel özgürlük alanlarının dokunulmazlığı korunmalıdır** (BVerfGE 57, 70, 83.)

Anayasanın 130. maddesinin gerekçesinde de, kanuna bırakılan konuların "bilimsel özerklik" ilkesi göz önünde bulundurularak düzenlenmesinin gereği vurgulanmıştır.

Anayasa Mahkemesi'ne göre üniversitelerin, **bilimsel özerkliğe sahip kamu tüzelkişileri** olarak tanımlanması ve bunların ancak yasayla kurulabileceklerinin saptanması ile güdülen amaç, siyasal çevrelerin, özellikle iktidarların ve ayrıca çeşitli baskı gruplarının, üniversite çalışmalarıyla öğretim ve eğitimi etki altında tutabilmeleri yolunu kapatmak ve bu faaliyetlerin bilimsel gerekler ve gereksinimlerden başka, herhangi bir dış etkiden uzak kalacak bir ortamda sürdürülmesini sağlamaktır (E.1990/2,k.1990/10, K.t. 13.5.1990).

Anayasa Mahkemesi, üniversitenin diğer kamu kurumlarından farklı olduğunu ve öğretim üyelerinin kamu görevlisi olmakla birlikte kendilerine özgü önem ve değerinde bir meslek sınıfı oluşturduğunu belirtmiştir. (E.2010/29, K.2010/90, Kt. 16.07.2010)

1982 Anayasasına göre Üniversitelerin genel yönetimi Yükseköğretim Kurulu adını taşıyan bir merkezi kuruluşça yürütülmektedir. Yükseköğretim Kurulu 2547 sayılı 4.11.1981 tarihli Yükseköğretim Yasası ile kurulmuştur.

Anayasanın 131. maddesine göre:

“Yükseköğretim kurumlarının öğretimini planlamak, düzenlemek, yönetmek, denetlemek, yükseköğretim kurumlarındaki eğitim-öğretim ve bilimsel araştırma faaliyetlerini yönlendirmek bu kurumların kanunda belirtilen amaç ve ilkeler doğrultusunda kurulmasını, geliştirilmesini ve üniversitelere tahsis edilen kaynakların etkili bir biçimde kullanılmasını sağlamak ve öğretim elemanlarının yetiştirilmesi için planlama yapmak maksadı ile Yükseköğretim Kurulu kurulur.”

131. maddenin II. fıkrasına göre (Değişik: 7.5.2004-5170/8 md: 16/4/2017-6771/16 md.):

“Yükseköğretim Kurulu, Üniversiteler tarafından seçilen ve sayıları, nitelikleri, seçilme usulleri kanunla belirtilen adaylar arasından rektörlük ve öğretim üyeliğinde başarılı hizmet yapmış profesörlere öncelik vermek sureti ile Cumhurbaşkanınca atanan üyeler ve Cumhurbaşkanınca doğrudan doğruya seçilen üyelerden kurulur.”

Kanunun belirlediği usul ve esaslara göre; Rektörler Cumhurbaşkanınca, Dekanlar ise Yükseköğretim Kurulunca seçilir ve atanır (Anayasa md.130 f.VI; 2547 sayılı Kanun

md. 13 a ve 16 a). Bu durumda Üniversitelerin bütün yönetim organlarının atamayla göreve gelmesi esası benimsenmiş bulunmaktadır.

Bununla birlikte 130. md.'nin VII. f.'sına göre:

"Üniversite yönetim ve denetim organları ile öğretim elemanları; Yükseköğretim Kurulunun veya Üniversitelerin yetkili organlarının dışında kalan makamlarca her ne suretle olursa olsun görevlerinden uzaklaştırılmazlar."

Bilimsel bağımsızlık ve serbestliğe dayanarak Üniversiteler "**erk**" lerini, kendi "**öz**" lerinden alabilmektedirler.

Üniversite öğretim elemanları için tanınmış olan her türlü bilimsel araştırma ve yayında bulunabilme serbestliği, Anayasanın 26. maddesindeki düşünceyi açıklama ve yayma özgürlüğü ile 27. maddesindeki bilim ve sanat özgürlüğü bakımından getirilebilecek sınırlamaların sınırını oluşturmaktadır.

Buna göre bilim özgürlüğüne getirilecek sınırlamalar "Üniversitelerin **evrenseli aramak ve öğretmek** gerekçesi karşısında geçersizleşir. Anayasanın bilimsel araştırma ve yayında bulunma serbestliğine getirdiği tek sınırlamayı, Anayasanın 27. maddesinin II. fıkrasındaki sınırlama oluşturmaktadır. Bu sınırlama ise **düşünceye değil eyleme** yöneliktir (Soysal, 1987, s. 359)

KAYNAKÇA

Gören, Z. (2019). *Anayasa Hukuku*. Ankara: Yetkin.

Hirsch, E. E. (1966). *Die Verfassungen der Welt, Türkei, Bd.7*. Frankfurt am Main-Berlin.

Kaboğlu, İ. Ö. (1999). *Özgürlükler Hukuku*. İstanbul.

Kaboğlu, İ. Ö. (2009). *Anayasa Hukuku Dersleri, Genel Esaslar*. İstanbul.

Maier, W. (1993). *Staats-und Verfassungsrecht, Bd. I,3. B. Achim*.

Schlink, B. P. (1986). *Grundrechte Staatsrecht II*. Heidelberg.

Soysal, M. (1987). *100 Soruda Anayasanın Anlamı*. İstanbul.

Tanör, B. (1994). *Türkiye'nin İnsan Hakları Sorunu*. İstanbul.

ANALYZING THE EFFECTS OF BRAND EQUITY ON INVESTOR BEHAVIOR AND COMPOSITION OF FINANCIAL PORTFOLIO

Solomon Anti GYEABOUR¹, ORCID: 0000-0002-9597-8786

Burçin KAPLAN², ORCID: 0000-0003-4967-8405

ABSTRACT

Numerous studies had been conducted to contribute to the literature on the marketing and finance fields. However, there is a huge deficit of literature on this interdisciplinary area. This research tries to reduce this gap by undertaking an investigation into investor's behavior and brand equity in the finance and marketing interface along with few studies. The research specifically seeks to unravel the effects of brand equity dimension on portfolio management. The study is conducted via an online survey among educated adults who currently hold, have once held, and or intend to hold an investment instrument of any kind in Istanbul, Turkey. The Structural Equation Modeling (SEM) technique was used to test the structural relationship between the measured variable (portfolio management) and dominant variable (brand awareness). The results show that brand equity dimensions of financial assets are vital construct that significantly impact investors' behavior and shapes the construction of portfolio of financial assets.

Keywords: *Brand Equity, Perceived Risk, Perceived Return, Portfolio Management.*

MARKA DEĞERİNİN YATIRIMCI DAVRANIŞI VE FİNANSAL PORTFÖY BİLEŞİMİ ÜZERİNDEKİ ETKİLERİNİN ANALİZİ

ÖZET

Pazarlama ve finans alanlarındaki literatüre katkıda bulunmak için çok sayıda çalışma yapılmıştır. Bununla birlikte, bu disiplinlerarası alanda büyük bir literatür açığı vardır. Bu araştırma, finans ve pazarlama arayüzünde yatırımcının davranışı ve marka değeri hakkında bir araştırma yaparak bu boşluğu, diğer az sayıda çalışma ile birlikte azaltmaya çalışmaktadır. Araştırma özellikle marka değeri boyutunun portföy yönetimi üzerindeki etkilerini incelemektedir. Çalışma, Türkiye'de İstanbul'da bulunan, geçmişte ve/veya şimdi herhangi bir yatırım aracı değerlendiren/değerlendirmeyi planlayan eğitimli yetişkinler arasında çevrimiçi bir anket yoluyla yürütülmüştür. Temel değişkenler, portföy yönetimi ile baskın değişken- marka bilinirliği arasındaki yapısal ilişkiyi test etmek için Yapısal Eşitlik Modeli (YEM) kullanılmıştır. Sonuçlar, finansal varlıkların marka değeri boyutlarının yatırımcıların davranışını önemli ölçüde etkileyen ve ideal varlık portföyünün yapısını şekillendiren hayati bir yapı olduğunu göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: *Marka Değeri, Algılanan Risk, Algılanan Getiri, Portföy Yönetimi.*

¹*Department of Business Administration, Istanbul Aydın University, Turkey, solomongyeabour@yahoo.com*

²*Department of Business Administration, Istanbul Aydın University, burcinkaplan@aydin.edu.tr*

Corresponding author: Dr. Burçin KAPLAN

1. Introduction

An important question that demands answers is whether investors are largely influenced by the anticipated risk and return, or they are largely influenced by branding activities as in the case of consumer goods? Researchers in the behavioral finance and marketing fields have undertaken plenty of studies to unravel the rationale behind investment choices. Most of these studies are centered on decision making patterns of institutional or corporate investors because they constitute a majority (in terms of volume of financial transactions) in the financial market (Gabaix et al., 2006; Gompers & Metrick, 2001). Many economic concepts have been propounded on the premise that individuals behave rationally during or performing economic transactions or activities and take into consideration all needed information in making their investment decisions. Thus, this premise calls for an efficient market (EM) proposition (Bennet & Selvam, 2013). Research by Zhang & Wang (2015) indicated that the behavioral patterns of the individual investor can have effects on the performance of assets in the market and the stock market in general. A fundamental assumption that underlies most studies investigating investor's behavior and brand equity is that perceptions and attitudes toward brands in the general goods and services market will have a spillover effect in the financial stock market (e.g. Çal & Lambkin, 2017).

This research seeks to investigate the behavioral pattern of investors in relation to their investment decision-making processes and how the brand equity constructs come into play. In this context, in the literature and discussion parts, the study focuses on brand equity dimensions (brand awareness) and how these influence investor's portfolio managements. Also, the roles of perceived risk and return as mediating variables is explored. The study's model is tested via an online survey among educated adults who currently hold, have once held, and or intend to hold an investment instrument of any kind in Istanbul, Turkey. The research further gives a detailed review on investor risk behaviors and how the heuristics and professionals construct financial portfolios. A proposed conceptual model with hypotheses arising from the literature is presented. The findings shed light on how individual investors respond to branding activities vis-à-vis their inherent perceptions of risk and return. The specific findings together with its implications are presented in the final section. This research contributes to the financing and marketing literature; thus theoretical and practical implications on the relevance of strategically positioning financial asset brands and making vital adjustments to the management of "brand-related influencers" with regards to making investment decisions.

2. Literature Review

2.1 Investor Behaviors and Perceptions

For a while, the decision to allocate cash for investment products was believed to be exclusively rational, dependent on returns that investors anticipate obtaining. Why

investors considered some financial assets and not others remained a question to be answered (Barber & Odean, 2008). In time, these traditional propositions have evolved to include some non-financial variables like perceptions and cognitive evaluation of customers (Çal & Lambkin, 2017). In line with these traditional propositions, both marketing researchers (Barber & Odean, 2008; Billett, Jiang, & Rego, 2014a, b), and finance researchers (Clark et al., 2004; Clark-Murphy & Soutar, 2005; Fama & French, 2007; Frieder & Subrahmanyam, 2005b) have pointed out and challenged the dominant notion of investment decisions being largely influenced by anticipated financial returns. The researchers brought to light the role of investor perceptions and evaluations of financial firms and brands as an important influencer of investor preference and decision making (Aspara & Tikkanen, 2010; Çal & Lambkin, 2017).

In this review, attention has been given to identifying and simplifying rules governing decisions or the heuristic approach investors apply in concluding on financial decisions (Çal & Lambkin, 2017; Clarkson & Meltzer, 1960; Kahneman & Tversky, 2012; Kumar & Goyal, 2015). The heuristic idea was introduced by Tversky & Kahneman (1974), who propounded that individuals make use of mental shortcuts or the thumb strategy rule when it comes to making decisions of the complex and uncertain nature. Some recent contributory studies have highlighted the importance and how the use of this approach could lead to biases in decision making (Gigerenzer & Gaissmaier, 2011; Kurz-Milcke & Gigerenzer, 2007).

Empirical studies show that about 50% of individual investors heavily rely on the heuristic approach to making investment decisions. The research by (Clarkson & Meltzer, 1960) indicated that investor's decision making under uncertainty (heuristic approach) is preferable to those techniques that rest on probabilistic assumptions leading to non-testable implications. A common heuristic technique individual investor use in reducing risk is opting for investments of multinational companies that have been in existence for years (Çal & Lambkin, 2017). Research has shown that if time is of the essence, heuristics are quite useful (Waweru et al., 2008), nonetheless, sometimes they lead to biases (Tversky & Kahneman, 1974). Other researchers add to this view by classifying the heuristics as being ignorant to sample size, neglecting base rate, conjunction fallacy and innumeracy (Barberis & Thaler, 2003; Chandra, 2017; De Bondt & Thaler, 1995).

Though at an early stage, there has been an increase in studies on the brand's role in simplifying heuristics or influencer investors' day to day financial decision making (Grullon et al., 2004; Huberman & Jiang, 2006; Keloharju et al., 2012). Notwithstanding, the uniqueness of the various studies on the matter, the common ground amongst the studies is that a realistic understanding of individual investor behavior warrants going beyond expected returns and considering how brands and the financial market interplay (Çal & Lambkin, 2017). Merton (1987a, b) highlighted the concept of brand recognition in financial trading. Stocks with lower recognition need to compensate with comparatively higher returns while stocks with higher brand image and recognition offered lower returns.

Several studies have found relationships between brand recognition and returns on investment (Engelberg & Parsons, 2011; Hillert et al., 2014). For example, Fang & Peress (2009) through empirical research found a stable negative correlation between brand recognition and the required rate of return and accredited their findings as a sequel to effects highlighted by Merton (1987). A survey conducted by Borges, Goldstein, Ortmann, & Gigerenzer (1999) showed that about 90 percent of individual investors took a decision to invest in assets with local brand recognition owing to the fact that a brand name has value and it is important for heuristics.

2.2 Brand Awareness and Investor Behavior

Brand awareness is seen as the first and core element of the dimensions of the brand equity concept, which is defined as the potential customer's ability to recognize and recall a particular brand (product or service) out of a range of similar competitive brands (Aaker, 1992). The brand-awareness process involves a link between the product or service class and the brand. It also includes measurement at different levels like a top of mind, recognizable, recallable, and brand dominance. Alba & Hutchinson (1987) describe brand awareness as anything that causes the consumer to have a differential experience or that facilitates the exposure of the brand to potential consumers. Consumers in need of new products or services begin by considering those brands that are known to them and of which occupy a position in their minds. A known or well-branded financial asset is likely to be chosen by the investor ahead of other less-branded ones. Homburg et al. (2010) postulate that brand awareness is a vital contributing factor in the perceived risk reduction. Brand awareness in this context is likely to influence the investor in the investment decision making hence the following hypotheses:

H1: Brand awareness has a significant impact on portfolio management.

H4: Investment experience significantly moderate the impact from brand awareness to portfolio management.

2.3 Financial Assets as Brands

In recent times, researchers in the behavioral finance and economic psychology have shown so much interest on how investors subjectively perceive investment products, the relationships, and how these considerations impact their decisions to invest (Ang et al., 2010; Aspara & Tikkanen, 2008; MacGregor et al., 2000; Statman, 2004). In a study conducted on eighty-two institutional holdings in the United States of America, Frieder & Subrahmanyam (2005) showed that individual investors are attracted to and would prefer reputable companies and brands.

Huberman (2001) postulated that non-financial characteristic such as brand familiarity positively impacts investors' decision making and choices. The extent to which a firm's

brand is visible determines the breadth of that firm's stock ownership increment over time and this visibility is measured by advertising expenditure (Grullon et al., 2004).

Barber & Odean (2008) highlighted that brands that are well-positioned in the minds of investors due to unique marketed features stands to be easily and likely considered during the investment decision making process. In a similar proposition, Aspara & Tikkanen (2010) argued that given two companies with similar financial risks and returns, an investor will trade with the company whose brand the investor mostly identifies with. The research by Keloharju et al. (2012) also found that investors are more comfortable in dealing with brands they are clients to and would do repeat business with such brands. In a study of about 1,200 brands with more than 2,000 respondents, it was found that there exists a correlation between familiarity or prestige of investment assets and the positive decision to choose those assets by investors (Billett et al., 2014b).

All the above studies span on a common proposition that a well-positioned brand in the mind of the investor will always be a preferred choice. In furtherance of these propositions, two subjects of the psychological construct of interest will be reviewed. Firstly, the personal relevance of domains represented the company's products and services and secondly, an effective evaluation of the company's brand.

2.4 Investor Based Brand Equity (IBBE)

Various researchers have studied the subject of brand equity in length. Broadly speaking, these researchers categorized it under customer-based brand equity (Aaker, 1992; Keller, 2013), investment or financial brand equity (Barwise, 1993; Kapareliotis & Panopoulos, 2010) and the combination of the two concepts (Kim et al., 2003). The brand equity concept is more dominant in the product and service sectors but Jacobsen (2009) through literature research revealed that of recent times the approach has been extended into the investment and financial sector.

Usually, individual investors prefer to trade with stocks that they have ideas about and know. Knowing about a firm and what that firm can offer in relation to return and risk is very vital to the investor for maximizing the returns potential and minimizing the risk potential (Azwadi, 2011). Knowledge of the brand mostly stems from brand awareness. Brand awareness as a dimension of the brand equity concept represents the existence of the brand in the memory of the consumer such that it increases share information. This creates the opportunity for an increase in trade of the brand (asset) and again induce the investor to hold the firm's shares for a long period (Aspara & Tikkanen, 2010). The brand-awareness process consists of establishing the brand into the memory of the investor, using it as a tool to differentiate from other brands, and reinforcing the features and performance of the brand and firm entirely. Brand awareness is not limited to the investor having a

remembrance of the brand (asset) but positions the brand such that the investor will easily recognize it based on the firm's position in the financial market.

Nourbakhsh and Arghavani (2016) highlight how investors put their trust in prestigious brands presuming their performance and be willing to trade such assets with all confidence. The researchers added that such confidence in the brand is usually drawn from the confidence in the companies issuing those assets. The results of brand awareness, thus easily recognizing the brand and creating trust in the investor can moderate the investor's anticipated return and perceived risk (Asgarnezhad et al., 2017).

Aside from brand awareness, attitude towards the brand also shows the feedback investors exhibit to the reception of the brand. This response in the form of attitude can be influenced by internal and external attributes of the brand, the symbolic and functional benefits it emits to investors (Asgarnezhad et al., 2017). In the nutshell, a favorable attitude to asset offer firms results in the likelihood that the investor exhibiting that attitude will patronize the stocks of the firm. It can also be put such that a direct response to the firm and its marketing activities is seen in the attitudes investors exhibit towards the brands. These attitudes can be categorized into cognitive, emotional, and behavioral. The cognitive aspect connotes how knowledgeable the investor is with regards to the brand. This stems from the availability of information and how it's positioned to reach the prospective investor. The emotional aspect represents how the investor evaluates and appreciates the brand, thus an exhibition of likeness or otherwise towards the brand. The behavior of investors is very vital as it encompasses their commitments and decisions leading to trading in the stock of the company (Asgarnezhad et al., 2017). However, perceived return and risk impact investor's attitude towards the brand, thus, a high-perceived return with low perceived risk is more favorable. The present study based on the above review can say that brand equity affects investor behavior.

2.5 Perceived Risk, Perceived Return, and Country-of-Origin (COO) Effects

Various studies on COO effects have shown how a country's image (say innovation and technological advancement) are attributed to the features of the products or services offered (Bilkey & Nes, 1982; Johansson, 1989; Klein, 2002). Finance and marketing researchers have found that images of the country of production (typically perceived opinions about their manufacturing and the technological advantage of the target nation) have an important impact on product evaluations and resulting decision to purchase or not (Bilkey & Nes, 1982; Chang & Chen, 2014; Klein, 2002).

COO has been identified as a guarantee that impacts judgments of product durability, especially when the purchaser has less information about the product domain, in or is less motivated to patronize the product (Han, 1989; Hong & Wyer, Jr., 1989).

Generally, it can be said that the COO assists the buyer to evaluate a product's quality and making a choice among a range of similar offers. The buyers' admiration for the product or brand is established when that country's reputation aligns with the buyer's belief of the product. This proposition confirms the study conducted in Nanjing, China [the city where about 300,000 civilians were killed during a Japanese invasion in 1937 (Iris, 1997)]. The study revealed that Chinese consumers' anger towards Japan predicted (Klein, 2002) their attitude and willingness to patronize and own Japanese products. Thus, over 60 years of the Japanese invasion, the anger from the Chinese is so powerful that they choose to forgo goods that they rank as high in quality [see Klein, 2002].

Focusing on financial investment which is perceived to have high levels of risk [see Sweeney, Soutar, & Johnson, 1999], researchers have proposed that in addition to the investment product's inherent risk, country-of-origin contributes to the individual investor's perceived risk and return. Following the conceptualizations of Stone & Gronhaug (1993), perceived risk can be defined as the uncertainty investors face stemming from their decision to patronize a particular product/service or any personal expectation of loss. In the capacity of simplifying heuristics, perceived risk and return impacts investment decision making on the willingness to invest and on which platform or instrument to select (Çal & Lambkin, 2017).

From these propositions, it is likely that financial assets issued by stock markets who are domiciled in a preferred country will be seen to pose a lesser risk and stable returns. On the other hand, guided by the principle "the higher the risk the higher the returns", other investors (risk lovers) might prefer to invest in such regions where risk is perceived to be high anticipating a higher return. To confirm these propositions, the below hypotheses are stated as:

H2: Perceived risk significantly mediates the impact from brand awareness to portfolio management.

H3: Perceived return significantly mediates the impact from bBrand awareness to portfolio management.

Based on the hypothesis developed, Figure 1 shows conceptual framework detailing the independent, dependent, mediating and moderating variables.

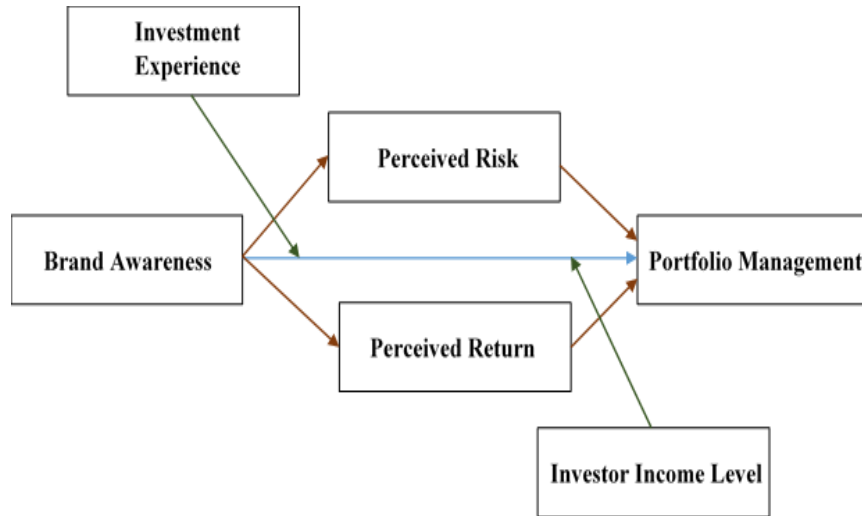


Figure 1: The Conceptual Model

2.6 Constructing the Portfolio of Financial Assets

Currently, there is no unified approach to analyzing portfolios or the process of combining assets in the financial portfolio even though its history dates back in ages. However, researchers' overtime has suggested various ways to measure the composition of individual portfolios (Barasinska et al., 2012; Goetzmann et al., 2005). The studies by the above researchers sought to identify the unique performance of individual assets in portfolios. Goetzmann et al. (2005) investigated the correlation among the returns on these individual assets to account for yielding diversification. Their work takes premises from the mean-variance concept propounded by Markowitz and well suitable for analyzing portfolios. However, information about the investor's income levels and the amount of money allotted to each asset is needed to ascertain the science behind the portfolio composition. According to Ghaleb & Kaplan, (2019) brand characteristics do not have a direct effect on consumer willingness to pay a price premium, when it comes to finance and financial services, unless there is a brand perceived uniqueness as it plays a mediating role between brand characteristic and consumer willingness to pay a price premium when it comes to finance and financial services. Subsequently Ghaleb and Kaplan, (2020) found that brand perceived uniqueness have a direct effect on consumer willingness to pay a price premium, when it comes to finance and financial services. This leads to the hypothesis:

H5: Investor income level significantly moderate the impact from brand awareness to portfolio management.

3. Methodology

3.1 Population and Sampling

A beginning consideration was that the population of private investors is to be targeted and drawn from individuals with significant levels of education who are financially proficient and currently hold, have held, or intends to hold any financial asset in Turkey. The sampling is limited with this described profile living in Istanbul. This consideration is key for the realization of the study's aim, which is to analyze the effects of brand equity on investor behavior and a subsequent resultant of the ideal portfolio construct.

Out of the above specified population, the study applied the Cochran's formula to determine the sample size which data will be solicited from. The formula is quoted as:

$$n_0 = \frac{Z^2 pq}{e^2} \quad \text{Where:}$$

n= the sample size e= margin of error p= the extent of the population which has the trait being referred to q= 1- p (the Z value is identified in the Z table)

The formula emphasizes two relevant issues. The principal factor alludes to the risk that the researcher is ready to acknowledge in the study, normally called the margin of error. The subsequent one is the degree of permissible risk, the researcher is eager to acknowledge that the true margin of error surpasses the permissible margin of error (Cochran, 1963).

A total of 238 respondents participated in the survey out of which 207 were valid and usable responses.

3.2 Questionnaire Design

For the purpose of gathering data for the study, an online questionnaire was created utilizing scale items which were demonstrated to be cogent in previous research. The scale items were sources from Asgarnezhad et al. (2017) using a 5 point Likert scale (1 = Strongly agree, 2 = Agree, 3 = Neutral, 4 = Disagree, 5 = Strongly disagree) such close-ended type of question was selected as minimum writing activity is required, which makes it easy and less time consuming for the respondent (Hair et al., 2014).

The questions were constructed in the English language and then translated into Turkish language. It is necessary to be very accurate when converting scientific research items from one language to the other and also according to Olohan (2007, p. 131) "an array of

propositions, structures, methodologies may be acquired, depending on the intent of the research items under conversion'' so as to render the same intent, meaning, and results of the study from its initial language to the other.

To get a precise translation, the translation procedure took two stages, the initial step was deciphering the questions from English to the Turkish language by an experienced Turkish native-language speaker, the subsequent step was to interpret the questions from the Turkish language back to English by another individual and contrast it with the first English questions to ensure that they are equivalent all together, so as to avoid semantic discrepancies, which could alter the intent of the original scale items.

3.3 Data Collection

To gather and examine data, a standardized questionnaire has been used, the validity of which was assessed officially; the questionnaire's reliability was also assessed using confirmatory factor analysis technique the results of which are shown in the "data analysis" part of the study. Validity answers the question that to what degree the measurement instrument can measure the proposed traits. One approach to assess validity is face validity; as needs be, sample questionnaires were given to renowned academicians, financial and investment specialists to give expert remarks on the probity and transparency of the questionnaire. Finally, after applying the experts' comments, the questionnaire was adjusted to meet the required validity.

4. Results and Interpretations

4.1 Presentation of Demographics.

Table 1 shows the descriptive analysis of the studied sample. The dynamics of the respondents with regards to the demographics show a degree of dispersion, probably indicating differences in their investment interests (Çal & Lambkin, 2017). The female respondents outnumbered the males with a 20%. However, this is opposite in contrast with the findings of Çal & Lambkin (2017), with $\Delta 40\%$. The age summary shows that younger investors in Turkey report a high rate of participation; perhaps it can be concluded that there is a considerable level of financial education for the young adults. Similarly, majority of the participants are married in both male and female cases. Both male and female indicate a high level of respondent's educational status (approximately, 67% of respondents have post-graduate degrees). From table 3 also shows that majority of the respondents are salary earners, however, they earn below USD 10, 000 per annum.

Table 1: Demographic of Respondents

	Frequency	Percentage (%)
<i>Gender</i>		
Female	126	60.9
Male	81	39.1
<i>Ages</i>		
18-25	29	14.1
26-35	74	35.7
36-45	60	29
46 and above	44	21.3
<i>Marital status</i>		
Unmarried	64	30.9
Married	124	59.9
Other	19	9.2
<i>Educational Qualification</i>		
High School	3	1.4
Bachelors	54	26.1
Masters	119	57.5
PhD	20	9.7
Others	11	5.3
<i>Employment Status</i>		
Self-employed	13	6.3
Salaried	99	47.8
Student	45	20.5
Retired	46	22.2
Other	4	1.9
<i>Annual income (USD)</i>		
Below 10,000	97	46.9
10,001-25,000	89	43
25,001-35,000	13	6.3
More than 35,000	8	3.9

*Note: The sample size is 207

4.2 Exploratory factor analysis

It is argued that when factor analysis is used to validate a survey instrument, it is imperative to verify the factor loading of the individual items “to determine how, and to

what extent, the observed variables are linked to their underlying factors, and help to identify the minimal number of factors that account for the covariation among the observed variables” (Byrne, 2010). After a successfully conducting the EFA below are:

Table 2: EFA Reliability Results

Scale	Factor loading
Brand Awareness	
Q1: I am familiar with brand of companies that trade in financial assets	.661
Q2: I have a lot of information about the main business of the companies that trade in financial assets.	.942
Q3: My buying and selling decisions of assets are primarily based on my previous expertise, knowledge and experience	.835
Perceived risk	
Q7: I am usually cautious about buying assets whose price fluctuates suddenly.	.653
Q8: I am usually worried about the repurchase of the assets of the companies which have been associated with loss for me.	.694
Q9: In selecting brokerage companies to buy and sell asset, I usually pay attention to their reputation.	.511
Q11: I am always interested to buy and sell financial assets.	.313
Perceived return	
Q13: Investing in financial assets will create more return for me.	.930
Q14: I believe that the financial market in my country will operate satisfactorily in the future.	.522
Q15: I always anticipate making profits when I think of investing in the financial market of my country.	.815
Portfolio Management	
Q17: I refuse to invest in assets of the companies with low profitability.	.700
Q19: In the case of poor market conditions, I will not increase the amount of my investments.	.817
Q20: I decide separately about the assets in my investment portfolio.	.721

Q21: I usually consult with brokers and other specialized companies on issues of portfolio composition and financial asset trading.	.768
Q22: My knowledge and expertise in the field of buying and selling financial assets is at a level which can contribute to the proper diversification of my investment portfolio.	.751

Alpha's range of 0.80 to 0.90=very good; 0.70 to 0.80=good; 0.65 to 0.70=acceptable; 0.60 to 0.65=caution. The researchers indicated that the alpha value is usually dependent on the number of scale items. The procedure used in this study was reporting on the corrected item-total correlations, and Cronbach's Alpha if item deleted. Table 2 shows that alpha values with minimum of 0.875 and a maximum of 0.888. The values were all above 0.80 which are considered to be very good. A further look at the inter-correlations among the items which showed a very strong correlation coefficient ranging from 0.344 to 0.677. None of the values were below 0.30 which indicate that every item was measuring the larger scale as a whole. The 'Alpha if item deleted' shows that deleting items on the scale did not necessarily contribute to the increase of the alpha values but it confirms the all items contributed to the measurement of the entire scale. The overall Cronbach's Alpha is 0.887. By this results it can be submitted that there is internal consistency which was generated from the exploration factor analysis.

4.3 Validating the Model - CFA

Using SPSS AMOS, the correlation and standardized regression weights values were computed to ascertain the reliability and validity results as presented in the below Table.

Table 3: Outcome of Reliability and Validity test.

Variable	CR	AVE	MSV	MaxR(H)	Pre	BA	PRi	PM
Perceived Return (Pre)	0.871	0.693	0.585	0.874	0.833			
Brand Awareness (BA)	0.825	0.612	0.371	0.838	0.598	0.782		
Perceived Risk (PRi)	0.908	0.764	0.172	0.264	0.377	0.289	0.874	
Portfolio Management (PM)	0.887	0.612	0.585	0.892	0.765	0.609	0.415	0.782

The outcomes as shown in the tables show CR values above 0.80 which is above the benchmark of 0.70. Also, AVE scores were above 0.50 and all the MSV values were below the AVE values granting an indication that the responses are reliable and valid for the purpose of this study.

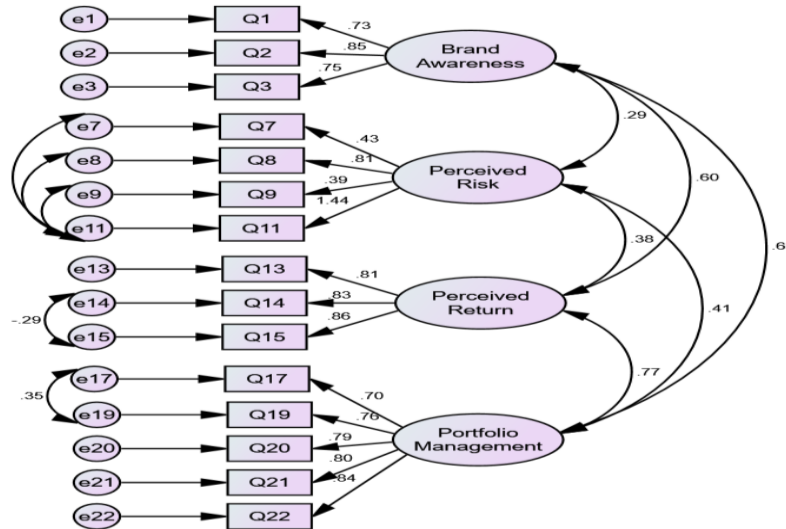


Figure 2: CFA Loading

After getting an appropriate model fit The outcomes as shown in the tables show CR reliability values above 0.80 which is above the benchmark of 0.70. Also, AVE validity scores were above 0.50 and all the MSV values were below the AVE values granting an indication that the responses are reliable and valid for the purpose of this study.

4.4 Testing the Hypotheses – Structural Equation Modeling

First Hypothesis Results (Direct effect): The first hypothesis was to test the relationship between brand awareness and portfolio management. The P-value results as shown in the below table, indicate that there is a strong positive relationship between Brand Awareness and Portfolio Management.

Second and Third Hypotheses Results: The second and third hypotheses of this study include a mediating effect of Perceived Risk and Return. The hypothesis is stated as Perceived Risk and Return significantly mediate the impact from Brand awareness to portfolio management. The P-values results as shown in the above table, indicate that there is a strong effect of perceived risk and return as mediators between Brand Awareness and Portfolio Management.

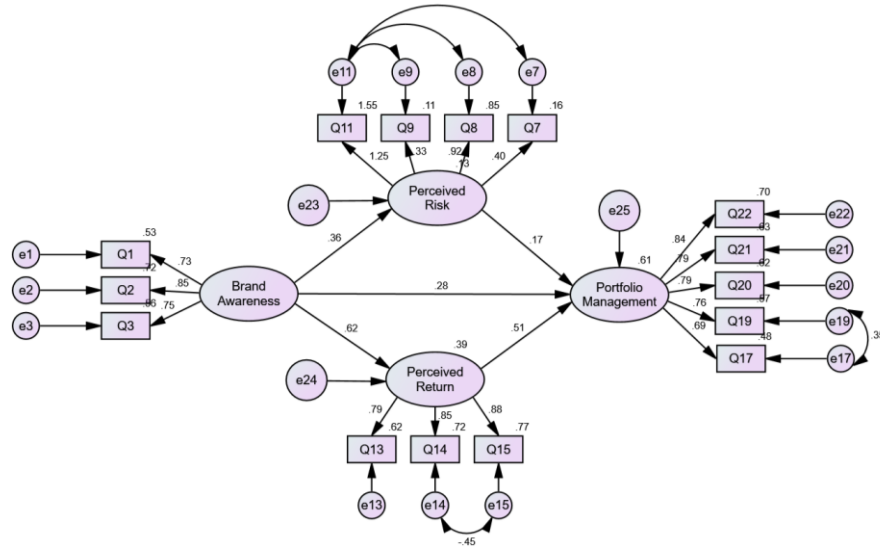


Figure 3: Structural Model

Table 4: Results of Hypothesis Testing

	Turkey	P-value	Explanation
H1	Brand Awareness ---> Portfolio Management	0.005	Accepted
H2	Brand Awareness ---> Perceived Risk ---> Portfolio Management	0.006	Accepted
H3	Brand Awareness ---> Perceived Return ---> Portfolio Management	0.007	Accepted

Fourth and fifth Hypotheses Results: The fourth and fifth hypotheses include variables that act as moderators between Brand Awareness and Portfolio Management. From the table 5 results, it can be concluded that neither investors income levels nor investment experience moderates the existing relationship between Brand Awareness and Portfolio Management.

Table 5: Fourth and fifth hypothesis testing (moderating effect)

	Turkey	P-value	Explanation
H4	Brand Awareness Investor income level ---> Portfolio Management	0.608	Rejected
H5	Brand Awareness * Investment experience ---> Portfolio Management	0.574	Rejected

5. Conclusion and Suggestion

This study addresses a gap in literature by investigating the influence of brand dimensions on portfolio management which has not yet been investigated. This research further illustrates the mediating influence of perceived risk and return as investors seek to construct their portfolio of assets.

In this regard, a union between the finance and marketing field is achieved, an interdisciplinary concept which is largely ignored by researchers and practitioners. This research exchanges distinct approaches between the two fields.

By assigning a brand value to financial assets aside their core financial role, it highlights the investor-based brand equity that the financial markets receive via its financial activities with investors/customers. In this context, brand equity represents an add on value to a given financial asset and also serve as an evaluating short-cut or heuristics to make it easy for investor during the investment decision making process.

This study further indicates that the extent of perceived risk and return, which are known to be vital in making the financial and investment decisions, differs significantly across individual investors with regards to their level of financial knowhow and enlightenment. The effect of perceived risk and return on investment decisions is identified to be more prevalent and more negative or positive but to an extent, the strength of brand equity reduces this effect in the developing financial market setup. This is largely because of the country of origin effect which reflects the perceived risk and return for the financial market, with a resulting mediating role between brand equity and investment decisions.

This study was limited in the sense that, the investigations were limited to private investors and such were used as the core unit of analysis; analyzing individual investor's behavior only from an equity-investment context and not specifically dealing with the various investment types, such as treasury bills, bonds, and currencies. However, these limitations give room for further studies. The marketing literature will be enhanced greatly if an investigation is carried out and discoveries made on how institutional investors perceive financial assets and the brand equity "influence" in the financial markets and the degree to which these perceptions impact their placing decisions. Also, it would be great to explore the other dimensions of the brand equity construct in further studies.

6. References

- Aaker, D. A. (1992). The Value of Brand Equity. *Journal of Business Strategy*, 13(4), 27–32.
- Alba, J. W., & Hutchinson, J. W. (1987). Dimensions of Consumer Expertise. *Journal of Consumer Research*, 13(4), 411–454.

Ang, J., Chua, A., & Jiang, D. (2010). Is A Better than B? How Affect Influences the Marketing and Pricing of Financial Securities. *Financial Analysts Journal*, 66(6), 40–54.

Asgarnezhad N. B., Motamedi, S., & Soltani, M. (2017). Empirical Analysis of the Financial Behavior of Investors with Brand Approach (Case Study: Tehran Stock Exchange). *Scientific Annals of Economics and Business*, 64(1), 97–121.

Aspara, J., & Tikkanen, H. (2010). Consumers' stock preferences beyond expected financial returns. *International Journal of Bank Marketing*.

Azwadi, A., (2011) The Mediating Role of Attitudes in Trading Companies' Shares. *Journal of Global Business and Economics*, 3(1), 57-73.

Barasinska, N., Schäfer, D., & Stephan, A. (2012). Individual risk attitudes and the composition of financial portfolios: Evidence from German household portfolios. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 52(1), 1–14.

Barber, B. M., & Odean, T. (2008). All That Glitters: The Effect of Attention and News on the Buying Behavior of Individual and Institutional Investors. *The Review of Financial Studies*, 21(2), 785–818.

Barberis, N., & Thaler, R. (2003). A Survey of Behavioral Finance. *Handbook of the Economics of Finance* Volume 1, Part B, 2003, Pages 1053-1128

Barwise, P. (1993). Brand equity: Snark or boojum? *International Journal of Research in Marketing*, 10(1), 93–104.

Bennet, E., & Selvam, M. (2013). The Influence of Stock Specific Factors on the Sentiment of Equity Investors: Evidence from Indian Stock Market (SSRN Scholarly Paper ID 2251220). Social Science Research Network.

Billett, M. T., Jiang, Z., & Rego, L. L. (2014a). Glamour brands and glamour stocks. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 107, 744–759.

Billett, M. T., Jiang, Z., & Rego, L. L. (2014b). Glamour brands and glamour stocks. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 107, 744–759.

Borges, B., Goldstein, D. G., Ortmann, A., & Gigerenzer, G. (1999). Can ignorance beat the stock market? In *Simple heuristics that make us smart* (pp. 59–72). Oxford University Press.

Bilkey, W. J., & Nes, E. (1982). Country-of-Origin Effects on Product Evaluations. *Journal of International Business Studies*, 13(1), 89–100.

Byrne, B. M. (2010). *Structural Equation Modeling with AMOS Basic Concepts, Applications, and Programming* (2nd ed.). New York: Taylor and Francis Group, LLC.

- Çal, B., & Lambkin, M. (2017). Stock exchange brands as an influence on investor behavior. *International Journal of Bank Marketing*. Vol. 35 No. 3, pp. 391-410
- Clark, G., Thrift, N., & Tickell, A. (2004). Performing finance: The industry, the media and its image. *Review of International Political Economy*, 11(2), 289–310.
- Clark-Murphy, M., & Soutar, G. (2005). Individual Investor Preferences: A Segmentation Analysis. *Journal of Behavioral Finance*, 6(1), 6–14.
- Clarkson, G. P., & Meltzer, A. H. (1960). Portfolio Selection: A Heuristic Approach. *The Journal of Finance*, 17.
- Chandra, P. (2017). *Investment Analysis and Portfolio Management*. McGraw-Hill Education.
- Chang, C.-H., & Chen, Y.-S. (2014). Managing green brand equity: The perspective of perceived risk theory. *Quality & Quantity*, 48(3), 1753–1768.
- Cochran, W. G., (1963). *Sampling Techniques* (2nd ed. ed.). New York: John Wiley and Sons, Inc.
- De Bondt, W. F., & Thaler, R. H. (1995). *Chapter 13 Financial decision-making in markets and firms: A behavioral perspective*. In *Handbooks in Operations Research and Management Science* (Vol. 9, pp. 385–410).
- Engelberg, J., & Parsons, C. A. (2011). The Causal Impact of Media in Financial Markets. 44.
- Fama, E. F., & French, K. R. (2007). Disagreement, tastes, and asset prices. *Journal of Financial Economics*, 83(3), 667–689.
- Frieder, L., & Subrahmanyam, A. (2005a). Brand Perceptions and the Market for Common Stock. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 40(1), 57–85.
- Frieder, L., & Subrahmanyam, A. (2005b). Brand Perceptions and the Market for Common Stock. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 40(1), 57–85.
- Gabaix, X., Gopikrishnan, P., Plerou, V., & Stanley, H. E. (2006). Institutional Investors and Stock Market Volatility. *The Quarterly Journal of Economics*, 121(2), 461–504.
- Ghaleb, M., & Kaplan, B. (2019). Brand Characteristics' Effects on Yemeni Companies' Willingness to Pay (WTP) A Price Premium For Audit Services. *International E-Journal of Advances in Social Sciences*, 5(14), 878-889.
- Ghaleb, M. and Kaplan, B., (2020). Branding and Yemeni Organizations' Willingness to Pay a Price Premium for Audit Services. *Istanbul Management Journal*, (88), pp.127-143.

- Gigerenzer, G., & Gaissmaier, W. (2011). Heuristic Decision Making. *Annual Review of Psychology*, 62(1), 451–482.
- Goetzmann, W. N., Lingfeng L., & Rouwenhorst K. G. (2005). Long-term global market correlations. *Journal of Business* 78, 1–38.
- Gompers, P. A., & Metrick, A. (2001). Institutional Investors and Equity Prices. *The Quarterly Journal of Economics*, 116(1), 229–259.
- Grullon, G., Kanatas, G., & Weston, J. P. (2004). Advertising, Breadth of Ownership, and Liquidity. 35.
- Hair Jr, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2014). *Multivariate Data Analysis* (7th ed.). England: Pearson Education Limited.
- Han, C. M. (1989). Country Image: Halo or Summary Construct? *Journal of Marketing Research*, 26(2), 222–229.
- Hillert, A., Jacobs, H., & Müller, S. (2014). Media Makes Momentum. *The Review of Financial Studies*, 27(12), 3467–3501.
- Homburg, C., Klarmann, M. and Schmitt, J. (2010), “Brand awareness in business markets: when is it related to firm performance?”, *International Journal of Research in Marketing*, 27(3), 201-212.
- Hong, S.T., & Wyer, Jr., R. S. (1989). Effects of Country-of-Origin and Product-Attribute Information on Product Evaluation: An Information Processing Perspective. *Journal of Consumer Research*, 16(2), 175.
- Huberman, G., & Jiang, W. (2006). Offering versus Choice in 401(k) Plans: Equity Exposure and Number of Funds. *The Journal of Finance*, 61(2), 763–801.
- Iris, C. (1997). *The Rape of Nanking: The Forgotten Holocaust of World War II*
- Jacobsen, B. P. (2009). Investor-based place brand equity: A theoretical framework. *Journal of Place Management and Development*, 2(1), 70–84.
- Johansson, J. K. (1989). Determinants and Effects of the Use of “Made in” Labels. *International Marketing Review*, Vol. 6 No. 1
- Kahneman, D., & Tversky, A. (2012). Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. In *Handbook of the Fundamentals of Financial Decision Making*: 4, 99-127.
- Kapareliotis, I., & Panopoulos, A. (2010). The determinants of brand equity: The case of Greek quoted firms. *Managerial Finance*, 36(3), 225–233.
- Keller, K. L. (1993). Conceptualizing, Measuring, and Managing Customer-Based Brand Equity. *Journal of Marketing*, Volume: 57 issue: 1, page(s): 1-22

- Keloharju, M., Knüpfer, S., & Linnainmaa, J. (2012). Do Investors Buy What They Know? Product Market Choices and Investment Decisions. *The Review of Financial Studies*, 25(10), 2921–2958.
- Klein, J. G. (2002). Us Versus Them, or Us Versus Everyone? Delineating Consumer Aversion to Foreign Goods. *Journal of International Business Studies*, 33(2), 345–363.
- Kim, H., Gon, K. W., & An, J. A. (2003). The effect of consumer-based brand equity on firms' financial performance. *Journal of Consumer Marketing*, 20(4), 335–351.
- Kumar, S., & Goyal, N. (2015). Behavioral biases in investment decision making – a systematic literature review. *Qualitative Research in Financial Markets*. Vol. 7 No. 1, pp. 88-108.
- Kurz-Milcke, E., & Gigerenzer, G. (2007). Heuristic Decision Making. *Marketing* 3 (1) (2007), pp. 48-56
- MacGregor, D. G., Slovic, P., Dreman, D., & Berry, M. (2000). Imagery, Affect, and Financial Judgment. *Journal of Psychology and Financial Markets*, 1(2), 104–110.
- Merton, R. C. (1987a). A Simple Model of Capital Market Equilibrium with Incomplete Information. *The Journal of Finance*, 42(3), 483–510.
- Merton, R. C. (1987b). A Simple Model of Capital Market Equilibrium with Incomplete Information. *The Journal of Finance*, 42(3), 483–510.
- Olohan, M. (2007). The Status of Scientific Translation. *Journal of Translation Studies*, 10(1), 131–144.
- Statman, M. (2004). What Do Investors Want? *The Journal of Portfolio Management*, 30(5), 153–161.
- Stone, R. N., & Kjell, G. (1993). Perceived risk: Further considerations for the marketing discipline.
- Sweeney, J. C., Soutar, G. N., & Johnson, L. W. (1999). The role of perceived risk in the quality value relationship: A study in a retail environment. *Journal of Retailing*, 75(1), 77–105.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under Uncertainty: *Heuristics and Biases*. *Science*, 185(4157), 1124–1131.
- Waweru, N. M., Munyoki, E., & Uliana, E. (2008). The effects of behavioral factors in investment decision-making: A survey of institutional investors operating at the Nairobi Stock Exchange. *International Journal of Business and Emerging Markets*, 1(1), 24.
- Zhang, B., & Wang, Y. (2015). Limited attention of individual investors and stock performance: Evidence from the Chi Next market. *Economic Modelling*, 50, 94–104.

SCIENTIFIC PUBLICATION ANALYSIS ON LEAN MANAGEMENT IN HEALTHCARE SECTOR: THE PERIOD OF 2010-2019

Semra BİRGÜN¹
ORCID 0000-0001-5018-6120

Atik KULAKLI²
ORCID 0000-0002-2368-3225

ABSTRACT

Lean management is an operation management approach to improve processes by concentrating the eliminating disruptions, waste management, and enabling smooth production principles. The interest has increased recently in scholarly publications in the healthcare sector. Authors aimed to explore the research outputs to identify and synthesize the results from studies on lean management following real-life sector practices. The bibliometric approaches employed to analyze the papers published in highly ranked and cited journals which indexed and ranked in Web of Science Core Collection from 2010 to 2019. Further, similar studies will be conducted on lean management fields and publication sources. The data of 74 highly ranked journal articles found in SCI-Exp and SSCI indexed sources.

Key Words: *Lean management, healthcare, bibliometric analysis, Web of Science*

SAĞLIK SEKTÖRÜNDE YALIN YÖNETİME İLİŞKİN BİLİMSEL YAYIN ANALİZİ: 2010-2019 YILLARI ARASI

ÖZET

Yalın yönetim, aksaklıkları ortadan kaldırmaya, israf yönetimine ve düzgünleştirilmiş üretim ilkelerini mümkün kılmaya odaklanarak süreçleri iyileştirmek için başvurulan bir üretim yönetimi yaklaşımıdır. Son zamanlarda sağlık sektöründeki bilimsel yayınlara ilgi artmıştır. Yazarlar, sağlık sektörü uygulamalarına uygun olarak yalın yönetim üzerine yapılan çalışmaların sonuçlarını tanımlamak ve sentezlemek için araştırma çıktılarını ortaya çıkarmayı amaçlamıştır. 2010-2019 yılları arasında Web of Science Core Collection'da dizine eklenen ve sıralanan yüksek sıralarda ve atıf alan dergilerde yayınlanan makaleleri analiz etmek için bibliyometrik yaklaşım kullanılmıştır. Ayrıca, yalın yönetim alanları ve yayın kaynakları üzerinde benzer çalışmalar yapılacaktır. SCI-Exp ve SSCI endeksli kaynaklarda yüksek dereceli 74 dergi makalesinin verileri bulunmuştur.

Anahtar Kelimeler: *Yalın yönetim, sağlık sektörü, bibliyometrik analiz, Web of Science*

¹ *Professor Dr. Semra Birgün, Association for Production Research, Turkey semrabirgun@gmail.com*

² *Associate Professor Dr. Atik Kulaklı, American University of the Middle East, Kuwait
atik.kulakli@aum.edu.kw*

1. INTRODUCTION

Lean philosophy emerged as a result of Toyota's struggle for survival after the Second World War and had found widespread application as a requirement of improving the system, reducing costs, increasing efficiency, and customer satisfaction in developed and developing countries over time (Birgün et al., 2006). Although Lean management, known for its success in the manufacturing sector, it is also used recently in other sectors as well as healthcare to increase the performance of the organizations.

Lean philosophy determines the value through the eyes of the customer, and any activity that the customer will not want to endure is considered as waste, and lean management focuses on eliminating waste and coordinating all related activities. In health systems, waste could be seen in excess medical supplies and equipment, unnecessary or repetitive activities of healthcare professionals, transfers of the patients for examinations and tests, improper treatments, unnecessary waiting of patients and their relatives. The cost structure is an essential factor for health institutions. Furthermore, dissatisfaction with the patients causes loss of income as they damage the image of health institutions in a highly competitive environment. Keeping patients in the queue as a matter of capacity shortage as well as a result of improperly designed processes.

Lean management would positively affect the performance criteria in any health organization, such as ensuring the patient and employee satisfaction with the right processes, increasing the number of patients served per unit time, performing more jobs with less inventory, reducing losses and cost, and ensuring sustainability and other related issues.

Lean transformation is likely to encounter many obstacles in an organizational environment, mainly dominated by doctors. Those barriers would be as follow; lack of top management support, less employee engagement, and the existence of resistance, not adopted the daily practices with clear procedures of roles and responsibilities. As with any project, the most critical factor for lean transformation is human. In this study, in order to reveal many issues such as lean management, implementation steps, difficulties and obstacles encountered, models developed for the improvement of processes, implications from practices, and the outputs that will be important for both academics and practitioners.

Authors applied bibliometric analysis with data received WoS Core Collection to explore the scientific patterns in scholarly publications on lean management with healthcare research. Significant findings showed that: (a) the number of journals published from 2010 significantly increased between 2017 to 2019; (b) the leading countries for research in the field, including the USA, the United Kingdom, Italy, and Brazil; (c) there are two predominant peer-review journal sources as Journal of Health Organization and Management, and Production Planning Control (nearly 20%). The top popular research

areas are Management, Engineering Industrial, Health Policy Services, Healthcare Sciences Services, Public Environmental Occupational Health with (nearly 70%); (d) among citation counts; the leading countries are United Kingdom, Sweden, Italy, and Canada, respectively.

The paper is constructed with five research questions and formed bibliometric research analysis structure to explore the publication patterns and distribution by years of 2010 to 2019; publication sources; most productive authors/co-authors; most productive organizations and countries with citation results.

2. LITERATURE REVIEW

The articles studied can be divided into several categories. It has been observed that the studies carried out as a survey focused on employees' adoption and adaptation of lean practices and patient satisfaction. Holden et al. (2015) studied the survey on how hospital workers' perceptions of hospital-wide lean implementation, and discussed the findings concerning strategies for implementing lean in healthcare. Kaltenbrunner et al. (2017) designed a questionnaire that measures the lean adoption of the employees in healthcare and tested psychometrical properties. Mazur et al. (2019) surveyed to reveal whether or not healthcare professionals have lean consciousness while performing lean transformation practices. By creating lean awareness for lean consciousness, they concluded that both the person and the system should be taken into account during the transformation.

Ajmera and Jain (2019) conducted a survey study to evaluate the essential factors affecting the application of lean principles in the health sector and developed a model using the Fuzzy Interpretive Structural Modeling approach. They concluded that lean leadership, professional organizational culture and teamwork, and interdepartmental collaboration are essential factors, and the clarity of organizational vision, communicating goals and results, follow-up, and assessments are factors with full driving dependency power. Dinulescu et al. (2018) conducted a statistical analysis and indicated that the delay time of patients is affected by the delay in the information system. D'Andreamatteo et al (2019) investigated the external forces that direct the transfer of information about lean in the private and public health sectors.

Some of the research studies focused on the literature review. Mazzocato et al. (2010) studied and conducted a thematic analysis. The results reveal as to realise the potential benefits for healthcare organizations need direct involvement with top management, cross-functional teamwork, value creation to patients and other stakeholders, and establish a long-term vision for continuous improvements.

Filser et al. (2017) presented a bibliometric analysis of the papers subjected to the application of Lean Philosophy in a healthcare environment, 2002 through 2015. Costa and Godinho (2016) conducted a quantitative literature review with 107 articles by classifying the five categories, such as research method, country, healthcare area, implementation, lean tools and methods, and results. D'Andreamatteo et al. (2015) reviewed 243 articles and made thematic analyzes, including empirical and theoretical studies. According to the results of the comprehensive review study, lean application is understood as the best way to increase efficiency; hospitals and especially emergency and operating rooms are the ones that adapt the lean philosophy the most; The USA is the leader in this regard; and theoretical studies mainly focus on obstacles, challenges and success factors.

In the systematic literature (Moraros et al., 2016) research conducted by the authors, 22 studies were examined, and in lean applications, there was no statistically significant relationship between customer satisfaction and health outcomes; it is concluded that there is a negative relationship between financial costs and employee satisfaction, and potential benefits on process outcomes are inconsistent and that there is no support for quality improvement. Rees and Gauld (2017) conducted a literature review and discussed that there was no evidence that the lean affects jobs and employees and that the lean effects are uncertain in the healthcare sector.

Crema and Verbano (2017) conducted a systematic literature review to investigate the state of lean health management's support for Choosing Wisely goals, and found that lean had a positive effect. Borges et al. (2019) conducted a review study to investigate lean practices and implementation barriers in health supply chains and reported that most of the practices were carried out in a specific part of the healthcare institution, not across the entire healthcare provider, and therefore were removed from the target.

By conducting a qualitative study, Lindsay et al. (2020) found that the reason why the lean transformation project could not progress was that medical professionals were not able to lead clinical support to support lean. Leite et al. (2020) investigated the deeper causes that produce ostensible barriers to implement lean in emergency areas of healthcare and conducted a thematic analysis. Fournier and Jobin (2018) reported that the poor understanding of the organizational context prevented continuity of lean applications in healthcare organizations in Quebec.

Ramori et al. (2019) conducted a systematic literature review on lean business models used in the healthcare industry. They stated that this review is a guide for the healthcare industry for reducing waste, costs, and improving overall patient care and satisfaction. Al-Balushi et al. (2014) focused on a literature review to determine the readiness factors for

lean implementation in healthcare organizations. They found out leadership, organizational culture, communication, training, measurement, and reward systems were the readiness factors of lean implementation; however, a decentralized management and end-to-end process view were challenging to apply in healthcare systems.

Flynn et al. (2018) researched on the lean sustainability in pediatric healthcare using realist methods. Flynn et al. (2019) conducted a qualitative realist evaluation on the sustainability of lean in pediatric healthcare by using a heuristic approach. They stated that sense-making and staff engagement were the essential factors, and externally led to the implementation and lack of customization were the obstacles for sustainability.

Some authors focused on developing a methodology to improve lean healthcare systems. Dahlgard et al. (2011) developed a model named '4P Excellence Model', which contains both intangible systemic factors such as Leadership, People Management, Partnerships, and more relevant tangible factors such as Processes and Product/Service Results for healthcare organizations. Barnabe et al. (2018) presented a simulation game that enables healthcare professionals to play their roles in the implementation of lean principles and stated it is a useful tool for the training of employees on the lean subject. Robinson et al. (2012) developed the 'SimLean' approach and used the discrete event simulation and lean for increasing the improvement of healthcare processes.

Papadopoulos et al. (2011) conducted a qualitative study using ANP to explore the dynamics in the implementation of process improvement in the Pathology department of the UK NHS, and they have provided a framework to ensure that management takes appropriate and timely interventions during lean transformation. Hussain et al. (2016) listed the wastes by using AHP to conceptualize waste reduction strategies in healthcare organizations in Abu Dhabi and determined that the most critical waste was inventory waste.

Adebanjo et al. (2016) conducted a study to investigate practitioners' perceptions by using the Q-sort with fuzzy AHP for continuous improvement and operational performance. Narayanamurthy et al. (2018) developed a fuzzy-based framework that ranked the improvement needs to assess the readiness of lean health institutions. Efe and Efe (2016) investigated the patient-perceived value to improve the performance of an emergency department; they found that by using DEMATEL the availability of equipment value has a remarkable influence on the other values.

Schonberger (2018) presented a quick response system based on lean principles for the case study of widely scattered heart attack patients were transported to a central treatment hospital in a system-wide. Rosso and Saurin (2018) developed a framework that combines lean and resilient engineering principles to support the design of socio-technical systems

and tested it in a system that includes patient flow from the emergency room to the intensive care unit. Al Khamisi et al. (2019) developed a hybrid knowledge-based system to improve quality management performance by applying Lean Six Sigma in the healthcare environment. Fogliatto et al. (2020) proposed a methodology that contains lean healthcare principles, group technology, and Kaizen applications, in order to rationalize surgical trays and to reduce sterilization processing costs in a sterilization plant. Testing proposed methodology in high complexity, tertiary care hospital, they obtained positive results from the number of instruments, the time-to-assemble trays and, sterilization processing cost.

de Koeijer et al. (2014) proposed a theory-driven framework based on Lean Six Sigma enabling HRM and strategic management successful and improving organizational performance. They also suggested that the sustainability of continuous improvement was remarkable. Wilson et al. (2018) created a causal model for lean-guided quality improvement in healthcare clinical microsystems and examined the effects of contextual factors on the efficacy of healing in this setting. According to the findings obtained, variables defined for teamwork, respect for people, lean actions, and negative motivating factors showed significant effects, and the model well predicted and explained the perceived success.

Tay et al. (2017) proposed a conceptual framework conducting a case study of eight lean projects in two large hospitals in order to investigate how the efficiency paradox can be avoided. They identified service variety, interdependency, capital resource intensity, and service uniqueness were critical contextual factors that drive the orientation of a project to the resource or flow efficiency. Barnabe et al. (2019) developed a comprehensive measurement framework for Lean interventions in the healthcare sector and tested in a large multisite hospital.

van Rossum et al. (2016) conducted an empirical study in an operating room in a Dutch hospital, and using the Change Competence Model they determined that were the positive relations between the transformational leadership and team leadership styles and lean healthcare implementation, and stable relations between worker flexibility and lean healthcare services. There are also publications on real-life applications. In the study of Waring and Bishop (2010), lean transformation practice in an English NHS hospital operation department was analyzed in rhetorical, ritual, and resistance dimensions. The authors concluded that Lean is not an easy solution for efficiency and effectiveness improvements in healthcare due to tensions in the social environment.

Drotz and Poksinska (2014) investigated how the roles, responsibilities, and job characteristics of employees in lean healthcare businesses have changed. They highlighted positive effects on the work environment, staff development, and teamwork. Poksinska et

al. (2013) searched the managerial practices and leadership in lean organizations via five case studies. They found that the manager's role changed radically as from managing processes to developing and coaching people, and the need for transformational leadership behaviors was smaller due to a strong supporting management structure.

Radnor et al. (2012) conducted a case study in the NHS of the UK. They stated that there is a constraint on demand and resource use due to the dependence of health services on capacity, and it would affect lean practices negatively. In Hicks et al. study (2015), seven drug flows were examined in a UK NHS hospital to determine the placement of the new endoscopy unit, primarily as a pilot project, and Lean 3P was used for layout design (production, preparation, process); a framework then was developed for using 3P in the overall design process.

Mazur et al. (2017) and Johnson et al. (2017) conducted a case study to design a new building and its layout in a large academic hospital by using Lean Exploration Loops for the programming phase and schematic phase, respectively. Ker et al. (2014) conducted a case study to understand the effect of technology on the medication distribution system in a multi hospital-healthcare system. They compared no carbon required and digital scanning technologies. As a result, they determined that digital application provided a significant decrease in process times and total cost, and queue time, order entry time, outgoing delay time, and outgoing transit time were significantly reduced.

Boronat et al. (2018) made the lean transformation in the urology department in a tertiary hospital and achieved positive results (such as high practitioner satisfaction and improved quality indicators) with a value of with practices such as team training, process management, continuous improvement and delegation of responsibilities.

Poksinska et al. (2017) conducted case studies for investigating patient satisfaction in primary-care centers that applied and did not apply lean principles, and they found that lean application did not cause a significant increase in patient satisfaction and no improvements over time. The authors suggested that the value should also be handled from a patient perspective, and arrangements should be made accordingly. The results of the one year-5S pilot application in health systems in Senegal were investigated, and thematic analysis was done, and the increases in service quality and personnel motivation observed (Kanamori et al., 2015). Lindskog et al. (2017) explored the impact of lean tools on innovation and found that 5S and value stream mapping facilitated innovative thinking.

Dogan and Unutulmaz (2016) applied a simulation-based value stream mapping (VSM) method to the physical therapy and rehabilitation department of a public hospital in Turkey. They improved the patient flow and patient length of stay, eliminating non-value activities. In this study (Costa et al., 2017), the lean implementation process in the

operations of two hospitals in Brazil has been examined, and the reduction of patient lead times and costs, financial improvements have emerged as motivation factors for lean implementation. The human factor affecting the organizational structure and outsourcing have been identified as the most significant obstacles. Various methods and tools such as VSM, DMAIC were used in the study. Alkher et al. (2019) applied VSM and simulation to simplify the laboratory work in the department of clinical biochemistry. They obtained savings such as eliminating non-value-added times, increasing the number of laboratory analyses, eliminating unnecessary movement, and decreasing patient waiting times.

Yeh et al. (2011) conducted a study by applying Lean Six Sigma to improve the medical process of acute myocardial infarction. In this study, by following DMAIC steps to find critical-to-quality factors, applying VSM to determine non-value-added activities, and using cause and effect diagram to analyze the root causes of waste, they obtained shorter cycle time, higher process efficiency, shorter average days of staying in the hospital and NT\$ 4.422 million savings in the medical resource. Chiarini and Bracci (2013) investigated the ways of using Lean Six Sigma in healthcare institutions and discussed the effects of their research on managers and doctors. Montella et al. (2017) reported that Lean Six Sigma was applied in the general surgery department to reduce the number of patients affected by sentinel bacterial infections. As a result of the improvement of the process, the percentage of patients with infection and the duration of hospitalization decreased. Improta et al. (2018) used Lean Six Sigma for identifying variables affecting the risk of healthcare-associated infections and improving the performance of the care process; as a result, in 1-year, significant reduction is provided in the number of infected patients. Ahmed (2019) used DMAIC and TOC together to improve healthcare performance.

Flynn et al. (2018) investigated lean sustainability in child health services using practical methods. Regis et al. (2018) conducted a case study that analyzed the process of applying lean healthcare in three Brazilian hospitals and stated that the lean healthcare application processes in hospitals are similar in terms of patient, material, or information flow.

Sari et al. (2017) have investigated the cost of lean transformation projects across Saskatchewan province in Canada, which is a state sanction for lean projects. They reported that although the estimated cost for lean projects between 2012 and 2014 was CAD 16 million to CAD 19.5 million, the total cost realized ranged from CAD 44 million to CAD 49.6 million.

3. METHODOLOGY

3.1. Purpose of the Study and Research Questions

The main objective of this study is to explore scientific publication patterns for “lean management to healthcare” domains for the period of 2010 to 2019. The authors decided to study on highly ranked and impacted sources for research. The research also aims to provide insights and information for further studies; therefore, future studies on lean management would be extended with different subject areas. Research questions formed based on the research objectives. The research questions are;

- Q1 What are the characteristics of publication results? How many papers on “lean and healthcare” have published in 2010 and 2019?*
- Q2 Which sources did publish the research domains most frequently?*
- Q3 Who are the most productive authors/co-authors published in those periods?*
- Q4 What are the most productive organizations and countries?*
- Q5 What are the citation results of authors?*

3.2. Bibliometric Study and Data Collection

The bibliometric study requires a structured database to collect and analyze the data. It has various analysis methods for literature review and bibliometric research (Kulakli and Osmanaj, 2020), (Kulakli and Shubina, 2020). The authors employed descriptive analysis, author/co-author productivity, organizations and country publication outcomes, sources (journals), and citation counts for the period. A single bibliometric database of Web of Science Core Collection (SCI-Exp and SSCI) selected. There are two reasons for conducting the data collection, the first structure of data for bibliometric design, and the second is for citation accuracy—the publication data retrieved from the WoS database with the below search strategy in July 2020.

Search criteria
Database ISI Web of Science Core Collection (Clarivate Analytics)
Indexes=SCI-EXPANDED, SSCI
Timespan=All years of (2010-2019)

TITLE: (“lean” AND “healthcare”)
74 publications found in DOCUMENT TYPES of “All”

Within the framed search criteria, the study conducted in bibliometric methods. The data retrieved from the WoS database and downloaded as plain .txt and .bib file formats. In the analysis and data visualization steps, Microsoft Excel and R Studio (Bibliometrix Package) used.

4. RESULTS

4.1 Descriptive Publication Results

Total of (n=74) articles found in Web of Science Core Collection database (SSCI and SCI indexes) for the period of 2010-2019. The majority of the papers are written in the English language (n=73, 98.64%). The only (n=1) article found in the Spanish language (1.35%). Table 1 shows the documents type of 74 publications.

Table 1. Documents Types by Publication Records (2010-2019)

Document Types	Records	% of n=74
Article	58	78.37
Book Review	1	1.35
Editorial Material	6	8.10
Review	8	10.81
Review, Early Access	1	1.35

There are 234 authors/co-authors from 30 countries leading the USA, England, and Italy, followed by Brazil, Sweden, Australia, Canada, and 23 other countries. The keyword distribution found as Keyword Plus (ID) (n=167) and Author's Keywords (DE) (n=193). Table 2 shows the top ten Web of Science subject categories in the data set.

Table 2. Top Ten WoS Subject Areas by Articles (2010-2019)

WoS Subject Categories	Records	% of n=74
Management	18	24.32
Engineering Industrial	13	17.57
Health Policy Services	13	17.57
Healthcare Sciences Services	11	14.87
Public Environmental Occupational Health	10	13.51
Operations Research Management Science	9	12.16
Engineering Manufacturing	7	9.46
Business	5	6.76
Medicine General Internal	3	4.05
Public Administration	3	4.05

In addition to the table, results with (n=2) *Computer Science Interdisciplinary Applications, Engineering Multidisciplinary, Ergonomics, Information Science Library Science, Medical Informatics, Psychology Applied, Social Sciences Biomedical, Urology, and Nephrology*.

4.2. Distribution of Articles by Years

Figure 1 presents the publication records by years starting from the year 2010 to the year 2019. Records started with (n=3) in 2010 then keeps the same amount through the year 2013, the only exception is 2011 with (n=4). From 2014 to 2016, rises to (n=6) and (n=7) steadily. From 2017 to 2019 period doubles the amount of publication as of (n=14). The sharp increase in this period shows the interest in the subject area. The linear trend similarly shows an upward movement in the records—the mean of the publication period as of (n=7.4) yearly overall. However, the last five year represents as (n=11) even for the last three years as (n=13.67).

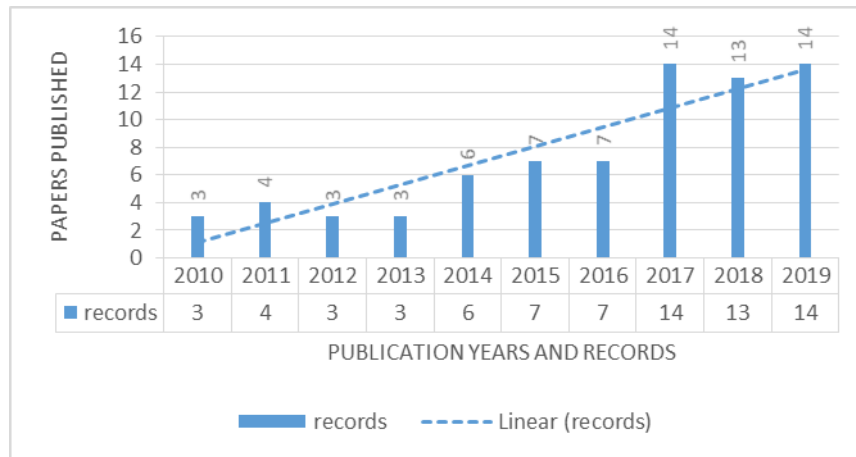


Figure 1. Publication Records by Years

4.3. Journal and Source Frequency and Productivity

According to published data, there are 46 various journals published lean management with healthcare related articles. Table 3 shows the publication frequency in the most relevant sources. The top contributed journals of 13 sources (n>=2 records) listed in Table 3. The most productive publication sources sorted from the highest on top of the list with (n=7; 9.46%) records are *Journal of Health Organization and Management*. Followed by (n=5; 6.76%) *Production Planning Control*; with (n=4; 5.41% each) *Herd Health Environments Research Design Journal*, and *Total Quality Management Business Excellence*. With (n=3; 4.05% each) *BMC Health Services Research*, *International Journal of Lean Six Sigma*, and *Public Money Management*; with (n=2; 2.70% each) *Applied Ergonomics*, *Business Process Management Journal*, *International Journal for*

Quality in Healthcare, International Journal of Production Economics, Journal of Evaluation in Clinical Practice, Social Science Medicine.

Table 3. Most Relevant and Top WoS Publication Sources

Most Relevant-Top Publication Sources	Record	Percent
Journal of Health Organization and Management	7	9.459
Production Planning Control	5	6.757
Herd Health Environments Research Design Journal	4	5.405
Total Quality Management Business Excellence	4	5.405
BMC Health Services Research	3	4.054
International Journal of Lean Six Sigma	3	4.054
Public Money Management	3	4.054
Applied Ergonomics	2	2.703
Business Process Management Journal	2	2.703
International Journal for Quality in Healthcare	2	2.703
International Journal of Production Economics	2	2.703
Journal of Evaluation in Clinical Practice	2	2.703
Social Science Medicine	2	2.703

Besides, data shows that there are thirty-three publications as single articles in the following sources. Those source are namely as *Arquivos de Neuro Psiquiatria, BJU International, BMI Quality Safety, Business Horizons, Creativity and Innovation Management, Economic Computation and Economic Cybernetics Studies and Research, Engineering Management Journal, European Journal of Operational Research, European Journal of Public Health, Fujitsu Scientific-Technical Journal, Global Health Action, Health Affairs, Health Policy, International Journal of Computational Intelligence Systems, International Journal of Health Planning and Management, International Journal of Human Resource Management, International Journal of Information Management, International Journal of Operations Production Management, International Journal of Technology Management, Investigative Ophthalmology Visual Science, Journal of Nuclear Medicine, Neurosurgery, Nursing Research, Operations Management Research, Quality Safety in Healthcare, Rae Revista de Administracao de Empresas, Reviews on Environmental Health, Scientometrics, Systematic Reviews, Tehnicki Vjesnik Technical Gazette.*

4.4. Author's Productivity

Table 4 presents the author/co-author's detailed results according to published data. Six articles published as single-authored documents, while multi-authored documents stand as (n=238) documents and (n=234) authors with (n=268) appearances. Documents per author ratio is (n=0.32), while authors per document are (n=3.16).

Table 4. Author/Co-author Descriptive Results

Descriptive results	Records counted
Authors	234
Author Appearances	264
Authors of single-authored documents	6
Authors of multi-authored documents	238
Documents per Author	0.32
Authors per Document	3.16
Co-Authors per Documents	3.57
Collaboration Index	3.35
Average citations per documents	24.74

The author's productivity results are not significantly different among authors. The most productive authors have three papers each (n=3; 4.05% each) namely McCreery J., Radnor Z., and Rotter T. followed by 25 authors with (n=2; 2.70% each) Al-Balushi S., Barnabe F., Chadwick J., Costa L.B.M., D'andreamatteo A., Drotz E., Eriksson A., Flynn R., Godinho M., Guercini J., Hartfield D., Ianni L., Improta G., Johnson K., Mazur L.M., Newton A.S., Papadopoulos T., Poksinska B., Pooya P., Radnor Z.J., Robinson S., Sargiacomo M. Scott S.D., Singh P.J., Triassi M. The remaining of the 205 authors appeared in articles with (n=1; 1.35% each).

4.5. Organizations and Countries Productivity

Contributed countries have counted as 30 (without corresponding author records) in Figure 2. Similar patterns can be seen as leading and top countries as the USA, England, and Italy among the top three in the list also.

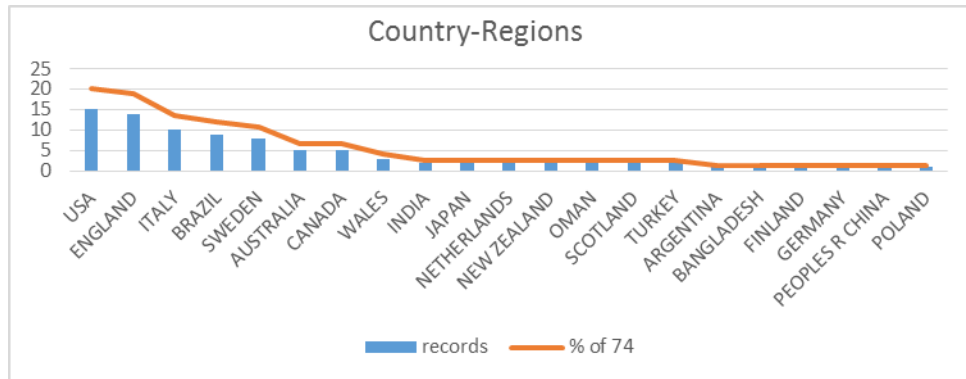


Figure 2. Country-Regions by publication

Table 5 presents the most productive (top 10, with $n \geq 2$ articles) countries based on the corresponding author country list ($n=21$) in the research domains. The leading countries are the USA, and the United Kingdom. The table shows two dimensions of collaboration patterns as Article Counts (n), Frequency, Single Country Publications (SCP) and Multiple Country Publications (MCP), and MCP Ratio (MCP/SCP).

Table 5. Country Productivity by the Corresponding Author

Country	Articles (n)	Frequency	SCP	MCP	MCP_Ratio
USA	12	0.1714	9	3	0.25
United Kingdom	10	0.1429	9	1	0.1
Brazil	8	0.1143	5	3	0.375
Italy	8	0.1143	8	0	0
Sweden	7	0.1	4	3	0.429
Canada	6	0.0857	4	2	0.333
Australia	2	0.0286	0	2	1
Netherlands	2	0.0286	2	0	0
New Zealand	2	0.0286	2	0	0
Turkey	2	0.0286	2	0	0

Besides, countries with ($n=1$) publications are sorted as *Bangladesh, India, Japan, Romania, Serbia, Singapore, Spain, Switzerland, Taiwan, Thailand, and the United Arab Emirates*.

Figure 3 represents organization affiliated and contributed to the lean management with healthcare research with ($n \geq 2$) list. There are 135 organizations in total, 28 are more than ($n \geq 2$) articles (shown in Figure 2), remaining 107 of them have ($n=1$) articles each.

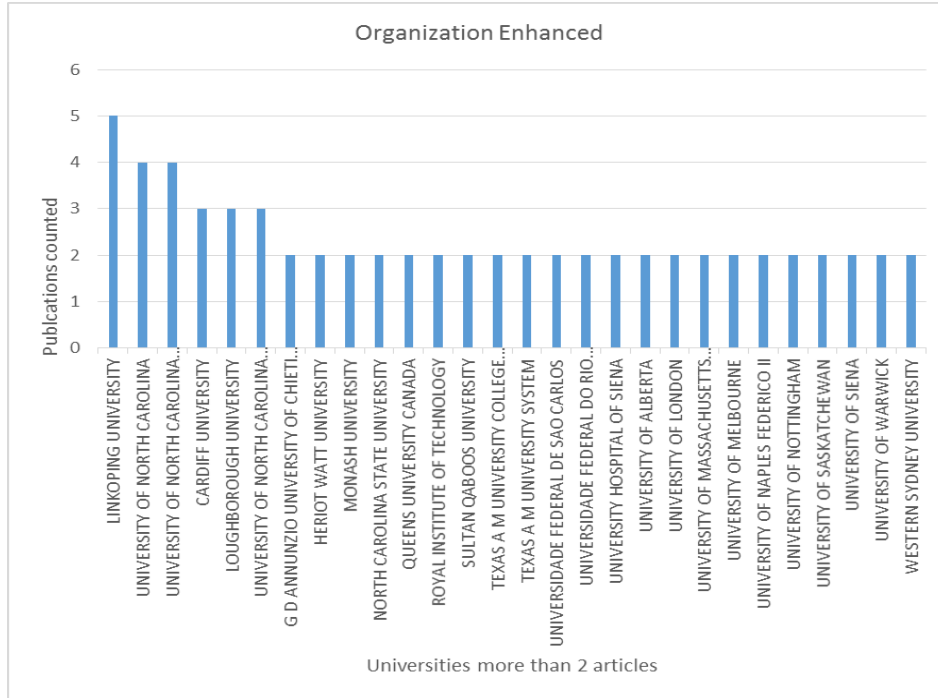


Figure 3. Affiliated Organizations

4.6. Citation Results

The citation report of 74 publications resulted from the Web of Science Core Collection between 2010 and 2019. Findings show that h-index 19; average citations per item 24.74; the sum of times cited 1831; without self-citations 1664; citing articles 1073; without self-citations 1028 counted. Figure 4 represents the total citation distribution throughout the research period. Although the citation figures started in 2010, it starts rising in 2015 with (n=99) then sharply increased in 2016 (n=235). Between the years 2016 and 2017 were stable. It again started sharply increase even doubled the citation counts and reached (n=496) in the year 2019. The last three years in the period have enormous rise, and it also reflects the importance and interest to the research areas of lean management to healthcare domains.

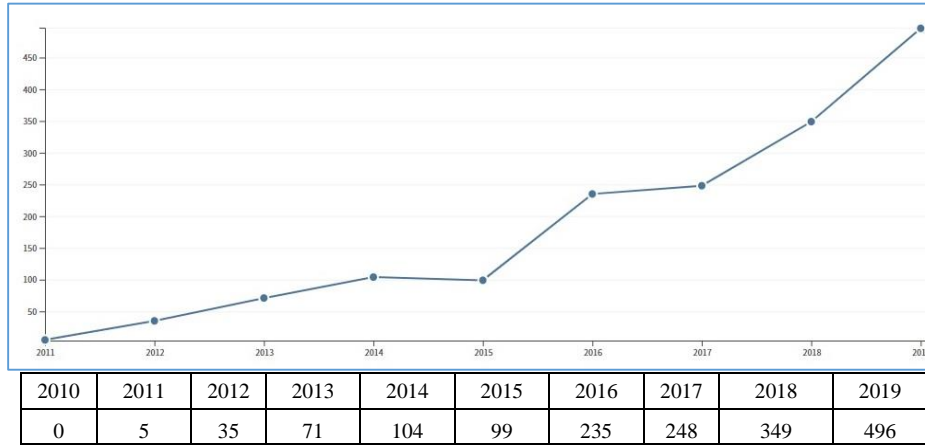


Figure 4. Total Citation Counts Per Year (2010-2019)

Table 6 demonstrates the total citations count by the top ten countries during the period. Similar findings can be seen in country productivity figures in comparison to citation count by countries also.

Table 6. Top Ten Citation Results by Countries

Country	Total Citations	Average Article Citations
United Kingdom	646	64.60
Sweden	523	74.71
Italy	195	24.38
Canada	104	17.33
Brazil	81	10.12
Australia	66	33.00
USA	44	3.67
Netherlands	43	21.50
Thailand	29	29.00
Turkey	21	10.50

5. DISCUSSIONS AND CONCLUSION

The study aimed to conduct a scientific publication analysis by using bibliometric techniques on lean management with the healthcare sector. The analysis was conducted on published sources, which indexed and ranked in the Web of Science Core Collection from 2010 to 2019. The research questions formed to understand and find out the outputs in scholarly publications to discover patterns in the data set.

The data set showed the publication distribution and highlighted the results. So, publications started in 2010 with a minimal number of (n=3) and continued until 2016 and reached the (n=7) double size. The years between 2016 to 2017 publication volume doubled with the same pattern as previously (n=7) to (n=14). Years 2017, 2018, and 2019 the same number of publications found (mean=13.67) while for the decade (mean was 7.4).

The leading countries for publication count are the USA, the United Kingdom, Brazil, Italy, Sweden, Canada, Australia, Netherlands, New Zealand, and Turkey. Moreover, similar patterns found in citation results for a country appear on the top of the list as United Kingdom, Sweden, Italy, Canada, however, the USA interestingly in lower rank compare to leading in publication count. Moreover, the leading journals are Journal of Health Organization and Management, Production Planning Control, Herd Health Environments Research Design Journal, Total Quality Management Business Excellence in thirty among the journals.

The leading productive and contributed organizations with (n \geq 2) publication counts are Eindhoven University, Hassel University, Kyung Hee University, National Taiwan University, and Tsinghua University among (n=135) in total.

Another interesting pattern can be seen in country productivity by corresponding author distribution (Table 5). While the USA and the United Kingdom have the highest article count in Single Country Publications (SCP, n=9), interestingly, both have fewer numbers in Multiple Country Publications (MCP, USA n=3, and UK n=1). Italy also shows impressive figures in SCP (n=8) compare to MCP (n=0), meaning that only domestic collaboration was common. The Netherlands, New Zealand, and Turkey (SCP n=2; MCP n=0) seem to concentrate on their country collaboration, whereas Australia shows the opposite (SCP n=0; MCP n=2). Therefore, Australian researcher concentrates international collaborations. On the other hand, countries like Brazil, Sweden, and Canada show domestic and international collaborations in balance within the data set. Consequently, country-level studies more common than the global level in terms of collaborative studies.

This study has some limitations, like any academic paper. First, the analysis conducted in the bibliometric database within the methodology, and it covers the last decade only. Second, the publications concentrated only on the English language. Furthermore, the study could not be generalized for the entire lean management context. Although having minor limitations, the study reveals crucial points for researchers to understand the structure of lean management with healthcare sectoral insights and perspectives. The highest quality sources used for the analysis, moreover, the level of scientific and domain-specific knowledge provided with comparison in the findings. The study also helps researchers for their further studies to concentrate the publication sources, which may provide suitable journal search and subject category queries. Therefore, in order to recognize and take account of the primary data collection needs, researchers and practitioners should be able to understand the patterns and trends of existing publications in the subject domains.

Lean management, which is an operational management discipline to improve processes and provide smooth production of goods and services to companies, still developing fields in academy and industry.

REFERENCES

- Adebanjo, D., Laosirihongthong, T. and Samaranayake, P., (2016), "Prioritizing Lean Supply Chain Management Initiatives in Healthcare Service Operations: A Fuzzy AHP Approach", *Production Planning & Control*, 27, 12, 953-966.
- Ahmed, S., (2019), "Integrating DMAIC Approach of Lean Six Sigma and Theory of Constraints toward Quality Improvement in Healthcare", *Reviews on Environmental Health*, 34, 4, 427-434.
- Ajmera, P. and Jain, V., (2019), "A Fuzzy Interpretive Structural Modeling Approach for Evaluating the Factors Affecting Lean Implementation in Indian Healthcare Industry", *International Journal of Lean Six Sigma*, 11, 2, 376-397.
- Al-Balushi, S. Sohal, A.S.; Singh, P.J., Al Hajri, A., Al Farsi, Y.M. and Al Abri, R., (2014), "Readiness Factors for Lean Implementation in Healthcare Settings - A Literature Review", *Journal of Health Organization and Management*, 28, 2, 135-153.
- Al Khamisi, Y.N., Khan, M.K. and Munive-Hernandez, J.E., (2019), "Knowledge-based Lean Six Sigma System for Enhancing Quality Management Performance in Healthcare Environment", *International Journal of Lean Six Sigma*, 10, 1, 211-233.
- Alkher, M., Radosevic, M., Beker, I., Cabarkapa, V., Toljaga-nikolic, D., Caric, M. and Moraca, S., (2019), "Case Study of Healthcare Organization Improvement with Lean Concept", *Tehnicki Vjesnik-Technical Gazette*, 26, 3, 845-851.

Barnabe, F., Giorgino, M.C., Guercini, J. Bianciardi, C. and Mezzatesta, V., (2018), “Management Simulations for Lean Healthcare: Exploiting the Potentials of Role-playing”, 32, 2, 298-320.

Barnabe, F., Guercini, J. and Perna, M.D., (2019), “Assessing Performance and Value-Creation Capabilities in Lean Healthcare: Insights from a Case Study”, *Public Money & Management*, 39, 7, 503-511.

Birgün, S., Gülen, K. G. and Özkan, K., (2006), “A Case Study on Eliminating Waste from the Business Processes”, *Proceedings of the 15th Annual World Business Congress, International Management Development Association, Sarajevo, Bosnia and Herzegovina*, 41-46.

Borges, G.A., Tortorella, G., Rossini, M. and Portioli-Staudacher, A., (2019), “Lean Implementation in Healthcare Supply Chain: A Scoping Review”, *Journal of Health Organization and Management*, 33, 3, 304-322.

Boronat, F., Budia, A., Broseta, E., Ruiz-Cerda, J.L. and Vivas-Consuelo, D., (2018), “Application of Lean Healthcare Methodology in a Urology Department of a Tertiary Hospital as a Tool for Improving Efficiency”, *Actas Urológicas Espanolas*, 42,1, 42-48.

Chiarini, A. and Bracci, E., (2013), “Implementing Lean Six Sigma in Healthcare: Issues from Italy”, *Public Money & Management*, 33, 5, 361-368.

Costa, L.B.M. and Godinho, M., (2016), “Lean Healthcare: Review, Classification and Analysis of Literature”, *Production Planning & Control*, 27, 10, 823-836.

Costa, L.B.M., Godinho, M. Rentes, A.F., Bertani, T.M. and Mardegan, R., (2017), “Lean Healthcare in Developing Countries: Evidence from Brazilian Hospitals”, *International Journal of Health Planning and Management*, 32, 1, E99-E120.

Crema, M. and Verbano, C., (2017), “Lean Management to Support Choosing Wisely in Healthcare: The First Evidence from a Systematic Literature Review”, *International Journal for Quality in Healthcare*, 29, 7, 889-895.

Dahlgaard, J.J., Pettersen, J. and Dahlgaard-Park, S.M., (2011), “Quality and Lean Health Care: A System for Assessing and Improving the Health of Healthcare Organisations”, *Total Quality Management & Business Excellence*, 22, 6, 673-689.

D'Andreamatteo, A., Ianni, L., Lega, F. and Sargiacomo, M., (2015), “Lean in Healthcare: A Comprehensive Review”, *Health Policy*, 119, 9, 1197-1209.

D'Andreamatteo, A., Ianni, L., Rangone, A., Paolone, F. and Sargiacomo, M., (2019), “Institutional Pressures, Isomorphic Changes and Key Agents in the Transfer of Knowledge of Lean in Healthcare”, *Business Process Management Journal*, 25, 1, 164-184.

de Koeijer, R.J., Paauwe, J. and Huijsman, R., (2014), "Toward a Conceptual Framework for Exploring Multilevel Relationships between Lean Management and Six Sigma, Enabling HRM, Strategic Climate and Outcomes in Healthcare", *International Journal Of Human Resource Management*, 25, 21, 2911-2925.

Dinulescu, R., Smeureanu, I., Dobrin, C. and Popa, I., (2018), "A Statistical Approach for Improving the Romanian Public Healthcare System Using the Lean Six Sigma Methodology", *Economic Computation and Economic Cybernetics Studies and Research*, 52, 3, 55-72.

Dogan, N.O. and Unutulmaz, O., (2016), "Lean Production in Healthcare: A Simulation-Based Value Stream Mapping in the Physical Therapy and Rehabilitation Department of a Public Hospital", *Total Quality Management & Business Excellence*, 27, 1-2, 64-80.

Drotz, E. and Poksinska, B., (2014), "Lean in Healthcare from Employees' Perspectives", *Journal of Health Organization and Management*, 28, 2, 177-195.

Efe, B. and Efe, O.F., (2016), "An Application of Value Analysis for Lean Healthcare Management in an Emergency Department", *International Journal of Computational Intelligence Systems*, 9, 4, 689-697.

Filser, L.D. da Silva, F.F. and de Oliveira, O.J., (2017), "State of Research and Future Research Tendencies in Lean Healthcare: A Bibliometric Analysis", *Scientometrics*, 112, 2, 799-816.

Flynn, R., Newton, A.S., Rotter, T., Hartfield, D., Walton, S., Fiander, M. and Scott, S.D., (2018), "The Sustainability of Lean in Pediatric Healthcare: A Realist Review", *Systematic Reviews*, 7, Article Number: 137.

Flynn, R., Rotter, T., Hartfield, D., Newton, A.S. and Scott, S.D., (2019), "A Realist Evaluation to Identify Contexts and Mechanisms that Enabled and Hindered Implementation and had an Effect on Sustainability of a Lean Intervention in Pediatric Healthcare", *BMC Health Services Research*, 19, 1, Article Number: 912.

Fogliatto, F.S., Anzanello, M.J., Tonetto, L.M. Schneider, D.S.S. and Magalhaes, A.M.M., (2020), "Lean-healthcare Approach to Reduce Costs in a Sterilization Plant based on Surgical Tray Rationalization", *Production Planning & Control*, 31, 6, 483-495.

Fournier, P.L. and Jobin, M.H., (2018), "Understanding before Implementing: The Context of Lean in Public Healthcare Organizations", *Public Money & Management*, 38,1, 37-44.

Hicks, C., McGovern, T., Prior, G. and Smith, L., (2015), "Applying Lean Principles to the Design of Healthcare Facilities", *International Journal of Production Economics*, 170, 677-686.

Holden, R.J., Eriksson, A., Andreasson, J., Williamsson, A. and Dellve, L., (2015), "Healthcare Workers' Perceptions of Lean: A Context-Sensitive, Mixed Methods Study in Three Swedish Hospitals", *Applied Ergonomics*, 47, 181-192.

Hussain, M., Malik, M. and Al Neyadi, H.S., (2016), "AHP Framework to Assist Lean Deployment in Abu Dhabi Public Healthcare Delivery System", *Business Process Management Journal*, 22, 3, 546-565.

Improta, G., Cesarelli, M., Montuori, P., Santillo, L.C. and Triassi, M., (2018), "Reducing the Risk of Healthcare-associated Infections through Lean Six Sigma: The Case of the Medicine Areas at the Federico II University Hospital in Naples (Italy)", *Journal of Evaluation in Clinical Practice*, 24, 2, 338-346.

Johnson, K., Mazur, L.M., Chadwick, J., Pooya, P., Amos, A. and McCreery, J., (2017), "Integrating Lean Exploration Loops into Healthcare Facility Design: Schematic Phase", *HERD-Health Environments Research & Design Journal*, 10, 3, 131-141.

Kaltenbrunner, M., Bengtsson, L., Mathiassen, S.E. and Engstrom, M., (2017), "A Questionnaire Measuring Staff Perceptions of Lean Adoption in Healthcare: Development and Psychometric Testing", *BMC Health Services Research*, 17, Article Number: 235

Kanamori, S., Sow, S., Castro, M.C., Matsuno, R., Tsuru, A. and Jimba, M., (2015), "Implementation of 5S Management Method for Lean Healthcare at a Health Center in Senegal: A Qualitative Study of Staff Perception", *Global Health Action*, 8, Article Number: 27256

Ker, J.I., Wang, Y.C., Hajli, M.N., Song, J.H. and Ker, C.W., (2014), "Deploying Lean in Healthcare: Evaluating Information Technology Effectiveness in US Hospital Pharmacies", *International Journal of Information Management*, 34, 4, 556-560.

Kulakli, A. and Osmanaj V. (2020). Global research on big data in relation with artificial intelligence (A bibliometric study: 2008-2019). *International Journal of Online and Biomedical Engineering (iJOE)*, 16(2), pp 31-46

Kulakli, A. and Shubina I. (2020). A bibliometric study on Mobile Applications for PTSD treatment: The period of 2010-2019. *Proceedings of 6th International Conference on Information Management, IEEE (ICIM 2020)*, Imperial College London, UK. 27th-29th March 2020, pp. 319-323

Leite, H., Bateman, N. and Radnor, Z., (2020), "Beyond the Ostensible: An Exploration of Barriers to Lean Implementation and Sustainability in Healthcare", *Production Planning & Control*, 31, 1, 1-18.

Lindsay, C.F., Kumar, M. and Juleff, L., (2020), "Operationalising Lean in Healthcare: The Impact of Professionalism", *Production Planning & Control*, 31, 8, 629-643.

Lindskog, P., Hemphala, J. and Eriksson, A., (2017), "Lean Tools Promoting Individual Innovation in Healthcare", *Creativity and Innovation Management*, 26, 2, 175-188.

Mazur, L., Stokes, S.B. and McCreery, J., (2019), "Lean-Thinking: Implementation and Measurement in Healthcare Settings", *Engineering Management Journal*, 31, 3, 193-206.

Mazur, L.M., Johnson, K., Pooya, P., Chadwick, J. and McCreery, J., (2017), "Integrating Lean Exploration Loops into Healthcare Facility Design: Programming Phase", *HERD-Health Environments Research & Design Journal*, 10, 3, 116-130.

Mazzocato, P., Savage, C., Brommels, M., Aronsson, H. and Thor, J., (2010), "Lean Thinking in Healthcare: A Realist Review of the Literature", *Quality & Safety in Health Care*, 19, 5, 376-382.

Montella, E., Di Cicco, M.V., Ferraro, A., Centobelli, P., Raiola, E., Triassi, M. and Improta, G., (2017), "The Application of Lean Six Sigma Methodology to Reduce the Risk of Healthcare-Associated Infections in Surgery Departments", *Journal of Evaluation in Clinical Practice*, 23, 3, 530-539.

Moraros, J., Lemstra, M. and Nwankwo, C., (2016), "Lean Interventions in Healthcare: Do They Actually Work? A Systematic Literature Review", *International Journal for Quality in Health Care*, 28, 2, 150-165.

Narayanamurthy, G., Gurusurthy, A., Subramanian, N. and Moser, R., (2018), "Assessing the Readiness to Implement Lean in Healthcare Institutions - A Case Study", *International Journal of Production Economics*, 197, 123-142.

Papadopoulos, T., Radnor, Z. and Merali, Y., (2011), "The Role of Actor Associations in Understanding the Implementation of Lean Thinking in Healthcare", *International Journal of Operations & Production Management*, 31, 1-2, 167-191.

Poksinska, B. Swartling, D. and Drotz, E., (2013), "The Daily Work of Lean Leaders - Lessons from Manufacturing and Healthcare", *Total Quality Management & Business Excellence*, 24, 7-8, 886-898.

Poksinska, B.B., Fialkowska-Filipek, M. and Engstrom, J., (2017), "Does Lean Healthcare Improve Patient Satisfaction? A Mixed-method Investigation into Primary Care", *BMJ Quality & Safety*, 26, 2, 95-103.

Radnor, Z.J., Holweg, M. and Waring, J., (2012), "Lean in Healthcare: The Unfilled Promise?", *Social Science & Medicine*, 74, 3, 364-371.

Ramori, K.A., Cudney, E.A., Elrod, C.C. and Antony, J., (2019), "Lean Business Models in Healthcare: A Systematic Review", *Total Quality Management & Business Excellence*, DOI: 10.1080/14783363.2019.1601995 Early Access Date: APR 2019

Rees, G.H. and Gauld, R., (2017), "Can Lean Contribute to Work in Healthcare?", *Journal of Health Organization and Management*, 31, 3, 369-384.

Regis, T.K., Gohr, C.F. and Santos, L.C., (2018), "Lean Healthcare Implementation: Experiences and Lessons Learned from Brazilian Hospitals", *RAE-Revista De Administracao De Empresas*, 58, 1, 30-43.

Robinson, S., Radnor, Z.J., Burgess, N. and Worthington, C., (2012), "SimLean: Utilising Simulation in the Implementation of Lean in Healthcare", *European Journal of Operational Research*, 219, 1, 188-197.

Rosso, C.B. and Saurin, T.A., (2018), "The Joint Use of Resilience Engineering and Lean Production for Work System Design: A Study in Healthcare", *Applied Ergonomics*, 71, 45-56.

Sari, N., Rotter, T., Goodridge, D., Harrison, L. and Kinsman, L., (2017), "An Economic Analysis of a System Wide Lean Approach: Cost Estimations for the Implementation of Lean in the Saskatchewan Healthcare System for 2012-2014", *BMC Health Services Research*, 17, Article Number: 523

Schonberger, R.J., (2018), "Reconstituting Lean in Healthcare: From Waste Elimination toward 'Queue-Less' Patient-Focused Care", *Business Horizons*, 61, 1, 13-22.

Tay, H.L., Singh, P.J., Bhakoo, V. and Al-Balushi, S., (2017), "Contextual Factors: Assessing their Influence on Flow or Resource Efficiency Orientations in Healthcare Lean Projects", *Operations Management Research*, 10, 3-4, 118-136.

van Rossum, L., Aij, K.H., Simons, F.E., van der Eng, N. and ten Have, W.D., (2016), "Lean Healthcare from a Change Management Perspective: The Role of Leadership and Workforce Flexibility in an Operating Theatre", *Journal of Health Organization and Management*, 30, 3, 475-493.

Waring, J.J. and Bishop, S., (2010), "Lean Healthcare: Rhetoric, Ritual and Resistance", *Social Science & Medicine*, 71, 7, 1332-1340.

Wilson, W.J., Jayamaha, N. and Frater, G., (2018), "The Effect of Contextual Factors on Quality Improvement Success in a Lean-Driven New Zealand Healthcare Environment", *International Journal of Lean Six Sigma*, 9, 2, 199-220.

Yeh, H.L., Lin, C.S., Su, C.T. and Wang, P.C., (2011), "Applying lean six sigma to improve healthcare: An empirical study", *African Journal of Business Management*, 5, 31, 12356-1230.

AN ANALYSIS OF THE EU’S SOFT POWER AND THE EU – TURKEY RELATIONS THROUGH METAPHORS

Burak HERGÜNER* Orcid: 0000-0002-6240-5463

ABSTRACT

The major high and low tides characterize EU-Turkey relations. On the one hand, democratic reforms in Turkey within the last decades have been largely credited to the EU. On the other hand, the “never-ending” accession process, the accusations against the Turkish government of blackmailing the Union with the refugees, the full membership of Greek Cypriots as the full representative of the whole island have created havoc in the relations. Hence, this study aims at finding out how these variations affect the soft power of the EU. Accordingly, based on a review of the literature, the paper gives a detailed account of the recent issues and challenges in the relations. Besides, a case study was conducted at a foundation university in the Black Sea region of Turkey to give a glimpse of the perceptions of university students about the EU-Turkey relations through metaphors. The study concludes that Turkey should retain its democratic gains, whereas the EU should fix the inconsistencies in its policies not to repeat the missteps of the past to reinstate its soft power.

Keywords: European Union, Soft power, Turkish accession, University students

AVRUPA BİRLİĞİ’NİN YUMUŞAK GÜCÜNÜN VE AB-TÜRKİYE İLİŞKİLERİNİN METAFORLAR ARACILIĞIYLA ANALİZİ

ÖZET

AB - Türkiye ilişkilerini büyük gelgitler şekillendirmektedir. Bir taraftan, Türkiye'deki demokratik reformlarda AB'nin rolüne büyük önem atfedilirken, diğer taraftan Türkiye'nin hiç bitmeyen AB'ye katılım süreci, göçmenler konusunda Türk hükümetine AB tarafından yapılan şantaj suçlamaları, Kıbrıs Rumlarının BM planını reddeden taraf olmalarına karşın tüm adayı temsilen AB'ye kabul edilmesi ilişkilere hasar vermektedir. Bu çalışma, bu keskin değişimlerin AB'nin yumuşak gücü üzerindeki etkisini incelemektedir. Buna uygun olarak, ilgili literatür üzerinden, ilişkiler üzerindeki zorluklar ve açmazların detaylı bir incelemesi yapılmıştır. Buna ilaveten, Karadeniz'deki bir vakıf üniversitesinin öğrencileriyle yapılan vaka çalışmasıyla metaforlar üzerinden üniversite öğrencilerinin ilişkilere yönelik algıları ortaya konmuştur. Çalışmada, Türkiye'nin demokratik kazanımlarını koruması, AB'nin ise yumuşak gücünü koruyabilmek adına geçmişteki hatalarını tekrarlamadan daha tutarlı politikalar üretmesi gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Avrupa Birliği, Yumuşak güç, Türkiye'nin üyeliği, Üniversite öğrencileri

* Associate Professor,
Dept.of Political Science and Public Administration,
Faculty of Economic and Administrative Sciences,
Izmir Democracy University
Orcid: 0000-0002-6240-5463
burak.herguner@idu.edu.tr

1. Introduction

The history of EU - Turkey relations may be categorized into three phases. The first phase begins with the application of Turkey for the Association agreement and ends with the military coup of 1980 in Turkey. After the coup, the relations were frozen for several years. The second phase begins with Turkey's EU membership application in 1987 and ends in 1997 with the Luxembourg Summit, where Turkey was excluded from the EU enlargement towards Eastern European countries. Later, with the Helsinki Summit in 1999, the third phase begins, and the EU grants Turkey an official candidate status by paving the way for accession negotiations based on the Copenhagen criteria (Kalkan, 2016; Ulusoy, 2011).

On the other hand, for Macmillan (2016), in this lengthy relationship, which still could not result in membership, discourse and identity issues are the key factors. For her, Turkey's membership does not solely depend on the successful implementation of the Copenhagen criteria but also on the perceptions of European elites along with the European public opinion and the views of member states' national leaders. Likewise, in a study about the public support for Turkish membership in the EU, De Vreese et al. (2008, p. 519) found that a right-wing ideological outlook and anti-immigration attitudes have a strong and negative influence on support for Turkish accession among Dutch citizens.

Today, the accession issue does not seem on the agenda of the Union. As of 2016, out of the 35 chapters for Turkish accession, only the Research Chapter has been completed, and the EU blocked eight chapters in 2006 (Özkanca, 2016). Furthermore, other issues such as the immigrants' influx in the aftermath of Syria civil war, Brexit, the rise of ultra-nationalist parties within Europe, the 15 July abortive coup in Turkey, and the COVID-19 pandemic harming the EU's solidarity have made the accession more complicated and in some ways less predictable. Therefore, this paper analyzes the challenges in the relations, and discusses their effects on the soft power of the EU based on the relevant literature. Moreover, the study examines the perceptions of bachelor's and master's degree students on the EU-Turkey relations through metaphors. University students taking courses on the EU were considered as the universe of the study to be able to make a robust analysis without having information asymmetry because Turkish society has limited information on the functioning of the EU (Kodaman et al. 2008; Oran et al. 2010).

As to the scope and limitations of the study, the research was conducted at a foundation University in Turkey with a small sample size due to the nature of qualitative studies. An in-depth analysis was prioritized rather than generalization. Besides, the research is limited to EU-Turkey relations.

The sections of the paper are as follows: (1) A synopsis of soft power and related concepts; (2) The milestones of the EU-Turkey relations, and membership criteria; (3) The Rise and Fall of the EU's soft power ; (4) findings of the case study; (5) conclusion.

2. Soft Power, Credibility and Contextual Intelligence

For Nye (1990, 2004, 2008, 2011), soft power is the capability of convincing others to change their preferences. He also maintains that soft power is grounded on credibility. If governments spread misinformation or they become manipulative, they lose their credibility. When their credibility is in question, it is not easy to restore it.

According to Nye (2008; 2014), contextual intelligence is another vital concept concerning soft power as it is more complicated than hard power. For him, contextual intelligence is a fundamental characteristic of today's leadership to avail of the benefits of soft power resources. Leaders with contextual intelligence have both an ability to make a distinction of tendencies in the face of intricacy when trying to shape affairs. Thus, they can shrewdly adjust their attitude to their followers' needs. Nye (2014, p. 121) likens leaders with contextual intelligence to surfers as they can judge and adjust to new waves and then ride them to success.

3. The EU – Turkey Relations

3.1 Milestones of EU-Turkey Relations

The relations between Turkey and the EU date back to 1959, when Turkey applied for associate membership to the then European Economic Community (EEC). After Turkey's application, the EEC and Turkey signed the Ankara Treaty in 1963, which gave Turkey a full-membership perspective. The Treaty stipulated a gradual establishment of a customs union and, ultimately, a move toward full membership in three stages (Brljavac, 2011; Kibaroglu & Caglar, 2008; Sözen, 2004).

The Article 28 of the Ankara Treaty, also known as the Turkish Association Agreement, stated: "As soon as the operation of this Agreement has advanced far enough to justify envisaging full acceptance of Turkey of the obligations arising out of the Treaty establishing the Community, the Contracting Parties shall examine the possibility of the accession of Turkey to the Community" (Baç, 2004, p. 31). However, the conditions of the Treaty were not fully implemented, and following the coup d'état of 1980 in Turkey, the relations were suspended. In addition, an atmosphere of military intervention removed the EU from the agenda of Turkey for several years (Korkusuz, 2012). In the meanwhile, Greece, which signed a similar Association agreement in 1961, became a full member in 1981.

In 1987, Turkey applied to the EU (then the European Community) for membership. Two years later, the Commission recognized the eligibility of Turkey for membership but rejected the application and stated that neither the EC nor Turkey were ready. Instead, it recommended a Customs Union with Turkey, as anticipated in the 1963 Association Agreement. Accordingly, the Customs Union was launched at the end of 1995 and became operational in 1996. However, the EU excluded Turkey from its enlargement process at the Luxembourg Summit of 1997 (Antonucci & Manzocchi, 2006; Baç, 2004; Sözen, 2004).

Two years later, at the Helsinki Summit in 1999, Turkey officially gained EU membership candidate status. The EU Commission recommended for accession negotiations with Turkey in October 2004. Consequently, the European Council decided to begin negotiations based on 35 chapters in 2005 (ABNTDT, 2017, p. 55 – 61; Baç, 2004; Brljavac, 2011; Kalkan, 2016, p. 25 - 40).

3.2 Membership Criteria

After the Helsinki summit of 1999, Turkey was assured that the membership negotiations would depend upon the fulfillment of the Copenhagen criteria (Schimmelfennig et al. 2003). In the meanwhile, ten countries—Eight Central and Eastern European countries plus Cyprus (Greek Cypriots) and Malta— became EU members on 1 May 2004. Romania and Bulgaria became a member in 2007. Later, Croatia gained membership status in 2013. Therefore, as of 2017, the EU has 28 members before Brexit. However, the opening of a new chapter (policy field) with Turkey does not seem imminent.

The accession criteria—i.e. Copenhagen criteria—are the central conditions, which must be satisfied by all candidates in order to become a member state. These conditions encompass the existence of a functioning market economy, the stability of institutions promising democracy, human rights, the rule of law, protection of minorities and the institutional capacity. However, even if a candidate country meets the said criteria, the EU reserves the right to accept based on its capacity to absorb (European Commission, 2017b).

3.3 Credibility and Membership

On the credibility issue, in a critical study regarding the EU's soft power, Afionis and Stringer (2013) argued that the EU's most significant soft power resources are its vigorous policies on environmental problems along with its value-based foreign policy. Nonetheless, they call the EU a 'soft imperialist' hiding its self-interested objectives behind the normative rhetoric. The EU's foreign environmental policymaking, for example, is restricted by its unwillingness to sacrifice its vital domestic interests for a normative agenda. This unwillingness causes a credibility problem for the EU.

On the other hand, The Enlargement Process has been emphasized as one of the EU's most vital soft power resources by many high-level EU officials. Among them, Eniko Landaburu, the former Director-General for Enlargement, argued that enlargement is an illustrative example of "soft power Europe" (Dirdala, 2013, p. 125). Likewise, Eren (2014) claimed that the EU enlargement policy is a crucial soft power instrument for the EU and paves the way for its transformative impact on the neighboring regions and countries including Turkey. However, it is not wrong to say that the Turkish accession issue should be handled differently. On this issue, Lagendijk, former co-head of joint EU-Turkey Parliament Commission, and Wiersma (2009) underlined the

significance of Turkish political experience and membership process for Europe's other neighboring countries with a Muslim population majority. They claimed that people in countries such as Marocco and Egypt carefully observe the experience of Justice and Development Party (AKP) and its transformation as a "post-Islamist" party. They added that the Turkish accession is the warranty of secular-democracy in Turkey.

Nevertheless, some scholars argued that things are not as smooth as they seem. For example, Schimmelfennig et al. (2003), maintained that the list of political conditions is long and the EU has used the membership as a carrot to dissuade Turkey from taking any political initiatives conflicting with the union's interests. Moreover, Macmillan (2010, p. 448) argued that the EU's conservative politicians suggest a cultural vision of EU identity to take Turkey out of the regular sphere of enlargement politics by the open-ended negotiations and a so-called "Privileged Partnership" rather than full membership. On the same issue, Yılmaz (2014, p. 64), claimed that open-ended negotiations and 'Privileged Partnership' arguments bother the Turkish public.

4. The Rise and Fall of the EU's Soft Power

4.1 The Rise: Democratic Achievements Credited to the EU

In 2001, concerning the civil-military relations and democratization in Turkey, the number of National Security Council's civil members increased with an amendment in the 118th article of the 1982 Constitution. Besides, with the passing of the 7th reform package in the National Assembly, the structure, functions and mission of Council changed. As a result, for example, the council ceased to have its members in the Higher Commission of the Radio and Television, thus lost its control power over media.

As part of the same reform package, the amendment in the 160th article of the Constitution gave additional rights to the National Assembly on the control and supervision of military expenditures. Furthermore, the share of the said expenditures in the GDP has drastically shrunk—from 10.5 per cent in 1997 to 3.1 per cent in 2015—partly thanks to continuous calls from the EU in the progress reports.

Regarding the judiciary, the foremost reform was the closure of the State Security Courts in 2004, which was regarded as a stumbling block for establishing a healthy democratic climate in the country. Furthermore, the amendment in the Act no. 5918 paved the way for the military personnel involved in ordinary crimes to be tried in the civil courts. In the 2003-2004 period, the legal basis mainly used for the ban of political parties was abolished in order to comply with the EU criteria. Thus, the dissolution of political parties has become a more difficult process (Kalkan, 2017).

4.2 The Fall: Political Crisis Exacerbated by the EU

The accession issue of Turkey to the European Union is unique in many ways. Even if the relations between EU and Turkey date back to 1959 when Turkey applied for the Association Agreement with the EU—then the European Economic Community (EEC)—the longstanding relationship could not result in accession (Kalkan, 2016; Macmillan, 2010).

In the meanwhile, EU enlargement, which created a Union with 28 members before the Brexit, has changed the formation of the EU. In addition, the current rise of far-right parties in European politics and the growing xenophobia sparked by the coronavirus pandemic have potential to increase negative views on Turkey's membership.

In addition to Turkey's "never-ending" accession process, another problematic issue between the EU and Turkey—maybe the greatest blow to the EU's argument of being a humanitarian beacon—has been the recent refugee crisis. During the latest phase of the crisis in 2020, the scenes in which Greek patrol boats were trying to block the influx routes of the refugees by pushing and sinking their boats were on air and watched by millions on TVs. In the meanwhile, some of the EU authorities have accused the Turkish government of blackmailing the Union as if Turkey itself does not provide shelter to nearly four million refugees.

Moreover, the full membership of Greek Cypriots as the full representative of the whole island in 2004 even if they had overwhelmingly rejected the UN-backed Annan plan, has still political ramifications in the relations. On this issue, the former UK's foreign minister Straw (2017) writes as follows:

"In one of its worst strategic decisions ever, the European Union (sadly, with UK acquiescence) had agreed that Cyprus should join the EU on 1 May 2004, whether agreement had been reached with the Turkish Cypriots or not".

As to the implications, for example, in a recent study analyzing the problems on the Aegean sea between Turkey and Greece through Turkey's relations with the EU, Kalkan, (2020) argues that Turkey and Greece follow a security-oriented foreign policy toward the Aegean issue covering the delimitation of the territorial waters and national airspace, delimitation of exclusive economic zones, the use of flight information region (FIR), and demilitarization of the Greek islands in the Aegean Sea.

International agreements such as the 1923 Lausanne Peace Treaty, the 1923 Lausanne Convention on the Straits, and the 1947 Paris Treaty have indicated that these disputes—with the exception of the delimitation of the Aegean continental shelf—must be settled through negotiations between Greece and Turkey. Nonetheless, Greece insists on the settlement of problems through the International Court of Justice (ICJ). In the post-Helsinki period, Turkey's security-oriented foreign policy approach toward the Aegean issue had gradually lost its ground among the policymakers as a result of an open discussion climate in Turkish society, media and academic society. Hence, Turkey agreed to bring the issues to the ICJ if they remain unresolved after the bilateral negotiations.

Turkey had changed its traditional policies after the Helsinki Summit with the full membership prospect. However, it has reinstated its traditional policy due to the growing mistrust with the EU, which prevents the EU from playing a constructive role in the resolution of the issue through dialogue.

5. The Case of University Students in Turkey

Regarding the soft power of the EU, university students have traditionally been the most favorable segment of Turkish society, as the EU principles are thought to be more appealing to young people. Thus, this research aims to reveal the perceptions of university students about the EU-Turkey relations through metaphors. The study employed a phenomenological approach. Data were gathered from University students—both undergraduate and postgraduate—who take courses about the EU at a foundation university in the Black Sea region of Turkey to avoid information asymmetry to the greatest extent possible as they are supposed to be the most well-informed on the EU among university students.

Metaphors provide a starting point to describe daily cognitive structures and, to make it possible to reveal both collective and individual patterns of thought and action (Lakoff & Johnson, 2005; Schmitt, 2005). A metaphor takes place in mind before in language. In addition to being reflected in words, metaphors can be indicated with figures, pictures, and images in a figurative manner (Celik, 2016; Eppler, 2006).

In the phenomenological research, the aim is to examine a phenomenon as individuals experience it and to describe it without considering its psychological origin directly. Phenomenology necessitates a new way of looking at things for a more in-depth understanding (Güler et al. 2015; Martins, 2008; Yıldırım & Şimşek, 2008).

In the study, purposive sampling, which is a non-probability sampling method, was preferred as it is suitable for the phenomenological research in which participants are chosen based on their experiences. The sampling size for phenomenological research is generally between 5 and 25. However, it can be increased 5-fold according to the aim and problem of the study (Güler et al. 2015). Hence, in this study, the maximum sample size was limited to 75.

To be included in the study, participants had to take courses about the European Union in 2016-17 Spring semester in the Faculty of Economic and Administrative Sciences – Avrasya University in Trabzon. Three courses identified for the study were “EU and Local Governments”, and “Economic Relations between Turkey and the EU” for Master’s students, and “European Union” for Bachelor’s students. It is supposed that the participants have a deeper understanding of EU-Turkey relations as they take relevant courses. That is the reason why they were chosen for the study.

The data were gathered in classrooms. 46 volunteer undergraduate and 17 graduate participants were asked to complete the sheet beginning with “EU-Turkey relations are like.....because.....” (AB-Türkiye ilişkileri.....gibidir. Çünkü.....). They were given 10 minutes to complete their answer.

In the study, to increase the creativity, the participants were not asked to choose among readily-prepared metaphors.

16 papers—15 undergraduate and one graduate—were excluded from the analysis as they did not provide a metaphor or reasoning support for metaphor. Therefore, a total of 47 papers were analyzed. Then, metaphors were categorized under different themes, and direct quotes from study participants supported themes.

For increasing the validity and reliability of phenomenological research, the most common three ways are: (a) Double check of data; (b) Feedback from participants and; (c) Support of another researcher (Güler et al. 2015). Furthermore, Miles & Huberman (1994) argue that validating themes in data analysis is necessary. Hence, they recommend the involvement of an outside reviewer to check if the themes the researcher identified are consistent with the whole text (Alhojailan, 2012).

Accordingly, in this study: (a) Papers were read twice, slowly and clearly, and categories were double-checked; (b) Papers were read in the classroom, and the participants were asked to share their opinions regarding the metaphors and categories; (c) Data were read by a reviewer—a lecturer—to make a comparison of the categories. Then, frequency and percentage of differences among researchers were calculated. There was a consensus on 43 metaphors out of 47. This means a reliability of 91,49 percent based on Miles & Huberman formula – i.e. reliability percentage = [agreement / (agreement + disagreement)] X 100).

6. Findings and Discussion

In the study, 47 participants' mental images related to the EU – Turkey relations were examined through metaphors. A total of 44 different metaphors were classified in 9 categories. 16 participants (34,04%) are graduate, and 31 participants (%65,96) are undergraduate students. 29 out of 47 are male, and 18 out of 47 are female. Nine graduate participants out of 16 (56,25%) are enrolled in a graduate program with thesis and 7 (43,75%) are enrolled in a non-thesis program.

Table 1 shows all the metaphors along with their frequency percentage. As seen in the table, conflict of interest category has the most metaphors—11 metaphors 23,4 %. On the other hand, system and dishonesty categories have the least metaphors—1 metaphor for each (2,13%).

Table 1. A Combined List of Metaphors

Categories	Metaphors	f	%
Uncertainty	Trabzon football club (Trabzonspor) / Ball of string (Yumak) / Gordion knot (Kördüğüm Olmuş ip) / Long and narrow path (Uzun İnce Bir Yol) / Sandglass (Kum Saati) / Endless story (Yılan Hikayesi) / Hugger-mugger (Arapsaçı)	7	14,89

Conflict of interest	Match (Maç) / Soccer match (Futbol Maçı) (2) / Politics (Siyaset) / Conflict of interest (Çıkar Çatışması)/ Mule's stubbornness (iki Keçi) / Wife and her sister in law (Gelingörümce) / Tug of war (İp çekme) / World War I (I. Dünya Savaşı) / Anlaşamayan karı-koca / Bride and mother-in-law (Gelin – Kaynana)	11	23,4
Dishonesty	Scorpion (Akrep)	1	2,13
Power Asymmetry	Neighing horse (Arpa isteyen at) / Grandfather and grandson (Dede-torun) / Father-child relationship (Baba – Çocuk ilişkisi) / Boss and employee relationship (Patron- işçi ilişkisi) / Colony (Sömürge) / Rummikub (Okey) / Mother and daughter (Anne – kız) / Big fish in a little pond (Büyük Balık- Küçük Balık)	8	17,02
Indispensability	Platonic love (Tek taraflı sevgi) / Mother-child relationship (Anne – Çocuk ilişkisi)	2	4,26
Futility	Co-sister-in-law (Elti) / Peace process in Turkey (Çözüm süreci) / Road Runner (Road Runner) / Tv-series (Diziler)/ Cancer (Kanser)/ Difficult Relationship (Zorla yürüyen ilişki) / Foot dragging (Yalan ve Oyalama)/ Dead-end street (Çıkmaz sokak) (2) / Firecracker(Kız Kaçırın) / Impossible love (imkansız Aşk)	11	23,4
Culture gap	Newcomer (Sınfa Yeni Gelen) / Alienation (Marx'ın Yabancılaşma Kavramı) / Sectarian conflict (Dini Çatışma) / Black and white (Siyah – Beyaz)	4	8,51
System	Gearwheel (Çark)	1	2,13
Inequity	Trabzon football club (Trabzonspor) / Adopted child (Üvey-Evlat)	2	4,26
Total		47	100

In the study, the participant, who created “gearwheel” metaphor classified in system category explains: “EU-Turkey relations are like a gearwheel because both sides try to complete each other to sustain their relations”.

The participant, who created “Endless story” metaphor classified in uncertainty category, explains: “EU-Turkey relations are like an endless story because Turkey has been knocking on Europe's door for more than 50 years. Since 1959, around 20

countries have become EU member states. However, Turkey is still in the waiting room for the EU accession even if it began the accession process earlier than the others. Sometimes it gets closer to the target sometimes further. Therefore, the relations have a complicated history.”

The findings are in parallel with the results of De Vreese et al. (2008, p. 523), who found that there is not a straightforward relationship between the support for the EU integration and political sophistication. Likewise, in our study, participants are not supportive of the EU processes even if they have a greater awareness of the qualities of the EU due to the relevant courses they take.

Even after more than five decades, the accession process of Turkey is still incomplete. However, both parties regard each other crucial and strategic in pursuing their interests. The relations have a significant effect not only on both sides but also, on a far larger scale. Nevertheless, the results of this study show that the perceptions of University students on EU-Turkey relations are overwhelmingly negative. It may be argued that this is an outcome of the long and complex accession process of Turkey, along with the recent chill in relations and socio-political discrepancies.

7. Concluding Remarks

Soft power is about the ability to attract and persuade other actors. However, some states have more difficulty to use their soft power due to lack of credibility, and contextual intelligence of policymakers. When we analyze the EU’s soft power through its policies on Turkey, this study shows that the EU failed to correctly read the Turkish society’s transformation. Unsurprisingly, Turkish people are generally frustrated by the length and complexity of the EU membership process. In addition, the new foreign policy of Turkey including closer ties with Russia and the alleged pursuit of a Neo-Ottoman foreign policy weakens the interest of the people for the EU. Besides, the voice of the people in Turkey acquainted with the EU’s institutions, policies, and history has largely been disregarded. Hence, in the next 4th phase of EU-Turkey relations, students in Turkey and their views should be taken into consideration to avoid the recurrence of political crises and restore the EU’s soft power.

For its part, the EU is in the search for a new strategy for the future. For example, in March 2017, a White Paper about the Future of Europe was presented by the EU Commission in the Rome Summit in order to find a way to create a vision for the Union’s future. The said White Paper specifies the major challenges and opportunities for the EU in the next decade, and it puts forward five different scenarios for the Union’s future (European Commission, 2017a). Undoubtedly, the evident corrosion of trust and solidarity among the member states caused by the handling of the Covid19 pandemic is another challenge for the union as well.

As previously discussed, some radical foreign policy changes of Turkey and democratic reforms within the country have been deeply dependent on the rise and fall of the EU’s soft power, and growing mistrust among two sides. Nevertheless, whereas the policy changes are (maybe) temporary, constitutional reforms are for the

long term and hard to be reversed. Therefore, it is perhaps time for Turkey to pursue its own national interests while keeping the democratic achievements and dialog with the EU. On the other hand, each different EU strategy will have different consequences and effects on EU-Turkey relations and Turkey's membership prospects.

In the past, even though mainstream parties showed ups and downs in their policies towards Turkey's EU membership, the European far-right has always been very resolute in its denial of Turkey's membership (Balcı & Cicioğlu, 2020; Kaya, 2020). People who hold these views do not perceive Turkey as European and oppose Turkey's integration to the EU (Öner, 2014). However, the EU should not repeat the missteps of the past and the voice of Turkish society's different segments should be heard in the new era, which may be the 4th phase of the relations.

Finally, one should bear in mind that this study includes a qualitative case study, in which the generalization is not the primary objective. In the study, the participants were not asked to choose among readily-prepared metaphors not to limit their creativity. Thus, 44 different metaphors were created by 47 participants on the same phenomenon—i.e. EU-Turkey relations. Future research may employ mixed-method to generalize the results without sacrificing the in-depth quality aspect.

References

- ABNTDT – AB Nezdinde Türkiye Daimi Temsilciliği. (2017) *AB ve Üyelik Sürecimiz: Temel Bilgiler El Kitabı*, Brüksel.
- Afonis, S. & Stringer, L. C. (2014) The environment as a strategic priority in the European Union–Brazil partnership: is the EU behaving as a normative power or soft imperialist?. *International Environmental Agreements: Politics, Law and Economics*, 14(1), 47-64.
- Alhojailan, M. I. (2012) Thematic analysis: A critical review of its process and evaluation. *West East Journal of Social Sciences* 1(1): 39-47.
- Antonucci, D. & Manzocchi, S. (2006) Does Turkey have a special trade relation with the EU?: A gravity model approach. *Economic Systems* 30(2): 157-169.
- Baç, M. M. (2003) Turkey's accession to the European Union: institutional and security challenges. *European Journal of International Relations* 9(2): 29-43.
- Balcı, A., & Cicioğlu, F. (2020). Turkey in the discourse of European far right: the uses and abuses of Turkey's membership process for a counter-hegemony. *Journal of Contemporary European Studies*, 28(1), 100-113. doi:10.1080/14782804.2019.1677574
- Brljavac, B. (2011) Turkey Entering the European Union through the Balkan Doors: In the Style of a Great Power!?. *Tranzicija* 13(27): 89-97.

- Celik, H. (2016) An examination of cross sectional change in student's metaphorical perceptions towards heat, temperature and energy concepts. *International Journal of Education in Mathematics, Science and Technology* 4(3): 229-245. doi:10.18404/ijemst.86044
- Dirdalā, L. D. (2013) After Vilnius: the European Union's smart power and the Eastern Neighbourhood. *Eastern Journal of European Studies* 4(2): 123-136.
- Eppler, M. J. (2006) A comparison between concept maps, mind maps, conceptual diagrams, and visual metaphors as complementary tools for knowledge construction and sharing. *Information visualization* 5(3): 202-210.
- Eren, T. M. (2014) Avrupa Birliği'nin Genişleme Politikası ve Yumuşak Gücünün Geleceği [The Enlargement Policy of European Union and the Future of Its Soft Power]. *Trakya University Journal of Social Science* 16(1): 359-374.
- European Commission (2017a) European Commission - Press release. Available at http://europa.eu/rapid/press-release_IP-17-385_en.htm (21.04.2017).
- European Commission (2017b) European Neighbourhood Policy And Enlargement Negotiations. Available at https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/policy/glossary/terms/accession-criteria_en
- Güler, A., Halıcıoğlu, M. B., & Taşğın, S. (2015) *Sosyal bilimlerde nitel araştırma* (2. Baskı). Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Kalkan, E. (2016) *Is Turkey Awkward or Indispensable Candidate for EU Membership*. Ankara: Hakim Yayınları.
- Kalkan, E. (2017). Türkiye'nin Avrupa Birliği Sürecinde Demokratikleşme Çabaları. B. Hergüner, & E. Kalkan içinde, *Farklı Boyutlarıyla Avrupa Birliği-Türkiye İlişkileri: Türkiye'nin Dönüşümünde Avrupa Birliği'nin Rolü* (s. 23-44). Ankara: Siyasal.
- Kalkan, E. (2020). The Longstanding Dispute between Turkey and Greece: the Aegean Issue. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 28, 167-174.
- Kaya, A. (2020). Right-wing populism and Islamophobia in Europe and their impact on Turkey-EU relations. *Turkish Studies*, 21(1), 1-28. doi:10.1080/14683849.2018.1499431
- Kibaroglu, M., & Caglar, B. (2008) Implications of a nuclear Iran for Turkey. *Middle East Policy* 15(4): 59-80.
- Kodaman, T., Kanat, S., Saraç, E., İlboğa, M., & Eser, B. (2008) Avrupa Birliği Bilinç Düzeyinin Ölçülmesi: Isparta İli Örneği [Measuring the European Union Consciousness Level : The Case of Isparta City]. *SDÜ Fen Edebiyat Fakültesi Sosyal Bilimler Dergisi* 17: 201-227.
- Korkusuz, Ş. (2012) EU-Turkey relations in the radical nationalist discourse: the Nationalist Action Party (MHP). *Bogaziçi Journal* 26 (1): 3-27.

- Legendijk, J. & Wiersma, J. M. (2009) *Avrupa'nın Müslüman Komşuları [Travels among Europe's Muslim Neighbours]*. (Translated by Selim Önal). İstanbul: İletişim.
- Lakoff, G. & Johnson, M. (2005) *Metaforlar Hayat, Anlam ve Dil [Metaphors, Life, Meaning and Language]* (Translated by G. Y. Demir). İstanbul: Paradigma Yayınları.
- Macmillan, C. (2010) Privileged Partnership, Open Ended Accession Negotiations and the Securitisation of Turkey's EU Accession Process. *Journal of Contemporary European Studies* 18(4): 447-462.
- Macmillan, C. (2016) *Discourse, Identity and the Question of Turkish Accession to the EU: Through the Looking Glass*. London: Routledge.
- Martins, D. C. (2008) Experiences of homeless people in the health care delivery system: a descriptive phenomenological study. *Public health nursing* 25(5): 420-430.
- Miles, M. B., & Huberman, A. M. (1994) *Qualitative data analysis: An expanded sourcebook*. London: Sage.
- Nye J.S. (1990) *Bound to Lead: The Changing Nature of American Power*. New York: Basic Books.
- Nye J.S. (2004) *Soft Power: The Means to Success in World Politics*. New York: Public Affairs.
- Nye J.S. (2008) *The Powers to Lead*. New York: Oxford University Press.
- Nye J.S. (2011) *The Future of Powers*. New York: Public Affairs.
- Nye J.S. (2014) Transformational and transactional presidents. *Leadership* 10(1): 118-124.
- Oran, N. T., Hürsoy, S., Şenuzun, F., & Yücel, U. (2010) Türkiye'nin Avrupa Birliği üyeliği konusunda sağlık bilimleri öğrencilerinin genel yaklaşımları [Health sciences students' opinions on Turkey's European Union membership]. *Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi* 7(1): 439-455.
- Öner, S. (2014) Different manifestations of the rise of far-right in European politics: The cases of Germany and Austria. *Avrupa Araştırmaları Dergisi* 22(2): 85-106.
- Özkanca, O. D. (2016) Turkey and the European Union: Strategic Partners or Competitors in the Western Balkans?. *Journal of Regional Security* 11(1): 33-54.
- Schimmelfennig, F., Engert, S., & Knobel, H. (2003) Costs, commitment and compliance: the impact of EU democratic conditionality on Latvia, Slovakia and Turkey. *JCMS: Journal of Common Market Studies* 41(3): 495-518.
- Schmitt, R. (2005) Systematic metaphor analysis as a method of qualitative research. *The qualitative report* 10(2): 358-394.
- Sözen, A. (2004) "Turkey - EU Enlargement at a Crossroads: Turkey's Democratisation in Light of its EU Candidate Status", Paper prepared for presentation

at the 2004 Conference *Enlargement and the Future of the European Union: Parallel Paths or Crossroads?* in Warsaw, Poland, 1-3 July, 2004.

Ulusoy, K. (2011) The European impact on state–religion relations in Turkey: Political Islam, Alevi and non-Muslim minorities. *Australian Journal of Political Science* 46(3): 407-423.

De Vreese, C. H., Boomgaarden, H. G., & Semetko, H. A. (2008) Hard and soft: Public support for Turkish membership in the EU. *European Union Politics* 9(4): 511-530.

Yıldırım, A. & Şimşek, H. (2008) *Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri*, Ankara: Seçkin Yayıncılık.

Yılmaz, G. (2014) Türkiye, Avrupalılaşıma ve Yerel Değişim. *Avrupa Araştırmaları Dergisi* 22(2): 63-84.

TARIM ÜRÜNLERİ FİYATLARI, HAM PETROL FİYATI VE DÖVİZ KURU İLİŞKİSİ: TÜRKİYE İÇİN EŞBÜTÜNLEŞME ANALİZİ

Hacı Ahmet KARADAŞ¹

ORCID: 0000-0002-3088-1107

Şerife Merve KOŞAROĞLU²

ORCID: 0000-0002-2563-5753

ÖZ

Modern toplumların temel yapı taşı olan beşeri sermaye için, eğitim ve yeteneklerinin geliştirilmesinin yanı sıra yeterli ve sağlıklı gıdayla beslenmeye de ihtiyaç duyulmaktadır. Bu noktada ülkelerin ekonomik kalkınmalarının anahtarı olan unsurlardan biri gıda ve tarımdır. Bir ülkedeki tarım faaliyetleri aracılığıyla ülke halkına gıda temini ve endüstri için gerekli hammadde üretimi sağlanmaktadır. Bu nedenle, tarım ürünleri fiyatları ekonomiler için büyük önem taşımaktadır. Tarım ürünleri fiyatlarını etkileyen arz ve talep unsurlarının yanında, çeşitli makroekonomik unsurlar da bulunmaktadır. Bu unsurlar arasında özellikle döviz kurları ve petrol fiyatları ön plana çıkmaktadır. Bu çalışmada, Türkiye’de Ocak 2010 ve Aralık 2019 dönemine ait veriler kullanılarak petrol fiyatı ve döviz kurlarının tarım ürünleri fiyatları üzerindeki etkileri Gregory-Hansen eşbütünleşme testi ile incelenmiştir. Elde edilen bulgular, döviz kuru değişkenin tarım ürünleri fiyatlarını pozitif etkilediğini göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Tarımsal Ürün Fiyatları, Döviz Kuru, Ham Petrol Fiyatı, Gregory-Hansen Eşbütünleşme Testi

THE RELATIONSHIP BETWEEN AGRICULTURAL PRODUCT PRICES, CRUDE OIL PRICES AND EXCHANGE RATE: A COINTEGRATION ANALYSIS FOR TURKEY

ABSTRACT

Human capital, which is the basic building block of modern societies, needs to be fed with sufficient and healthy food as well as improving education and skills. At this point, one of the keys to the economic development of countries is food and agriculture. With the agricultural activities in a country, food supply for the people and the necessary raw materials for industry are provided. Therefore, prices of agricultural products are of great importance for economies. In addition to the supply and demand affecting the prices of agricultural products, there are also various macroeconomic factors. Among these macroeconomic factors, especially oil prices and exchange rates are significant. In this study, the impact of exchange rates and oil prices on agricultural product prices was investigated with Gregory-Hansen cointegration test by using data of Turkey belong to the January 2010- December 2019 period. The findings show that the exchange rates affect the agricultural product prices positively.

Keywords: Agricultural Product Prices, Exchange Rate, Crude Oil Prices, Gregory-Hansen Cointegration Test

¹ Arş. Gör. Dr., Sivas Cumhuriyet Üniversitesi Fen Fakültesi, Matematik Bölümü, hkaradas@cumhuriyet.edu.tr

² Dr. Öğretim Üyesi, Sivas Cumhuriyet Üniversitesi Cumhuriyet Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu, Finans-Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü, mkosaroglu@cumhuriyet.edu.tr

1. GİRİŞ

Ekonomik kalkınma sürecinde, gıda tedariki ve güvenliği en önemli konular arasında değerlendirilmektedir (Esmaili ve Shokoohi, 2011:1022). Küreselleşmenin etkisiyle gelir ve refah seviyeleri artan gelişmekte olan ülkeler dünya ekonomisinde ön plana çıkarken, yoğun nüfus düzeyleri gıda talebinin artmasına yol açmıştır. Dolayısıyla, gelişmekte olan ülkelerdeki hayvansal protein ağırlıklı artan gıda talebi, küresel bazda tüketim düzeyinin üretim düzeyinden daha hızlı artmasına neden olmaktadır. Ülkesel bazda bu durum, Çin ve Hindistan'da belirgin olarak görülürken, küresel bazda 2000 sonrası dönemde arz ve talep arasındaki farkın belirgin bir şekilde arttığı gözlemlenmektedir (Abbott vd., 2008:47). Talebin artmasına bağlı olarak artan gıda fiyatları, dünya gıda arzı ve güvenliği ile ilgili endişelerin ortaya çıkmasına neden olmuştur (Esmaili ve Shokoohi, 2011:1022).

Gıda fiyatları, emtia piyasalarındaki arz-talep durumunun yanı sıra makroekonomik faktörlerden de etkilenmektedir. Bu faktörler arasında en dikkat çekici ve doğrudan ilgili olan unsur, döviz kurudur (Abbott vd., 2008:28). Döviz kurlarında ortaya çıkacak bir değişim sonucunda oluşan maliyet etkisi, uluslararası piyasalarda tarım ürünlerinin fiyatının göreceli olarak değişmesine neden olacaktır. Bu durum tarım ihracat ve ithalat hacmini değiştirerek ekonomiyi etkilemektedir. Dolayısıyla, döviz kurlarındaki değişimlerin, tarım ürünleri fiyatlarına doğrudan yansımaları nedeniyle önemli bir fiyat etkisi oluşmaktadır. Özellikle ithal edilen endüstriyel tarım ürünleri fiyatında kur etkisiyle oluşacak değişimler, piyasalarda önemli belirsizliğe neden olmaktadır. Bu belirsizliğin uzun süre devam etmesi, enflasyon üzerinde baskı yapmaktadır.

Dünya enerji ihtiyacının çoğunluğunun petrolle karşılanması nedeniyle, petrol fiyatları pek çok mal ve hizmet fiyatına etki yapmaktadır. Dolayısıyla, gıda fiyatlarındaki dalgalanmanın üzerinde etkili olan bir diğer önemli unsur olarak, ham petrol ve petrol ürünleri fiyatlarındaki değişiklikler gösterilmektedir. Son yıllarda, petrol fiyatlarındaki dalgalanmalar sonrası değişim gösteren gıda fiyatları, bu etkinin varlığına yönelik görüşleri güçlendirmiştir. Özellikle tarım faaliyetlerinde doğrudan kullanılan petrol ürünleri ayrıca, ticari azotlu gübreler, saha faaliyetlerinde yakıt ve elektrik maliyetleri, sulama ve kurutma gibi diğer girdilerin enerji kaynağı olduğundan dolayı olarak da kullanılmaktadır. Gübre maliyetlerinin yanı sıra bahsi geçen maliyetler, birçok mahsulün üretim maliyetinin önemli bir kısmını oluşturmaktadır (Esmaili ve Shokoohi, 2011:1022).

Ham petrol fiyatlarındaki artışa bağlı olarak ortaya çıkan tarımsal ürün enflasyonuna çözüm olarak biyoyakıtların rolüne büyük önem verilmeye başlanmıştır. Hem maliyetleri düşürmesi hem de çevresel artıları nedeniyle, dünya biyoyakıt üretimi ve tüketimi son yıllarda önemli ölçüde gelişmiştir. Buna rağmen artan enerji fiyatları tarımsal ürün maliyetlerini arttırmaya devam etmektedir. Bunun nedeni, enerji fiyatlarının üretim maliyetleri dışında işleme ve taşıma maliyetleri aracılığıyla da tarımsal ürün fiyatlarına etki etmesidir (Gohin ve Chantret, 2010:334). Üretim aşamasından ürünün tüketiciye ulaştırılması aşamasına kadar hemen hemen her aşamada enerji kullanılmaktadır. Dolayısıyla, enerji fiyatlarındaki değişiklikler nihai tarımsal ürün fiyatlarına etki etmektedir.

Farklı nedenlerle üretim maliyetlerinin artması sonucunda, fiyatı artan veya üretimi azalan gıda ürünleri piyasalara gıda enflasyonu olarak yansımaktadır. Petrol fiyatındaki dalgalanmalar, genel olarak enflasyon ve özellikle gıda enflasyonu ile birlikte ilerlemektedir. Yani, petrol fiyatlarındaki değişiklikler gıda enflasyonu yoluyla temel ihtiyaçları etkilemektedir (Abdlaziz vd., 2016:82).

Türkiye'nin coğrafi ve iklim koşullarının elverişli olması nedeniyle, tarım sektörü ekonomide önemli bir yere sahiptir. Bu noktada, küresel gelişmelerden etkilenen tarımsal ürünlerin fiyatlarında istikrarı korumak, ekonomik gelişmenin devamlılığı açısından gerekli görülmektedir. Döviz kuru ya da petrol fiyatlarından kaynaklanan bir şokun etkilerinin bilinmesi politika yapıcılar için önemlidir. Bu çalışmada, Türkiye'de tarım ürün fiyatlarını etkileyen faktörlerin incelenmesi amaçlanmıştır. Bu doğrultuda tarım ürünleri fiyat endeksi, ortalama ham petrol fiyatları, tarım ürünleri ihracatı, tarım ürünleri ithalatı ve döviz kuru değişkenleri kullanılarak ekonometrik analiz uygulanmıştır. Değişkenler arasındaki ilişkinin varlığı Gregory-Hansen yapısal kırılmalı eşbütünleşme testi yardımıyla belirlenerek, bu ilişkinin yönü ve derecesi tespit edilmiştir. Elde edilen ampirik bulgular doğrultusunda, tarım ürünleri fiyatlarını en çok etkileyen faktörün döviz kuru olduğu ve ayrıca tarımsal ürün ihracatı ve ithalatının da tarım ürünleri fiyatları üzerindeki etkilerinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmüştür. İlerleyen çalışmalarda, farklı dönemler için yapılacak analizler doğrultusunda karşılaştırma yapılarak literatüre farklı katkılar sağlanabilir.

2. LİTERATÜR İNCELEMESİ

Enerji ve gıda fiyatları arasındaki ilişkinin bilinmesi, enerji ve gıda güvenliği açısından büyük önem taşımaktadır (Kiatmanaroch ve Sriboonchitta, 2014:329). 2000 yılı sonrasında petrol fiyatlarındaki değişimle, tarım ürünü fiyatlarının benzer hareket ettiği dikkatleri çekmiştir. Dolayısıyla, petrol ve tarım ürünlerinin fiyatlarında 2000 yılı ve sonrasında görülen dalgalanmalara neden olan unsurların belirlenerek uygun politikaların seçilmesi önemli hale gelmiştir (Eştürk ve Albayrak, 2018:148; Gohin ve Chantret, 2010:334). Bu konuda iktisatçılar tarafından birçok çalışma yapılmıştır. Bu çalışmalar sonucunda, gıda ve tarımsal ürünlerin fiyatının değişiminde ekonomik büyüme, uluslararası ticaret, döviz piyasaları, petrol fiyatları, hükümet politikaları, kötü hava koşulları ve nüfus gibi bazı faktörlerin itici güç olduğu belirlenmiştir (Abbott vd., 2008:5). Bu kısımda, literatürdeki bazı çalışmalar aşağıdaki şekilde özetlenmiştir.

Ibrahim (2015), Malezya'da gıda fiyatları, petrol fiyatları ve reel GSYH arasındaki ilişkiyi incelediği çalışmasında NARDL sınır testi analizini kullanmıştır. NARDL modeli değişkenler arasında eşbütünleşmenin varlığını gösterirken, gıda fiyatlarının davranışında asimetrielerin varlığını teyit etmektedir. Hem kısa hem de uzun dönemde, petrol fiyat artışları ile gıda fiyatları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunurken, petrol fiyat düşüşleri ile gıda fiyatları arasında bir ilişki bulunamamıştır. Bu durum, Malezya'nın gıda fiyatlarını şekillendirmede, piyasa gücünün önemli bir rol üstlendiğini göstermektedir.

Nazlıoğlu ve Soydaş (2012) tarım emtia fiyatları ve petrol fiyatları arasındaki ilişkiyi incelemek amacıyla, Ocak 1980-Şubat 2010 dönemine ait aylık petrol fiyatları ve yirmi dört farklı tarımsal emtia fiyatları değişkenlerine panel Granger nedensellik ve eşbütünleşme testlerini uygulamışlardır. Ampirik sonuçlar, petrol fiyatlarındaki değişikliklerin tarımsal emtia fiyatları üzerinde güçlü bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir.

Nazlıoğlu ve Soydaş (2011), Türkiye’de Ocak 1994-Mart 2010 dönemine ait petrol fiyatı, dolar kuru ve tarımsal emtia fiyatları arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Etki tepki analizi, tarım fiyatlarının kısa dönemde petrol fiyatı ve döviz kuru şoklarına önemli ölçüde tepki vermediğini göstermiştir. Uzun dönemde nedensellik analizi ise, petrol fiyatındaki değişikliklerin ve Türk Lirasının değerinin, tarımsal emtia fiyatına aktarıldığını göstermiştir. Bu nedenle, Türkiye’de tarımsal emtia piyasasının, petrol fiyatı değişikliklerine doğrudan ve dolaylı etkinin varlığı desteklenmiştir.

Esmaceli ve Shokoohi (2011), 1961-2005 yılları arasında dünya genelinde ham petrol fiyatları, tüketici fiyat endeksleri, gıda üretim endeksleri ve GSYH değişkenleri arasındaki ilişki Granger nedensellik testiyle araştırmıştır. Analiz sonuçları, ham petrol fiyatlarının gıda fiyatları üzerinde dolaylı etkiye sahip olduğu yönündedir.

Gilbert (2010) çalışmasında 1970-2008 yıllarında GSYH artışı, parasal genişleme ve döviz kuru dalgalanmalarının, tarım fiyatlarındaki değişikliklerin belirleyicisi olduğunu Granger nedensellik testiyle göstermiştir. Ayrıca, petrol fiyatları ve Dolar kurunun da önemli faktörler olduğunu belirtmiştir. Bu bağlamda, petrol fiyatlarının etkisi zaman içerisinde değişirken, Dolar kurunun tutarlı ve nispeten küçük bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Alghalith (2010), Trinidad ve Tobago’nun 1974-2007 yıllarına ait verileri kullanılarak petrol fiyatı artışlarının gıda fiyatlarını yükselttiğine yönelik güçlü kanıtlar sunmuştur. Analizde en küçük kareler yöntemi kullanılmıştır. Petrol fiyatının gösterdiği dalgalanmanın, daha yüksek bir gıda fiyatına neden olduğu belirtilmiştir. Bununla birlikte, petrol arzındaki artışların gıda fiyatlarını düşürdüğünü ifade etmiştir.

Hameed ve Arshad (2009), Ocak 1983-Mart 2008 dönemindeki aylık verileri kullanarak petrol fiyatları ve tarımsal emtia fiyatları arasında uzun dönemli ilişki olduğu sonucuna ulaşmıştır. Çalışmada Johansen eşbütünleşme testi ve Granger nedensellik analizleri kullanılarak, petrol fiyatlarından tarım ürünleri fiyatlarına doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğu ortaya konmuştur.

Kwon ve Koo (2009) çalışmalarında, Ocak 1998-Temmuz 2008 dönemindeki verileriyle enerji fiyatları ve döviz kurunun, gıda fiyatları üzerindeki fiyat iletim kanallarını araştırmışlardır. Granger nedensellik testlerinin Toda-Yamamoto ve Dolado-Lütkepohl (TYDL) tarafından önerilen yöntemini kullanarak, döviz kuru ve çeşitli enerji fiyatlarındaki hareketlerin, üreticilerden tüketicilere farklı süreçlerdeki gıda fiyatları üzerinde nasıl etki oluşturduğunu tespit etmişlerdir. Analiz sonucunda, ham, ara ve nihai enerji fiyatlarının ham gıda fiyatlarının önemli ölçüde etkilediğini ve bunun ortaya çıkan maliyet artışı nedeniyle üretim sürecinin çeşitli

aşamalarındaki gıda fiyatlarına yansıdığını belirlemişlerdir. Ayrıca, döviz kurunun ham enerji fiyatlarının Granger nedeni iken, ara enerji fiyatlarının döviz kurunun Granger nedeni olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Baffes (2007), ham petrol fiyatlarının 1960-2005 dönemi için uluslararası işlem gören 35 birincil emtia fiyatları üzerindeki etkisini Granger nedensellik analiziyle incelemiştir. Elde edilen bulgular, emtia fiyatlarının ham petrol fiyatlarına duyarlı olduğu yönünde olmuştur. Özellikle, kıymetli metal fiyatlarının ham petrol fiyatına güçlü tepki verdiğini ortaya koymuştur. Gıda grubu mallar için yapılan tahminler de bu bulguya benzerlik göstermiştir.

Tarım ürünleri fiyatlarını etkileyen unsurları belirlemek üzere yapılan literatür çalışmalarında genel olarak petrol fiyatları ve döviz kurları arasında farklı ülkeler için ilişki olduğuna dair kanıtlar sunulduğu görülmektedir. Bu değişkenler arasındaki ilişkinin yönünü ve etki düzeyinin belirlenmesi konusunda önem taşımaktadır.

3. EKONOMETRİK ANALİZ

Türkiye'de tarım ürünleri fiyatlarını etkileyen faktörleri incelemek amacıyla yapılan bu çalışmada, Türkiye'ye ait tarım fiyatları endeksi, ortalama ham petrol fiyatları, tarım ürünleri ihracatı, tarım ürünleri ithalatı ve döviz kuru ((Euro+USD)/2)³ değişkenleri kullanılmıştır. Aylık frekansta olan değişkenler Ocak 2010 ve Aralık 2019 periyoduna aittir. Veriler EVDS, FAO ve Worldbank veri tabanından temin edilmiştir. Değişkenler ve değişkenlere ait bilgiler Tablo 1'de verilmiştir.

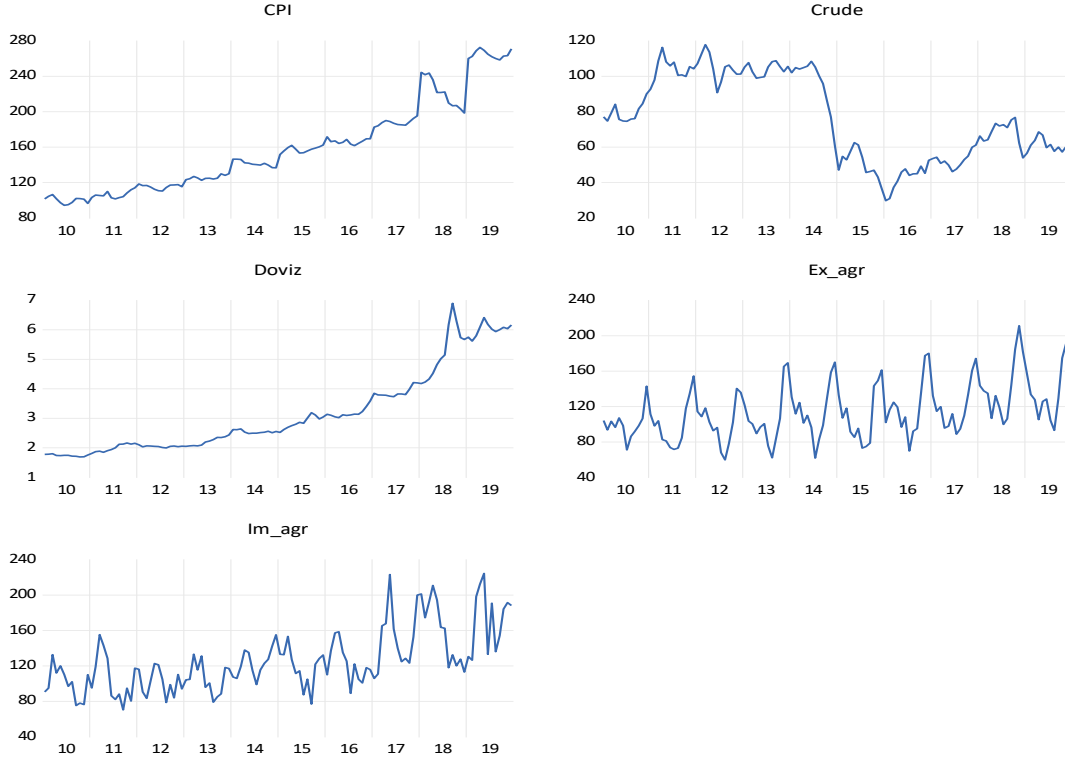
Tablo 1: Analizde Kullanılan Değişkenler

Değişken	Tanımı	Kaynak
CPI	Gıda ürünleri tüketici fiyat endeksi (2010 = 100)	FAO
Crude	Ortalama ham petrol fiyatları	Worldbank
Doviz	(Dolar alış +Euro alış)/2 değerinin doğal logaritması	EVDS
Ex_Agr	Tarım, ormancılık ve balıkçılık ürünleri ihracat miktar endeksi (2010=100)	EVDS
Im_Agr	Tarım, ormancılık ve balıkçılık ürünleri ithalat miktar endeksi (2010=100)	EVDS

Analizde kullanılan değişkenlerin düzey değerlerini gösteren grafik Şekil 1'de verilmiştir. Şekil 1'de görüldüğü üzere, Ocak 2010 ve Aralık 2019 arasındaki dönemde tarım ürünleri fiyatları ve döviz kurları artış seyri içindedirler. Tarım ihracatı ve ithalatı, farklı mevsimlere göre dalgalı seyir izlemektedir. Ham petrol fiyatları ise 2011-2013 döneminde yatay seyir izledikten sonra ani

³ Türkiye'de ithalat ve ihracatta en çok kullanılan dövizlerin Dolar ve Euro olması nedeniyle, analiz için seçilmişlerdir. Bu iki para biriminin dış ticaretteki ağırlıkları birbirine yakın olduğundan, döviz değişkenine eşit ağırlıklı olarak eklenmişlerdir.

bir düşüş yaşamış ve 2016 yılında dip yaptıktan sonra yine yatay bir seyir izlediği gözlemlenmektedir.



Şekil 1: Değişkenlerin Düzey Değerleri

Analizde ham petrol fiyatları ve döviz kuru değişkenlerinin güncel değerleri kullanılmıştır. Diğer değişkenlerin ise indeks değeri kullanılarak analiz yapılmıştır. Bu nedenle, öncelikle ham petrol fiyatları ve döviz kuru değişkenlerinin doğal logaritmaları alınmıştır. Ayrıca, değişkenlerin aylık olması nedeniyle, Census X-13 metodu kullanılarak, değişkenler mevsimsellikten arındırılmıştır. Değişkenler için öngörülen model Denklem1'de verilmiştir:

$$CPI_t = \beta_1 \ln crude_t + \beta_2 \ln döviz_t + \beta_3 ex_agr_t + \beta_4 im_agr_t + \mu_{1t} \quad (1)$$

3.1. Birim Kök Testleri

Ekonometrik analizlerde, değişkenlerin durağan olmaması, yani birim kök içermesi, durumunda, yapılacak analizler sapmalı sonuçlar verebilmektedir. Bu nedenle, analizde kullanılacak değişkenler belirlendikten sonra ilk olarak değişkenlerin durağanlığı incelenmelidir. Bu

çalışmada, değişkenlerin durağanlığı ADF (Augmented Dickey Fuller) birim kök testi kullanılarak incelenmiştir. Analiz sonuçları Tablo 2’de verilmiştir.

Tablo 2: ADF Birim Kök Testi

	Sabitli		Sabitli ve Trendli	
	t istatistiği	Olasılık	t istatistiği	Olasılık
CPI	2.1441	0.9999	-0.6706	0.9724
Δ CPI	-13.0715*	0.0000	-13.5758*	0.0000
EX_AGR	-1.4365	0.5621	-7.0222*	0.0000
Δ EX_AGR	-11.1395*	0.0000	-11.1004*	0.0000
IM_AGR	-1.9073	0.3280	-3.9600**	0.0126
Δ IM_AGR	-17.1168*	0.0000	-17.0687*	0.0000
LNCRUDE	-1.4278	0.5665	-1.9989	0.5956
Δ LNCRUDE	-8.4558*	0.0000	-8.4228*	0.0000
LNDOVIZ	0.5106	0.9865	-2.5661	0.2966
Δ LNDOVIZ	-7.8548*	0.0000	-7.9389*	0.0000

Not: * ve **, sırasıyla %1 ve %5 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 2’de görüldüğü üzere, analizde kullanılan değişkenlerden CPI, LNCRUDE ve LNDOVIZ açık bir şekilde düzeyde birim kök içermektedir. Diğer bir ifadeyle, bu değişkenler düzeyde durağan değildir ve birinci dereceden durağandır. Diğer değişkenler (EX_AGR ve IM_AGR) ise düzeyde sabitli modelde birim kök içerirken sabitli ve trendli modelde birim kök içermemektedir. Dolayısıyla bu değişkenlerin düzeyde durağan olduğu söylenebilir.

Günlük hayatın getirdiği belirsizlikler sonucu politik ve ekonomik faktörlerde ortaya çıkan değişiklikler, zaman içerisinde ekonomik serilerin yapılarında değişiklik meydana gelmesine neden olur. Bu durum literatürde yapısal kırılma olarak adlandırılır. Serilerde ortaya çıkan yapısal kırılmalar, bu kırılmaları göz önünde bulundurmeyen birim kök test sonuçlarının yanlış çıkmasına neden olabilmektedir. Yapısal kırılmaların birim kök test sonuçlarını etkilediğinin anlaşılması ile Zivot ve Andrews (2002), bu yapısal kırılmaları göz önünde bulunduran birim kök testini geliştirmişlerdir. Zivot ve Andrews (2002)’e göre bir serideki yapısal kırılma sabitte ortaya çıkan değişiklikler, trendde ortaya çıkan değişiklikler ve her ikisinde ortaya çıkan değişiklikler şeklinde üç farklı şekilde ortaya çıkabilmektedir (Bouznit ve Pablo-Romero, 2016:96; Karadaş ve Salihoğlu, 2020:71). Bu bağlamda, ADF birim kök testine ek olarak Zivot ve Andrews (2002) tarafından geliştirilen yapısal kırılmalı birim kök testi de uygulanmış ve sonuçları aşağıdaki tabloda verilmiştir.

Tablo 3: Yapısal Kırılmalı Birim Kök Testi

Trend belirleme	Sadece sabit			Sabit ve trend								
Kırılma belirleme	Sadece sabit			Sadece sabit			Sabit ve trend			Sadece Trend		
	t-istatistiği	Olasılık	Kırılma dönemi	t-istatistiği	Olasılık	Kırılma dönemi	t-istatistiği	Olasılık	Kırılma dönemi	t-istatistiği	Olasılık	Kırılma dönemi
CPI	-0.2045	> 0.99	2017M03	-4.5359	0.1195	2018M12	-4.8544	0.1102	2016M11	-4.8412	0.0198	2017M02
ΔCPI	-15.0461*	< 0.01	2018M12	-15.0817*	< 0.01	2018M12	-14.3610*	< 0.01	2019M01	-13.6484*	< 0.01	2018M09
EX_AGR	-5.1210*	< 0.01	2016M01	-8.3718*	< 0.01	2018M01	-8.4200*	< 0.01	2018M01	-7.9434*	< 0.01	2015M12
IM_AGR	-4.4434**	0.0500	2017M02	-7.1538*	< 0.01	2017M04	-7.1479*	< 0.01	2017M02	-6.2789*	< 0.01	2011M03
LNCRUDE	-3.8248	0.2251	2014M09	-4.6531	0.0874	2014M09	-4.5458	0.2170	2014M09	-2.7567	0.8209	2016M02
ΔLNCRUDE	-9.3802*	< 0.01	2015M01	-10.1301*	< 0.01	2016M01	-10.0753*	< 0.01	2016M01	-8.7343*	< 0.01	2014M12
LNDOVIZ	-1.4157	> 0.99	2016M10	-4.6264	0.0944	2018M01	-4.2641	0.3564	2015M09	-4.1353	0.1316	2016M04
ΔLNDOVIZ	-9.7139*	< 0.01	2018M08	-9.9977*	< 0.01	2018M08	-9.5684*	< 0.01	2018M08	-8.2501	< 0.01*	2018M09

Not: * ve **, sırasıyla %1 ve %5 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo3'te verilen yapısal kırılmalı birim kök testi sonuçları incelendiğinde CPI, LNDRUDE ve LNDOVIZ değişkenlerinin ADF testinde olduğu gibi birinci dereceden durağan, EX_AGR ve IM_AGR değişkenlerinin ise ADF testinden farklı olarak tüm modellerde düzeyde durağan olduğu görülmektedir.

3.2. Eşbütünleşme Testi

İktisat literatüründe, seriler arasındaki uzun dönem ilişkisini incelemek için çeşitli analiz türleri bulunmaktadır. Geleneksel OLS, Engle-Granger (1987), Johansen (1991) ve ARDL eşbütünleşme testleri literatürde en çok kullanılan analiz örnekleridir. Geleneksel OLS düzeyde durağan seriler için, Engle-Granger ve Johansen testleri birinci dereceden durağan seriler için ve ARDL eşbütünleşme testi farklı dereceden durağan seriler için kullanılmaktadır. Ancak, serilerin en az birinde veya uygulanan modelde yapısal kırılma bulunması halinde ARDL sınır testi sapmalı sonuçlar verebilmektedir. Bu sorunu aşmak için Gregory ve Hansen (1996), modeldeki yapısal kırılmaları kontrol ederek seriler arasındaki eşbütünleşmeyi inceleyen testi geliştirmişlerdir (Karadaş ve Salihoğlu, 2020:73).

Birim kök testi sonuçlarına göre kullanılan serilerin bir kısmı düzeyde durağan iken diğerleri birinci dereceden durağandır. Dolayısıyla, Geleneksel OLS, Engle-Granger (1987), Johansen (1991) eşbütünleşme testlerinin uygulanması durumunda sapmalı sonuçlar elde edilecektir. Ayrıca, kullanılan serilerde yapısal kırılma olmasından dolayı, ARDL testi de benzer şekilde sapmalı sonuçlar verecektir. Bu nedenle, değişkenler arasındaki ilişkinin incelenmesinde Gregory-Hansen (1996) eşbütünleşme testinin uygulanmasına karar verilmiştir.

Gregory-Hansen (1996) eşbütünleşme testi uygulanırken öncelikle, kullanılan modelin yapısal kırılma tarihi incelenerek değişkenler arasında eşbütünleşme olup olmadığı belirlenir. Eşbütünleşmenin varlığına karar verdikten sonra modelden elde edilen katsayıların istatistiksel olarak anlamlı olup olmadığı incelenir.

Değişkenler arasındaki eşbütünlüğün varlığını inceleyen Gregory-Hansen (1996) eşbütünlük testi sonuçları Tablo4'te verilmiştir.

Tablo 4: Gregory-Hansen (1996) Eşbütünlük Testi Sonuçları

MODEL 3: Trend ile düzey değişikliği		
ADF Prosedürü		
t- istatistiği		-5.031285
Gecikme		0.000000
Kırılma dönemi		2018M03
Phillips Prosedürü		
Za- istatistiği		-43.43459
Za-kırılma		2018M03
Zt- istatistiği		-4.977068
Zt-kırılma		2018M03
ADF ve Phillips Prosedürü kritik değerleri ⁴		
% 1	%2,5	%5
-4.67	-4.38	-4.13

Not: ADF ve Phillips Prosedürü kritik değerleri için bkz. (Hamilton, 1994:766).

Tablo 4'te görüldüğü üzere, Gregory-Hansen eşbütünlük testinde ADF prosedürü sonucunda elde edilen t-istatistiği ve Phillips Prosedürü sonucunda elde edilen Za- istatistiği ve Zt- istatistiği değerleri %1 kritik değer seviyesinden küçüktür. Bu sonuca göre, değişkenler arasında eşbütünlüğün varlığına karar verilir. Gregory-Hansen testi sonucunda elde edilen katsayılar Tablo5'te verilmiştir.

Tablo 5: Gregory-Hansen (1996) Eşbütünlük Testi Katsayıları

Bağımlı değişken: CPI				
Değişken	Katsayı	Standart hata	t-istatistiği	Olasılık
EX_AGR	-0.1989**	0.0885	-2.2479	0.0265
IM_AGR	0.3167*	0.0436	7.2593	0.0000
LNCRUDE	0.2544	3.4085	0.0746	0.9406
LNDOVIZ	53.0130*	14.1317	3.7514	0.0003
C	48.4664*	17.8685	2.7124	0.0077
@TREND	0.5430*	0.1337	4.0614	0.0001
@TREND>102-2	20.9421*	4.9700	4.2137	0.0001

Not: * ve **, sırasıyla %1 ve %5 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 5'te verilen analiz sonuçlarına göre, tarımsal ürün ihracatı, tarımsal ürün ithalatı ve döviz kuru değişkenlerinin katsayıları istatistiksel olarak anlamlı çıkmıştır. Ham petrol fiyatları değişkeninin katsayısı ise istatistiksel olarak anlamsız çıkmıştır. Bu sonuçlar doğrultusunda,

⁴ ADF prosedürü kritik değerleri Phillips prosedürü kritik değerleri ile aynıdır (Hamilton, 1994).

Türkiye’de tarım ürünleri fiyatları ihracat, ithalat ve döviz kurundaki değişikliklerden etkilenirken, ham petrol fiyatlarında ortaya çıkan değişikliklerden etkilenmediği görülmektedir. Ayrıca, tarımsal ürün ihracatının artması tarımsal ürün fiyatlarını negatif etkilerken, ithalatın ve döviz kurunun artması pozitif etkilemektedir.

Analiz sonuçlarına göre, tarımsal ürün fiyatları üzerindeki en büyük etki 53,01 ile döviz kuruna aittir. Yani, döviz kurunda ortaya çıkacak %1’lik bir artış, tarım fiyatları endeksinde 0,53 birimlik bir artışa neden olacaktır. Bunun nedeni olarak, döviz kurunun artmasının, tarım sektöründe kullanılan ithal girdilerin fiyatlarının artmasına ve dolayısıyla tarımsal ürünlerin maliyetinin artmasına neden olması gösterilebilir. Katsayının bu kadar yüksek olması döviz kurunun tarım sektörü üzerinde direkt ve dolaylı etkilerinin bir araya gelmesinin bir sonucudur.

Döviz kurlarında artış gözlemlendiği dönemlerde, maliyetlerin yüksek olması arzın azalmasına ve piyasadaki talebin karşılanamamasına neden olmaktadır. Bunun sonucu olarak, talebi karşılamak için tarımsal ürün ithalatı yapılacaktır. Yüksek döviz kuru nedeniyle ithal edilen tarımsal ürünlerin fiyatlarının yüksek olması, ülke içindeki tarımsal ürün fiyatlarının yeniden artmasına neden olacaktır. Analiz sonucuna göre, tarımsal ürün ithalatında ortaya çıkacak %1’lik bir artış, tarımsal ürün fiyat endeksinde %0,3 birimlik bir artışa neden olacaktır.

Döviz kurunun artması sonucu, uluslararası piyasalarda göreceli fiyatı düşen tarımsal ürünlerin ihracatında bir artış gözlemlenecektir. Bu durum ayrıca, iç piyasadaki ürün arzının talepten fazla olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla, tarımsal ürün fiyatlarının düşmesi yönünde etki oluşturması beklenmektedir.

4. SONUÇ

Tarım ürünlerinin yaşamsal ve stratejik bakımdan taşıdığı önem nedeniyle tarım sektörü, ülkelerin geleceği açısından en stratejik sektörlerden biri olarak kabul edilmektedir. Tarım ürünleri fiyatlarında oluşan dalgalanmalar, sosyal ve ekonomik açıdan önemli sonuçlara neden olması bakımından bütün birimleri etkilemektedir (Eştürk ve Albayrak, 2018:155). Bu nedenle, tarım ürünlerinin fiyatlarında aşırı dalgalanmaları önleyici politikalar geliştirmek, tüketiciler ve üreticiler açısından olumlu etkiler oluşturacaktır. Türkiye’de tarım sektörünün önemi göz önünde bulundurulduğunda, tarım ürünleri fiyatını doğrudan ve dolaylı etkileyen unsurların belirlenmesi önem taşımaktadır. Dolayısıyla, uygun politikalarla tarım ürünleri fiyatları kontrol edilerek, ekonomik istikrara katkı sağlanması beklenmektedir. Bu doğrultuda, yapılan analiz sonucunda elde edilen bulgular, döviz kuru ile tarımsal ürün ithalatının tarım ürün fiyatlarını pozitif etkilediğini ve tarımsal ürün ihracatının ise negatif etkilediğini göstermektedir. Döviz kurlarının etkisinin yüksek olması, Türkiye’deki tarım ürün fiyatlarının dünyada oluşan şoklara karşı aşırı duyarlı olduğunun bir göstergesidir. Dolayısıyla, politikaların belirlenmesi aşamasında, özellikle döviz kurunun göz önünde bulundurulması, uygulanacak politikaların verimliliğini olumlu yönde etkileyecektir. Böylelikle, tarım ürünleri fiyatında istikrar sağlanabilecektir. Bu gelişme ayrıca, makroekonomik istikrarın sağlanmasına da katkı sağlayacaktır.

KAYNAKÇA

- Abbott, P. C., Hurt, C., & Tyner, W. E. (2008). What's Driving Food Prices? (No. 741-2016-51224), doi: [10.22004/ag.econ.37951](https://doi.org/10.22004/ag.econ.37951)
- Abdlaziz, R. A., Rahim, K. A., & Adamu, P. (2016). Oil and Food Prices Co-integration Nexus for Indonesia: A Non-linear Autoregressive Distributed Lag Analysis. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 6(1), 82-87.
- Alghalith, M. (2010). The Interaction between Food Prices and Oil Prices. *Energy Economics*, 32(6), 1520-1522.
- Baffes, J. (2007). Oil Spills on Other Commodities. *Resources Policy*, 32(3), 126-134.
- Bouznit, M. & Pablo-Romero P. (2016). CO2 Emission and Economic Growth in Algeria. *Energy Policy* 96, 93-104.
- Engle, R. F., & Granger, C. W. J. (1987). Co-integration and Error Correction: Representation, Estimation, and Testing. *Econometrica*, 55, 251-276.
- Esmaili, A., & Shokoohi, Z. (2011). Assessing the Effect of Oil Price on World Food Prices: Application of Principal Component Analysis. *Energy Policy*, 39(2), 1022-1025.
- Eştürk, Ö. & Albayrak, N. (2018). Tarım Ürünleri-Gıda Fiyat Artışları ve Enflasyon Arasındaki İlişkinin İncelenmesi. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 18. EYİ Özel Sayısı, 147-158.
- Gilbert, C. L. (2010). How to Understand High Food Prices. *Journal of Agricultural Economics*, 61(2), 398-425.
- Gohin, A. & Chantret, F. (2010). The Long-Run Impact of Energy Prices on World Agricultural Markets: The Role of Macro-Economic Linkages. *Energy Policy*, 38, 333-339.
- Gregory, A. W. & Hansen, B. E. (1996). Residual-Based Tests for Cointegration in Models with Regime Shifts. *Journal of Econometrics*, 70(1), 99-126.
- Hameed, A. A. A. & Arshad, F. M. (2009). The Impact of Petroleum Prices on Vegetable Oils Prices: Evidence From Cointegration Tests. *Oil Palm Industry Economic Journal*, 9(2), 31-40.
- Hamilton, J. D. (1994). Time Series Analysis. Princeton University Press, Princeton.
- Johansen, S. (1991). Estimation and Hypothesis Testing of Cointegration Vectors in Gaussian Vector Autoregressive models. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 1551-1580.
- Ibrahim, M. H. (2015). Oil and Food Prices in Malaysia: A Nonlinear ARDL Analysis. *Agricultural and Food Economics*, 3(2), 1-14.
- Karadaş, H. & Salihoğlu, E. (2020). Seçili Makroekonomik Değişkenlerin Konut Fiyatlarına Etkisi: Türkiye Örneği. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 16, 63-80.
- Kiatmanaroach, T. & Sriboonchitta, S. (2014). Dependence Structure between Crude Oil, Soybeans, and Palm Oil in ASEAN Region: Energy and Food Security Context. *Modeling Dependence in Econometrics*, 329-341.
- Kwon, D. H. & Koo, W. W. (2009). Price Transmission Channels of Energy and Exchange on Food Sector: A Disaggregated Approach based on Stage of Process. Agricultural & Applied Economics Association 2009 AAEA & ACCI Joint Annual Meeting, Milwaukee, Wisconsin, July 26-28, 2009.

- Nazlioglu, S. & Soydas, U. (2011). World Oil Prices and Agricultural Commodity Prices: Evidence from an Emerging Market. *Energy Economics*, 33, 488-496.
- Nazlioglu, S. & Soydas, U. (2012). Oil Price, Agricultural Commodity Prices, and the Dollar: A Panel Cointegration and Causality Analysis. *Energy Economics*, 34, 1098-1104.
- Zivot, E. & Andrews D. W. K. (2002). Further Evidence on the Great Crash, the Oil-price Shock, and the Unit-root Hypothesis. *Journal of Business & Economic Statistics*, 20:1, 25-44.

TESTING THE VALIDITY of THE UNCOVERED EQUITY PARITY THEORY AMONG FOREIGN CAPITAL FLOWS, THE STOCK MARKET INDICES and THE EXCHANGE RATES: AN ECONOMETRIC ANALYSIS FOR JAPAN, S. KOREA, and TURKEY

Mustafa ÖZYEŞİL¹ ORCID ID: 0000-0002-4442-7087

ABSTRACT

In this study, the validity of the Uncovered Equity Parity (UEP) Theory is examined based on the data obtained from Japan, South Korea, and Turkey during the 2002:M01-2020:M04 period. According to long term analysis, it is observed that the 1st stage of the UEP in Japan is valid during the 2008 global economic crisis period, and the 3rd stage is valid during and after the 2008 global economic crisis. Only the 2nd phase of the UEP is valid in the post-2008 crisis in S. Korea. In Turkey, 1st phase of the UEP is valid for the entire 2002-2020 period. It is determined that the 3rd stage of the UEP is experienced during the 2008 global economic crisis and after. According to short term analysis, it is observed that, in Japan, the 2nd stage of the UEP is valid in the period after the 2008 global economic crisis and the 3rd stage of the UEP is valid throughout the 2002-2020 period. It is found that no stage of the UEP is valid in S. Korea. It has been found that the 1st phase of the UEP is valid only during the pre-crisis period in Turkey, the 2nd phase is valid during the 2002 to 2020 period, and the 3rd phase is found to be invalid in the short term.

Keywords: *Uncovered Equity Parity, Stock Exchange Index, Foreign Exchange Rate, Foreign Capital Flows, Japan, South Korea, Turkey.*

JEL Codes: E44, F37, G15.

YABANCI ALIMLARI, BORSA ENDEKSİ VE KUR ARASINDA KAPSANMAMIŞ VARLIK PARİTESİ TEORİSİNİN GEÇERLİLİĞİNİN SINANMASI: JAPONYA, G. KORE VE TÜRKİYE İÇİN EKONOMETRİK BİR ANALİZ

ÖZ

Bu çalışmada; Kapsanmamış Varlık Paritesi (Uncovered Equity Parity: UEP) Teorisinin geçerliliği; Japonya, G. Kore ve Türkiye'nin 2002:M01-2020:M04 dönemi verileriyle analiz edilmiştir. Uzun dönem analiz sonuçlarına göre, Japonya'da UEP Teorisinin 1. aşamasının 2008 küresel ekonomik krizi döneminde, 3. aşamasının 2008 küresel ekonomik krizi dönemi ve sonrasında geçerli olduğu görülmüştür. G. Kore'de sadece 2008 krizi sonrası dönemde 2. aşama geçerli çıkmıştır. Türkiye'de ise Teorinin 1. aşamasının tüm 2002-2020 dönemi boyunca geçerli olduğu 3. Aşamanın ise 2008 küresel ekonomik krizi ve sonrası dönemde yaşandığı belirlenmiştir. Kısa dönem analiz sonuçlarına göre, Japonya'da UEP'in 2. aşamasının 2008 küresel ekonomik krizi sonrası dönemde, 3. Aşamasının ise tüm 2002-2020 döneminde geçerli olduğu görülmüştür. G. Kore'de UEP Teorisinin hiçbir aşamasının geçerli olmadığı tespit edilmiştir. Türkiye'de UEP'in 1. aşamasının sadece küresel kriz öncesi dönemde geçerli olduğu, 2. aşamanın 2002-2020 döneminde geçerli olduğu, 3. aşamasınınsa kısa dönemde geçerli olmadığı bulunmuştur.

Anahtar Kelimeler: *Kapsanmamış Varlık Paritesi, Borsa Endeksi, Döviz Kuru, Yabancı Portföy Alımları, Japonya, G. Kore, Türkiye.*

¹ Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Aydın Üniversitesi Anadolu Bil Meslek Yüksek Okulu İşletme Yönetimi (İngilizce), mozysesil@aydin.edu.tr

1. Introduction

Stock exchanges are one of the most important financial centers of the countries and have a very important role in increasing the depth and width of the financial markets of the countries. Exchanges are vital especially for corporates to finance their new investments without getting into debt. In addition, small savings through individual and institutional investors trading in stock exchanges can play a major role in increasing investment, employment, production, and economic growth of countries.

Along with the stocks, one of the most important macroeconomic variables that affect the economy is the exchange rates. Foreign exchange rates are very important factors for the economies of countries as they affect the foreign trade competitiveness of the countries (Bostan, Toderășcu, and Firtescu, 2018: 1-2) and shape the inflation in terms of import costs (Monfared and Akin, 2017: 329-332). The currency wars that have been continuing between the USA and China since 2010, which accelerated with the election of Donald Trump as the President of the USA in November 2016, reveal the importance of this variable for the economies of the countries. Stocks and exchange rates are investment instruments that are usually substitutes (Park and Park, 2014: 5-7), and there is a close interaction between the stocks and the exchange rates (Ehrmann, Fratzscher, and Rigobon, 2005: 5).

Not only domestic residents but also international investors thanks to the rapid developments in information and communication technologies accompanying the financial liberalization and globalization, have also been able to easily trade on the stock exchange that they desire (Singh, 1997: 773). In the literature, foreign investment in the stock exchanges of the countries is named as Capital Flows (Capital Flows²: CF) (Davis, Valente, and Wincoop, 2019: 14). While CF affects the value of the any country's stock market indices, on the one hand, it can also be an important determinant of exchange rates by changing the amount of foreign currency in the country (Siourounis, 2004). Especially in the countries in need of external financing and having difficulty in finding new sources of foreign exchange such as Turkey, CF has a very important role (Combes, Kunda, and Plane, 2011).

In addition to the profitability and stability of the country markets, how much of the CF will occur in the countries is determined by the evaluations made by foreign investors. Among the most important financial indicators considered in this evaluation are stock exchange returns and exchange rates (Dimitrova, 2005: 1).

In this study, relationships among the stock market indices, foreign exchange, and capital flows of the stock market are examined in the framework of the UEP Theory and the results are compared. Time series analysis is made using the data from Japan, South Korea, and Turkey during each of 1999: M01-2020: M04 periods separately. To study the subject in more detail, these analyzes are also carried out for each country before the 2008 global economic crisis (2002: M01-2007: M06), the crisis period (2007: M07-2009: M12) and the post-crisis period (2010: M01-2020:

² Although the exact translation of this concept is Capital Flow, the expression of Foreign Purchases is more explanatory in the direction and purpose of this capital.

M04). In the second part of the study, theoretical information about UEP is given, and in the third part, information about the countries included in the analysis is presented. The summary of the studies on the subject is given in the fourth part. In the fifth part, econometric analyzes are carried out and the study is completed with the results and investment decision suggestions in the sixth section. This study is very important in terms of bringing the UEP concept to the Turkish financial literature, the way it handles the subject, and the sub-periods it focuses on, and it is expected to make significant contributions to the literature and financial market actors.

2. Theoretical Framework

The UEP Theory, which came to the agenda with the works of IMF and European Union Central Bank economist Prof. Dr. Harald Hau and London Business School and NBER economist Prof. Dr. Helene Rey published in 2004, examines the dynamic relationships between capital flows, stock market indices, and exchange rates. In the process of rebalancing the portfolio investments (Dahlquist and Robertsson, 2004: 616), the theory is based on the fact that foreign investors managing their portfolios in international markets reduce their positions and risks to rebalance their portfolios, as the investment weights in the markets of the best-performing countries increase automatically. In a sense, international investors sell some of their assets by realizing profit in countries with rising stock indices. Thus, capital flows (CF) decrease in the relevant country, there is a foreign currency outflow from the country, which makes the exchange rates in the host country³ increase. This theory has three stages (Hau and Rey, 2004). These stages can be examined with the help of Figure 1:

³ Here, it is assumed that the exchange rates are calculated according to the flat quote. Thus, the exchange rate refers to the amount of local currency that can be purchased for 1 unit of foreign currency. Ex: \$ 1 = 6.83 TL

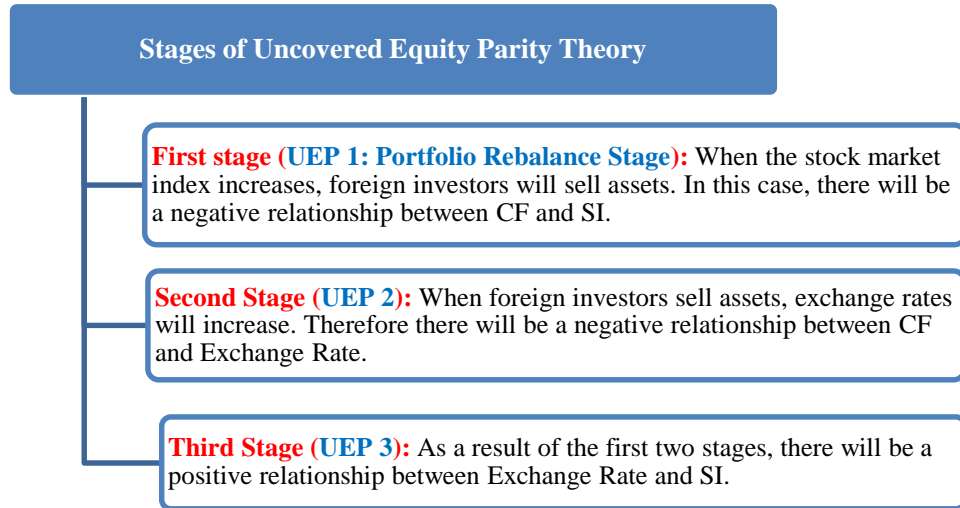


Figure 1: Stages of Uncovered Equity Parity Theory

Source: Hau and Rey (2004).

As seen in Figure 1, in the first stage (UEP 1), when the stock market index (and therefore the returns on the stock market) in a country increases, the value of the assets owned by foreign investors and the weights of the assets of this country increase in their total portfolios. In this case, foreign investors can sell some of their assets in the country stock exchange, both to realize profit and to rearrange the national weights of the assets in their portfolios. In such cases, CF in the relevant country will decrease and foreign currency will exit from the country. The decrease in the amount of foreign currency in the country may cause some exchange rates to go upwards.⁴ In this case, the second stage of the UEP will take place and a negative relationship will be seen between CF and exchange rates. When the first and second stages of the UEP take place, there will be a positive relationship between the stock market index and the exchange rate.⁵ Thus, countries with higher stock exchange returns will lose their local

⁴ Of course, in such cases, the level of foreign currency reserves of the relevant country and the depth and width of the financial markets will also be important determinants.

⁵ This relationship is opposite to a priori expectations. Because when we look at the economic data, it is seen that there is a generally opposite relationship between the stock market index and exchange rates. When the stock market index starts to increase, domestic investors can enter the stock market by changing their foreign currency assets, which brings a decrease in the exchange rate. On the other hand, when foreign exchange rates start to increase rapidly in a country, domestic and foreign investors, who consider this as a risk of instability and crisis, are leaving the stock

currencies against the US Dollar. This relationship can be further clarified by the following arrow diagram:

- i.** $SI \uparrow \rightarrow CF \downarrow$
- ii.** $CF \downarrow \rightarrow Exc. Rate \uparrow$
- iii.** $SI \uparrow \rightarrow Exc. Rate \uparrow$

This arrow diagram will facilitate the validation of the UEP Theory. As seen here, for the UEP Theory to be valid, when the stock index increases, CF should decrease, when CF decreases, the exchange rate should increase. Looking at the general result, when the stock index increases, the exchange rate will increase. The realization of all three stages will show that the UEP Theory is valid in the country concerned (Andriansyah and Messinisa (2019: 4).

When the arrow diagram above is considered, it is also conceivable that a certain period of time delay is expected, since the effect of a change in the stock index on the exchange rate is expected to occur over CF. Therefore, in cases where the validity of the UEP Theory is tested, it will be useful to consider the lagged values of these series (Kodongo, 2011: 180).

The reason why this theory is called Uncovered Equity Parity is because, as seen in the arrow diagram above, the first step is that foreign investors make their portfolio decisions in the relevant country while ignoring the exchange rates (Hau and Rey, 2004: 127).

UEP Theory can be formulated with the help of Equation (1) below (Cappiello and De Santis, (2005: 9-11):

$$E\{(1 + R_{x,t+1})|\mathfrak{S}_t\} = E\{(1 + R_{y,t+1})|\mathfrak{S}_t\} \left\{ \frac{S_{ij,t+1}}{S_{ij,t}} |\mathfrak{S}_t \right\} \quad (1)$$

Here, $E\{(1 + R_{x,t+1})|\mathfrak{S}_t\}$, and $E\{(1 + R_{y,t+1})|\mathfrak{S}_t\}$; expresses expected total return of the x investment in country- i and y investment in country- j , \mathfrak{S}_t ; refers to information set that foreign investors have about international markets and $S_{ij,t}$; i the nominal spot exchange rate between the country- i and the country- j currencies. Using the inequality of Jensen (1906) shown in Equation (2), when the natural logarithm of both sides of Equation (1) is taken, Equation (3) is obtained:

$$\text{Ln}E\{h_{t+1}|\mathfrak{S}_t\} > E\{h_{t+1}|\mathfrak{S}_t\} \quad (2)$$

$$E\{(S_{ij,t+1})|\mathfrak{S}_t\} - S_{ij,t} = -E\{r_{j,t+1} - r_{i,t+1}|\mathfrak{S}_t\} \quad (3)$$

Here $S_{ij,t+1} \equiv \text{Ln}(S_{ij,t+1})$, $r_{i,t+1} \equiv \text{Ln}(1 + R_{x,t+1})$ and $r_{j,t+1} \equiv \text{Ln}(1 + R_{y,t+1})$. Especially here $E\{r_{i,t+1}|\mathfrak{S}_t\}$ and $E\{r_{j,t+1}|\mathfrak{S}_t\}$ show expected asset (stock

market quickly, foreign investors are trying to get out of the country by turning the local currency into foreign currency in exchange for the shares they sell, and domestic investors are turning towards dollarization and exchange rates increase even more rapidly.

market, stock) returns in i and j country respectively, and \mathfrak{I}_t ; referring to the information set about the country concerned.

When the first stage of UEP is valid in an economy and when the stock market index rises, foreign investors are expected to turn to profit realization. At this point, individual investors and brokerage house representatives should take this issue into consideration.

When the second stage of UEP is valid when foreign currency entering the country increases, exchange rates decrease (or foreign exchange investments, which see this as an indicator of stability when foreign exchange rates decrease), are expected to show more interest in that country exchange, and investors should not ignore this factor.

When the third stage of the UEP theory is valid, the increase in the stock is expected to be accompanied by an increase in the exchange rate (or, conversely, an increase in the exchange rate accompanied by an increase in the stock), and investors must take positions accordingly.

3. Basic Information on Countries Included In The Analysis

Japan, which suffered great physical and economic devastation in World War II, started to recover rapidly afterward and founded the Tokyo Stock Exchange on April 1, 1949. Japan produces high-tech products⁶ and has the third-largest economy in the world as of 2018 thanks to developed financial markets (World Bank, 2020a). S. Korea also made efforts to recover rapidly after the Great War with North Korea in the period of 1950-1953, established the Korea Exchange in 1956, and today, with the liberal economic policies it implemented, the R&D and innovation studies it carried out, it has become one of the few countries in the world which can produce technology today.⁷ As of 2018, the world's 11th largest economy (World Bank, 2020), South Korea, is an important role model for Turkey. Turkey, adopted the economic growth model based on exports with the January 24, 1980 Stability Decisions, has established the Istanbul Stock Exchange on January 1, 1986, and began the process of financial liberalization in 1989, by decree number 32. Turkey is the World's 19th largest economy since the year 2018 (World Bank, 2020). The main macroeconomic sizes of the countries included in the analysis as of 2018 are given in Table 1.

⁶ Automobile brands produced by Japan are Toyota, Honda, Mazda, Mitsubishi, Nissan, Subaru, Suzuki, Daihatsu, and Kawasaki. It has brands such as Sony and Toshiba in the field of computers, and brands such as Hitachi, Panasonic, Pioneer, Kenwood, Canon, Casio, Citizen, Daikin, Sony, Sharp, Epson and Fujitsu in the field of electronics.

⁷ Auto brands produced by S. Korea are Hyundai, Daewoo, Kia, and SsangYong. Samsung and LG can be categorized under mobile phones and electronics.

Table 1. Basic Macroeconomic Sizes of Countries

	GDP (Billion \$)	Population (Million People)	Income Per Capita (\$)	Stock Exchange Market Value (Billion \$)	Stock Exchange Transaction Volume (Billion \$)	Number of Firms Traded in the Stock Market
Japan	4971	126.5	39289	6170	6888	3566
S. Korea	1619	51.6	31380	1413	2455	2186
Turkey	771	82.3	9370	149.3	369.8	490

Source: World Bank (2020a, 2020b, 2020c)

According to the data in Table 1, Japan is one of the most important economies of the world with its national income of 4971 billion dollars, a population of 126.5 million people, and a national income of 39399 dollars per capita. The market value of the Tokyo Stock Exchange is 6 Trillion 170 Billion Dollars, the transaction volume is 6 Trillion 888 Billion Dollars, and there are 3566 companies traded in this market. South Korea has become one of the most important countries in the world, with a national income of 1 trillion 619 billion dollars, a population of 51.6 million people, and a national income of 31380 dollars per capita. The market value of the South Korean Exchange is 1 Trillion 413 Billion Dollars, the trading volume is 2 Trillion 455 Billion Dollars and the number of firms traded in this stock exchange is 2186. With a national income of 771 Billion Dollars, a population of 82.3 million people, and the national income of 9370 dollars per capita, Turkey is trying to trace the first two countries. As of the end of 2018, the market value of Borsa Istanbul (Istanbul Stock Exchange) was 149.3 Billion Dollars, while the transaction volume was 369.8 Billion Dollars. The number of companies traded on Borsa Istanbul is 490.

4. Literature Review

UEP Theory was first brought to the agenda by Hau and Rey (2004), in their study, the authors determined that there was a positive relationship between the asset prices (stock market index) and the exchange rate. They also found out that the third phase of the UEP Theory was valid based on the VAR method, using foreign investors' purchases, stock index returns, and foreign exchange rates in the USA and 5 developed countries (France, Germany, Japan, Switzerland, and England) during 1990: M01-2003 period. On the other hand, they found that US Dollar as the local currency gains value, (in other words exchange rate decreases), net foreign investor purchases towards the US market have increased and the second stage of the UEP Theory is valid for the USA. When the stock market index increased in countries other than the USA, it was determined that US investors went to profit realization and sold assets, and thus the first phase of the UEP Theory was also experienced.

Cappiello and De Santis (2005), by examining relationships between the capital flows among the USA and the Eurozone, Japan, Switzerland, Canada, France and Germany, stock exchange index returns and exchange rates within the framework

of the UEP Theory, based on the data of the period between 1991: M01-2003: 12, determined that the increases in the stock markets were observed with the appreciation of the dollar against foreign currency, using the method of GARCH. Briefly, the countries whose stock market returns increased observed a loss in their local currencies against the US Dollar. In other words, the exchange rates calculated according to the flat quote are increasing. The authors thus reached conclusions supporting the UEP Theory of Hau and Rey (2004) in the respective countries.

Richards (2005) found out that the positive feedback approach is valid in 5 Asian countries ⁸(Indonesia, S. Korea, Philippines, Thailand, and Taiwan), not the UEP Theory Using the data of 1999: M01-2002: M09 period and the VAR method.

Hau and Rey (2006), using the daily data of the USA and 17 OECD countries, analyzed the mutual net foreign purchases between these countries, stock exchange returns, and exchange rates, using correlation analysis and regression analysis methods. In this study, the authors carried out their analysis separately for the periods 1980-2001, 1990-2001, and 1995-2001. As a result of these analyzes, the authors determined that foreign investors in these countries were following the portfolio rebalancing strategy (First Phase of UEP). The authors stated that the exchange rate dynamics depend on the developments in the asset market (stock exchange), especially in economies with high market capitalization⁹.

Cappiello and De Santis (2007) analyzed the UEP approach using 1981: M01-2006: M10 period data on the effects of mutual stock purchases between the USA and Germany, the UK, and Switzerland on the expected exchange rate and risky assets. At the end of the study, it was determined that the local currency gained value against the US Dollar in Germany and Switzerland in the periods when stock markets had lower returns than the US market. Thus, it was determined that the UEP approach is valid in these two countries, but definitive findings are not available for England.

In their study, Hau and Rey (2008) aimed to analyze the validity of the portfolio revaluation strategy, which is the first stage of the UEP Theory, using 6500 data from the 1997-2002 period, globally. The study focused on 4 geographical regions (USA, Canada, England, and Euro Area) so that 88% of the countries in the relevant regions and 91% of their portfolio assets could be considered. As a result of the analysis, strong evidence has been obtained for portfolio rebalancing behavior aimed at balancing exchange rate risk and equity risk at desired levels.

Dunne, Hau, and Moore (2010) analyzed the relationships between asset prices, foreign purchases, and exchange rate returns with daily data from the USA and France for the period 1999-2003. As a result of the analysis made with the VAR method, in both countries, it was found that exchange rates and foreign purchases affect stock market returns, and the UEP Theory is valid between these two countries.

Kim (2011) analyzed the validity of the risk-adjusted UEP Theory using foreign capital flows between the USA, Japan and the UK using data from the period

⁸ Although the author stated that he took six countries at the beginning of this study, this is because he used two different stock market indices together for S. Korea.

⁹ The ratio of the market value of the stock market to the national income.

1994: M01-2008: M06. In this study, the author also took into account the market risk and found that the traditional UEP Theory has expired.

Curcuru et al. (2014) examined the validity of the UEP Theory with the help of correlation matrices, using data from 42 countries for the period 1990: M01-2010: M12. In the analyzes, it has been found that there are positive relations between exchange rates and stock returns in Austria, Belgium, Greece, Portugal, Switzerland, Brazil, Malaysia, S. Africa, and Thailand, indicates that the UEP Theory is valid.

Andriansyah and Messinis (2019), within the framework of the positive relationship between the stock market index and exchange rates, analyzed the validity of the UEP Theory through data from 1993: Q1-2008: Q4 period for the Australia, Canada, Indonesia, Japan, S. Korea, Sweden, Thailand, and the UK through structural refractive time series and panel data analysis methods. As a result of the analysis, it is determined that there are one-way causality relations from the stock market index and foreign purchases to exchange rates. As a result of the study, there is no clear conclusion about the validity of the 1st stage of the UEP Theory across these countries. Only in Indonesia it has been found that stock returns affect exchange rates through foreign purchases.

In a literature search, no studies were found regarding the UEP theory, using data from Turkey. Thus, this study is expected to provide an important contribution to the literature.

5. Econometric Analysis

5.1. Data Set

In this study, to test the validity of the UEP Theory in Japan, South Korea, and Turkey, capital flows (CF), stock index (SI), and exchange rate (ER) data for the 2002: M01-2020: M04 period are used. These countries are included in the analysis because Japan is an developed country, Korea is a fast developing country, and Turkey is taking these two countries as a role model. When choosing the period, starting from the time when the effects of the economic crisis in South Asia in 1997 and Turkey in 2001 finished have been preferred. This period is also divided into sub-periods as 2002: M01-2007: M06, 2007 M07-2009: M12, and 2010: M01-2020: M04 based on the 2008 global economic crisis. The reason for the start of the crisis period in 2007: M07 is that the leading signals of this crisis in the USA emerged in that period (Özatay, 2009: 105). In this regard, the graphics in Annex 1 and Annex 2 can also be viewed. Thus, it is aimed to analyze the validity of the UEP Theory in detail during the period of 2002-2020, before the 2008 crisis, in the period when the leading and successive effects of the 2008 crisis were experienced, and in the period when the effects of the crisis passed.

From these data, CF demonstrates the monthly foreign asset purchases in the stock market in Million Dollars, SI demonstrates the closing value of the each stock exchange for the last trading day of each month (Nikkei for Japan 225, KOSPI for S. Korea, and BIST100 for Turkey), and exchange rate shows the value of each country's currency for per USD according to the flat quote (the amount of national currency that can be purchased in exchange for 1 USD). Natural logarithms of all series are used in

the analysis. In the study, a total of 220 period data is used for each country. The data is obtained from Trading Economics.

5.2. Correlation Analysis

Pearson's correlation coefficients between variables in each country are calculated and presented in Table 2 as follows:

Table 2. Correlation Coefficients

Japan				S. Korea				Turkey			
	Ln SI	Ln ER	Ln CF		Ln SI	Ln ER	Ln CF		Ln SI	Ln ER	Ln CF
Ln SI	1	0.53	0.02	Ln SI	1	-0.23	0.20	Ln SI	1	0.65	-0.11
Ln ER	0.53	1	0.15	Ln ER	-0.23	1	0.10	Ln ER	0.65	1	0.30
Ln CF	0.02	0.15	1	Ln CF	0.20	0.10	1	Ln CF	-0.11	0.30	1

According to Table 2, it is observed that there is a positive but relatively high correlation between the stock market index and exchange rate, and a positive but rather low correlation between the stock market index and net foreign purchases. The coefficient determined between SI and the exchange rate for Japan indicates that the third stage of the UEP Theory is valid in this country. In Korea, negative relationships between SI and exchange rate, positive and relatively low relationships between SI and CF are detected. According to these results, it can be said that CF has a greater impact on the Korean economy. Based on the findings of the correlation coefficient obtained for Turkey, positive and strong relationships between SI and the exchange rate, and negative and weak relationships between SI and CF are determined. While a positive relationship between the exchange rate and SI indicates that the third stage of the UEP theory is valid in Turkey, on the other hand, the negative correlation between SI and CF suggests that the first phase of the UEP Theory is valid in Turkey. In three countries, positive relations have been determined between the exchange rate and CF, and these relations are not compatible with our prior expectations. Because, when the amount of CF coming to a country increases, the amount of foreign currency in the country is expected to increase and therefore the exchange rates will decrease. In this case, it is thought that the basic determinant of the exchange rate in these countries is not CF.

5.3. Econometric Model

In this study, the following models have been established to analyze the relations between the stock market index, capital flows, and exchange rates in all aspects and to test the validity of the UEP Theory.¹⁰:

¹⁰ The order of construct the models is arranged according to the stages of the UEP Theory.

$$LnCF_t = \theta_0 + \theta_1 LnSI_t + \theta_2 LnER_t + \varepsilon_t \quad (4)$$

$$LnER_t = \varphi_0 + \varphi_1 LnCF_t + \varphi_2 LnSI_t + \epsilon_t \quad (5)$$

$$LnSI_t = \delta_0 + \delta_1 LnCF_t + \delta_2 LnER_t + \omega_t \quad (6)$$

$LnCF_t$; denotes the natural logarithm of foreign purchases (Million Dollars) in the stock exchanges in these models, $LnSI_t$ denotes the natural logarithm of the stock index closing values, and $LnER_t$ denotes the natural logarithm of the amount of local currency that can be purchased for 1 USD. t ; denotes the time, $\varepsilon_t, \epsilon_t$, and ω_t ; shows the series of error terms that are free from econometric problems.

5.4. Methodology

In the study, the stationarity of the series is examined by Ng and Perron (2001) unit root test. The existence of cointegration relations between the series in the models is analyzed by Phillips and Ouliaris (1990) cointegration test. Long and short term analyzes are performed using Dynamic Ordinary Least Squares: DOLS method developed by Stock and Watson (1993).

5.5. Unit Root Test

In the study, the stationarity of the series is examined by Ng and Perron (2001) unit root test. In this method, four different test statistics have been developed by Ng and Perron (2001):

$$MZ_\alpha^d = (T^{-1}(Y_T^d)^2 - f_0)/(2K) \quad (7)$$

$$MZ_t^d = MZ_\alpha x MSB \quad (8)$$

$$MSB^d = \left(\frac{K}{f_0}\right)^{\frac{1}{2}} \quad (9)$$

$$MPT^d = \begin{cases} \frac{(\bar{c}^2 K - \bar{c} T^{-1}(Y_T^d)^2)}{f_0} & \text{if } x_t = \{1\} \\ \frac{(\bar{c}^2 K + (1 - \bar{c}) T^{-1}(Y_T^d)^2)}{f_0} & \text{if } x_t = \{1, t\} \end{cases} \quad (10)$$

AS can be seen here $c = \begin{cases} -7 & \text{if } x_t = \{1\} \\ -13.5 & \text{if } x_t = \{1, t\} \end{cases}$ and here $K = \sum_{t=2}^T (Y_{t-1}^d)^2 / T^2$.

H_0 hypothesis of the MZ_α and MZ_t tests is that "The series is not stationary," while H_0 hypothesis of the MSB and MPT tests is that "The series is stationary".

Ng and Perron (2001) unit root test results are given in Table 3.

Table 3. Ng and Perron (2001) Unit Root Test Results

		For Level Values of Series				For the First Differences of the Series			
		MZ_{α}	MZ_t	MSB	MPT	MZ_{α}	MZ_t	MSB	MPT
Japan	$LnSI$	-1.51	-0.64	0.42	12.02	-49.51 ^a	-4.94 ^a	0.09 ^a	2:00 ^a
	$LnER$	-0.94	-0.60	0.63	21.40	-83.31 ^a	-6.44 ^a	0.07 ^a	1:11 ^a
	$LnCF$	-0.40	-0.12	0.31	11:27	-101.21 ^a	-7.02 ^a	0.06 ^a	1:24 ^a
S. Korea	$LnSI$	-0.03	-0.03	0.84	41.61	-60.03 ^a	-5.41 ^a	0.09 ^a	1.83 ^a
	$LnER$	-4.00	-1.40	0.35	6.12	-74.52 ^a	-6.10 ^a	0.08 ^a	1.22 ^a
	$LnCF$	-0.45	-0.43	0.94	45.07	-40.74 ^a	-4.46 ^a	0.10 ^a	2:48 ^a
Turkey	$LnSI$	0.49	0.47	0.96	58.89	-40.32 ^a	-4.48 ^a	0.11 ^a	2.26 ^a
	$LnER$	2.94	2.28	0.77	61.34	-75.08 ^a	-6.10 ^a	0.08 ^a	1.29 ^a
	$LnCF$	-0.63	-0.25	0.39	13.32	-46.72 ^a	-4.82 ^a	0.10 ^a	1.96 ^a
Critical Values									
1%		-13.80	-2.58	0.17	1.78	-23.80	-3.42	0.14	4.03
5%		-8.10	-1.98	0.23	3.17	-17.30	-2.91	0.16	5.48
10%		-5.70	-1.62	0.27	4.45	-14.20	-2.62	0.18	6.67

Note: The lag length selection is made according to the Akaike criterion. a: It shows that the series is stationary at 1% significance level.

According to the findings presented in Table 3, all series are stationary at first differences, not at level values. In this case, according to Granger and Newbold (1974), spurious regression problems may be encountered in regression analysis. Therefore, according to Engle and Granger (1987), the existence of a cointegration between the series should be tested.

5.6 Cointegration Test

Cointegration tests find whether there is a long-term relationship between non-stationary series in level values. When the cointegration relationship between the series is detected, according to Engle and Granger (1987), in the analyzes to be made the spurious regression problem will not be encountered. In this study, the existence of a cointegration relationship between series is investigated by Phillips and Ouliaris (1990) cointegration test. The H_0 hypothesis of this test is "There is no cointegration between series". In the Phillips and Ouliaris (1990) test, which is a more advanced test compared to Engle and Granger (1987) and Johansen's (1988) cointegration tests, the existence of a cointegration relationship between the series is tested by two systems with simultaneous equation system. These criteria can be calculated as follows:

$$y_t = \beta_0 + \beta_1 X_t' + u_t \tag{11}$$

$$\Delta \hat{u}_t = (\rho - 1) \hat{u}_{t-1} + \sum_{j=1}^p \delta_j \Delta \hat{u}_{t-j} + v_t \tag{12}$$

$$\hat{\tau} = \frac{\hat{\rho} - 1}{se(\hat{\rho})} \quad (13)$$

$$\hat{z} = \frac{T(\hat{\rho} - 1)}{(1 - \sum_j \hat{\delta}_j)} \quad (14)$$

Here $se(\hat{\rho})$ is calculated as $se(\hat{\rho}) = \hat{s}_v(\sum_t \hat{u}_{t-1}^2)^{-1/2}$. The H_0 hypothesis is tested using the statistics τ and z (Hayashi, 2000). In this study, Phillips and Ouliaris (1990) cointegration test is performed, and the results obtained are presented in Table 4.

Table 4. Phillips and Ouliaris (1990) Cointegration Test Results

	Dependent Variable	2002-2020 Period		2002: M01-2007: M6		2007: M07-2009: M12		2010: M01-2020: M04	
		$\tau - ist.$	$z - ist.$	$\tau - ist.$	$z - ist.$	$\tau - ist.$	$z - ist.$	$\tau - ist.$	$z - ist.$
Japan	LnCF	-11.65 ^a (0.00)	-207.74 ^a (0.00)	-9.24 ^a (0.00)	-70.02 ^a (0.00)	-5.86 ^a (0.00)	-28.31 ^a (0.00)	-7.67 ^a (0.00)	-84.89 ^a (0.00)
	LnER	-29.6 ^a (0.00)	-107.34 ^a (0.00)	-3.13 ^b (0.03)	-45.60 ^b (0.04)	-4.78 ^a (0.00)	-70.01 ^a (0.00)	-3.51 ^c (0.08)	-22.75 ^c (0.09)
	LnSI	-21.7 ^a (0.00)	-63.87 ^a (0.00)	-3.78 ^b (0.02)	-20.06 ^b (0.04)	-9.46 ^a (0.00)	-62.20 ^a (0.00)	-3.90 ^c (0.08)	-27.75 ^c (0.09)
S. Korea	LnCF	-10.09 ^a (0.00)	-149.87 ^a (0.00)	-5.90 ^a (0.00)	-44.03 ^a (0.00)	-3.87 ^c (0.09)	-20.02 ^c (0.09)	-8.72 ^a (0.00)	-117.96 ^a (0.00)
	LnER	-3.65 ^c (0.06)	-13.30 ^c (0.07)	-2.82 ^c (0.08)	-12.24 ^c (0.09)	-4.87 ^c (0.06)	-24.13 ^c (0.06)	-3.99 ^c (0.09)	-27.96 ^c (0.08)
	LnSI	-14.26 ^a (0.00)	-45.42 ^b (0.02)	-2.46 (0.15)	-11.42 ^c (0.09)	-4.61 ^c (0.05)	-23.29 ^c (0.07)	-3.14 ^c (0.09)	-19.00 ^c (0.09)
Turkey	LnCF	-12.50 ^a (0.00)	-188.00 ^a (0.00)	-6.96 ^a (0.00)	-51.93 ^a (0.00)	-5.41 ^a (0.00)	-34.15 ^a (0.00)	-10.90 ^a (0.00)	-114.00 ^a (0.00)
	LnER	-3.65 ^c (0.06)	-21.17 ^c (0.09)	-3.17 ^c (0.09)	-16.18 ^c (0.09)	-3.07 ^c (0.09)	-32.86 ^b (0.04)	-4.50 ^a (0.00)	-34.70 ^a (0.00)
	LnSI	-3.99 ^b (0.02)	-28.55 ^b (0.00)	-2.91 ^c (0.09)	-12.89 ^c (0.09)	-3.48 ^c (0.09)	-18.26 ^b (0.03)	-3.84 ^b (0.04)	-25.61 ^b (0.00)

Note: a, b and c respectively show that there is cointegration at the level of 1%, 5% and 10% significance.

According to the results in Table 4, with at least a 10% significance level in all models, H_0 hypothesis is rejected, and it is decided that there is a cointegration relationship between the series. In this case, there will be no spurious regression problems in the analyzes made using the series in question.

5.7 Long Term Analysis

In the study, long term analysis between the series is made, using the models below and the DOLS method¹¹.

$$\text{Model 1: } LnCF_t = \theta_0 + \theta_1 LnSI_t + \theta_2 LnER_t + \varepsilon_t \quad (15)$$

$$\text{Model 2: } LnER_t = \varphi_0 + \varphi_1 LnCF_t + \varphi_2 LnSI_t + \varepsilon_t \quad (16)$$

$$\text{Model 3: } LnSI_t = \delta_0 + \delta_1 LnCF_t + \delta_2 LnER_t + \omega_t \quad (17)$$

In the DOLS method developed by Stock and Watson (1993), by using the preliminary and lag values of the first-order differences of independent variables, results with high explanation power and resistant to econometric problems can be achieved (Kao and Chiang, 2000: 182). The following standard model is used to analyze the relationships between the two series with the DOLS method (Saikkonen, 1992):

$$y_t = X_t' \beta + D_{1t}' \gamma_1 + \sum_{j=-q}^r \Delta X_{t+j}' \delta + v_{1t} \quad (18)$$

Here y_t ; is the dependent variable, X_t' ; is the independent variables vector, D_{1t}' ; are the external factors such as trend and constant term, q ; is the precursor value and r ; is the lag value. In this study, long-term analyzes are performed with the DOLS method and the results obtained are presented in Table 5.

¹¹ An important reason that the DOLS method is preferred in the study is that CF and ER responds to the changes in SI in a delayed manner in UEP Theory. Thanks to this method, the effects of independent variables not only in the current period but also in the lagged (past) period values on the dependent variable are included in the analysis.

Table 5. Long Term Analysis Results

	Variable	2002-2020 Period			2002: M01-2007: M6			2007: M07-2009: M12			2010: M01-2020: M04		
		Model 1	Model 2	Model 3	Model 1	Model 2	Model 3	Model 1	Model 2	Model 3	Model 1	Model 2	Model 3
Japan	<i>LnCF</i>	-	0.03 ^a (0.00)	-0.005 (0.64)	-	0.005 (0.52)	0.11 ^b (0.02)	-	-0.02 ^{c, 2} (0.08)	0.22 ^a (0.00)	-	-0.001 (0.67)	0.003 (0.58)
	<i>LnER</i>	6.66 ^b (0.03)	-	1.34 ^{a, 3} (0.00)	4.11 (0.33)	-	0.12 (0.89)	-21.31 (0.43)	-	4.45 ^{a, 3} (0.00)	6.90 (0.45)	-	2.15 ^{a, 3} (0.00)
	<i>LnSI</i>	-0.09 (0.93)	0.18 ^{a, 3} (0.00)	-	2.32 ^b (0.03)	-0.001 (0.98)	-	7.73 (0.28)	0.30 ^{a, 3} (0.00)	-	-0.34 (0.92)	0.39 ^{a, 3} (0.00)	-
	<i>R</i> ²	0.24	0.55	0.29	0.07	0.03	0.32	0.91	0.82	0.94	0.40	0.85	0.85
	<i>R</i> ²	0.21	0.46	0.28	0.008	0.03	0.19	0.68	0.71	0.79	0.36	0.85	0.85
	<i>LRV</i>	23.95	0.04	0.35	3.97	0.01	0.14	1.17	0.003	0.005	28.28	0.01	0.07
	<i>SSR</i>	3207.87	1.70	16.05	321.09	0.21	2.17	23.71	0.02	0.06	2030.93	0.36	2.00
S. Korea	<i>LnCF</i>	-	0.002 (0.62)	0.07 ^a (0.00)	-	-0.001 (0.66)	-0.006 (0.42)	-	0.003 (0.28)	0.003 (0.57)	-	0.0003 (0.89)	0.004 (0.32)
	<i>LnER</i>	6.45 (0.30)	-	-0.34 (0.66)	-13.16 (0.51)	-	-2.58 ^a (0.00)	23.69 (0.47)	-	-1.42 ^a (0.00)	-85.98 ^{a, 2} (0.00)	-	-0.66 ^c (0.09)
	<i>LnSI</i>	4.02 ^a (0.00)	-0.02 (0.52)	-	-6.48 (0.37)	-0.32 ^a (0.00)	-	6.47 (0.80)	-0.77 ^a (0.00)	-	25.75 ^a (0.00)	-0.15 ^c (0.07)	-
	<i>R</i> ²	0.16	0.47	0.40	0.09	0.80	0.83	0.36	0.96	0.93	0.72	0.11	0.13
	<i>R</i> ²	0.11	0.37	0.29	0.05	0.79	0.81	0.18	0.92	0.87	0.46	0.08	0.11
	<i>LRV</i>	50.20	0.02	0.51	47.90	0.007	0.04	76.06	0.002	0.007	13:01	0.006	0.03
	<i>SSR</i>	4831.67	0.82	18.73	1749.19	0.14	0.87	852.30	0.02	0.06	347.69	0.19	0.85
T	<i>LnCF</i>	-	0.11 ^a (0.00)	-0.15 ^a (0.00)	-	-0.003 (0.57)	-0.15 ^a (0.00)	-	0.01 (0.10)	-0.06 ^a (0.00)	-	0.07 ^a (0.00)	-0.005 (0.66)

LnER	6.63 ^a (0.00)	-	0.79 ^{a,3} (0.00)	6.60 (0.49)	-	-1.52 (0.22)	14.76 (0.15)	-	1.65 ^{b,3} (0.01)	8.26 ^a (0.00)	-	0.40 ^{a,3} (0.00)
LnSI	-4.35 ^{a,1} (0.00)	0.66 ^{a,3} (0.00)	-	-4.57 ^{a,1} (0.00)	-0.09 ^b (0.02)	-	-16.64 ^{a,1} (0.00)	-0.01 (0.92)	-	-7.78 ^{b,1} (0.02)	1.32 ^{a,3} (0.00)	-
R²	0.36	0.88	0.86	0.32	0.54	0.87	0.73	0.86	0.97	0.42	0.96	0.89
\bar{R}^2	0.33	0.85	0.81	0.27	0.46	0.82	0.69	0.77	0.92	0.38	0.95	0.86
LRV	31.05	0.13	0.26	21.74	0.008	0.14	20.78	0.006	0.004	14.50	0.03	0.01
SSR	5115.07	4.26	8.35	1233.40	0.15	2.11	345.88	0.06	0.02	2849.50	0.61	0.46

Note: a, b and c respectively show that the coefficients are statistically significant at the level of 1%, 5% and 10%. LRV refers to long-term variance and SSR shows sum of squared residuals, low values are indicators of the success of the model. 1, 2 and 3 show that the 1st, 2nd and 3rd stages of the UEP Theory are valid.

According to the findings in Table 5, although it is seen that in Japan the second stage of the UEP Theory is valid during the 2008 global economic crisis and the third stage of the UEP Theory is valid during the period of 2002-2020, it has been determined that this effect is mainly in the period of 2008 global economic crisis and after. In this case, portfolio holders to trade in the Japanese market should take into account that there is a negative relationship between capital flows for this country exchange and USD / YEN in times of crisis, and positive relationships between the Nikkei Stock Exchange index and USD / YEN during and after crisis.

Only the second phase of the UEP Theory was valid in the post-2008 crisis in S. Korea. In this case, portfolio holders trading in the S. Korea market should be aware that there is a negative relationship between the foreign purchases for this country exchange (KOSPI) and the USD / WON in the post-crisis periods.

In Turkey, it is valid for the entire 2002-2020 period of the 1st phase of the UEP theory. When BIST 100 index in Turkey increases, it would be beneficial for foreign investors to consider selling some of their shares they have in order to rebalance their portfolios and do profit realization. UEP Theory is not valid in Turkey in the 2nd stage, namely the exchange with foreign purchases for the stock dry in the long run in the opposite direction and statistically as there is no significant relationship, therefore, has been found to be an important determinant of exchange rates in Turkey of foreign portfolio investment. The third stage of the UEP Theory, which was found to be valid in the period of 2002-2020, is determined to occur mainly during the 2008 global economic crisis and the post-crisis period. At this point, domestic and foreign investors in the stock exchange index in Turkey would be simultaneous, and in the same way it is useful to keep in mind movements. Model verification tests of estimates show that the analyzes are generally reliable.

5.8 Short Term Analysis

Short term analysis are made using the first difference of the series' fixed state and error correction terms obtained from long term analysis (Error Correction Term: ECT) (Gujarati and Porter, 2012: 764). In this study, short term analyzes were carried out with the help of the following models:

$$\text{Model 1: } \Delta \ln YA_t = \theta_0 + \theta_1 \Delta \ln BE_t + \theta_2 \Delta \ln KUR_t + \theta_3 ECT_{1,t-1} + \varepsilon_t \quad (18)$$

$$\text{Model 2: } \Delta \ln KUR_t = \varphi_0 + \varphi_1 \Delta \ln YA_t + \varphi_2 \Delta \ln BE_t + \varphi_3 ECT_{2,t-1} + \epsilon_t \quad (19)$$

$$\text{Model 3: } \Delta \ln BE_t = \delta_0 + \delta_1 \Delta \ln YA_t + \delta_2 \Delta \ln KUR_t + \delta_3 ECT_{3,t-1} + \omega_t \quad (20)$$

In the short term analysis, when the coefficient of error correction term is statistically significant, it is determined that the deviations occurring in the short term between the series acting in cointegration disappear in the long term, and the error correction mechanism of the model is working and the analyzes made are reliable (Tari, 2012: 433). In the study, short term analyzes were also performed with the DOLS method and the results obtained are presented in Table 6.

Table 6. Short Term Analysis Results

Variable	2002-2020 Period			2002: M01-2007: M6			2007: M07-2009: M12			2010: M01-2020: M04			
	Model 1	Model 2	Model 3	Model 1	Model 2	Model 3	Model 1	Model 2	Model 3	Model 1	Model 2	Model 3	
Japan	$\Delta \ln YA$	-	-0005 ^{a,2} (0.00)	0.002 (0.13)	-	0.009 (0.14)	-0.003 (0.62)	-	-0.03 (0.12)	0.08 ^c (0.09)	-	-0.003 ^{b,2} (0.04)	0.003 ^b (0.02)
	$\Delta \ln KUR$	-9.17 (0.70)	-	1.33 ^{a,3} (0.00)	8.83 (0.62)	-	1.22 ^{b,3} (0.02)	88.40 ^c (0.05)	-	8.21 ^{b,3} (0.03)	-11.90 (0.78)	-	1.67 ^{a,3} (0.00)
	$\Delta \ln BE$	5.90 (0.59)	0.31 ^{a,3} (0.00)	-	6.10 (0.45)	-0.04 (0.70)	-	-7.81 (0.29)	0.006 (0.98)	-	7.36 (0.76)	0.47 ^{a,3} (0.00)	-
	ECT_{t-1}	-0.81 ^a (0.00)	-0.02 ^c (0.09)	-0.02 ^c (0.06)	-1.12 ^a (0.00)	-0.09 ^c (0.07)	-0.006 ^c (0.07)	-1.88 ^a (0.00)	-0.01 ^c (0.07)	-0.46 ^b (0.02)	-0.83 ^a (0.00)	-0.04 ^c (0.07)	-0.05 ^b (0.03)
	R^2	0.46	0.35	0.26	0.57	0.38	0.14	0.98	0.93	0.75	0.55	0.56	0.44
	\bar{R}^2	0.43	0.31	0.24	0.53	0.20	0.13	0.96	0.65	0.35	0.51	0.50	0.40
	LRV	17.04	0.0005	0.002	4.66	0.0004	0.002	0.89	0.0006	0.006	20.96	0.0003	0.001
	SSR	3071.89	0.09	0.47	311.34	0.01	0.10	6.59	0.001	0.04	1949.07	0.03	0.17
S. Korea	$\Delta \ln YA$	-	0.001 (0.27)	-0.0007 (0.87)	-	0.0004 (0.45)	-0.001 (0.78)	-	-0.008 (0.45)	0.01 (0.37)	-	-0.001 (0.15)	-0.002 (0.32)
	$\Delta \ln KUR$	50.63 ^c (0.06)	-	-1.34 ^a (0.00)	45.18 (0.40)	-	-1.13 (0.15)	25.89 (0.62)	-	-2.91 ^b (0.02)	13.47 (0.84)	-	-0.77 ^a (0.00)
	$\Delta \ln BE$	15.07 (0.28)	-0.42 ^a (0.00)	-	8.35 (0.64)	-0.06 (0.24)	-	3.66 (0.91)	-1.38 ^b (0.02)	-	-31.38 (0.43)	-0.44 ^a (0.00)	-
	ECT_{t-1}	-0.57 ^a (0.00)	-0.08 ^a (0.00)	-0.006 ^c (0.05)	-0.63 ^a (0.00)	-0.16 ^a (0.00)	-0.14 ^b (0.03)	-0.57 ^a (0.00)	-0.08 ^c (0.06)	-1.06 ^c (0.08)	-0.74 ^a (0.00)	-0.14 ^a (0.00)	0.09 ^a (0.00)
	R^2	0.35	0.36	0.29	0.42	0.18	0.24	0.58	0.94	0.88	0.65	0.37	0.47
	\bar{R}^2	0.32	0.33	0.22	0.34	0.11	0.11	0.43	0.70	0.40	0.51	0.34	0.43

	LRV	22.35	0.0004	0.002	23.10	0.0003	0.003	31.14	0.001	0.003	5.50	0.0004	0.0006
	SSR	4288.13	0.13	0.43	1352.60	0.02	0.17	647.52	0.006	0.02	451.97	0.05	0.09
Turkey	$\Delta \ln YA$	-	-0.006 ^{c, 2} (0.05)	-0.0001 (0.88)	-	0.002 (0.18)	-0.01 ^b (0.03)	-	0.009 (0.14)	-0.10 ^a (0.00)	-	-0.003 (0.49)	-0.001 (0.44)
	$\Delta \ln KUR$	-7.60 (0.80)	-	0.002 (0.82)	23.35 (0.22)	-	-0.58 (0.30)	69.24 (0.18)	-	5.64 ^{a, 3} (0.00)	52.66 ^a (0.00)	-	-0.66 ^a (0.00)
	$\Delta \ln BE$	-34.60 ^{b, 1} (0.03)	-0.40 ^a (0.00)	-	6.08 (0.54)	-0.30 ^{a, 1} (0.00)	-	-6.49 (0.69)	-0.16 (0.37)	-	-6.30 (0.55)	-0.25 (0.22)	-
	ECT_{t-1}	-0.87 ^a (0.00)	-0.02 ^c (0.06)	-0.05 ^a (0.00)	-0.81 ^a (0.00)	-0.29 ^a (0.00)	-0.03 (0.47)	-0.92 ^a (0.00)	-0.03 ^c (0.08)	-0.85 ^b (0.04)	-1.11 ^a (0.00)	-0.07 ^c (0.08)	-0.25 a (0.00)
	R^2	0.56	0.44	0.26	0.48	0.44	0.43	0.97	0.60	0.88	0.58	0.47	0.27
	\bar{R}^2	0.51	0.39	0.24	0.44	0.39	0.30	0.85	0.45	0.72	0.56	0.34	0.22
		LRV	21.63	0.001	0.004	16.72	0.001	0.006	5.17	0.001	0.003	19.93	0.0009
	SSR	4215.51	0.21	0.86	1109.03	0.06	0.32	24.73	0.03	0.03	3066.76	0.10	0.30

Note: a, b and c respectively show that the coefficients are statistically significant at the level of 1%, 5% and 10%. 1, 2 and 3 show that the 1st, 2nd and 3rd stages of the UEP Theory are valid.

According to the short-term analysis findings in Table 6, in Japan, it is seen that the second stage of the UEP Theory is valid in the period after the 2008 global economic crisis and the third stage of the UEP Theory is valid throughout the 2002-2020 period. In this case, portfolio holders to trade in the Japanese market should not forget that there is a negative relationship between the foreign purchases for this country exchange (Nikkei) and the USD / YEN in the post-crisis periods. On the other hand, it should be taken into consideration that there is a positive relationship between Nikkei Stock Exchange index and USD / YEN in all periods.

It is found that no stage of the UEP Theory is valid in S. Korea. In Turkey, it is seen that the first phase of the UEP Theory is valid only in the 2002-2007 (pre-crisis) period in the short term. It is determined that the second stage of the UEP Theory is valid in the weak form (10% significance level) in the period 2002-2020. In other words, it will be beneficial for domestic and foreign investors to invest in Borsa Istanbul to consider the opposite relationship between their foreign purchases and exchange rates. The results obtained in this phase of the study, provides empirical evidence for cause-and-effect relationship between disposal strategy of the foreign investors from the stock market and exchange rates increases in Turkey.

The third phase of the UEP Theory is valid only during the crisis period. This situation, as observed in the COVID-19 period, is experienced in the form of an increase in exchange rates along with uncertainties in the economy with the support provided by the government to the firms during periods of slowdown in the economy. For this reason, it can be stated that it would be beneficial for investors to have foreign exchange in their portfolios with BIST assets.

Since the coefficients of error correction terms of all models are negative and statistically significant, error correction mechanisms of models work. Thus, it is decided that the analyzes made are reliable. The model verification tests of these estimates reveal that the analyzes are generally reliable.

6 Conclusion and Investment Decision Recommendations

Stock markets and exchange rates are the most important financial / economic indicators of the countries, and foreign investments in stock exchanges have the potential to affect these sizes closely. In this study, the validity of the fairly new UEP Theory in the literature has been tested through time series analysis. Exactly reachable data used in the analysis covers stock index, capital flows, and foreign exchange rates obtained from Japan, South Korea and Turkey belonging to 2002: M01-2020: M04 period. The analysis is carried out in four periods, as the 2008 global economic crisis is also taking place during the analyzed period, and this crisis deeply affected the financial markets of the given countries. Firstly, in order to reveal in which periods the UEP Theory is more valid, the analyzes are made for the whole period. After that for the 2002-2007, 2007-2009 and 2010-2020 periods are repeated separately.

Stationarity degrees of the series are examined by Ng and Perron (2001) unit root test, and it is seen that all series became stationary (I (1)) when the first differences are taken. The cointegration between the series in the models are examined by Phillips and Ouliaris (1990) cointegration test and the series in all models are found to be cointegrated.

Long and short term analyzes are carried out with the DOLS method, and it is observed that the first stage of the UEP Theory in Japan is valid during the 2008 global economic crisis period, and the third stage is valid during and after the 2008 global economic crisis. Only the second phase of the UEP Theory is valid in the post-2008 crisis in S. Korea. The first stage of the UEP Theory is found to be valid for the entire 2002-2020 period in Turkey, and the second stage is found to be invalid. It has been determined that the third stage of the UEP Theory is experienced in the 2008 global economic crisis and after. The results obtained from these analyzes are compatible with the works of Hau and Rey (2004, 2006, 2008), Cappiello and De Santis (2005, 2007), Dunne, Hau and Moore (2010), and Curcuru et al. (2014).

Short term analyzes are also conducted with the DOLS method, and it is observed that, in Japan, the second stage of the UEP Theory is valid in the period after the 2008 global economic crisis and the third stage of the UEP Theory is valid throughout the 2002-2020 period. It has been found that no stage of the UEP Theory is valid in S. Korea. The first stage of the UEP Theory in Turkey is only observed in the short term that applies to the pre-crisis period. Also during the 2002-2020 period, the second stage of the UEP theory is valid in Turkey, while the third stage is found to be valid in the short term.

According to the findings obtained from this study, while making long-term investment decisions, it will be useful to consider that there is a negative relationship between capital flows for the stock market and USD / YEN in the Japanese market and positive relations between the Nikkei Stock Exchange index and USD / YEN during and after the crisis. In this case, portfolio holders trading in the S. Korea market should be aware that there is a negative relationship between the foreign purchases for this country's exchange (KOSPI) and the USD / WON rate in the post-crisis periods. When BIST 100 index in Turkey increases, it will be beneficial for foreign investors to consider selling some of their shares they have in order to rebalance their

portfolios and perform profit realization. It should also be noted that the simultaneous movements in the same direction may be formed with Turkey's stock exchange.

While making short-term investment decisions, it should be borne in mind that there is a negative relationship between foreign purchases towards the stock market (Nikkei) in the Japanese market and the USD / YEN in the post-crisis periods, and it should be known that there are positive relations in general between the Nikkei Stock Exchange index and USD / YEN. In South Korea, it should be known that no stage of the UEP Theory is valid in the short term and different dynamics should be taken into consideration in this country. For Turkey, it must be known that the first stage of the UEP Theory (negative relationship between SI by CF) is valid only in the short term from 2002 to 2007 (pre-crisis) period and the second stage of the UEP Theory (negative relation between CF and the Exchange Rate) which is valid for the entire 2002-2020 period. In other words, it will be beneficial for domestic and foreign investors to invest in Borsa Istanbul to consider the opposite relationship between their foreign purchases and exchange rates. It can be said that the third stage of the UEP Theory (the positive relationship between SI and Exchange Rate) is valid only during the crisis period, so it will be beneficial to pay attention to this relationship in similar situations as well as the current COVID-19 period.

References

- Andriansyah, A. and Messinis, G. (2019). Stock Prices, Exchange Rates and Portfolio Equity Flows: A Toda Yamamoto Panel Causality Test. MPRA Paper 97992, University Library of Munich, Germany.
- Bostan, I., Toderasçu, C. and Firtescu, B.-N. (2018). Exchange Rate Effects on International Commercial Trade Competitiveness. *Journal of Risk and Financial Management*, 11(19), 1-11.
- Cappiello, L., and De Santis, R. A. (2005). Explaining Exchange Rate Dynamics: The Uncovered Equity Return Parity Condition. ECB Working Paper, No. 529.
- Cappiello, L. and De Santis, R. A. (2007). The uncovered return parity condition. ECB Working Paper, No. 812.
- Combes, J.L., Kinda, T. and Plane, P. (2011). Capital Flows, Exchange Rate Flexibility, and the Real Exchange Rate. IMF Working Paper, No. 11/9.
- Curcuru, S. E., Thomas, C. P., Warnock, F. E. and Wongswan, J. (2014). Uncovered Equity Parity and Rebalancing in International Portfolios. *Journal of International Money and Finance*, 47, 86–99.
- Dahlquist, M. ve Robertsson, G. (2004). A Note on Foreigners' Trading and Price Effects Across Firms. *Journal of Banking and Finance* 28, 615 – 632.
- Davis, J.S., Valente, G. and Wincoop, E.V. (2019). Global Drivers of Gross and Net Capital Flows. Federal Reserve Bank of Dallas, Working Papers, No. 357.
- Dimitrova, D. (2005). The Relationship between Exchange Rates and Stock Prices: Studied in a Multivariate Model. *Issues in Political Economy*, 14, 1-25.
- Dunne, P., Hau, H., and Moore, M. (2010). International Order Flows: Explaining Equity and Exchange Rate Returns. *Journal of International Money and Finance*, 29(2), 358 – 386.
- Ehrmann, M., Fratzscher, M. and Rigobon, R. (2005). Stocks, Bonds, Money Markets and Exchange Rates Measuring International Financial Transmission. European Central Bank, Working Paper Series, No.452.
- Granger, C.W.J. and Newbold, P. (1974). Spurious Regressions in Econometrics. *Journal of Econometrics*, 2(2), 111-120.
- Gujarati, D. N. and Porter, D. C. (2012). *Temel Ekonometri*. (Beşinci Basımdan Çeviri). (Çev: Şenesen, Ü. ve Şenesen, G. G.). Literatür Yayıncılık, İstanbul.
- Hau, H. and Rey, H. (2004). Can Portfolio Rebalancing Explain the Dynamics of Equity Returns, Equity Flows and Exchange Rates? *American Economic Review*, 94(2), 126 – 133.
- Hau, H. and Rey, H. (2006). Exchange Rate, Equity Prices and Capital Flows. *Review of Financial Studies*, 19(1), 273-317.

- Hau, H. and Rey H. (2008). Global Portfolio Rebalancing Under the Microscope. NBER Working Paper, No. 14165.
- Hayashi, F. (2000). *Econometrics*. Princeton: Princeton University Press.
- Jensen, J. L. W. V. (1906). Sur Les Fonctions Convexes et Les Inégalités Entre Les Valeurs Moyennes. *Acta Mathematica*, 30(1), 175–193. doi:10.1007/BF02418571.
- Kao, C. and Chiang, M. H. (2000). On the Estimation and Inference of a Cointegrated Regression in Panel Data. *Advances in Econometrics*, 15, 179-222.
- Kim, H. (2011). The Risk Adjusted Uncovered Equity Parity. *Journal of International Money and Finance*, 30(7), 1491-1505.
- Kodongo, C. O. (2011). Foreign Exchange Risk and the Flow of International Portfolio Capital: Evidence from Africa's Capital Markets. Dissertation Submitted in Fulfillment of the Requirements for the Degree of Doctor of Philosophy in Finance Graduate School of Business Administration University of the Witwatersrand.
- Monfared, S. S. and Akın, F. (2017). The Relationship Between Exchange Rates and Inflation: The Case of Iran. *European Journal of Sustainable Development*, 6(4), 329-340.
- Ng, S. and Perron, P. (2001). Lag Length Selection and the Construction of Unit Root Tests with Good Size and Power. *Econometrica*, 69, 1529–1554.
- Özatay, F. (2009). *Finansal Krizler ve Türkiye*. (1. Baskı). Doğan Kitap, İstanbul.
- Park, Y. C. and Park, H. (2014). Stock Market Co-Movement and Exchange Rate Flexibility: Experience of the Republic of Korea. ADBI Working Paper Series, No. 479.
- Phillips, P. C. and Ouliaris, S. (1990). Asymptotic Properties of Residual Based Tests for Cointegration. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 58(1), 165–193.
- Richards, A. (2005). Big Fish in Small Ponds: The Trading Behavior and Price Impact of Foreign Investors in Asian Emerging Equity Markets. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 40, 1–27.
- Saikkonen, P. (1992). Estimation and Testing of Cointegrated Systems by an Autoregressive Approximation. *Econometric Theory*, 8, 1-27.
- Singh, A. (1997). Financial Liberalisation, Stockmarkets and Economic Development. *The Economic Journal*, 107, 771 – 782.
- Siourounis, G. (2004). Capital Flows and Exchange Rates: An Empirical Analysis. London Business School IFA Working Paper No. 400.
- Stock, J. and Watson, M. W. (1993). A Simple Estimator of Cointegrating Vectors in Higher Order Integrated Systems. *Econometrica*, 61(4), 783-820.
- Tarı, R. (2012). *Ekonometri*. (8. Baskı). Umuttepe Yayınları, Kocaeli.

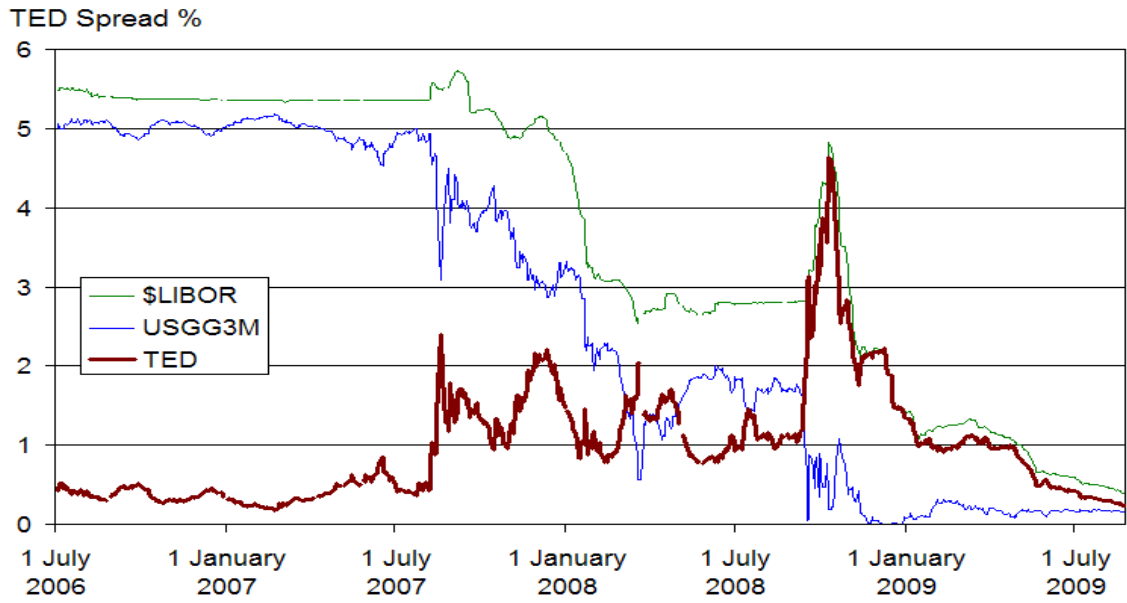
World Bank (2020a). GDP (Current US\$). <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?view=chart>, (Erişim: 23.06.2020).

World Bank (2020b). Population, total. <https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL>, (Erişim: 23.06.2020).

World Bank (2020c). GDP per capita (current US\$). <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?view=chart>, (Erişim: 23.06.2020).

Appendix

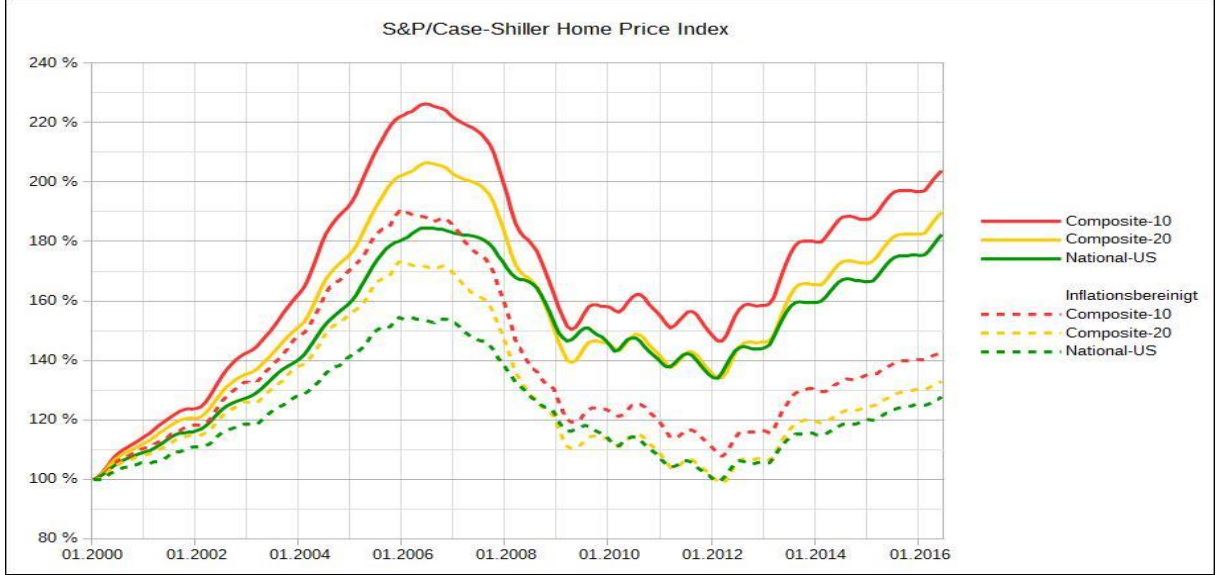
Annex 1: Graph Indicates Period that 2008 Global Economic Crisis Emerged



Source: https://en.wikipedia.org/wiki/Financial_crisis_of_2007%E2%80%932008#/media/File:TED_Spread.png.

As can be seen from this graphic, TED Spread (risk premium of US Treasury bills) has started to increase significantly since July 2007 and the first signs of the 2008 crisis have been taken. It is possible to see a similar relationship in the graph of S&P Case-Shiller index, which is used in the measurement of second-hand housing prices in the USA, included in Annex 2.

Annex 2: Case-Shiller Housing Price Index



Source: https://en.wikipedia.org/wiki/Case%E2%80%93Shiller_index

UNDERSTANDING MONEY: A FRAMEWORK FOR UNDERSTANDING RESEARCH ON MONEY CONSTRUCT IN CONSUMER BEHAVIOR

Özge SİĞIRCI*

ORCID ID: 0000-0002-3395-3532

ABSTRACT

Different disciplines such as economics, sociology, philosophy, and psychology have examined the different dimensions of money construct from different perspectives. In this paper, our aim is to review, summarize and categorize the previous literature on money that has used a consumer behavior point of view. By this aim, we reviewed 213 articles found in four recognized marketing journals (*Journal of Consumer Research*, *Journal of Consumer Psychology*, *Journal of Marketing*, and *Journal of Marketing Research*) and categorized the research found in these journals under six perspectives. These six perspectives on money research include 1) perceiving money, 2) managing and allocating money 3) spending money 4) giving money, 5) having money, 6) saving money. We investigated the related research under each perspective in detail and mentioned future research areas. This review could help researchers to see the gaps in the literature and direct their future research into these areas.

Keywords: *money, consumer behavior, perceiving money, managing money, spending money, giving money, having money, saving money.*

PARAYI ANLAMAK: TÜKETİCİ DAVRANIŞI ALANINDA PARA KAVRAMI ÜZERİNE YAPILAN ARAŞTIRMALARI ANLAMAYA YÖNELİK BİR ÇERÇEVE

ÖZET

Para kavramının farklı boyutları, iktisat, sosyoloji, felsefe, psikoloji gibi çeşitli disiplinler tarafından farklı bakış açılarıyla incelenmiştir. Bu çalışmada ise amacımız, para kavramı üzerine tüketici davranışı bakış açısını kullanarak yapılmış geçmiş araştırmaları incelemek, özetlemek ve kategorize etmektir. Bu amaç doğrultusunda, tanınan dört pazarlama dergisinde (*Journal of Consumer Research*, *Journal of Consumer Psychology*, *Journal of Marketing*, and *Journal of Marketing Research*) bulduğumuz 213 makaleyi inceledik. Bulunan makaleleri ise, incelememiz sonucu altı perspektif altında topladık: 1) parayı algılamak, 2) parayı yönetmek ve ayırmak, 3) parayı harcamak, 4) parayı vermek/bağışlamak, 5) paraya sahip olmak, 6) parayı biriktirmek. Her perspektif altındaki araştırmalar detaylıca incelenmiş ve gelecek çalışma önerileri sunulmuştur. Bu araştırma, alandaki boşlukların görülmesi ve gelecek çalışmaların bu noktalara yönlendirilmesi konusunda araştırmacılara yardımcı olabilecektir.

Anahtar Kelimeler: *para, tüketici davranışı, parayı algılamak, parayı yönetmek, parayı harcamak, parayı vermek/bağışlamak, para sahipliği, para biriktirmek*

*Dr. Öğr. Üyesi, Kırklareli Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü,
ozge.sigirci@klu.edu.tr

1. Introduction

Money is a tangible resource that is used as a medium of exchange for goods and services in modern societies. But what makes money an important resource in modern societies is not only it is being a medium for people to acquire their needs and sustain their life but also the different meanings people assign to money. It is believed that the more money people have, the happier, the more successful and the more powerful they will be. Because of all these reasons people have talked about, thought about, dreamed about money, they have written songs and books, created movies and proverbs about money. More than that, people have so thrilled by money that they have even pushed the limits and committed a variety of unlawful and immoral acts for money; such as cheating, lying, stealing, murdering, prostituting themselves and even starting wars.

Money, that is such at the center of daily life, of course, has taken attention from researchers. Different disciplines such as economics, sociology, philosophy, and psychology have examined the different dimensions of money construct from different perspectives. As marketing is conceptualized as an exchange process (Bagozzi 1978), and money is the medium that is used for these exchanges, it makes money construct an important research concept for marketing discipline too. Moreover, everyday relationship of consumers with money such as earning, saving, spending, losing or the associations of money, abundance or lack of money, makes it an important construct for consumer behavior researchers. Despite the importance of the construct for consumer behavior, conceptual papers on money from the consumer behavior perspective are limited (e.g., Aaker, Rudd and Mogilner 2011; Dunn, Gilbert and Wilson 2011). Also, among the conceptual papers in the intersection of money and consumer behavior literature, we have not come across any paper reviewing the research on money. Thus, the objective of this paper is to review, categorize and summarize the research on money conducted from a consumer behavior point of view.

By this paper it would be possible to see the topics focused, independent and dependent variables and the theoretical lenses used in the previous money literature. This would contribute both to the researchers and practitioners at least in two important ways. First, it would be easier to see the gaps and contradictory points in literature and design research in an attempt to fill these gaps and contradictions. Second, it would be possible to understand consumers' relationship with money from a variety of dimensions, which would help practitioners to design appropriate marketing strategies.

We first mentioned the literature review method used in the paper and then categorized the previous research under appropriate titles and tried to review it in a meaningful flow.

2. Literature Search Method

Our aim was to examine the research on money from the perspective of consumer behavior. On the other hand we had to limit our search with a manageable number of sources. Thus, we limited our search with the articles published in four recognized journals, which publish research in consumer behavior: *Journal of Consumer Research*, *Journal of Consumer Psychology*, *Journal of Marketing*, and *Journal of Marketing Research*. In that way, although we are leaving many articles outside of our review we believe that our review still includes articles that are published in highly respected journals in Consumer Behavior field and reflects the main perspectives about the research on money.

First of all, we conducted our search from the selected journals' homepages by searching for the articles that include "money" keyword either in their titles or abstracts. While examining all the articles compiled, we realized that money was used in the conceptualization of only a few of the articles and in most of the articles it is used only in operationalization (e.g., charitable giving, economic rewards, amount of resources allocated). In order to make a significant contribution and to review the research on money from a broader perspective we decided to include both types of articles in our review. Thus, we can say that this review includes the findings from "research on money" and "research related to money".

Then, we examined all the collected articles and eliminated the articles in which the money is not used either in conceptualization of the constructs or in the operationalization of variables, money is used to operationalize an unrelated construct (i.e. status signaling consumption, indulgence consumption), money is used as a mediator or a moderator. Also, we eliminated the articles in which a consumer behavior approach is not used. We also did not include the conceptual papers. After these eliminations we had a compilation of 74 articles.

3. Six Perspectives on Money Research

There could be many different ways to categorize the collected articles (i.e. the theoretical lens used in the research). Though, to have a meaningful categorization and a flow, we decided to categorize them based on the articles' main perspective on money construct. As a result, examination of the articles in our final list showed us that the research on money could be categorized under five research perspectives: 1) Perceiving money, 2) allocating and managing money, 3) spending money, 4) giving money, 5) having money, 6) saving money.

Here, we try to summarize the literature in a meaningful flow under the related titles by mentioning the focus of the articles, independent, dependent variables and the theoretical lens used in the research.

3. 1. Perceiving Money

Under this perspective we see two different research streams. The first research stream focuses on to understand what money activates, what sort of mindsets it activates and the consequences of this activation and mindsets. To understand what money concept activates and its consequences for consumer behavior, money is generally compared with time or other resources such as effort.

The second research stream is focusing on the sensory cues of money and the consequences of these sensory cues for consumer behavior. We will discuss each research stream, their focus, the theories used and the consequences they suggest.

3.1.1. Concept of Money

This research stream mainly focuses on what sort of mindsets and associations money activates and their consequences for consumer behavior. This research stream has developed after 2000's.

When we examine the related literature, we see that product attitudes and decisions, consumer judgments, stability of consumer preferences, product evaluation strategies, willingness to donate, charitable giving and fairness perceptions are examined as the consequences of the what money concept activates.

Under this research stream we see that, besides inference making literature, mostly the information processing literature has been used to understand the money concept and what it activates in consumers' mind, which in turn leads to a variety of different behavioral and perceptual consequences. To understand this, money is generally is conceptualized as an intangible resource and compared with other resources such as time and effort to document what money activates differently than other resources.

Activations of Money:

Mogilner and Aaker (2009) by relying on associative network model have examined the effects of the activation of time versus money on consumers' product attitudes and decisions. Their research showed that temporal mindset evokes product experience, which in turn is associated with personal connection and leads to more positive product attitudes and decisions. On the other hand, monetary mindset evokes product possessions, which is generally not associated with personal connection and as a result leads to less positive product attitudes and decisions comparing to temporal mindset. But activating money can also lead to favorable product attitudes and decisions for the products that personal connection is elicited just by possessing them such as prestige products.

Lee et al. (2015) building their research on dual-process models and specifically on Epstein's cognitive-experiential self-theory (CEST; Epstein 1994; Kirkpatrick and Epstein 1992) examined the effects of time and money on the stability of consumer preferences. They proposed that as being two basic resources, time and money

activate different processing modes; while money evokes analytical processing mode, time evokes affective processing mode. Also, whereas analytical processing focuses on costs and benefits and uses piecemeal assessments, affective processing focuses on pleasure and enjoyment, more holistic assessments (Epstein 1994) and greater preference consistency (Lee, Amir, and Ariely 2009; Pham et al. 2001). As a result, this difference in the processing of these two resources influences the stability of consumer preferences where money considerations in a product-choice context leads to more inconsistent preferences than time considerations.

Su and Gao (2014) building their research on consumer information processing literature showed the effects of time versus money priming on the product evaluation strategy of consumers. According to their research, time priming leads consumers to process information holistically, which in turn leads them to choose an alternative-based evaluation strategy (verbally described attributes). On the other hand money priming elicits analytical/piecemeal information processing and this leads them to choose an attribute-based evaluation strategy (numerically described attributes).

Other research has focused on the effects of time versus money activation on the charitable giving behavior. Relying on the associative networks (Anderson and Bower 1973), which propose the activation of the associated constructs when a concept is activated, and the accessibility theory, Liu and Aaker (2008) documented the effects of time versus money activation on charitable giving. They showed that different types of mindsets are activated by the questions of how much time versus how much money participants would like to donate and this leads to either the considerations of feelings and emotional meaning or the consideration of economic utility respectively. These distinct mind-sets also affect charitable giving in which the considerations of feelings and emotional meaning activated by the mentioning of time leads to a greater willingness to donate to a charitable cause.

Similarly and by using the literature from mindset activation and construal level theory, Macdonnell and White (2015) focused on the effect of different mindset activations of time versus money on charitable giving. They suggested that thinking about money concept activates more concrete mindsets whereas thinking about time concept activates more abstract mindsets. As a result, a request for money will lead higher charitable-giving intentions and behaviors when a concrete mindset is active and a request for time will lead to more generous charitable-giving intentions and behaviors when an abstract mindset is active.

On the other hand, Hansen, Kutzner and Wänke (2012) not comparing money construct with any other resource but by solely focusing on the idea of money and relying on mindset activation and construal level theory, proposed that comparing to money-unrelated constructs, reminders of money trigger abstract mental construals and has an effect on consumer judgments (i.e. product feature or brand extension judgments). But they also mentioned the *meaning of the money* or *framing of the money* as a moderator in which money prime leads to abstract mental construals only

when consumers are faced with the general reminders of money but not with little money, costs or expenditures.

Inferences about Money:

While trying to understand money concept, researchers also used preference signaling theory and inference-making literatures. Shaddy and Shah (2018) compared time, money, mental effort, physical effort, social support and social influence from the point of their perceived fairness and tried to understand the reason why some resources are perceived fairer to use than others. It is proposed that resources differ based on their signaling of preferences. The more a resource signals the preference of the person, the easier to infer how much a person wants or needs something. Thus allocation policies, which are based on the resources whose preference signaling are clearer, are perceived as fairer. The preference signaling of the six resources are ranked as social influence, social support, money, mental effort, physical effort and time in an ascending order. Also, a positive correlation was found between their preference signaling and perceived fairness.

3.1.2. Sensory Characteristics of Money

This research stream focuses on the effects of the different physical/visible/tangible properties of money on a variety of consumer perception and behavior (i.e. perceived value of money, saving or spending behavior). Properties of money that have been examined in this research stream include, money being in the form of a whole or parts, being worn or crisp, being cash or credit card, and its numeric representations in different currencies. We reviewed this group of research under the titles of *Representation of Money* and *Physical Appearance of Money*.

Representation of Money:

A group of research has examined the effects of different representations of a specific amount of money on consumer behavior.

Mishra, Mishra and Nayakankuppam (2006) investigated consumers' perceived value and willingness to spend when they have the same amount of money as a whole versus in the form of parts. Based on the processing fluency and affect literatures they showed that consumers experience greater processing fluency when they process the money in the form of a whole (large denomination) than they process the money in the form of parts (smaller denominations) and this generates positive affect which in turn results both the overvaluation of the whole and reluctance to spend the whole. The researchers called this a "bias for the whole." On the other hand, Raghubir and Srivastava (2009) contributed to the denomination research by proposing an alternative explanation. They explained the issue from self-control and regulation perspective. They showed that consumers less likely to spend money in large denominations comparing to the same amount of money in the form of smaller denominations not because of processing fluency as proposed by Mishra et al. (2006) but because of self-control. Their research put forward that consumers choose the

money in larger denominations because of their lower perceived fungibility when they want to have self-control in spending.

Wertenbroch, Soman and Chattopadhyay (2007) examined the effects of currency numerosity on consumer spending; specifically how consumers spend when there is a contradiction between the numerosity of the home currency versus a new currency. They found that consumers underspend when the new currency is less numerous than the home currency and overspend when the new currency is more numerous than the home currency. They put forward the anchoring and adjustment (Tversky and Kahneman, 1974) and reference values as the mechanisms underlying their findings.

Physical Appearance of Money:

The other research stream under the sensory characteristics of money perspective focuses on the physical appearance of money. This research stream uses mainly the affective mechanisms to explain the effects of the physical appearance of money on consumer behavior.

Di Muro and Noseworthy (2012) have examined the physical appearance of money on consumers' spending behavior. By their research, they challenged the idea of the denomination effect by showing that consumers tend to spend more when they have worn bills and spend less when they have crisp bills. The underlying mechanism of consumers' spending tendency differences based on the money's being worn versus crisp is explained by disgust and pride taken from affect literature. According to their explanation, consumers who are disgusted by the contamination from others want to get rid of from the worn bills, whereas they want to keep the crisp bills because of the pride of owning them around others.

Galoni and Noseworthy (2015) took the findings of Di Muro and Noseworthy (2012) a step forward. Although they agreed that worn bills could result spending more they proposed an alternative mechanism for this and suggested the consumers' lowered valuations of the products bought by worn bills instead of the idea of rid themselves of the worn bills. Bringing the disgust and law of contamination (Rozin & Nemeroff, 1990) literatures together, authors proposed that disgust evoked by the worn bills would be transferred and lower the valuations of the products which will in turn lead to buying more products to compensate for this lower valuation.

On the other hand Shah et al. (2015) and Duclos and Khamitov (2019) examined the effects of the physical form of money (cash, check versus credit or debit card). They both used the affect literature to explain the consequences of the usage of different types of physical money forms. Drawing on the pain-of-paying literature, Shah et al. (2015) documented that pain of payment, which depends on the form of payment, influences the perceived value of the purchase and post-transaction connection felt toward the product and organization. According to their findings, cash and check are more painful ways of payment comparing to debit or credit card. As a result when consumers pay with cash or check both their pain of payment and their perceived value of the purchase and the post-transaction connection felt toward the product and

organization are higher. Similarly while Duclos and Khamitov (2019) focused on the physical form of money and pain-of-paying literature, they investigated its effects on consumers' intertemporal choice. Looking to the literature from a different angle, they proposed that since the pain of parting from money depends on the physical form of money (cash versus dematerialized money) it can influence consumers' willingness to wait for larger-later rewards. Accordingly they showed that, parting from cash is more painful than parting from dematerialized money, and this will make consumers more impatient and less willing to wait for larger-later rewards in cash situations.

3.2. Managing and Allocating Money

This perspective includes the research that focuses on the allocation of monetary resources, mental accounts and managing money research streams.

3.2.1. Allocation of Monetary Resources

This research stream focuses on the effects of the properties of money accounts (i.e. joint vs. separate accounts, size of the account) and effects of other factors (i.e. exposure to future self or stress) on consumers' allocation of their money decisions such as spending and/or saving it.

From the perspective of the effects of money accounts on consumers' allocation behavior, Garbinsky and Gladstone (2019) investigated whether the type of bank account from which one spends has an influence on what type of products the person spends his/her money. According to their research, couples spending their money from a joint bank account instead of a separate bank account are more likely to spend their money on utilitarian products than hedonic products because of their increased need to justify their spending to their partner. On the other hand, based on the idea that households with women as chief wage earners do not reflect the assumptions of either resource theory or human capital view, which are dominant theories to understand household choice, Commuri and Gentry (2005) investigated the money pooling and allocation of money in households with women as chief wage earners. Their findings from a qualitative study showed us that both joint and separate pools of money are used for routine expenses and personal spendings respectively when the woman is the chief wage earner in the household. Morewedge, Holtzman and Epley (2007) focused on the size of the resource account and showed that consumers spend more resources (time, money or calories) from their cognitively accessible large resource accounts comparing to cognitively accessible small resource accounts because the commodity looks subjectively more expensive in small accessible accounts. For instance consumers spent less money in shopping, when they thought about their items in their wallet (small accessible resource account) than when they thought about their checking and savings accounts (large accessible resource account) before the shopping. Also, Du and Kamakura (2008) modeled the consumers' allocation of their discretionary money across a variety of expenditure categories.

Other researchers also investigated the effects of the different factors on consumers' money allocation decisions. Hershfield et al. (2011) proposed that connectedness to future self would lead consumers to allocate their monetary resources to future. They showed that consumers exposing to their future selves via virtual reality choose to allocate their money to a retirement savings account and accept later monetary rewards over immediate ones. Moreover, Durante and Laran (2016) examined the effects of stress on consumers' allocation of their money. Based on the consumers' need to control environment, they proposed and showed that stress lead consumers to perceive that they lose their control over environment and consumers would allocate their money strategically by either saving or spending it on necessities to restore their control.

3.2.2. Mental Accounts

Main focus under this research stream is the mental segregation of money and how consumers treat money differently when it is mentally segregated. Main characteristics of mental accounting, earmarking, emotional accounting, accounting periods and their effects on consumers' spending, saving, cost tracking behaviors have been the variables examined under this stream.

First of all, Heath and Soll (1996) focused on two main characteristics of mental accounting: budget setting and expense tracking. They proposed that budget setting and expense tracking alter choice of consumers in a way that after setting the budget consumers resist transferring funds across accounts and this inflexibility leads consumers to underconsume (spend less money or spend no money) after purchasing items that is highly typical of the account. For instance, it is shown that consumers tried to spend less money for entertainment after purchasing a sport ticket, which is a highly typical item of the entertainment account.

From the earmarking point of view, Soman and Cheema (2011) analyzed the relationship between the earmarking money and saving. Earmarking is defined as the "labeling money for a particular purpose". By proposing the self-control and guilt as the possible mechanisms, Soman and Cheema (2011) find out in a field experiment that consumers save more money when the earmarked money is partitioned into two accounts than it is kept in one account. Moreover, the effect of partitioning is found to be greater when the guilt of spending from the accounts is highlighted by using the visual reminders. Sussman and O'brien (2016) examined the effects of earmarking money on consumers' saving and spending behavior. Although previous research highlighted the positive effects of labeling the savings account based on the enhancement of self-control mechanism, this research counter to the previous literature, showed that earmarking money could have negative effects on consumers' financial decisions. They showed that when the savings account labeled for responsible goals such as saving for a child, versus less responsible goals or unearmarked, consumers prefer to use higher interest credit than spending from that previously earmarked account even in case of emergencies. Responsibility and guilt associated with spending from a savings account earmarked for responsible purposes

found to be the mechanisms that lead consumers to incur even higher costs to maintain savings.

Looking through a social lens to the earmarking concept, Bradford (2015) conducted a qualitative study to understand how money, as a fungible resource, is transformed into social and moral resources. The findings underline the importance of earmarking money and provisioning approaches in the transformation of money into social and moral resources.

Levav and McGraw (2009) incorporated the feelings of consumers into mental accounting research and added the term “emotional accounting” into the literature. According to them, just like in mental accounting, consumers categorize money in emotional accounting but this time in their categorization process they focus on the feeling the money evokes and they affectively tag the money. These “affective tags” in turn affect how the money will be spent.

Hossain (2018) based on the differences in categorization flexibility, showed us the role of thinking styles in mental accounting. More specifically it is shown that while analytical thinkers are more prone to follow rules, they follow the rules of “mental labeling” and spend their monetary resources (i.e. rebate money from more hedonic vs. less hedonic product) on account consistent purchases (i.e. item from hedonic category vs. item from utilitarian category). On the other hand, holistic thinkers use mental accounting system flexibly and spend their monetary resources either on similar or dissimilar category items.

Consumers often incur costs first such as spending money on a game ticket and receive benefits later such as attending the game and consumers track these costs and benefits in their “mental accounts” (Soster, Monga and Bearden 2010). Soster, Monga and Bearden (2010) examined the effect of accounting periods (day, season, weeks etc.) on tracking of temporal and monetary costs. They proposed that there is an asymmetry between the tracking of temporal and monetary costs in which accounting periods have a stronger effect on the mental tracking of temporal costs comparing to monetary costs. More specifically, for monetary costs consumers track costs and look for benefits independent of when benefits occur (in same or different accounting period). But for temporal costs, accounting period is more important and consumers track costs and seek benefits when the benefits occur in the same accounting period as the costs than a different accounting period.

3.2.3. Managing Money

Constructs such as current money management stress, planning about money and money management intention are the main focus under this research stream.

In their research Netemeyer et al. (2017) conceptualized perceived financial wellbeing and showed its strong effect on overall wellbeing. Based on the existing literature and consumer financial narratives (CFPB 2015), they documented that current money

management stress together with expected future financial security can be used to conceptualize perceived financial wellbeing and created a scale to measure perceived financial wellbeing.

Based on the previous research showing people think differently about time and money (Liu and Aaker 2008; Mogilner and Aaker 2009; Okada and Hoch 2004; Saini and Monga 2008; Soman 2001; Zauberan and Lynch 2005), Lynch Jr et al. (2009) focused on the question that whether there could be differences between their propensity to plan for time and money. Besides creating a scale for measuring propensity to plan for time and money they showed that while individuals plan more for the short run than the long run for time, they plan equally for both short and long run when the case is money.

Bolton, Bloom and Cohen (2011) examined consumers' money management intention in the debt consolidation loan marketing domain. Since most of the debt consolidation loan advertising ignores the downsides of loans such as the high interest rates, the researchers focused on the idea that interventions that help consumers understand more about loans and lenders would increase their money management intentions. The findings showed that informing consumers about both loans and lenders increased their money management intentions, reduced loan evaluations and improved loan decision making.

3.3. Spending Money

Research under this perspective can be evaluated as the "research related to money". Although we have already discussed the effects of different properties of money or activations of money on consumers' money spending behavior under different perspectives (i.e. perceiving money, allocating money etc.) under this perspective we grouped the research that have focused on the consequences of spending money or the effects of money-unrelated factors on spending money. Spending money on what, feelings associated with spending money, spending money how and how much and spending money for whom are the sub-topics we have discussed here.

3.3.1. Spending Money on What and Feelings Related to Spending Money

Research under this title focuses on how spending money on different product types such as hedonic vs. utilitarian, material vs. experiential can have effects on a variety of consequences (i.e. pay in time vs. money, preferred time of consumption, happiness).

Okada (2005) based on the need to justify the spending perspective examined consumers' spending patterns for utilitarian versus hedonic products. According to their research, since it is more difficult to justify spending for hedonic purchases consumers tend to pay in time (expending effort) for hedonic purchases whereas they prefer to pay in money for utilitarian purchases.

From an intertemporal perspective, Kumar and Gilovich (2016) examined whether the type of product consumers spending their money has an effect on the preferred timing of consumption. According to their research, consumers tend to spend their money now for material purchases (clothing, jewelry) and spend their money later for experiential purchases (vacations, concerts). In an other word, consumers tend to spend their money on material purchases now comparing to experiential purchases because of the more utility they derive from waiting for experiences than waiting for material purchases.

Spending money on experiences or material possessions could also affect the happiness of consumers. Contrary to the general opinion and previous finding that spending money on experiences make consumers happier than spending money on material possessions (Van Boven and Gilovich, 2003), Nicolao, Irwin, and Goodman (2009) tested the idea that whether the valence of the experiences or material possessions (being positive vs. negative), that consumers are spending their money, has an effect on the happiness of the consumers. They showed that spending money on experiences could make consumers more or less happy than spending money on material goods depending on the experiential purchase being a positive or a negative one.

On the other hand, money spending pattern of consumers are examined from the social acceptance perspective. Mead et al. (2010) showed that social exclusion leads consumers to spend their money strategically to affiliate with others, such that socially rejected consumers adapt their money spending pattern to the people they want to affiliate with by either spending less or more money according to the preferences of their interaction partner or by even spending their money on unappealing food item in an effort to socially connect.

Past research also investigated the emotions associated with spending money regardless of what money is spent for. Based on the social support and pain literatures, Xu et al. (2015) proposed and showed that social support attenuates the pain of spending. Perceived importance of money as a protection mechanism attenuates for consumers who are having high social support which in turn decreases their negative emotions they feel after spending money in other words their spending pain.

3.3.2 Spending Money How, Spending How Much Money and Spending Money for Whom

This stream of research examines the factors affecting how consumers spend their money, what kind of factors affect consumers to spend more or less money, in which situations consumers spend more or less money and they spend their money for whom.

Under this research stream Wen Wan, Peng Chen and Jin (2017) focused on the effect of anthropomorphized products on the amount of consumers spend by using the person perception literature. Combining the “beautiful is good” rule and the anthropomorphization literature, Wen Wan, Peng Chen and Jin (2017) revealed that

because of the “beautiful is good” belief in person perception, consumers tend to spend more money and time to collect information about a product’s appearance attributes when the product is anthropomorphized.

From an interpersonal point of view Rick, Small and Finkel (2011) investigated the relationship between money spending pattern of consumers and their spouse selection and marital well-being. Tightwad consumers who generally spend less money and spendthrift consumers who generally spend more money tend to marry each other but because of the conflict over money they generally have a low marital well-being.

Another research examined the effect of the structure of companies’ feedback request surveys on consumers’ attitudes and purchase behaviors. Based on the accessibility literature Bone et al. (2017) showed that starting a feedback survey by asking consumers something about their positive purchase experience (open-ended positive solicitation) makes positive memories more accessible, and as a result consumers spend more money in their subsequent purchases from the company.

Zhu, Bagchi and Hock (2018) showed that deadlines have an effect on the amount of both time and money consumers spent. Based on the inferences account they showed that, when the deadlines are longer, consumers perceive the goal more difficult and tend to spend more money and time resources for goal pursuit.

Finally, Rucker, Dubois and Galinsky (2010) examined the effect of consumers’ power state on their spending money. Their research showed that power state of consumers affects for whom they will spend their money. Since consumers who are in high-power states perceive their own psychological utility higher than others this leads them to spend their money on themselves instead of others.

3.4. Giving Money

Under this perspective we grouped research under two categories, while the first one compares the effects and consequences of giving time versus money, the second one focuses on giving money.

3.4.1. Giving Time versus Money

This stream of research focuses on the effects of different consumer characteristics on giving time versus money and the consumers’ evaluation differences of the companies based on their giving time versus money.

First group of research examines consumers’ internal factors (i.e. belief in karma, moral identity) on the preference to give time or money. Kulow and Kramer (2016) examined the effects of the consumers’ belief in karma on their donation behaviors from the perspective of altruistic motivations (self-benefiting vs. others-benefiting reasons) literature. According to their findings strength of the karmic beliefs leads consumers to donate time when the charitable appeals focus on others’ gains.

However the strength of consumers' karmic beliefs does not lead consumers to donate money since there is no social connection in money donations, and this does not make consumers feel like they deserve the rewards of the karma. Another perspective examining the donations of time versus money focuses on social identity specifically moral identity literature. Reed, Aquino, and Levy (2007) documented that consumers with a high self-important moral identity perceive giving time more moral, and more self-expressive than giving money and they prefer giving time more than money.

On the other hand, another group of research examines consumers' evaluation of companies' giving time versus money under the corporate social responsibility domain. Following fluency and the activation differences of time versus money in consumers' mind literatures, Hildebrand, DeMotta, Sen, and Valenzuela (2017) find that consumers' evaluation of the company based on its contribution type (money vs. in-kind) depends on the controllability of the CSR issue. According to their conceptualization, since less controllable (more controllable) issues such as an earthquake (breast cancer) induces emotions in higher (lower) intensity and this will cause the in-kind (monetary) contributions, which are associated with more (less) emotional meanings, to be processed more (less) fluently and will lead to more (less) favorable consumer evaluations of the company. In sum, the companies making in-kind contributions are perceived more favorably when the CSR issue is perceived to be largely uncontrollable, consumers perceive companies making monetary contributions more favorably when the CSR issue is largely controllable.

3.4.2. Giving Monetary Resources

This stream of research focuses on the strategies to request monetary donations and the effects of different characteristics of people on monetary donations.

Company Strategies to Ask for Monetary Donations:

Brockner, Guzzi, Kane, Levine, and Shaplen (1984) examined the effects of legitimizing but not explicitly requesting for small donations strategy on the pledge to donate money and actual monetary donations. It is believed that the rationale behind this strategy is that consumers do not make large contributions because of economic reasons and are also hesitant to make small contributions with the idea that they could be found inappropriate. Findings of Brocker et al. (1984) support this idea by showing that when the researchers legitimized the small donations without explicitly requesting for them by saying "even a dollar/even five dollars will help", they increased both consumers' pledge to donate and actual donations after one month.

Reingen (1978) compared the five different behavioral influence strategies of inducing consumers to do monetary donations with the direct monetary donation request. It is found that all of the behavioral influence strategies were more effective and created more monetary donations than directly asking consumers to donate money.

Another strategy charitable organizations use while asking for donations is the use of a specific victim. Ein-Gar and Levontin (2013) focused on designing effective appeals for donations and examined the usage of a specific victim (i.e. one person injured in a car accident) or an abstract charitable organization (i.e. rehabilitation center) as the donation target in the appeals for donations. They found that consumers' willingness to donate more to either a specific victim or an abstract charitable organization appeal depends on the psychological distance. More specifically, consumers are more willing to donate time, money or do actual money donations to an abstract charitable organization than to a specific victim when they are socially or temporally distant from the population in need. On the other hand, they are more willing to donate time, money or do actual money donations to a specific victim than to an abstract charitable organization when they are socially or temporally close to the population in need. Also, they showed that while feeling of empathy is the process evidence for the donations to a specific victim, it does not play a role in the donations to a charitable organization.

Charitable organizations can also focus on inducing positive fantasies about the resolution of a crisis in consumers' mind as an effort to get more donations from consumers. Kappes, Sharma, and Oettingen (2013) examined how these positive fantasies about the resolution of a crisis, such as the imagery of poor children attending to school, affect consumers' agreement to donate. Based on the previous literature mentioning that positive fantasies yield low energy (Kappes and Oettingen, 2011), authors proposed that consumers might perceive tasks demanding many resources as overly demanding. Because of consumers fantasizing about the resolution of a crisis perceive demanding tasks as overly demanding, they would agree to donate smaller amounts of money, time and effort, but they will be hesitant to agree donating larger amounts of money, time and effort. Thus, while charitable organizations asking for smaller donations might benefit from the strategy of fantasies about a resolution of a crisis, it will not be a good strategy for a charitable organization asking for larger donations.

Another possible strategy that can be used by companies in requesting monetary donations is the anthropomorphization of money. According to the research of Zhou, Kim, and Wang (2018), anthropomorphization of money can enhance monetary charitable giving. Based on the mind perception theory (Gray, Gray, and Wegner 2007), they showed that when organizations imbue money with humanlike characteristics consumers' perception about the warmth of money enhanced and led them to be more likely to do monetary donations and donate greater amounts of money.

Moreover, other people's behavior could influence the monetary giving of people. Based on the social identity literature, Shang, Reed, and Croson (2008) investigated the effects of mentioning about the identity of the previous donor to the target donor in donation requests. They showed that target donors' monetary pledge amount and the amount they donated were higher when they were told that previously another member with the same gender has donated. In sum, it is documented that the match

between the target and previous donor's identity, which was named as identity congruency effect, increased the actual donations and the donation intention of the target donor.

Organizations also use recognition of donors in their solicitation of donations. In donor recognition strategies charities try to give favorable attention to the donors, such as listing their names in newsletters, sending them letter of thanks, as an expression of charitable organization's appreciation to the donor because of his/her desired behavior (donation behavior) (Fisher and Ackerman, 1998). According to Winterich, Mittal, and Aquino (2013)'s research, the effectiveness of donor recognition strategy depends on donor's individual characteristics namely consumers' moral identity. They found that donors high in moral identity symbolization but low in identity internalization donated more money and had a higher intention to volunteer when a recognition strategy is used because of the social reinforcement mechanism.

Botner, Mishra, and Mishra (2015) analyzed the effects of the tone (orientation) charitable organizations use in their charity names or in their communications -such as combative ("Citizens fighting for Urban Renewal") or supportive strategy ("Citizens for Urban Renewal")- on the amount of monetary donations they get and their survival. From the perspective of regulatory focus theory and using the theoretical predictions of it, it is shown that supportively oriented strategy will lead consumers to donate more money than the combatively oriented strategy and will increase the chance of survival for the organization using supportive oriented strategy.

Consumers' Situational, Personal and Cultural Characteristics in Donating:

As one of the cultural characteristic, Winterich, and Zhang (2014) examined the effects of power distance on consumers' charitable giving behavior. Integrating the power distance and one of the key determinant of charitable giving literature namely perceived responsibility, they proposed that because of the lower perceived responsibility to aid others, higher levels of power distance both in country and individual level leads to lower levels of donations including money and time donations.

As a situational factor Schlosser, and Levy (2016) showed that manipulations of consumers' direction of comparison (upward vs. downward) affected their willingness to give. Based on the comparison theory (Buunk and Gibbons, 2007; Festinger, 1954) they showed that consumers who were manipulated for downward comparisons are more likely to perceive giving as a means of expressing altruistic values thus more likely to donate monetary and nonmonetary resources when the charitable appeals focus on the benefits of the others than the benefits of the self.

Sometimes, consumers' perspective at the time they read the donation appeal and the perspective imposed by the characteristics of the appeal could conflict. Such that consumers could have the perspective of the potential helper while they are reading a donation appeal but the appeal might stimulate consumers to imagine themselves in the situation of the beneficiaries (i.e. by using the pictures of the victims) which

focuses on the perspective of the people in need. Based on the information processing literature Hung and Wyer Jr (2009) proposed that the conflict between these two perspectives could result in difficulty in information processing and reveal lower levels of urge to help and money donations.

3.5. Having Money

Under this perspective we categorized two research streams. The first one focuses on the factors that affect consumers in choosing their monetary rewards, and the effects of monetary rewards offered by the companies. The second research stream focuses on immoral behaviors consumers engage to have money, consumers' desire to have money and the perceptions about money based on the ownership of it.

3.5.1. Monetary Rewards

Here, we examined the research about different factors such as, tactile sexual cues, embodied cognition, affecting consumers to choose monetary rewards (i.e. immediate small vs. delayed large monetary rewards, hedonic vs. cash rewards) and the effects of the monetary rewards companies offer to their customers.

Effects of Consumers' Internal Processes and External Factors on Their Choosing Monetary Rewards:

From a sensory point of view Festjens, Bruyneel and Dewitte (2014) showed that tactile sexual cues have an effect on women consumer's decisions about monetary rewards in addition to other economic decisions, in which women touching sexually laden stimuli (a pair of boxer shorts) had a heightened preference for immediate monetary rewards and a lower avoidance for monetary losses. Besides, Van den Bergh, Schmitt and Warlop (2011) added to this group of research by using a perspective from the intersection of sensation, perception and cognition literature: embodied cognition. They showed that motor action directed toward the self (arm flexion) versus away from the self (arm extension) lead consumers to choose smaller-sooner monetary rewards than larger-later ones.

While the role of self-control is broadly examined in money literature, Kivetz and Simonson (2002) examined the opposite form of self-control where consumers try to choose hedonic luxury rewards to avoid spending their money on necessities and savings. It is seen that because of their tendency to spend their money on necessities and savings, when given a chance consumers choose hedonic rewards over cash rewards of equal or higher monetary value in an effort to precommit to indulgence.

Effects of Monetary Rewards Companies Offer to Their Customers or Employees:

Under this stream of research we see that research has focused on three main areas. The first group of research is focusing on the effectiveness of monetary incentives given in surveys, experiments, and/or given to the consumers as a sign of acknowledgment. The second group of research focuses on the monetary incentives

companies give their employees to increase their performance. Although in the last group we can mention the money related promotions companies offer to their consumers such as sweepstakes and cashback price promotions we will not discuss them since price promotions is another broad research area that might need special attention and out of the scope of this paper.

For the first group of research we start seeing papers investigating monetary and other types of incentives' effects on various success criteria of surveys -such as response rates, quality level of responses, respondent participation rates, willingness to participate in future surveys and total survey costs. Mostly, this stream of research evolved around late 70's and early 80's. Reviewing this group of research showed us that providing monetary incentive increased the mail survey response rates for both final consumer sample (McDaniel and Rao 1980) and for a commercial sample composed of directors working in different firms (Pressley and Tullar, 1977). Besides response rate, researchers questioned the effect of incentives on the quality of responses. McDaniel and Rao (1980) revealed that not only response rates were higher but also quality of responses measured by item omission, response error, and completeness of answers were better when monetary incentives are provided versus not. Contrary to this finding, based on the attribution theory, self-perception paradigm (Kelley 1973), Hansen (1980) added to this group of research by showing that although both the monetary and nonmonetary incentives enhanced the response rates for mail surveys, the response quality was even lower when a type of incentive either monetary or nonmonetary is offered than offering no incentives. Opposed to mail surveys Meloy, Russo and Miller (2006) examined the effects of monetary incentives in experimental research studies and their findings were in similar direction with the findings of Hansen (1980). From a mood perspective they showed us that performance based monetary incentives enhanced the mood of the respondents and can cause overconfidence or biased information processing that will lead to worsened task performance of the participants. Moreover, a study showed that giving respondents monetary incentives increased respondents' participation rates, their willingness to participate in a future survey and decreased the total data collection costs (Wiseman, Schafer and Schafer 1983). Another research examined the effectiveness of using the foot-in-the-door, follow-ups and cash incentives on consumers' mail survey response rates and revealed that both follow-up contacts and cash incentives enclosed with the survey helped the survey response rates to increase (Furse, Stewart and Rados 1981). Also the effect of a different type of incentive, which is about promising of a contribution to a charity, is added to the literature and compared with the effects of monetary incentives. According to findings, it is seen that only personal cash payments enclosed with mail surveys increased the response rates among no-incentive, promised contribution to charity and monetary incentives conditions (Furse and Stewart 1982).

On the other hand, Liu, Lambertson and Haws (2015) examined the small monetary benefits companies offer to their customers as a form of acknowledgment. Contrary to the common belief, the authors showed an effect which they termed as the "trivialization effect". According to this effect, consumers feel less appreciated and

less satisfied when getting a small monetary benefit with a similar verbal note from a company than getting solely a verbal acknowledgment because of the different evaluative standards (verbal gratitude expression norms vs. verbal norms and monetary expectations) they use in their evaluations of verbal acknowledgment versus a monetary acknowledgment with a verbal note.

In the second group of research that focuses on monetary incentives given to employees, Burroughs et al. (2011) questioned the effectiveness of the managerial tools companies use to enhance their employees' creative performance. From an intrinsic motivation perspective and by focusing on the effectiveness of monetary rewards and creativity training, they found out that the usage of monetary rewards - such as cash prizes- and the creativity trainings together increase creative performance of the individuals in a new product development domain.

3.5.2. Immoral Behaviors to Have Money, Desire for Money and Ownership of Money

In this group we see papers focusing on the immoral behaviors consumers could show to have money, consumers' desire for money and consumers' money related perceptions based on its ownership.

Xie et al. (2014) examined how people evaluate the immoral behaviors of others' for less versus more money. Based on the cognitive dissonance paradigm and using the idea that the ethical dissonance is smaller in situations where there is enough monetary inducement to enact an immoral behavior (Barkan, Ayal, Gino, & Ariely, 2012), it is proposed and showed that, people see wrongdoers more immoral and attribute more blame when the immoral behavior is enacted for having a small amount of money comparing to a larger amount of money. While the immorality is attributed to the money not to the wrongdoer in the large money condition, immorality is attributed to the wrongdoer in the small money condition.

Lasaleta, Sedikides and Vohs (2014) examined the effect of consumers' feeling nostalgic on their desire for money. Based on the idea that having money diminishes the need for social bonds, their research revealed that nostalgia fosters social connectedness and social connectedness reduces consumers' desire for money.

Polman, Effron and Thomas (2018) examined the perceived value differences of money based on who owns it. Based on the physical distance account, they showed that people believe that the same amount of money has a greater purchasing power when it belongs to them instead of others. Finally, Hsee et al. (2009) investigated whether consumers' happiness is absolute or relative in their experience with money, acquisition or consumption. They showed that while happiness with money and acquisition is relative, happiness with consumption can be either relative or absolute.

3.6. Saving Money

The research in this group focuses on consumers' saving money. When we examined the articles we have compiled, we realized that in most of the papers, goal directed behavior and goal-pursuit are operationalized with saving money along with other variables such as losing weight or eating healthy. Thus we can say that, research that examines consumers' saving money issues other than a goal-directed behavior perspective is limited and needs more investigation. Here we mentioned, two of the papers that investigate directly consumers' saving money behavior.

Differently than the previous research which has used the goal-directed behavior as the theoretical lens to understand consumer money saving behavior, Dholakia, Tam, Yoon and Wong (2016) used the action control theory (Kuhl, 1984, 1985) to create a personal saving orientation scale which goes beyond the specific saving goals of consumers and focuses on the routinized saving activities. Also, Garbinsky, Klesse and Aaker (2014), showed that feeling powerful leads consumers to save money because of their desire to maintain their current status.

4. Other Constructs Operationalized by Using Money

As we have mentioned earlier, money is also used in some of the papers we have reviewed for operationalizing another construct. Although we did not include these papers in our categorization, we would like to mention them here for a greater understanding of money concept in consumer behavior research.

Impulse buying of consumers is operationalized by using willingness to spend money and spending money (Vohs and Faber, 2007). Also, money amount spent is used as the indicators of status signaling consumption and positive consumer responses (Otterbring et al., 2018; de Bellis et al., 2019). For the self-control vs. indulgence; saving vs. spending money is used (Laran, 2009).

Indulgent options, indulgence, patience and impatience are also operationalized by using immediate-small vs. delayed-large monetary rewards (Wang and Huang, 2017; Wilcox, Kramer and Sen, 2011; May and Monga, 2013; Bartels and Urminsky, 2011).

As mentioned in giving money perspective donating or giving money is used in many articles. From a broader perspective, monetary donations are used in prosocial actions domain (Lin and Reich, 2018). Immoral behaviors were also associated with money related domains and Goldsmith, Roux, and Ma (2018) used cheating to earn money to operationalize immoral behaviors.

Finally, as pointed out under saving money perspective, motivation for goal-pursuit (Yang, Stamatogiannakis, and Chattopadhyay, 2015), goal pursuit (Etkin and Ratner, 2012) and goal reenagement (Scott and Nowlis, 2013) are operationalized by saving money.

5. Conclusion and Limitations

Although money is the required resource for exchanges in the marketplace the conceptual papers reviewing the money literature from a consumer behavior perspective were lacking. By this paper, we aimed to bring the literature on money together, categorize and summarize the findings.

In this research, we reviewed papers published in well-known research outlets let us to categorize the research topics under six categories namely; *perceiving money*, *allocating and managing money*, *spending money*, *giving money* and *having money* and *saving money*.

Under perceiving money perspective we first see papers focusing on what money activates in consumers' minds and consumers' inferences about money and the consequences of these activations and inferences such as product attitudes and decisions, stability of the consumer preferences, product evaluation strategy, charitable giving and fairness perceptions. Also, the factors about the representations of money (in whole vs. in parts) and the physical appearance of money (dirty, crisp etc.) and their effects on consumer behavior are grouped under this category. Money is generally the independent variable in these papers. Under the managing money perspective we have papers about the effects of money accounts and mental accounts on consumers' money allocation behaviors and we also have papers about the consumers' planning and managing of money. Under spending perspective, we categorized the papers mostly answering the questions of the effects of spending money on different types of products, feelings related to spending, spending money how, how much and for whom. On the other hand, papers under giving perspective focus on consumer characteristics in donating time versus money, consumers' evaluation of companies' money or time donations and companies' strategies to ask for monetary donations. Under having money perspective we see papers focusing on factors affecting consumers choosing monetary rewards, effects of the rewards companies offer to their customers and employees, immoral behaviors consumer can engage to have money and what leads consumers to desire for money. Finally, under saving money perspective, we see papers focusing on measuring the consumers' saving money orientation and the effect of consumers' feeling on saving money.

Although we tried to put forward a general picture of the previous research on money from a consumer behavior perspective, our review is limited with four academic journals. Further researchers could extend the boundaries of our research by adding other research outlets and lenses other than consumer behavior. We categorized the compiled papers based on their topics to create a meaningful categorization and flow but other research efforts could be directed to create a different and more abstract categorization such as the theoretical lenses used in the papers. We hope our review would help other researchers to see the gaps in the literature more appropriately and design their future work in light of it. Moreover, we hope this review would also help practitioners to understand consumers and their relationship with money better.

References

- Anderson, John R. and Gordon H. Bower (1973), *Human Associative Memory*, New York: Wiley & Sons.
- Barkan, R., Ayal, S., Gino, F., & Ariely, D. (2012). The pot calling the kettle black: Distancing response to ethical dissonance. *Journal of Experimental Psychology: General*, 141, 757–773.
- Bartels, D. M., & Urminsky, O. (2011). On intertemporal selfishness: How the perceived instability of identity underlies impatient consumption. *Journal of Consumer Research*, 38(1), 182-198.
- Bolton, L. E., Bloom, P. N., & Cohen, J. B. (2011). Using loan plus lender literacy information to combat one-sided marketing of debt consolidation loans. *Journal of Marketing Research*, 48(SPL), S51-S59.
- Bone, S. A., Lemon, K. N., Voorhees, C. M., Liljenquist, K. A., Fombelle, P. W., Detienne, K. B., & Money, R. B. (2017). “Mere Measurement Plus”: How Solicitation of Open-Ended Positive Feedback Influences Customer Purchase Behavior. *Journal of Marketing Research*, 54(1), 156-170.
- Botner, K. A., Mishra, A., & Mishra, H. (2015). What's in a message? The longitudinal influence of a supportive versus combative orientation on the performance of nonprofits. *Journal of Marketing Research*, 52(1), 39-55.
- Bradford, T. W. (2015). Beyond fungible: Transforming money into moral and social resources. *Journal of Marketing*, 79(2), 79-97.
- Brockner, J., Guzzi, B., Kane, J., Levine, E., & Shaplen, K. (1984). Organizational fundraising: Further evidence on the effect of legitimizing small donations. *Journal of Consumer Research*, 11(1), 611-614.
- Burroughs, J. E., Dahl, D. W., Moreau, C. P., Chattopadhyay, A., & Gorn, G. J. (2011). Facilitating and rewarding creativity during new product development. *Journal of Marketing*, 75(4), 53-67.
- Buunk, A. P., & Gibbons, F. X. (2007). Social comparison: The end of a theory and the emergence of a field. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 102, 3–21.
- Commuri, S., & Gentry, J. W. (2005). Resource allocation in households with women as chief wage earners. *Journal of Consumer Research*, 32(2), 185-195.
- de Bellis, E., Hildebrand, C., Ito, K., Herrmann, A., & Schmitt, B. (2019). Personalizing the Customization Experience: A Matching Theory of Mass Customization Interfaces and Cultural Information Processing. *Journal of Marketing Research*, 56(6), 1050-1065.
- Dholakia, U., Tam, L., Yoon, S., & Wong, N. (2016). The ant and the grasshopper: understanding personal saving orientation of consumers. *Journal of Consumer Research*, 43(1), 134-155.
- Di Muro, F., & Noseworthy, T. J. (2012). Money isn't everything, but it helps if it doesn't look used: How the physical appearance of money influences spending. *Journal of Consumer Research*, 39(6), 1330-1342.
- Du, R. Y., & Kamakura, W. A. (2008). Where did all that money go? Understanding how consumers allocate their consumption budget. *Journal of Marketing*, 72(6), 109-131.

- Duclos, R., & Khamitov, M. (2019). Compared to Dematerialized Money, Cash Increases Impatience in Intertemporal Choice. *Journal of Consumer Psychology*, 29(3), 445–454.
- Durante, K. M., & Laran, J. (2016). The effect of stress on consumer saving and spending. *Journal of Marketing Research*, 53(5), 814-828.
- Ein-Gar, D., & Levontin, L. (2013). Giving from a distance: Putting the charitable organization at the center of the donation appeal. *Journal of Consumer Psychology*, 23(2), 197-211.
- Epstein, Seymour (1994), "Integration of the Cognitive and the Psychodynamic Unconscious," *American Psychologist*, 49 (8), 709-724.
- Etkin, J., & Ratner, R. K. (2013). Goal pursuit, now and later: Temporal compatibility of different versus similar means. *Journal of Consumer Research*, 39(5), 1085-1099.
- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7, 117–140.
- Festjens, A., Bruyneel, S., & Dewitte, S. (2014). What a feeling! Touching sexually laden stimuli makes women seek rewards. *Journal of Consumer Psychology*, 24(3), 387-393.
- Fisher, Robert J. and David Ackerman (1998), "The Effects of Recognition and Group Need on Volunteerism: A Social Norm Perspective," *Journal of Consumer Research*, 25 (3).
- Furse, D. H., & Stewart, D. W. (1982). Monetary incentives versus promised contribution to charity: New evidence on mail survey response. *Journal of Marketing Research*, 19(3), 375-380.
- Furse, D. H., Stewart, D. W., & Rados, D. L. (1981). Effects of foot-in-the-door, cash incentives, and followups on survey response, 473-478.
- Galoni, C., & Noseworthy, T. J. (2015). Does dirty money influence product valuations?. *Journal of Consumer Psychology*, 25(2), 304-310.
- Garbinsky, E. N., & Gladstone, J. J. (2019). The Consumption Consequences of Couples Pooling Finances. *Journal of Consumer Psychology*, 29(3), 353-369.
- Garbinsky, E. N., Klesse, A. K., & Aaker, J. (2014). Money in the bank: Feeling powerful increases saving. *Journal of Consumer Research*, 41(3), 610-623.
- Goldsmith, K., Roux, C., & Ma, J. (2018). When seeking the best brings out the worst in consumers: Understanding the relationship between a maximizing mindset and immoral behavior. *Journal of Consumer Psychology*, 28(2), 293-309.
- Gray, Heather M., Kurt Gray, and Daniel M. Wegner (2007), "Dimensions of Mind Perception," *Science*, 315 (5812), 619.
- Hansen, J., Kutzner, F., & Wänke, M. (2012). Money and thinking: Reminders of money trigger abstract construal and shape consumer judgments. *Journal of Consumer Research*, 39(6), 1154-1166.
- Hansen, R. A. (1980). A self-perception interpretation of the effect of monetary and nonmonetary incentives on mail survey respondent behavior. *Journal of Marketing Research*, 17(1), 77-83.
- Heath, C., & Soll, J. B. (1996). Mental budgeting and consumer decisions. *Journal of consumer research*, 23(1), 40-52.

- Hershfield, H. E., Goldstein, D. G., Sharpe, W. F., Fox, J., Yeykelis, L., Carstensen, L. L., & Bailenson, J. N. (2011). Increasing saving behavior through age-progressed renderings of the future self. *Journal of Marketing Research*, 48(SPL), S23-S37.
- Hildebrand, D., DeMotta, Y., Sen, S., & Valenzuela, A. (2017). Consumer responses to corporate social responsibility (CSR) contribution type. *Journal of Consumer Research*, 44(4), 738-758.
- Hossain, M. T. (2018). How cognitive style influences the mental accounting system: role of analytic versus holistic thinking. *Journal of Consumer Research*, 45(3), 615-632.
- Hsee, C. K., Yang, Y., Li, N., & Shen, L. (2009). Wealth, warmth, and well-being: Whether happiness is relative or absolute depends on whether it is about money, acquisition, or consumption. *Journal of Marketing Research*, 46(3), 396-409.
- Hung, I. W., & Wyer Jr, R. S. (2009). Differences in perspective and the influence of charitable appeals: When imagining oneself as the victim is not beneficial. *Journal of Marketing Research*, 46(3), 421-434.
- Kappes, H. B., & Oettingen, G. (2011). Positive fantasies about idealized futures sap energy. *Journal of Experimental Social Psychology*, 47, 719-729.
- Kappes, H. B., Sharma, E., & Oettingen, G. (2013). Positive fantasies dampen charitable giving when many resources are demanded. *Journal of Consumer Psychology*, 23(1), 128-135.
- Kelley, H. H. (1973), "The Processes of Causal Attribution," *American Psychologist*, 38 (February), 107-28.
- Kirkpatrick, Lee A. and Seymour Epstein (1992), "Cognitive- Experiential Self-Theory and Subjective Probability: Further Evidence for Two Conceptual Systems," *Journal of Personality and Social Psychology*, 63(4), 534-44.
- Kivetz, R., & Simonson, I. (2002). Self-control for the righteous: Toward a theory of precommitment to indulgence. *Journal of Consumer Research*, 29(2), 199-217.
- Kuhl, J. (1984), "Volitional Aspects of Achievement Motivation and Learned Helplessness: Toward a Comprehensive Theory of Action Control," in *Progress in Experimental Personality Research*, vol. 13, ed. Brendan A. Maher and Winifred B. Maher, San Diego, CA: Academic Press, 99-171.
- Kuhl, J. (1985), "Volitional Mediators of Cognition-Behavior Consistency: Self-Regulatory Processes and Action Versus State Orientation," in *Action Control: From Cognition to Behavior*, ed. Julius Kuhl and Jürgen Beckmann, Berlin, Germany: Springer, 101-28
- Kulow, K., & Kramer, T. (2016). In pursuit of good karma: When charitable appeals to do right go wrong. *Journal of Consumer Research*, 43(2), 334-353.
- Kumar, A., & Gilovich, T. (2016). To do or to have, now or later? The preferred consumption profiles of material and experiential purchases. *Journal of Consumer Psychology*, 26(2), 169-178.
- Laran, J. (2010). Choosing your future: Temporal distance and the balance between self-control and indulgence. *Journal of Consumer Research*, 36(6), 1002-1015.
- Lasaleta, J. D., Sedikides, C., & Vohs, K. D. (2014). Nostalgia weakens the desire for money. *Journal of Consumer Research*, 41(3), 713-729.

- Lee, L., Lee, M. P., Bertini, M., Zauberan, G., & Ariely, D. (2015). Money, time, and the stability of consumer preferences. *Journal of Marketing Research*, 52(2), 184-199.
- Lee, Leonard, On Amir, and Dan Ariely (2009), "In Search of Homo Economicus: Cognitive Noise and the Role of Emotion in Preference Consistency," *Journal of Consumer Research* , 36 (2), 173.
- Levav, J., & McGraw, A. P. (2009). Emotional accounting: How feelings about money influence consumer choice. *Journal of Marketing Research*, 46(1), 66-80.
- Lin, S. C., & Reich, T. (2018). To give or not to give? Choosing chance under moral conflict. *Journal of Consumer Psychology*, 28(2), 211-233.
- Liu, P. J., Lambertson, C., & Haws, K. L. (2015). Should firms use small financial benefits to express appreciation to consumers? Understanding and avoiding trivialization effects. *Journal of Marketing*, 79(3), 74-90.
- Liu, W., & Aaker, J. (2008). The happiness of giving: The time-ask effect. *Journal of consumer research*, 35(3), 543-557.
- Lynch Jr, J. G., Netemeyer, R. G., Spiller, S. A., & Zammit, A. (2009). A generalizable scale of propensity to plan: the long and the short of planning for time and for money. *Journal of Consumer Research*, 37(1), 108-128.
- Macdonnell, R., & White, K. (2015). How construals of money versus time impact consumer charitable giving. *Journal of Consumer Research*, 42(4), 551-563.
- May, F., & Monga, A. (2014). When time has a will of its own, the powerless don't have the will to wait: Anthropomorphism of time can decrease patience. *Journal of Consumer Research*, 40(5), 924-942.
- McDaniel, S. W., & Rao, C. P. (1980). The effect of monetary inducement on mailed questionnaire response quality. *Journal of Marketing Research*, 17(2), 265-268.
- Mead, N. L., Baumeister, R. F., Stillman, T. F., Rawn, C. D., & Vohs, K. D. (2010). Social exclusion causes people to spend and consume strategically in the service of affiliation. *Journal of consumer research*, 37(5), 902-919.
- Meloy, M. G., Russo, J. E., & Miller, E. G. (2006). Monetary incentives and mood. *Journal of Marketing Research*, 43(2), 267-275.
- Mishra, H., Mishra, A., & Nayakankuppam, D. (2006). Money: A bias for the whole. *Journal of Consumer Research*, 32(4), 541-549.
- Mogilner, C., & Aaker, J. (2009). "The time vs. money effect": Shifting product attitudes and decisions through personal connection. *Journal of Consumer Research*, 36(2), 277-291.
- Morewedge, C. K., Holtzman, L., & Epley, N. (2007). Unfixed resources: Perceived costs, consumption, and the accessible account effect. *Journal of Consumer Research*, 34(4), 459-467.
- Netemeyer, R. G., Warmath, D., Fernandes, D., & Lynch Jr, J. G. (2017). How am I doing? Perceived financial well-being, its potential antecedents, and its relation to overall well-being. *Journal of Consumer Research*, 45(1), 68-89.
- Nicolao, L., Irwin, J. R., & Goodman, J. K. (2009). Happiness for sale: Do experiential purchases make consumers happier than material purchases?. *Journal of Consumer Research*, 36(2), 188-198.
- Okada, E. M. (2005). Justification effects on consumer choice of hedonic and utilitarian goods. *Journal of marketing research*, 42(1), 43-53.

- Okada, Erica M. and Stephen J. Hoch (2004), "Spending Time versus Spending Money," *Journal of Consumer Research*, 31 (2), 313–23.
- Otterbring, T., Ringler, C., Sirianni, N. J., & Gustafsson, A. (2018). The Abercrombie & Fitch effect: The impact of physical dominance on male customers' status-signaling consumption. *Journal of Marketing Research*, 55(1), 69-79.
- Pham, M. T., Cohen, J. B., Pracejus, J. W., & Hughes, G. D. (2001). Affect monitoring and the primacy of feelings in judgment. *Journal of consumer research*, 28(2), 167-188.
- Polman, E., Effron, D. A., & Thomas, M. R. (2018). Other people's money: Money's perceived purchasing power is smaller for others than for the self. *Journal of Consumer Research*, 45(1), 109-125.
- Pressley, M. M., & Tullar, W. L. (1977). A factor interactive investigation of mail survey response rates from a commercial population. *Journal of Marketing Research*, 14(1), 108-111.
- Raghubir, P., & Srivastava, J. (2009). The denomination effect. *Journal of Consumer Research*, 36(4), 701-713.
- Reed, A., Aquino, K., & Levy, E. (2007). Moral identity and judgments of charitable behaviors. *Journal of Marketing*, 71(1), 178-193.
- Reingen, P. H. (1978). On inducing compliance with requests. *Journal of Consumer Research*, 5(2), 96-102.
- Rick, S. I., Small, D. A., & Finkel, E. J. (2011). Fatal (fiscal) attraction: Spendthrifts and tightwads in marriage. *Journal of Marketing Research*, 48(2), 228-237.
- Rozin, P., Nemeroff, C., Wane, M., & Sherrod, A. (1989). Operation of the sympathetic magical law of contagion in interpersonal attitudes among Americans. *Bulletin of the Psychonomic Society*, 27(4), 367–370.
- Rucker, D. D., Dubois, D., & Galinsky, A. D. (2010). Generous paupers and stingy princes: Power drives consumer spending on self versus others. *Journal of Consumer Research*, 37(6), 1015-1029.
- Saini, Ritesh and Ashwani Monga (2008), "How I Decide Depends on What I Spend: Use of Heuristics Is Greater for Time than for Money," *Journal of Consumer Research*, 34 (6), 914–22.
- Schlosser, A. E., & Levy, E. (2016). Helping others or oneself: How direction of comparison affects prosocial behavior. *Journal of Consumer Psychology*, 26(4), 461-473.
- Scott, M. L., & Nowlis, S. M. (2013). The effect of goal specificity on consumer goal reengagement. *Journal of Consumer Research*, 40(3), 444-459.
- Shaddy, F., & Shah, A. K. (2018). Deciding who gets what, fairly. *Journal of Consumer Research*, 45(4), 833-848.
- Shah, A. M., Eisenkraft, N., Bettman, J. R., & Chartrand, T. L. (2015). "Paper or plastic?": How we pay influences post-transaction connection. *Journal of Consumer Research*, 42(5), 688-708.
- Shang, J., Reed, A., & Croson, R. (2008). Identity congruency effects on donations. *Journal of Marketing Research*, 45(3), 351-361.
- Soman (2001), "The Mental Accounting of Sunk Time Costs: Why Time Is Not Like Money," *Journal of Behavioral Decision Making*, 14 (3), 169–85.

- Soman, D., & Cheema, A. (2011). Earmarking and partitioning: Increasing saving by low-income households. *Journal of Marketing Research*, 48(SPL), S14-S22.
- Soster, R. L., Monga, A., & Bearden, W. O. (2010). Tracking costs of time and money: How accounting periods affect mental accounting. *Journal of Consumer Research*, 37(4), 712-721.
- Su, L., & Gao, L. (2014). Strategy compatibility: The time versus money effect on product evaluation strategies. *Journal of Consumer Psychology*, 24(4), 549-556.
- Sussman, A. B., & O'Brien, R. L. (2016). Knowing when to spend: Unintended financial consequences of earmarking to encourage savings. *Journal of Marketing Research*, 53(5), 790-803.
- Tversky, Amos and Daniel Kahneman (1974), "Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases," *Science*, 185, 1124-31.
- Van Boven, Leaf and Thomas Gilovich (2003). "To Do or to Have? That Is the Question." *Journal of Personality and Social Psychology*, 85 (6). 1193-1202.
- Van den Bergh, B., Schmitt, J., & Warlop, L. (2011). Embodied myopia. *Journal of Marketing Research*, 48(6), 1033-1044.
- Vohs, K. D., & Faber, R. J. (2007). Spent resources: Self-regulatory resource availability affects impulse buying. *Journal of consumer research*, 33(4), 537-547.
- Wang, C., & Huang, Y. (2017). "I Want to Know the Answer! Give Me Fish'n'Chips!": The Impact of Curiosity on Indulgent Choice. *Journal of Consumer Research*, 44(5), 1052-1067.
- Wen Wan, E., Peng Chen, R., & Jin, L. (2017). Judging a book by its cover? The effect of anthropomorphism on product attribute processing and consumer preference. *Journal of Consumer Research*, 43(6), 1008-1030.
- Wertenbroch, K., Soman, D., & Chattopadhyay, A. (2007). On the perceived value of money: The reference dependence of currency numerosity effects. *Journal of Consumer Research*, 34(1), 1-10.
- Wilcox, K., Kramer, T., & Sen, S. (2011). Indulgence or self-control: A dual process model of the effect of incidental pride on indulgent choice. *Journal of Consumer Research*, 38(1), 151-163.
- Winterich, K. P., & Zhang, Y. (2014). Accepting inequality deters responsibility: How power distance decreases charitable behavior. *Journal of Consumer Research*, 41(2), 274-293.
- Winterich, K. P., Mittal, V., & Aquino, K. (2013). When does recognition increase charitable behavior? Toward a moral identity-based model. *Journal of Marketing*, 77(3), 121-134.
- Wiseman, F., Schafer, M., & Schafer, R. (1983). An experimental test of the effects of a monetary incentive on cooperation rates and data collection costs in central-location interviewing. *Journal of Marketing Research*, 20(4), 439-442.
- Xie, W., Yu, B., Zhou, X., Sedikides, C., & Vohs, K. D. (2014). Money, moral transgressions, and blame. *Journal of Consumer Psychology*, 24(3), 299-306.
- Xu, Q., Zhou, Y., Ye, M., & Zhou, X. (2015). Perceived social support reduces the pain of spending money. *Journal of Consumer Psychology*, 25(2), 219-230.
- Yang, H., Stamatogiannakis, A., & Chattopadhyay, A. (2015). Pursuing attainment versus maintenance goals: The interplay of self-construal and goal type on consumer motivation. *Journal of Consumer Research*, 42(1), 93-108.

- Zauberman, Gal and John G. Lynch Jr. (2005), "Resource Slack and Discounting of Future Time versus Money," *Journal of Experimental Psychology: General*, 134 (1), 23–37.
- Zhou, X., Kim, S., & Wang, L. (2018). Money helps when money feels: Money anthropomorphism increases charitable giving. *Journal of Consumer Research*, 45(5), 953-972.
- Zhu, M., Bagchi, R., & Hock, S. J. (2018). The mere deadline effect: Why more time might sabotage goal pursuit. *Journal of Consumer Research*, 45(5), 1068-1084.