



ÖMER HALİSDEMİR ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ
Academic Review of Economics and Administrative Sciences

ÖMER HALİSDEMİR ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

Academic Review of Economics and Administrative Sciences



ÖMER HALİSDEMİR ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

ACADEMIC REVIEW OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

Cilt:14 • Sayı:1 • ISSN: 2564-6931

Sahibi / Owner

Fakülte Adına Dekan Prof. Dr. Haluk BENGÜ

Baş Editör / Editor-in-Chief

Fındık Özlem ALPER

Editörler / Editors

Ali Eren ALPER

Okyay UÇAN

Dil Editörü / Language Editor

Arzum BÜYÜKKEKLİK

Editör Yardımcısı / Co-Editor-in-Chief

Ali Gökhan GÖLÇEK

Yayın Kurulu Sekreteryası / Publication Secretariat

Melih Nadi TUTAN

Barış Meriç DEMİR

<http://dergipark.org.tr/tr/pub/ohuiibf/>

Adres: Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Bor Yolu Üzeri 51243 Kampus / NİĞDE

Tel: 0 388 225 20 12

Faks: 0 388 225 20 14

E-posta: ohuiibfdergisi@gmail.com

Copyright@ohuiibfdergi2021

Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
Dergisi

Academic Review of Economics and Administrative Sciences

Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi Ocak, Nisan, Temmuz ve Ekim aylarında olmak üzere yılda dört kez yayımlanır. Derginin yayın dili Türkçe olup, aynı zamanda İngilizce yazılmış "araştırma makalesi", "derleme" ve "kitap değerlendirme" türünden metinleri, yazım kurallarına uygun hazırlanmış olması koşuluyla değerlendirmeye kabul eder. Değerlendirilmek üzere dergimize gönderilen metinlerin, daha önce yayımlanmamış, yayımlanmak üzere kabul edilmemiş ve yayımlanmak için değerlendirilme sürecinde olmaması gerekir. Yazarların etik kurallara uygunluk konusunda ICMJE (International Committee of Medical Journal Editors) tavsiyeleri ile COPE (Committee on Publication Ethics)'un Uluslararası Standartlarını dikkate alması beklenmektedir. Değerlendirme sürecinde olan ve yayımlanan eserlerin sorumluluğu tümüyle yazar(lar)a aittir.

ULAKBİM TR Dizin Komitesi tarafından düzenlenen yayım kuralları gereği 2020 yılı itibari ile başvuru yapan araştırmacıların Etik Kurul Raporu'nu da sisteme yüklemeleri gerekmektedir (Ayrıntılı bilgi için dergi sayfamızdaki bilgilendirmeyi okuyunuz).

ÖHÜİBF Dergisi elektronik olarak yayımlanır ve değerlendirme süreci elektronik ortamda yürütülür. Dergimiz iktisat, işletme, maliye, ekonometri, siyaset bilimi, uluslararası ilişkiler ve sosyoloji alanlarındaki bilimsel eserleri yayımlar. Yayımlanan eserlerin telif hakları Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi'ne aittir.

Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi (ÖHÜİBFD), *ULAKBİM TR DİZİN*, *Akademi Sosyal Bilimler Endeksi (ASOS)*, *IndexCopernicus*, *EBSCO*, *Sobiad*, *Academic Keys*, *Eurasian Scientific Journal Index*, *Araştırmax*, *Journal Factor*, *JournalSeek*, *Science Library Index CAB Abstracts* ve *ProQuest* tarafından taranmaktadır.

Yayın Kurulu / Publication Board

Muhsin KAR	Niğde Ömer Halisdemir University
Haluk BENGÜ	Niğde Ömer Halisdemir University
Mehmet DEMİRAL	Niğde Ömer Halisdemir University
Ali DERAN	Tarsus University
Fikret DÜLGER	Çukurova University
Fevzi Serkan ÖZDEMİR	Ondokuz Mayıs University
Elshan BAGHİRZADEH	Azerbaijan State University of Economics
K. Ghanshyam TRIVEDI	Sardar Vallabhbhai National Institute of Technology
Aleksandra GORECKA	Warsaw University
Maria PARLINSKA	Warsaw University
Abdülmecit NUREDİN	International Vision University
Gülmira ABDİRASSİLOVA	Kazakh State Women's Teacher Training University

Danışma Kurulu / Advisory Board

Hüseyin AKAY	İzmir Demokrasi University
Nalan AKDOĞAN	Başkent University
Serap ÇABUK	Çukurova University
Mümin ERTÜRK	Altınbaş University
Recep KÖK	Dokuz Eylül University
Y. Beyazıt ÖNAL	Çukurova University
Janina SAWICKA	Warsaw University
Yusuf SÜRMEK	Karadeniz Teknik University
S. Hüseyin TOKAY	Gazi University
A. Burçin YERELİ	Hacettepe University



ÖMER HALİSDEMİR ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

ACADEMIC REVIEW OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

Cilt:14 • Sayı:1 • ISSN: 2564-6931

Hakem Kurulu / Referee Board

Bu Sayının Hakemleri, Ocak 2021; 14(1)

Nida	ABDİOĞLU	(Bandırma Onyediy Eylül Üniversitesi)
Hüseyin	AĞIR	(Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi)
Saffet	AKDAĞ	(Tarsus Üniversitesi)
Tahir	AKGEMCİ	(Selçuk Üniversitesi)
Emine Ebru	AKSOY	(Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi)
Hakkı	AKTAŞ	(İstanbul Üniversitesi)
Ender	AKYOL	(İnönü Üniversitesi)
Ali	ALAGÖZ	(Selçuk Üniversitesi)
Ali Eren	ALPER	(Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Ali	ALTINER	(Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi)
Mesut	ATASEVER	(Uşak Üniversitesi)
Eylem	BARDAKÇI	(Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi)
Nejat	BASIM	(Başkent Üniversitesi)
Eşref Savaş	BAŞCI	(Hitit Üniversitesi)
Eda	BOZKURT	(Atatürk Üniversitesi)
Ali Çağrı	BURAN	(Kütahya Dumlupınar Üniversitesi)
Samet	ÇEVİK	(Bandırma Onyediy Eylül Üniversitesi)
İlknur	ÇEVİK-TEKİN	(Selçuk Üniversitesi)
Musa Said	DÖVEN	(Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi)
Yakup	DURMAZ	(Hasan Kalyoncu Üniversitesi)
Leyla	İÇERLİ	(Aksaray Üniversitesi)
Burçin	KAPLAN	(İstanbul Aydın Üniversitesi)
Muhittin	KAPLAN	(İstanbul Üniversitesi)
Korhan	KARACAOĞLU	(Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi)
Ahmet	KARDAŞLAR	(Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi)
Abdullah	KAYA	(Erzurum Teknik Üniversitesi)
Özer	KÖSEOĞLU	(Sakarya Üniversitesi)
Mustafa	KILLI	(Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi)
M. Mustafa	KISAKÜREK	(Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi)
Oktay	KIZILKAYA	(Malatya Turgut Özal Üniversitesi)
Serdar	KUZU	(İstanbul Üniversitesi-Cerrahpaşa)
Selda	LİMON	(Süleyman Demirel Üniversitesi)
İbrahim Sani	MERT	(Antalya Bilim Üniversitesi)
Arzu	ORGAN	(Pamukkale Üniversitesi)
İbrahim	ORGAN	(Pamukkale Üniversitesi)
Serkan	ÖKTEN	(İletişim Başkanlığı)
Alev	ÖZER-TORGALÖZ	(İzmir Demokrasi Üniversitesi)
Aslı	ÖZPOLAT	(Gaziantep Üniversitesi)
Çağrı	SAÇLI	(İskenderun Teknik Üniversitesi)
Cevat	SÖYLEMEZ	(Kütahya Dumlupınar Üniversitesi)
Şebnem	TOSUNOĞLU	(Anadolu Üniversitesi)
Musa	TÜRKOĞLU	(Süleyman Demirel Üniversitesi)
Alptekin	ULUTAŞ	(Sivas Cumhuriyet Üniversitesi)
İlksun Didem	ÜLBEĞİ	(Çukurova Üniversitesi)
Aylin	ÜNAL	(Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Feyzullah	ÜNAL	(Kütahya Dumlupınar Üniversitesi)
Murat	YALÇINTAŞ	(İstanbul Ticaret Üniversitesi)
Seda	YILDIRIM	(Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi)
Nahit	YILMAZ	(Necmettin Erbakan Üniversitesi)
Muammer	ZERENLER	(Selçuk Üniversitesi)

Hakemlik yapan tüm hocalarımıza bilim dünyası adına teşekkür ediyoruz.



İÇİNDEKİLER / CONTENTS

- Sabır eğiliminin kariyer kaygısı üzerindeki etkisinde kararlılığın aracılık rolü.....1-17**
The mediation role of persistence on the effect of patient tendency on career anxiety
(Araştırma Makalesi / Research Article)
Mehmet Ali TAŞ
Muhammet TORTUMLU
- Çalışanların duygusal sermaye seviyeleri cinsiyete göre farklılaşır mı?18-28**
Are employee emotional capital levels differentiated by gender?
(Araştırma Makalesi / Research Article)
Mazlum ÇELİK
Gamze AY
- Etik iklim algılamalarının olumsuz durumları ifşa etme niyeti üzerindeki etkisi: bir alan araştırması.....29-45**
The relationship between ethical climate perceptions and whistleblowing: an empirical study
(Araştırma Makalesi / Research Article)
Durdu Mehmet BİÇKES
Burcu TOKER
- Havalimanlarının Bulanık DEMATEL ve MABAC yöntemleri ile sıralanması46-67**
Sorting of airports with Fuzzy DEMATEL and MABAC
(Araştırma Makalesi / Research Article)
Aşkın ÖZDAĞOĞLU
Murat Kemal KELEŞ
Barış IŞILDAK
- Temsili bürokrasi sıfır toplamı bir oyun mudur? Literatür kapsamında bir değerlendirme.....68-81**
Is representative bureaucracy a zero sum game? An Assessment within the scope of literature
(Araştırma Makalesi / Research Article)
Merve DURMUŞ
- Düzce il merkezinde 1999 depreminden sonra yapılan konutlarda yaşayan ailelerin demografik faktörlere göre memnuniyet derecelerinin ölçülmesi.....82-103**
The measurement of satisfaction levels of the families living in the houses of Düzce provincial center by using demographic factors after the 1999 earthquake
(Araştırma Makalesi / Research Article)
Semih ŞENGÜL
Mahir NAKİP
Aytaç GÖKMEN
Dilek TEMİZ-DİNÇ
- Kamu değeri: tanımı ve ölçülmesi üzerine bir inceleme.....104-125**
Public value: an investigation on the definition and measurement
(Derleme Makale / Review Article)
Şerafettin ERTEN



Marka sevgisi, anlık satın alma ve pozitif ağızdan ağıza pazarlama ilişkisi üzerine ampirik bir çalışma126-145

An empirical investigation on the relationship between brand love impulse buying and positive word of mouth marketing

(Araştırma Makalesi / Research Article)

Vural ÇAĞLIYAN
Merve ÖRGÜ

İşletme bölümü öğrencilerinin Türkiye Muhasebe Standartları / Türkiye Finansal Raporlama Standartları hakkındaki ilgi, beklenti ve farkındalık düzeylerinin incelenmesi: Sivas Cumhuriyet Üniversitesi örneği.....146-162

Investigation of interest, expectation and awareness of business management students on Turkish Accounting Standards / Turkish Financial Reporting Standards: Sivas Cumhuriyet University case

(Araştırma Makalesi / Research Article)

Seval ELDEN-ÜRĞÜP
Sait BARDAKÇI
Rukiye KALE

Örgüt yararına ahlaki olmayan davranışın belirleyicileri: duygusal bulaşıcılığın düzenleyicilik rolü.....163-180

Antecedents of unethical pro-organizational behavior: the moderating role of emotional contagion

(Araştırma Makalesi / Research Article)

Ali GÜRSOY
Kemal KÖKSAL
Mustafa Kemal TOPÇU

Türk sigortacılık sektöründe karlılık ve karlılığın belirleyicilerinin ampirik analizi..... 181-195

Empirical analysis of profit and determinants of profitability in Turkish insurance sector

(Araştırma Makalesi / Research Article)

Gülşah GENÇER ÇELİK
Volkan ÖNGEL

Türkiye için (açık ekonomi) para talebi fonksiyonu istikrarlı mı? Çoklu yapısal kırılmalı eşbütünleşme analizinden yeni bulgular.....196-206

Does the (open economy) money demand function stable for Turkey? New evidence from cointegration analysis with multiple structural breaks

(Araştırma Makalesi / Research Article)

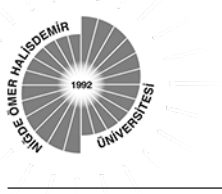
Faruk MIKE

An extended UTAUT2 perspective- determinants of mobile banking use intention and use behavior207-227

Genişletilmiş UTAUT2 perspektifi- mobil bankacılık kullanım niyeti ve davranışının belirleyicileri

(Araştırma Makalesi / Research Article)

Hatice Elanur KAPLAN
Esen GÜRBÜZ



Çok boyutlu örgütsel kimlik ölçeği geçerlilik ve güvenilirlik çalışması.....228-243
The validity and reliability study of multi-dimensional organizational identification scale

(Araştırma Makalesi / Research Article)

Fatih ÇETİN

Muhammet Ali ÇELEBİ

Türkiye’de 2009-2018 yılları arasında KOBİ’ler ve girişimcilik üzerine yapılan araştırmaların değerlendirilmesi.....244-260

Evaluation of the researches between 2009-2018 years conducted on SME’s and entrepreneurship in Turkey

(Araştırma Makalesi / Research Article)

İbrahim YALÇIN

Yasin Murat İŞCAN

Dış borçlanma ve ekonomik büyüme: gelişmekte olan ülkeler üzerine yatay kesit bağımlılığı altında panel veri analizi.....261-279

External debt and economic growth: panel cointegration analysis under cross sectional dependency on developing countries

(Araştırma Makalesi / Research Article)

Halil ALTINTAŞ

Erdal ALANCIOĞLU

Performans esaslı bütçe sisteminden program bazlı performans bütçe sistemine geçiş: yeni bütçe sistemi ile hedeflenenler.....280-302

Transition from the performance-based budget system to the program based performance budget system: targeted with the new budget system

(Araştırma Makalesi / Research Article)

Zuhal ERGEN

Destinasyon tanıtım aracı olarak etkinliklerin tekrar ziyaret etme niyeti üzerindeki etkisi: Şeb-i Arus örneği.....303-316

The effect of events as a destination promotion on revisit intention: Şeb-i Arus Example

(Araştırma Makalesi / Research Article)

Ferdi BİŞKİN

Seda İDİKUT ŞAHİN

Karayolu yük ve yolcu taşımacılığının çevresel sürdürülebilirlik bakımından değerlendirilmesi ve Konya ili sera gazı emisyonunun hesaplanması.....317-334

Evaluation of road transportation in terms of environmental sustainability and calculation of Konya province greenhouse gas emission

(Araştırma Makalesi / Research Article)

Abdullah Oktay DÜNDAR

Arzu KOLAY

Çalışma sermayesi yönetiminin firma performansı üzerindeki etkisi: Borsa İstanbul Yıldız Endeksinde bir uygulama.....335-348

The effect of working capital management on firm performance: an empirical research on Borsa Istanbul Star Index

(Araştırma Makalesi / Research Article)

Mert ERBUL

Fevzi Serkan ÖZDEMİR



EDITÖRÜN NOTU

2008 yılında yayın hayatına *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* adıyla başlayan dergimiz 2016 yılında isim değişikliğine giderek *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* (ÖHÜİİBF) adını almıştır. 2008 yılından günümüze toplam 523 güzide çalışma siz değerli okuyucular ile buluşmuştur.

ÖHÜİİBF Dergisi'nin 14. cildinin yayımlandığı 2021 yılının ilk sayısında yine birbirinden değerli 20 çalışmayı sizlere ulaştırmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Bu sayıda yayınlanan 20 makalenin on dokuz tanesi araştırma makalesi iken, bir tanesi ise derleme makaledir. ÖHÜİİBF Dergisi'nin bu sayısında toplamda 23 farklı akademik kurumdan 41 bilim insanı yazar olarak katkıda bulunmuştur. Çalışmalardan on dokuz tanesi Türkçe, biri ise İngilizce olarak yazılmıştır.

2021 yılının ilk makalesinde **Taş & Tortumlu**, Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi'nde öğrenim gören öğrenciler ile anket çalışması yaparak; sabır eğilimi, kararlılık ve kariyer kaygısı arasındaki ilişkiye dair bulguları tartışmaktadır. **Çelik & Ay** tarafından hazırlanan ikinci makale ise yine bir anket çalışmasına dayanmakta ve çalışanların duygusal sermaye seviyelerini belirlemeyi amaçlamaktadır. Sayıda yer alan üçüncü makalede **Bıçkes & Toker**, çalışanların olumsuzlukları ifşa etme niyetleri üzerinde belirleyici bir faktör olan etik iklim algılamaları üzerine bir alan araştırması yaparak, elde edilen bulguları ortaya koymaktadır. **Özdağoğlu, Keleş, & Işıldak**, havalimanlarının performanslarını sıraladıkları ampirik çalışmada İstanbul'da faaliyet gösteren havalimanlarının ilk 3 sırada yer aldığı tespitinde bulunmakta ve havalimanlarının performanslarını geliştirmesine yönelik öneriler sunmaktadır. **Durmuş** tarafından kaleme alınan beşinci makalede ise temsili bürokrasilerde ortaya çıkan bir soruya, temsili bürokrasinin sıfır toplamlı bir oyun olup olmadığına yanıt aranmaktadır.

Şengül, Nakip, Gökmen, & Temiz-Dinç tarafından hazırlanan çalışmada Düzce Depreminden sonra yapılan konutlarda yaşayanların memnuniyet derecelerinin ölçülmesi amaçlanmaktadır. Yapılan anket çalışması neticesinde söz konusu konutlarda yaşayanların genellikle memnun oldukları, ancak demografik özellikler değiştikçe tercihlerin de değiştiği sonucuna ulaşılmaktadır. Bu sayımızda yer alan yedinci çalışma bir derleme makaledir. Bu çalışmada **Erten**, kamu değeri kavramını ve kamu değerinin nasıl ölçülmesi gerektiğini derinlemesine incelemektedir. **Çağlıyan & Örgü**'nün kaleme aldığı sekizinci makalede Selçuk Üniversitesi öğrencileri üzerinde yapılan anket çalışması neticesinde öğrencilerin marka sevgisi ve tüketim alışkanlıkları incelenmektedir. Bu sayımızda yer alan bir diğer çalışmada ise **Elden-Ürgüp, Bardakçı, & Kale**, Sivas Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümünde öğrenim gören öğrencilere anket uygulayarak, öğrencilerin Türkiye Muhasebe Standartları ve Türkiye Finansal Raporlama Standartları hakkındaki bilgileri ve ilgilerini çalışmada konu edinmektedir. Bu sayıda yer alan onuncu makale ise **Gürsoy, Köksal, & Topçu** tarafından hazırlanan ve duygusal bulaşıcılığın düzenleyicilik rolünün irdelendiği çalışmadır. **Gençer-Çelik & Öngel**'in ampirik çalışmasında ise Türk sigortacılık sektöründeki karlılığın belirleyenleri panel veri yöntemi kullanılarak tahmin edilmektedir. Sayıda yer alan on ikinci çalışma **Mike** tarafından kaleme alınan ve Türkiye için para talebinin uzun dönem istikrarını, Carrion-i-Silvestre, Kim & Perron birim kök ve Maki eşbütünleşme testleri ile incelemeyi amaçlamaktadır. Bu sayıda yer alan tek İngilizce çalışma olan ve **Kaplan & Gürbüz** tarafından hazırlanan çalışmada ise 684 katılımcının mobil bankacılık kullanma davranışı ölçülmekte ve mobil bankacılık kullanma niyeti ve davranışına yönelik bulgular ortaya konulmaktadır. **Çetin & Çelebi**'nin sıradaki makalesi çok boyutlu örgütsel kimlik ölçeğinin Türkçeye uyarlanması ve güvenilirliğinin anket yoluyla incelenmesi amaçlanmaktadır.



Bu sayının on beşinci makalesinde **Yalçın & İşcan**, Türkiye’de 2009-2018 yılları arasında KOBİ’ler ve girişimcilik üzerine yapılan araştırmaları değerlendirmektedir. **Altıntaş & Alancioğlu** tarafından kaleme alınan bir sonraki makale ise dış borçlanma ve ekonomik büyüme ilişkisi panel veri analizi ile ortaya konulmaktadır. Sayıda yer alan on yedinci makalede **Ergen**, değişen bütçe sisteminin neler getirdiğini, bütçe değişimi sırasında ortaya çıkabilecek olası sorunları ve yeni bütçe sistemi ile nelerin hedeflendiğini ortaya koymaya çalışmaktadır. **Bişkin & İdikut-Şahin**’in sıradaki çalışması anket çalışmasına dayanmaktadır. İlgili çalışmada Şeb-i Arus törenlerine katılan turistler araştırma evrenini oluşturmakta ve söz konusu ziyaretçilerin tekrar ziyaret etme niyetleri tespit edilmeye çalışılmaktadır. **Dündar & Kolay** tarafından hazırlanan çalışmada ise, karayolu yük ve yolcu taşımacılığının ortaya çıkardığı çevresel sorunlar, Konya özelinde ele alınmaktadır. Ayrıca ilgili çalışmada sera gazı emisyonu ile ilgili görüş ve önerilere yer verilmektedir. Bu sayının son makalesinde **Erbul & Özdemir**, çalışma sermayesi yönetiminin firmaların karlılıklarını ve değerlerini nasıl etkilediğini yapmış oldukları panel veri analizi ile ortaya koymaktadır.

Dergimize gönderilen ve titiz bir değerlendirme sürecine tabi tutulan farklı disiplinlere ait çalışmaların siz değerli okuyucularımıza ufuk açmasını temenni ediyoruz. Bu noktada pandemi sürecinde büyük bir özveri ve fedakârlıkla bizlere katkı sunan tüm hakemlerimize ve yayın kurulu üyelerimize teşekkürü bir borç biliriz.

Ali Gökhan GÖLÇEK
ÖHÜİİBFD Editör Yardımcısı



Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Yıl: 2021 Cilt-Sayı: 14(1) ss: 1-17

Academic Review of Economics and Administrative Sciences
Year: 2021 Vol-Issue: 14(1) pp: 1-17

<http://dergipark.org.tr/pub/tr/ohuiibf/>

ISSN: 2564-6931

DOI: 10.25287/ohuiibf.601744 Geliş

Tarihi / Received: 05.08.2019

Kabul Tarihi / Accepted: 21.11.2020

Yayın Tarihi / Published: 03.01.2021

Araştırma Makalesi

Research Article

SABIR EĞİLİMİNİN KARIYER KAYGISI ÜZERİNDEKİ ETKİSİNDE KARARLILIĞIN ARACILIK ROLÜ

Mehmet Ali TAŞ¹
Muhammet TORTUMLU²

Öz

Sabır eğilimi; kaygı, stres ve hoş olmayan durumlar karşısında sakince pes etmeden bekleme durumudur. Sabır, insanın hedeflerine ulaşmasında önemli rol oynamaktadır. Kararlılık, başarı ve istikrar sağlamaktadır. Bu nedenle sabır ve kararlılık değişkenlerinin; meslek seçimi ve ailenin etkisinden kaynaklanan kaygının düşmesinde önemli etkileri olduğu düşünülmektedir. Buradan hareketle bu araştırmada sabır eğilimi ve kariyer kaygısı ilişkisinde kararlılığın aracılık etkisi araştırılmaktadır. Bu amaçla Burdur Mehmet Akif Ersoy üniversitesinde öğrenim gören 388 lisans öğrencisinden anket tekniğiyle veri toplanmıştır. Veriler, AMOS 23 ve SPSS 22 paket programları kullanılarak analiz edilmiştir. Elde edilen bulgulara göre değişkenler arasında ilişkiler ve etkiler tespit edilmiştir. Sabır eğilimi kararlılığı olumlu etkilemesine rağmen kariyer kaygısını anlamlı şekilde etkilemediği tespit edilmiştir. Kararlılığın da kariyer kaygısını anlamlı şekilde etkilemediği saptanmıştır. Bunun yanında sabır eğiliminin kariyer kaygısı üzerindeki etkisinde kararlılığın aracılık etkisinin anlamlı olmadığı bulgusuna ulaşılmıştır. Diğer bir ifadeyle sabır eğilimi kararlılığın arttırılmasında ve sürdürülmesinde etkilidir. Ancak sabır eğilimi ve kararlılığın kariyer kaygısındaki değişimlerde etkili rol oynamadığı görülmektedir.

Anahtar Kelimeler : Sabır Eğilimi, Kararlılık, Kariyer Kaygısı.

JEL Sınıflandırılması : A22, I20, M10, J24.

¹ Arş. Gör., Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, İ.İ.B.F., Sağlık Yönetimi Bölümü, matas@mehmetakif.edu.tr, ORCID: 0000-0001-9714-7188

² Öğr. Gör., Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Tefenni MYO, İnsan Kaynakları Yönetimi Programı, mtortumlu@mehmetakif.edu.tr, ORCID: 0000-0002-7245-1017

Atıf/Citation (APA6):

Taş, M. A., & Tortumlu, M. (2021). Sabır eğiliminin kariyer kaygısı üzerindeki etkisinde kararlılığın aracılık rolü. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(1), 1-17. <http://doi.org/10.25287/ohuiibf.601744>.

THE MEDIATION ROLE OF PERSISTENCE ON THE EFFECT OF PATIENCE TENDENCY ON CAREER ANXIETY

Abstract

Patience tendency is a state of calm waiting for anxiety, stress and unpleasant situations. It provides persistence, success and stability. For this reason, it is thought that patience and persistence variables have important effects on decreasing anxiety caused by the choice of profession and the effect of the family. In this study, the mediating effect of persistence in the relationship between patience tendency and career anxiety is investigated. For this purpose, data were collected from 388 undergraduate students studying at Burdur Mehmet Akif Ersoy University. The analyzes were performed using AMOS 23 and SPSS 22 package programs. According to the findings, relationships and effects were determined between the variables. Although patience tendency affects determination positively, it was found that it does not significantly affect career anxiety. It has been determined that persistence does not significantly affect career anxiety. In addition, it was found that the mediating effect of persistence in patience tendency and career anxiety relationship is not significant. In other words, patience tendency is effective in increasing and sustaining persistence. However, patience and persistence do not play an effective role in changes in career anxiety.

Keywords: *Patience Tendency, Persistence, Career Anxiety*

JEL Classification: *A22, I20, M10, J24*

GİRİŞ

İnsanlar, günlük hayatta sinir bozucu, hoş olmayan tutum ve davranışlarla veya bekleme durumuyla karşı karşıya kaldıklarında doğal olarak olumsuz bir duyguya kapılmaktadırlar. Bu duygularla soğukkanlı bir şekilde baş edebilmek için önemli çabalar harcamaktadırlar. Bu başa çıkma unsurları arasında da sabırla (Eliüşük, 2014: 8) ve kararlılıkla bir tavır ve duruş sergilemektir. Ancak herkesin bu şekilde bir savunma mekanizmasına başvurması beklenemez. Çünkü sabır olgusunun öğrenilen bir durum olmasının yanında bir kişilik özelliği olabilmesi söz konusudur. Her hâlükârda sabırlı kişilerin olumsuz durumlar karşısında kaygıya düşmeden sabır eğilimini daha yoğun yaşaması beklenmektedir. Çünkü kaygı, endişe, acı ve sıkıntılar karşısında sakince bekleyebilmektedirler (Schnitker & Emmons, 2007). Sabır, kaygı ve belirsizlik gibi durumlarla mücadele etme ve kendini koruma mekanizmasını geliştirmektedir. Stresli durumlara karşısında olumsuz duygular ile iyi oluş arasında bir tampon görevi görerek kişinin yılmadan ve kararlılıkla işine yoğunlaşmasında önemli bir faktör olabilmektedir. Yaşam doyumu ve mutluluğun korunmasında da önemli rol oynamaktadır (Diener, Sapyta, & Suh, 1998).

Sabır, bilişsel bir durum sonucunda kişinin davranışına yön vermektedir. Bu nedenle içsel bir durum olarak değerlendirildiğinde (Doğan & Gülmez, 2014: 265) hayatın her alanında ihtiyaç duyulduğu görülecektir. Sadece olumsuzluklar karşısında değil aynı zamanda mevcut ve hayal edilen hedeflere ulaşmada da başvurulan bir erdem olduğu ileri sürülmektedir. Bu durum başarı, istikrar ve kararlılık getirmektedir. Bunun neticesinde daha az kaygı, daha sağlıklı ve güçlü bir zihin ve ruh hali meydana gelmektedir (Doğan, 2017:135; Ercan Gül & Çeliköz, 2018: 78).

Öğrencilik hayatında karşılaşılan zorluklar birer stres ve kaygı kaynağı oluşturmaktadır. Meslek seçimi yapmak ve kariyer yolu çizmek şüphesiz kaygı ve stres kaynağının başında gelmektedir. Bireyin kişilik özelliklerine ve ilgi alanlarına uygun bir meslek tercih etmesi, buna uygun eğitim ve sosyal destek alması hayati önem taşıdığı düşünülmektedir. Çünkü tüm gençlerin belirli dönemlerde meslek seçimi konusunda karar vermeye çalışırken şaşkınlık yaşadığı görülmektedir. Etrafindan destek alamayan bireyler de meslek seçimini ertelemekte ve tesadüfe bırakmaktadır (Gündüz & Yılmaz, 2016: 1008). Nitekim Türkiye’de meslek seçimlerinin telafisinin çok zor olduğu bilinmektedir. Çocuklar daha lise yıllarında alanlarını belirlemekte ve bu alandan eğitim alarak ileride kariyer yapacağı üniversite bölümünü seçmektedirler (Özyürek, 2013).

Gençler, iş hayatıyla ilgili stres ve endişe yaratan birçok kararı üniversite ortamında almaktadır. Bu dönemde gençler kimlik kazanmakta, bunalımlar yaşamakta, karasız kalmakta ve hızlı değişimler yaşamaktadırlar. Bu nedenle gençlerin bu noktada önemli içsel ve dışsal desteğe ihtiyaçları olmaktadır (Ehtiyar, Ersoy, Akgün & Karapınar, 2017: 252). Çünkü etnik kültür farklılığına bakılmaksızın üniversite öğrencileri arasında oldukça yaygın (Shin & Lee, 2019: 110) olan kariyer ve gelecek hakkındaki kariyer kaygısı günümüzde önemli bir sorun haline gelmiştir (Pisarik, Rowell & Thompson, 2017: 339). Nitekim bu zamanda bireylerin yaşadığı en büyük kaygılardan birinin gelecekle ilgili olduğu ifade edilmektedir. Bu endişe genel olarak ekonomik güç, saygınlık ve prestijle ilgili olduğu bilinmektedir. Bu gereksinimleri gidermek de şüphesiz iyi bir iş bulmakla mümkündür. Bu bağlamda üniversite öğrencilerinin en büyük endişe kaynaklarından biri olarak, mezun olduklarında rekabetçi iş piyasasında bir kariyere sahibi olabilmek ve bunun için de mücadele etmek düşüncesinden kaynaklanmaktadır (Takil & Sari, 2019: 1). Bu kaygı zamanla öğrencilerin başarısını, psikolojik ve fizyolojik sağlığını da olumsuz etkilemesi beklenmektedir. Bu kapsamda yapılan bir çalışmada üniversite sınavına giren öğrencilerin sınav sonucunda aldıkları sonuca göre tercih yaptıkları ve dolayısıyla kariyer kaygısı yaşadıkları gözlemlenmiştir (Baltacı, Üngüren, Avsallı & Demirel, 2012: 17). Dolayısıyla kariyer kaygısını yönetmek ve düzeyini düşüren unsurların neler olduğunu araştırmak önem arz etmektedir.

Bu araştırmada kariyer kaygısını önemli düzeyde düşürmesi beklenen sabır eğilimi ve kararlılığın etkisi araştırılmaktadır. Nitekim anlık hedonik zevkleri ertelemek, uzun vadeli hedeflere odaklanmak, başa gelen sıkıntılara karşı sükûnetle ve iyi oluşu bozmadan beklemek önemli bir etken olabileceği düşünülmektedir. Diğer yandan ortaya konulan hedeflere ulaşmak için yılmadan çalışmak ve geleceği bugünden inşa etmek sabır eğiliminden beslenirken aynı zamanda kariyer kaygısını azaltması beklenmektedir. Bu amaçla sabır eğilimi, kararlık ve kariyer kaygısı kavramlarının ilişkisi araştırılmış ve elde edilen bulgular sunulmuştur. Literatürde bu üç değişkeni bir modelde ele alıp değerlendiren bir araştırmanın mevcut olmaması bu çalışmanın özgünlüğünü ve literatüre olan katkısını göstermektedir.

I. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

I.I. Sabır Eğilimi

Sabır sözcüğünün kökü Arapçadan gelmektedir ve Arapça olarak kelimenin kökü “Sabera”dır. Sabır sözcüğü Arapçada intizar etme, bekleme ve gözleme kavramlarıyla denk tanımlanmaktadır. İslamiyet’te sabır kavramı bir bela karşısında ya da bir sıkıntı durumunda şikâyet etmemek ve nefse haz veren şeylerden uzak durmak olarak tanımlanmaktadır (Uyguner, 1967: 55). Türk Dil Kurumu (2019) ise sabır kavramını “Acı, yoksulluk, haksızlık gibi üzücü durumlar karşısında ses çıkarmadan onların geçmesini bekleme erdemi” olarak tanımlamaktadır. Sabır, karşılaşılan sıkıntılara ve problemlere şikâyet etmeden dayanabilmektir (Tarhan, 2011: 130). Bazen hazzı geciktirme yeteneğine benzetilmektedir. Fakat bu iki kavram birbirinden tamamen farklıdır. Haz geciktirme yeteneği, gelecekte daha iyi imkânlarla ulaşabilmek adına şimdiki bazı ödüllere vazgeçebilmektir (Doğan, 2016a: 3223). Ancak sabır davranışı beklemenin sonucundan oluşabilecek bir getiri ile oluşmadığı ileri sürülmektedir (Schnitker, 2007: 176).

Psikolojik bir olgu olan sabır, bireyin tüm hayatı boyunca etkin bir yaşam mücadelesi vermesinde ve dengeli bir tutum sergileyerek başarıya ve dolayısıyla mutluluğa ulaşmasında etkin rol oynadığı bilinen bir gerçektir. Yaşam kalitesini artırması nedeniyle bireyin hayatında önemli bir etkiye sahiptir (Doğan & Gülmez, 2014). Sabır, iç mücadele gerektiren bir süreçtir. Sabrı zaman bakımından ikiye ayırarak bu süreç açıklanabilmektedir. Birincisi, gündelik yaşam içerisinde anlık veya kısa sürede gerçekleşen kısa süreli sabırdır. Bir otobüs durağında otobüs beklemek, futbol müsabakasına bilet almak için uzun süre sırada beklemek ve yoğun trafik sıkışıklığı gibi durumlar kısa süreli sabır için örnek olarak düşünülebilir. Bu örneğe ek olarak sabır kavramına çok yakın bir kavram olan tahammül de kısa süreli sabır olarak tanımlanabilmektedir. Diğer yandan tahammül; yüklenme, bir yükü üstüne alma, kötü ve güç durumlara karşı koyabilme gücü, kaldırma, katlanma gibi anlamlara gelmektedir (Özdoğan, 2006). İkinci sabır türü ise uzun süreli sabırdır. Uzun süreli sabır, hayatın genelini ilgilendiren uzun süreli zorluklara karşı baş edebilme yeteneğini

kapsamaktadır (Schnitker, 2012: 265). Yeni doğum yapan bir annenin yavrusuna gösterdiği tutum, ölümcül bir hastalığa yakalanan bir hastanın durumu uzun süreli sabır türüne örnek gösterilebilir. Bireyin sabrı öğrenmesi ve bir tutum haline getirmesi sürecin başlangıç aşaması olarak değerlendirildiği “durumluk sabır” olarak tanımlanırken, sabır bir karakter gücüne dönüştüğünde ve bir tutum haline geldiğinde “sürekli sabır” olarak tanımlanabilmektedir (Doğan & Gülmez, 2014). Sabır eğilimi güçlü olan bir birey her türlü zorluk karşısında direnme, dayanma, mücadele etme azmine sahip, sebatkâr biri olarak düşünülebilirken, sabır özelliğine sahip olmayan bireye de sabır eğilim zayıf şeklinde tanımlanmaktadır.

Karakter açısından sabırlı olmak olumlu anlamda uğraş gerektiren, kazanılması gereken bir özelliktir. Bunun tam tersi olarak görülen acelecilik ya da sabırsızlık mental ve bedensel sağlık bakımından olumsuz sonuçlar doğuracağından düzeltilmesi gereken bir özellik olarak görülmektedir (Baltaş, 2004: 40). Dini inançlar açısından bakıldığında ise sabır ahlaki bir boyut olarak düşünülmektedir. Nitekim sabreden bireyin Yaratan’a yaklaştığına inanılır. Dolayısıyla bu durumun Yaratan’a yakın olmayı sağladığı düşünülmektedir. Bu hususta Schnitker ve Emmons’un yapmış oldukları bir çalışma sonucunda dindarlık, bireyin inançlarının, ruhsal aşkınlığın sabır ile olumlu pozitif yönde bir ilişkisinin olduğunu ortaya koyarak sabrın ruhsal aşkınlığa yol açtığı kanıtlanmıştır. Nitekim bu etkiler psikolojik iyi oluşa katkı sağlamaktadır (Doğan, 2016b: 60).

Sabır eğilimi üç faktörden oluştuğu ileri sürülmektedir. Bunlardan ilki; zorluk, sıkıntı, sinirli, olumsuz davranış karşısında sabırlı davranışı ifade eden *tahammülsüzlüğe karşı sabırdır*. İkincisi, başkalarının acele davrandığı yerlerde ve durumlarda kişinin sakinliğini korumasını ifade eden *aceleciliğe karşı sabır* ve üçüncüsü ise haksızlık, yenilgi ve sinir bozucu durum ve davranışlara karşı soğukkanlılığını koruyarak sabırlı davranışı ifade eden *öfkeye karşı sabırdır* (Çeliköz & Gül, 2018: 2). Bu araştırmada da söz konusu bu faktörlerin etkisi incelenmektedir.

I.II. Kararlılık

Psikolojide, başarının temel nedenlerinin neler olduğu konusunda yıllardır araştırmalar yapılmaktadır (Arıcı, 2015: 101). Azim, kararlılık, sabır, öz yeterlilik ve iyimserlik gibi önemli konular bunlardan sadece bir kaçıdır. Son yıllarda kararlılığın önemli bir etken olduğu ifade edilmektedir (Duckworth & Quinn, 2009). Kararlılığın ayırt edici bir özellik olarak nitelenmekte ve insanlar arsında önemli farklılıkların nedeni olduğu ileri sürülmektedir. Bunlardan bazıları ise işi devam ettirme, azimle çalışma, daha zorlayıcı ve motive edici hedefleri seçmedir (Constantin, Holman & Hojbotă, 2011: 99). Uzun vadeli hedefleri başarmak için tutkulu, enerjik, gayretli ve kararlılıkla davranmak gerektiği ifade edilmektedir. Motivasyonun gerçekleşebilmesi, kişinin iç ve dış etkenlerin desteğiyle kararlılık göstermesi ve davranışlarını yönlendirmesiyle mümkündür (Barutçugil, 2004; Sarıçam, Akın, Akın & İlbay, 2013: 63). Kararlılık, aynı zekâ düzeyine sahip kişilerin başarılarında farklılığa sebep olan temel etken şeklinde nitelenmektedir (Duckworth & Quinn, 2009). Uzun vadeli hedeflerin başarılmasında gerekli olan isteklilik ve ilginin devam etmesi halidir (Çelik & Sarıçam, 2018: 788).

İnsanın bir güdü sonucunda harekete geçmesini sağlayan itici gücün ihtiyaçlar olduğu bilinmektedir. Bu güdülenme ise insanın kendi arzusu sonucunda azim ve süreklilikle bir hedefe odaklanmasını ve başarmak için enerji sarf etmesini sağlamaktadır (Koçel, 2015:). Bu bağlamda motivasyonel kararlılığı göstermek, öğrenme ve başarının bir ön şartı olup hedeflere ulaşabilmenin göstergesi olduğu ileri sürülmektedir (Broussard & Garrison, 2004: 117; Demir & Peker, 2017: 290; Madhlangobe, Chikasha, Mafa & Kurasha, 2014: 7). Fizyolojik ve duygusal ihtiyaçların karşılanması neticesinde bozulan dengenin yeniden inşa edilmesidir (Sarıçam ve ark., 2013: 61). Nitekim yapılan bir çalışmada aynı şartlara sahip bir grup öğrencinin azim ve kararlılık gösterenlerin daha başarılı olduğu saptanmıştır (Hardre & Reeve, 2003: 354). Çünkü başlamak, devam etmek ve başarmak; azim, kararlılık ve sabırla çalışmanın sonucunda gerçekleşebilmektedir.

Kararlılık düzeyi yüksek olan kişilerin başarısızlık ve zor şartlarla karşılaşmalarına rağmen yıllar boyunca ilgiyle efor sarf ettikleri saptanmıştır. Nitekim kararlılığın zekâdan daha fazla başarıya ulaşmayı sağladığı tespit edilmiştir. Bu başarı da çabada ısrar ve ilgide tutarlılıkla ilişkili olduğu görülmektedir (Duckworth, Peterson, Matthews & Kelly, 2007).

Her başarı bir özgüven sağladığı ve kaygının azalmasında rol oynadığı bilinen bir gerçektir. Kişi kendine ne kadar güvenirse o kadar uzun vadeli ve zor hedeflere odaklanabilmektedir. Zorluklar karşısında sabırlı olmaktadır. İçsel bir motivasyonla çalışmakta ve pes etme zayıflığına direnebilmektedir (Luthans, Vogelgesang & Lester, 2006: 38). Zor hedefleri başarmada da gönüllü davranmaktadır. Bu kişiler sıkıntı ve engelleri aşma noktasında kaygı düzeyleri düşüktür. Metanetli ve dirençli olmaktadır (Luthans ve ark., 2006: 26). Bu bağlamda bireylerin başarısında hiç şüphesiz tutku, sebat ve kararlılık önem arz ettiği söylenebilir.

Bu çalışmada ölçeği kullanılan motivasyonel kararlılık kavramı üç ana boyut üzerinde temellendirilmektedir. *Mevcut hedefleri takip*, hâlihazırdaki hedeflere odaklanma ve sıkıntı, yorgunluk veya stres karşısında çabayı uzatma yeteneğini ifade etmektedir. Mevcut hedeflere ulaşmak için dikkat dağıtıcı, hayal kırıklığı ve aksiliklere rağmen, zorlu görevler için odaklanma ve uzun süreler boyunca sabit enerji seviyeleri sağlama yeteneği ile birlikte davranışsal bir yönelim gerekmektedir. *Uzun vadeli hedefleri takip*; başarısızlıklara veya kısa vadeli hedonik maliyetlere rağmen, uzun vadeli yatırım gerektiren yüksek derecede hedeflere bağlı kalma yeteneğini ifade etmektedir. Aynı zamanda bu hedeflere ulaşmak için sebat etme yeteneğini de yansıtmaktadır. *Ulaşılmamış hedefleri yineleme* ise tamamlanmamış hedeflere atıfta bulunan otomatik bilişlerin tekrarı ve saklı kalan niyetleri canlı tutmaktadır. Bu hedeflere aktif bir bağlılık için semptom oluşturmaktadır. Ulaşılmamış hedeflere geri dönmek insanların ilerlemeyi değerlendirmesine izin vermektedir. Hedeflere ulaşmaya hizmet etmekte ve istenen sonuçların zihinsel simülasyonlarını teşvik etmektedir (Constantin ve ark., 2011: 102-104).

I.III. Kariyer Kaygısı

İşin gereklilikleri ve iş görenlerden beklentiler zamanla değişmektedir. Teknoloji ve iş hayatında meydana gelen kapsamlı değişim ve dönüşümler insan unsuruna ilişkin birtakım değişiklikleri de beraberinde getirmiştir. İnsanlar, bu değişim ve farklılıklara ayak uydurmaları, iş hayatının gerekliliklerini yerine getirmeleri ve bunun yanında kendilerini geliştirmeleri gerekmektedir (Barutçu, 2004: 319; Güney, 2014: 145). Bu aşamada kariyer planı yapılırken bir takım değişim ve gelişmelerin dikkate alınması önem arz etmektedir.

Kariyer kaygısı sadece bir kariyer seçmek ya da bu seçimde hata yapma korkusuyla ilgili olması gerekmez. 21. yüzyıl bağlamında kariyer kaygısı, kariyer seçimlerinin ötesinde, yüksek işsizlik oranı ve iş fırsatlarının daha az tahmin edilebilir olduğu yeni bir işgücü piyasası bağlamında tetiklenebilmektedir. İşsiz kalma ya da akademik olarak başarısız olma korkusu ile karakterize edilen kaygının gelecekteki kariyerle ilgili karar almadaki zorlukları artırabileceği ifade edilmektedir (Vignoli, 2015: 184). Buna paralel olarak mezun olduktan sonra iş bulmak, üniversite öğrencilerinin çoğunluğu için önemli bir endişe kaynağı olduğu ileri sürülmektedir (Takil & Sari, 2019: 1).

Karmaşık ve zor bir kavram olan kaygı; endişe, olumsuz duygu ve düşünceler gibi birçok etmenlerle ilişkilendirilmektedir. Bu kaygı durumu bir tehdit olarak algılanmaktadır. Başa çıkma yetersizliği ve algılanan kontrolün dışsal olduğu düşüncesinden ileri gelmektedir (Pisarik ve ark. 2017: 340). Kariyer kaygısı ise kariyer kararı alma aşamasında veya iş performansı sırasında hissedilen olumsuz duyguları ifade etmektedir (Saka, Gati, & Kelly, 2008). Duygusal olarak yaşanan bu kaygılar zamanla kariyer planlamasına ve karar verme sürecine de doğrudan etkilemektedir (Shin & Lee, 2019: 110). Buna paralel olarak mezun olduktan sonra iş bulmak, üniversite öğrencilerinin çoğunluğu için önemli bir endişe kaynağı olduğu ileri sürülmektedir (Takil & Sari, 2019: 1).

Öğrencilerin mesleki yönelimlerini belirlerken uygun eğitimleri de araştırmak zorunda kalmaktadır. Belirsizlik, işsizlik, çevresel baskılar gibi birçok istenmeyen etmenler nedeniyle gelecek kaygısı yaşamakta ve karar vermekte zorlanmaktadır. İlgi, yetenek ve bireysel nitelikler ile karar verme isteği, hayalleri ve çevresel beklentiler arasında ödünleşim yapıp karar vermek durumunda kalmaktadır. Böyle bir arada kalmışlık içerisinde öğrencilerin bunalması ve endişe etmeye başlaması kaçınılmaz bir hal almaktadır (Gündüz & Yılmaz, 2016: 1009).

Kariyer kaygısı, aynı zamanda sosyal kaygı olarak nitelenmektedir. Çünkü bu kaygı hem çalışanlarda hem de iş hayatına henüz atılmamış bireylerde görülmektedir. Üniversite öğrencilerinde bu kaygı sürekli görülebilmektedir. Kariyer kaygısı hem aileyi ve arkadaşları hayal kırıklığına

uğratmaktan hem de başarısız olma düşüncesinden ve iş nedeniyle sosyal çevreden uzaklaşma korkusundan kaynaklanmaktadır (Vignoli, Croity-Belz, Chapeland, Fillipis & Garcia, 2005). Bu nedenle kariyer kaygısının kariyer kararsızlığıyla yakından ilişkilendirildiği görülmektedir (Campagna & Curtis, 2007; Corkin, Arbona, Coleman, & Ramirez, 2008; Mojgan, Kadir & Soheil, 2011; Pisarik ve ark. 2017: 339).

Bu çalışmada ele alınan kariyer kaygısının iki boyutu bulunmaktadır. Bunlardan ilki *meslek seçimi kaygısı*dır. Bireyler seçecekleri mesleğin kendilerine uygunluğunu, mutlu olmama endişesi, işi başaramama düşüncesi, engellerin ve kriterlerin çokluğu nedeniyle taşıdıkları kaygıyı ifade etmektedir. İkincisi ise, meslek seçimi konusunda aileden onay alma ihtiyacı, aileyle yaşanacak olası anlaşmazlık ve kendini yeterince ifade edememe neticesinde oluşabilecek kaygıyı açıklayan *ailenin etkisi* faktörüdür (Gündüz & Yılmaz, 2016: 1013-1014).

I.IV. Sabır Eğilimi, Kararlılık ve Kariyer Kaygısı İlişki

Motivasyonel kararlılık sonucunda öğrencilerin, başarının hazzını deneyimledikleri ve deneyimlerin başka başarıların gerçekleşmesinde rol oynadığı görülmektedir. Bu sarmal bir şekilde başarının deneyimlenmesi için sabırla kararlılık göstermeyi tetiklemektedir. Nitekim motivasyonel kararlılığın okul tükenmişliğini azalttığı (Demir & Peker, 2017: 296; Aypay & Eryılmaz, 2011) ve başarının sürdürülmesinde önemli bir etkisinin olduğu tespit edilmiştir (Madhlangobe ve ark., 2014: 7).

İnsanlar kararlılık sonucunda belirlenen hedeflerine ulaşması ebetteki öz yeterlilik, öz güven, umut ve iyimserlik düzeylerinin yükselmesi diğer yandan da kaygılarının ve endişelerinin düşmesi beklenmektedir. Çünkü öz yeterlik düzeyi yüksek olan bireyler, kendilerine ulaşılması daha zor ve ciddi mücadele gerektiren amaçlar belirledikleri, karmaşık görevler üstlendikleri sorumluluklarla mücadele etmede yaratıcı ve alışılmışın dışında yollar geliştirdikleri saptanmıştır (Caprara & Cervone, 2003: 67). Ancak kararlılık ve sabır sağlanmadığı durumlarda, kişilerde geleceğe dair endişelerin ortaya çıkabileceği üzerinde durulmaktadır (Madhlangobe ve ark., 2014: 6). Çünkü sabır ve kararlılık bileşeni kariyer yolunda ilerlerken sağlam adımların atılmasını sağladığı düşünülmektedir.

Sabırlı olarak tanımlanan kişilerin zorluk ve sorunlar karşısında olumlu tutumlarını sürdürmektedir. Bu durum aynı zamanda endişe, stres, kaygı vb. olumsuzluklarla başa çıkmayı geliştirmektedir. Nitekim sabırlı kişilerin daha iyimser ve kaygı düzeylerinin de düşük olduğu saptanmıştır. Kişinin bu olumsuzluk karşısında kendine hâkim olmasını sağlamaktadır. Birey, kızgın davranışlara başvurmadan ve şikâyet etmeden iyimser bir tavırla beklemesidir (Curry, Price, & Price, 2008). İyimser olan bireylerin iyi oluş hali, sabır gösterme, problem çözüme kapasitesi ve daha az strese maruz kalma gibi olumlu durumlarla yakından ilişkisi bulunmaktadır. Diğer yandan öğrencilerin eğitim konularında daha başarılı performans göstermelerine yardımcı olmaktadır (Gürol & Kerimgil, 2010: 931).

Sabır eğilimine ve kararlı bir iradeye sahip bir kişi, zor işleri başarıma noktasında engellere ve pes etme dürtüsüne rağmen çalışmalarını sürdürmektedir. Beklentisi de yüksek olmaktadır. Böyle bir iradeye sahip insanların doyumunu erteleme konusunda yüksek becerileri ve iradeleri bulunmaktadır. Nitekim büyük bir sabırla anlık zevkleri bırakıp büyük ödül için beklemenin sabırla ilişkisi saptanmıştır (Peinberg, 2005). Bu durum doğrudan kararlılığı etkilemesi ve uzun vadede hedeflere ulaşmayı ve başarmak için gerekli olan bekleme iradesini ortaya koymaktadır. Bu nedenle kişiler; stres, kaygı ve zorluk karşısında daha dayanıklı ve dirençli bir vaziyet almaktadır (Carr, 2015: 83-85). Dayanıklı bireyler; iş ortamında daha esnek ve deneyimlere açık olmaktadır. Bu durum, duygu durumlarını her sorun karşısında dengelemekte ve başarılı olmalarını sağlamaktadır (Tugade & Fredricson, 2004: 320). Çünkü sabırlı kişilerin hedeflerine doğru ilerlerken daha sakin ve temkinli davrandıkları için işleri daha dikkatli yaptıkları bilinmektedir (Blount & Janicik, 2000).

Bu çalışmada araştırılan değişkenlerle ilgili literatür çerçevesinde tespit edilen bu ilişkiler test edilmektedir. Ayrıca bu üç değişkenin tek bir modelde ele alınarak analize dâhil edilmesi ve sonucunda çıkabilecek ilişkinin yapısı önemli bir merak konusu olmuştur. Buradan hareketle aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir.

H1: Sabır eğilimi kararlılık üzerinde anlamlı etkisi vardır.

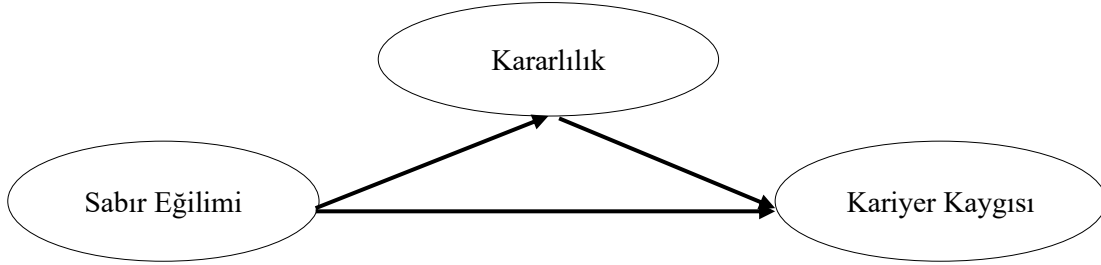
H2: Sabır eğilimi kariyer kaygısı üzerinde anlamlı etkisi vardır.

H3: Kararlılığın kariyer kaygısı üzerinde anlamlı etkisi vardır.

H4: Sabır eğiliminin kariyer kaygısı üzerindeki etkisinde kararlılığın aracılık rolü vardır.

II. ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ

Araştırmanın hipotezlerinden ve sorunsalından hareketle geliştirilen model Şekil 1’de gösterilmiştir. Bu modelde sabır eğiliminin kariyer kaygısını üzerindeki etkisinde kararlılığın aracı rol oynaması beklenmektedir.



Şekil 1: Araştırmanın Modeli

II.I. Araştırmanın Örneklemi

Örneklem kitlesi olarak 2018-2019 Eğitim-Öğretim yılında, Burdur Mehmet Akif Ersoy üniversitesinde öğrenim gören ve Kredi Yurtlar Kurumuna ait öğrenci yurtlarında ikamet eden öğrencilerden oluşmaktadır. Anket tekniği kullanılarak örneklem kitlesinden veri toplanmıştır. Öğrencilere uygulanmak üzere 400 anket dağıtılmış olup 388 tanesi doldurularak geri toplanmıştır. Bu durumda anketlerin cevaplanma oranının %97 olduğu saptanmıştır. Katılımcılardan elde edilen bu veri seti, analiz için gerekli işlemlerden geçirilirken uç değer olan verinin olmaması nedeniyle tüm anketler analize dâhil edilmiştir.

II.II. Veri Toplama Araçları

Bu çalışmada anket formu kullanılarak örneklem kitlesinden veri toplanmıştır. Söz konusu anket formunda da üç farklı ölçek yer almaktadır. Bunlar: “Sabır Eğilimi Ölçeği (SEÖ)”, “Motivasyonel Kararlılık Ölçeği (MKÖ)” ve “Kariyer Kaygısı Ölçeği (KKÖ)”dir.

Sabır Eğilim Ölçeği (SEÖ): Çeliköz ve Gül (2018) tarafından geliştirilen bu ölçek; 3 boyut ve 21 maddeden oluşmaktadır. Ölçeğin boyutları, Tahammülsüzlüğe Karşı Sabır, Aceleciliğe Karşı Sabır ve Öfkeye Karşı Sabır şeklinde belirlenmiştir.

Motivasyonel Kararlılık Ölçeği (MKÖ): Constantin ve arkadaşları (2011) tarafından geliştirilen ölçeğin Türkçeye uyarlama çalışması Sarıçam ve arkadaşları (2013) tarafından gerçekleştirilmiştir. Ölçek Uzun Vadeli Hedefleri Takip, Mevcut Hedefleri Takip ve Ulaşılmayan Hedefleri Yineleme olmak üzere 3 boyuttan ve 13 maddeden oluşmaktadır.

Kariyer Kaygısı Ölçeği (KKÖ): Gündüz ve Yılmaz (2016) tarafından geliştirilmiş olup, Meslek Seçimi ve Aile Etkisi olmak üzere 2 boyut ve 14 maddeden oluşmaktadır. Tüm ölçeklerde 5’li Likert tipi bir derecelendirme kullanılmıştır.

II.III. Doğrulayıcı Faktör Analizi Bulguları

Faktör analizi yapmanın ön şartı olarak, verilerin faktör analizi için yeterli ve değişkenler arasında makul düzeyde bir ilişkinin olması gerektiği ileri sürülmektedir. Bu verilerin faktör analizine yeterliliğini ortaya koyabilmek için KMO (Kaise-Meyer-Olkin) ve değişkenler arasındaki ilişkiyi gösteren Barlett’s test of sphericity değerlerinin incelenmesi gerekmektedir (Gürbüz ve Şahin, 2015: 311; Durmuş, Yurtkoru & Çinko, 2013: 79). Yapılan test sonucunda KMO değerlerinin

mükemmel (0,80+) düzeyde ve Barlett's test of sphericity değerlerinin ($p < .05$) de anlamlı olduğu tespit edilmiştir (Bkz. Tablo 2). Bu durumdan hareketle, veri setinin faktör analizi yapmaya uygun olduğu anlaşılmaktadır. Araştırmada kullanılan ölçek maddelerinin faktör yüklerini ve boyutlarını doğrulamak amacıyla IBM AMOS 23 paket programı kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Doğrulamalı Faktör Analiz (DFA) sonucunda elde edilen uyum indeksleri Tablo 1'de gösterilmiştir. Bu tabloda kabul edilebilir asgari değerler (İlhan & Çetin, 2014; Meydan & Şeşen, 2015: 37; Schermelleh-Engel, Moosbrugger & Müller, 2003; Sümer, 2000) ve bu çalışmada kullanılan ölçeklere ilişkin tespit edilen DFA değerleri yer almaktadır.

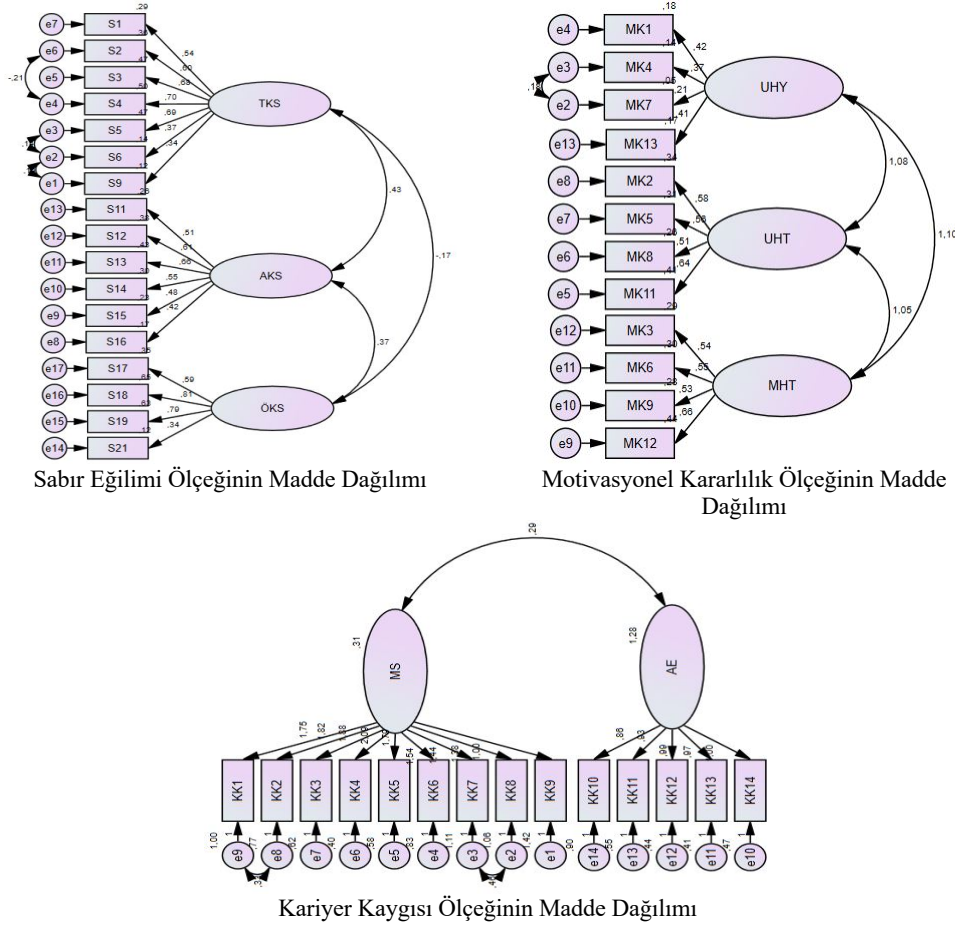
Sabır eğilimi ölçeğinin DFA analizi sonucunda maddelerin özgün formda olduğu gibi dağılım gösterdiği saptanmıştır. Fakat programın sunduğu öneriler ve mevcut kuramsal gerekçeler dikkate alınarak modele en fazla katkıyı sağlayacak modifikasyon işlemleri yapılmıştır. Buna göre S2↔S4, S5↔S6 ve S6↔S9 maddeleri birbirine bağlanmıştır. Ayrıca, arzu edilen faktör yüküne sahip olmaması ve uyum iyiliği değerlerini düşürmesi gerekçesiyle S7, S8, S10 ve S20 maddeleri modele dâhil edilmemiştir. Motivasyonel kararlılık ölçeği ile ilgili yapılan işlemler incelendiğinde, uyum iyiliği değerlerini düşürmesi ve hata varyanslarının yüksek olması nedeniyle MK10 maddesi modele dâhil edilmemiştir. Bunun yanında MK4↔MK7 maddeleri birbirine bağlanmıştır. Son olarak da kariyer kaygısı ölçeğinin K1↔K2 ve K7↔K8 maddeleri arasında modifikasyon işlemi yapılarak birbirine bağlanmıştır. Ölçeklere ilişkin tespit edilen ve Tablo 1'de verilen bu değerler, DFA modellerinin kabul edilebilir ve anlamlı olduğuna dair bilgi vermektedir.

Tablo 1: DFA Uyum İndeksleri

İndeksler	Kabul Edilebilir Değerler	SEÖ	MKÖ	KKÖ
χ^2/sd	$3 \leq \chi^2 /sd \leq 5$	2.29	2.88	3.44
GFI	$.85 \leq GFI \leq .90$.93	.94	.91
AGFI	$.85 \leq AGFI \leq .90$.90	.91	.88
CFI	$CFI \geq .90$.90	.90	.95
RMSEA	$RMSEA \leq .08$.06	.07	.08
SRMR	$SRMR \leq .08$.07	.05	.06

SEÖ: Sabır Eğilim Ölçeği
MKÖ: Motivasyonel Kararlılık Ölçeği
KKÖ: Kariyer Kaygısı Ölçeği

DFA analizleri sonucunda ortaya çıkan madde dağılımını ve hangi maddenin hangi boyuta ait olduğunu görebilmek amacıyla Şekil 2'de path diyagramlar gösterilmiştir.



Şekil 2: Ölçeklerin DFA Path Diyagramları

DFA sonucunda belirlenen boyutların sonraki aşamalarda yapılacak olan analizler için uygunluğunu belirlemek amacıyla normal dağılım gösterip göstermediğinin test edilmesi gerekmektedir. Bunun yanında ayrıca analiz öncesi tüm değişkenlerinin uygun düzeyde güvenilirlik değerlerine sahip olması gerekmektedir. Elde edilen analiz sonuçları da aşağıdaki Tablo 2’de gösterilmiştir.

Tablo 2: Değişkenlerin Ortalamaları, Güvenirlik Değerleri, Normal Dağılım, KMO ve Barlett’s Testi Bulguları

	Ort.	S.S.	α	Skew.	Kurt.	KMO	Barlett’s
1. SEÖ	3,45	,53	,814	-,074	,271		
2. TKS	4,04	,60	,703	-,808	,594	,831	2065,04; P<,01
3. AKS	3,40	,75	,704	-,311	,322		
4. ÖKS	2,50	,95	,714	,459	-,459		
5. MKÖ	3,63	,68	,810	-,383	,218		
6. UHT	3,55	,74	,660	-,259	,022	,845	1062,55; P<,01
7. MHT	3,70	,74	,659	-,659	,776		
8. UHY	3,57	,66	,507	-,143	,074		
9. KKÖ	2,85	,88	,907	,116	-,437		
10. MS	3,22	,97	,897	-,181	-,714	,906	3378,02; P<,01
11. AE	2,17	1,13	,912	,765	-,392		

a: Cronbach Alpha
SEÖ: Sabır Eğilim Ölçeği
TKS: Tahammülsüzlüğe Karşı Sabır
AKS: Aceleciliğe Karşı Sabır
ÖKS: Öfkeye Karşı Sabır
MKÖ: Motivasyonel Kararlılık Ölçeği
UVHT: Uzun Vadeli Hedefleri Takip
MHT: Mevcut Hedefleri Takip
UHY: Ulaşılmayan Hedefleri Yineleme
KKÖ: Kariyer Kaygısı Ölçeği
MS: Meslek Seçimi
AE: Aile Etkisi

Tablo 2’de verilen bulgulara göre en yüksek ortalamanın tahammülsüzlüğe karşı sabır değişkenine (ort.=4,04; S.S.=,60) ve en düşük ortalamasının ise ailenin etkisi değişkenine ait olduğu

görülmektedir (ort.=2,17; S.S.=1,13). Bunun yanında tüm ölçeklerin ve ilgili boyutlarının normal dağılım gösterdiği görülmektedir. Çünkü normal dağılımı ifade eden çarpıklık ve basıklık değerlerinin (skewness / kurtosis) -1 ve +1 arasında (Gürbüz & Şahin, 2015: 208-210) olduğu tespit edilmiştir. Yapılan analiz sonucunda ilgili değişkenlerin Cronbach's Alpha güvenilirlik değerlerinin (UHY: Ulaşılmayan Hedefleri Yineleme boyutu hariç) uygun aralıklarda yer aldıkları tespit edilmiştir. UHY boyutu arzu edilen güvenilirlik katsayısına ($\alpha < .60$) sahip olmadığından dolayı sonraki analizlere dâhil edilmemiştir.

III. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

Çalışmaya katılan öğrencilerin 277'si (%71,4) kadınlardan oluşmaktadır. Geri kalan 111'i (%28,6) ise erkeklerden oluştuğu tespit edilmiştir.

Öğrencilerin cinsiyet farklılığı bağlamında yapılan fark analizi sonucunda bazı değişkenlerde anlamlı farklılık tespit edilmiştir ($p < .05$). Independent Sample T testi uygulanarak yapılan bu analizin bulguları da Tablo 3'te sunulmuştur.

Tablo 3: Fark Analizi Tablosu

	Kadın		Erkek		p	t	f	Anlamlı Fark
	Ort.	S.S.	Ort.	S.S.				
Tahammülsüzlüğe Karşı Sabır	4,12	,53	3,84	,72	,00	3,69	17,76	Kadın> Erkek
KARARLILIK	3,58	,63	3,75	,78	,04	-2,05	7,86	Erkek> Kadın
Uzun Hedefleri Takip	3,48	,70	3,75	,82	,00	-2,97	6,45	Erkek> Kadın
Meslek Seçimi	3,30	,94	3,01	1,02	,00	2,68	2,81	Kadın> Erkek
Aile Etkisi	2,06	1,06	2,47	1,25	,00	-2,99	16,41	Erkek> Kadın

D.f. (Serbestlik Derecesi)= 385

Tablo 3'de gösterilen bulgular incelendiğinde öğrencilerin cinsiyet farklılığı bağlamında; tahammülsüzlüğe karşı sabır ($t_{(385)}=3,69$; $p < .01$), kararlılık ($t_{(385)}=-2,05$; $p < .05$), uzun hedefleri takip ($t_{(385)}=-2,97$; $p < .01$), meslek seçimi ($t_{(385)}=2,68$; $p < .01$) ve aile etkisi ($t_{(385)}=-2,99$; $p < .01$) değişkenlerine ilişkin ortalamalarında anlamlı bir farklılığın olduğu tespit edilmiştir. Tahammülsüzlüğe karşı sabır ve meslek seçimi değişkenlerinde kadınların ortalamasının daha yüksek olduğu görülmektedir. Buna karşın kararlılık, uzun hedefleri takip ve aile etkisi değişkenlerinin ortalamaları incelendiğinde bu farklılığın erkeklerin lehine olduğu gözükmektedir.

Fark analizinin ardından sabır eğilimi, kararlılık ve kariyer kaygısı arasında ilişkinin olup olmadığını ortaya koymak amacıyla korelasyon testi uygulanmıştır. Bu analizde değişkenler arasındaki ilişkinin yönü ve şiddeti belirlenmektedir. Pearson Korelasyon analizi neticesinde elde edilen bulgular Tablo 4'te gösterilmiştir.

Tablo 4: Korelasyon Analizi Tablosu

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. SEÖ	1									
2. TKS	,671**	1								
3. AKS	,839**	,382**	1							
4. ÖKS	,610**	,010	,359**	1						
5. MKÖ	,389**	,442**	,281**	,088	1					
6. UHT	,364**	,397**	,244**	,124*	,919**	1				
7. MHT	,350**	,416**	,273**	,037	,918**	,689**	1			
8. KKÖ	-,018	-,143**	,028	,084	-,079	-,041	-,105*	1		
9. MS	-,013	-,038	,016	-,008	-,102*	-,062	-,125*	,913**	1	
10. AE	-,019	-,255**	,036	-,197**	-,016	,006	-,035	,774**	,449**	1

** $P < .01$; * $P < .05$

SEÖ: Sabır Eğilim Ölçeği
TKS: Tahammülsüzlüğe Karşı Sabır
AKS: Aceleciliğe Karşı Sabır
ÖKS: Öfkeye Karşı Sabır
MKÖ: Motivasyonel Kararlılık Ölçeği

UVHT: Uzun Vadeli Hedefleri Takip
MHT: Mevcut Hedefleri Takip
UHY: Ulaşılmayan Hedefleri Yineleme
KKÖ: Kariyer Kaygısı Ölçeği
MS: Meslek Seçimi
AE: Aile Etkisi

Tablo 4’te verilen bulgular incelendiğinde, SEÖ ve ilgili boyutları olan TKS ve AKS bağımsız değişkenlerinin en fazla MKÖ bağımlı değişkeniyle anlamlı ve pozitif bir ilişkisinin olduğu tespit edilmiştir ($p < ,01$). Diğer yandan bu bağımsız değişkenler aynı zamanda UHT ve MHT değişkenleriyle de anlamlı ve pozitif bir ilişkisinin olduğu tespit edilmiştir ($p < ,01$). Ayrıca TKS’nin bağımlı değişken olarak belirlenen KKÖ ve AE bağımlı değişkenleriyle; ÖKS’nin de AE ile anlamlı ve negatif bir ilişkisi tespit edilmiştir. Benzer şekilde MHT’nin de KKÖ ve MS bağımlı değişkenleriyle anlamlı ve negatif bir ilişkisinin olduğu görülmektedir ($p < ,05$).

Korelasyon analizinden sonra araştırmanın başında ifade edilen bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkenler üzerindeki etkisini saptamak amacıyla Lineer Regresyon analizi uygulanmıştır. Bu analizler sonucunda tespit edilen bulgular ise Tablo 5, 6 ve 7’de gösterilmiştir.

Tablo 5: Sabır Eğiliminin Kararlılık Üzerindeki Etkisi

	KARARLILIK					
	β	S.H.	p			
SABIR EĞİLİMİ	,389	,061	000	$R^2 = ,151$; Adj. $R^2 = ,149$; $F = 68,715$; $p = ,000$		
	Uzun Hedefleri Takip			Mevcut Hedefleri Takip		
	B	S.H.	P	β	S.H.	p
Tahammülsüzlüğe Karşı Sabır	,371	,062	,000	,362	,060	,000
Aceceliliğe Karşı Sabrı	,068	,054	,214	,141	,053	,009
Öfkeye Sabrı	,096	,039	,056	-,017	,039	,729
	$R^2 = ,176$; Adj. $R^2 = ,169$; $F = 27,295$; $p = ,000$			$R^2 = ,188$; Adj. $R^2 = ,182$; $F = 29,718$; $p = ,000$		

Tablo 5’te verilen bulgular incelendiğinde sabır eğiliminin kararlılık ($\beta = ,389$; $p < ,01$) üzerinde anlamlı ve olumlu etkisinin olduğu gözlenmektedir. Ayrıca kararlılık değişkenindeki değişimin yaklaşık %15’inin ($R^2 = ,151$) sabır değişkeni tarafından açıklandığı görülmektedir. Boyutlar bağlamında ise uzun hedefleri takip boyutunu sadece bağımsız değişken olarak belirlenen tahammülsüzlüğe karşı sabır ($\beta = ,371$; $p < ,01$) değişkeni tarafından anlamlı şekilde yordandığı tespit edilmiştir. Mevcut hedefleri takip boyutunu ise hem tahammülsüzlüğe karşı sabır ($\beta = ,362$; $p < ,01$) hem de aceceliliğe karşı sabır ($\beta = ,141$; $p < ,01$) değişkenleri tarafından pozitif ve anlamlı şekilde etkilendiği saptanmıştır. Bu sonuçlardan yola çıkarak H1’in desteklendiği söylenebilir. Regresyon modelinin bağımsız değişkenleri, uzun hedefleri takip değişkenindeki değişimin yaklaşık %18’ini ($R^2 = ,176$) ve mevcut hedefleri takip değişkenindeki değişimin de yaklaşık %19’unu ($R^2 = ,188$) açıkladıkları saptanmıştır.

Tablo 6: Sabır Eğiliminin Kariyer Kaygısı Üzerindeki Etkisi

	KARİYER KAYGISI					
	β	S.H.	P			
SABIR EĞİLİMİ	-,018	,086	,720	$R^2 = ,000$; Adj. $R^2 = -,002$; $F = ,129$; $p = ,720$		
	Meslek Seçimi			Aile Etkisi		
	β	S.H.	p	β	S.H.	p
Tahammülsüzlüğe Karşı Sabır	-,055	,090	,321	-,290	,098	,000
Aceceliliğe Karşı Sabrı	,046	,077	,442	,086	,084	,130
Öfkeye Sabrı	-,024	,057	,659	,169	,062	,001
	$R^2 = ,003$; Adj. $R^2 = -,005$; $F = ,392$; $p = ,759$			$R^2 = ,110$; Adj. $R^2 = ,103$;; $F = 15,840$; $p = ,000$		

Tablo 6 incelendiğinde, bağımlı değişken olarak belirlenen kariyer kaygısı ve ilgili boyutlarından olan meslek kaygısının, bağımsız değişkenlerden anlamlı şekilde pozitif veya negatif yönde etkilenmediği tespit edilmiştir ($p > ,05$). Bu nedenle H2 reddedilmiştir. Ancak aile kaygısı

boyutunun tahammülsüzlüğe karşı sabır ($\beta=-,290$; $p<,01$) değişkeninden negatif etkilendirken, öfkeye karşı sabır ($\beta=,169$; $p<,01$) değişkeninden ise pozitif yönde etkilendiği saptanmıştır. Regresyon modeline dâhil edilen bağımsız değişkenler, aile etkisindeki değişimin %11'ini ($R^2=,110$) açıklamaktadır.

Tablo 7: Kararlılığın Kariyer Kaygısı Üzerindeki Etkisi

	KARIYER KAYGISI					
	β	S.H.	p			
KARARLILIK	-,079	,066	,119	$R^2=,006$; Adj. $R^2=,004$; $F=2,444$; $p=,119$		
	Meslek Seçimi			Aile Etkisi		
	β	S.H.	p	β	S.H.	p
Uzun Hedefleri Takip	,046	,091	,509	,058	,107	,410
Mevcut Hedefleri Takip	-,157	,092	,025	-,075	,107	,286
	$R^2=,017$; Adj. $R^2=,012$; $F=3,293$ $p=,038$			$R^2=,003$; Adj. $R^2=,002$; $F=,577$ $p=,562$		

Tablo 7’de verilen bulgular göre bağımsız değişken olarak belirlenen kararlılığının kariyer kaygısını anlamlı etkilemediği saptanmıştır ($p>,05$). Bu nedenle H3 reddedilmiştir. Etki analizi bulguları boyutlar bağlamında incelendiğinde ise sadece mevcut hedefleri takip bağımsız değişkeninin meslek seçimi ($\beta= -,157$; $p<,05$) bağımlı değişkenini anlamlı ve negatif etkilediği görülmektedir. Bu durum meslek seçimindeki değişimin yaklaşık olarak %1,7’si ($R^2=,017$) bağımsız değişkenler tarafından açıklandığı ifade edilebilir.

Regresyon analizlerinden sonra, geliştirilen H4 doğrultusunda kararlılığın aracılık etkisi ortaya konulmaya çalışılmaktadır. Aracılık etkisinin tespit edilmesinde ise iki yaklaşım bulunmaktadır. İlki Baron ve Kenny’nin nedensellik modeli diğeri ise sahip olduğu avantajlar ve üstünlükler nedeniyle son zamanlarda daha fazla kullanılan çağdaş yaklaşımdır. Çağdaş yaklaşım, Baron ve Kenny yönteminin öne sürdüğü ve arka arkaya sıraladığı aracılık etkisi koşullarını, güvenilirlik ve anlamlılık testlerini eleştirmektedir. çağdaş yaklaşıma göre bu koşullar sağlanmasa da aracılık etkisinin olabileceğini vurgulamaktadır. Güvenirliğin sobel testinden daha güçlü ve anlamlı sonuçlar veren bootstrap tekniğiyle test edilmesi gerektiğini ileri sürmektedir. Bu eleştiriler de birçok araştırmacı tarafından desteklendiği görülmektedir (Cerin & MacKinnon, 2009; Gürbüz, 2019; Hayes, 2009; Rucker, Preacher, Tormala, & Petty, 2011). Çağdaş yaklaşım daha güvenilir modeller ürettiği ileri sürülmektedir. Nitekim aracılık etkisinin olması için bootstrap testi neticesine bağımsız değişkenin dolaylı etkisinin anlamlı olması yeterli kabul edilmektedir. Başka bir şartın sağlanması veya başka bir analize gerek duyulmamaktadır (Gürbüz, 2019).

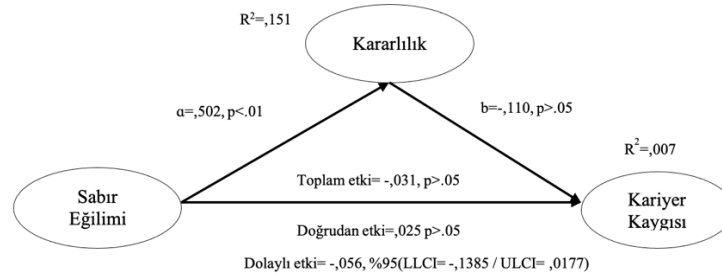
Bu çalışmada da pratik, kolay, daha güvenilir ve üstünlüğe sahip olması nedeniyle Andrew F. Hayes’in geliştirdiği Process Makrosu kullanılmıştır (Hayes, 2013: 16). Bu makroda bootstrap güven aralığı ile anlamlılık değeri (significancy) için güven derecesinin üst (ULCI) ve alt (LLCI) değerleri dikkate alınmaktadır. Güven aralığının anlamlı sayılabilmesi için her ikisinin de ya sıfırdan büyük ya da küçük olmalıdır. Yani dolaylı etkiye karşılık gelen alt ve üst güven aralığı sıfırın dışında olması gerekmektedir (Gürbüz, 2019: 57). Bootstrap metodu aynı zamanda orijinal veri setinde yer alan gözlemleri binlerce tekrarlayarak örneklemin temsil kabiliyetini güçlendirmektedir (Hayes, 2018: 95-97; Gürbüz, 2019: 56). Böylece dağılımla ilgili yanlılık, çarpıklık sorunları ve az veri setinden kaynaklanan anlamsız sonuçların düzeltilerek daha güvenilir sonuçlara ulaşmayı sağlamaktadır (Arslan & Yener 2015: 297; Gürbüz, 2019: 64).

Bu çalışmada 388 örneklem üzerinden %95 güven aralığında ve bootstrap yöntemi ile oluşturulan 1000’lik örneklem metodu kullanılarak aracılık etkisi test edilmiştir. Bu aracılık etkisi ise Process Makrosunun temel aracılık modeli olan model 4 kullanılarak (Gürbüz, 2019: 60; Hayes, 2013: 105-113) tespit edilmeye çalışılmıştır. Elde edilen bulgular da Tablo 8’de gösterilmiştir.

Tablo 8: Sabır Eğiliminin Kariyer Kaygısı Üzerindeki Etkisinde Kararlılığın Aracılık Rolü

	Kararlılık (M)			Kariyer Kaygısı (Y)				
	β	SE	p	β	SE	p		
Sabır Eğilimi(X)	α	,502	,061	,000	c'	,025	,093	,789
Kararlılık (M)	-	-	-	b	-,110	,072	,124	
Sabit	i_1	1,89	,212	,000	i_2	3,161	,327	,000
	$R^2=,151$; $F(1;386)= 68,715$ $p=,000$			$R^2=,007$; $F(2;385)=1,255$ $p=,286$				
c yolu	$\beta_{total\ effect}= -,031$; Boot SE =,086; $p=,720$							
X'in Y'ye etkisinde M'nin aracılık rolü	$\beta_{indirect\ effect} = -,056$; Boot SE =,040; LLCI95= -,1385 / ULCI95= ,0177							
	Sobel testi SE=,037; $Z=-1,506$; $p=,132$							

Tablo 8’de gösterilen bulgulara göre sabır eğiliminin kariyer kaygısı üzerindeki etkisinde kararlılığın aracılık etkisinin anlamlı olmadığı tespit edilmiştir. Nitekim dolayı etki (indirect effect= -,056) %95 güven düzeyinde Bootstrap LLCI (-,1385) değerinin negatif iken ULCI (,0177) değerinin ise pozitif olduğu tespit edilmiştir. Dolayısıyla Bootstrap güven aralığının sıfırı (0) kapsadığı görülmektedir. Güven aralığının sıfırı kapsaması dolaylı etkinin anlamlı olmadığını göstermektedir (Gürbüz, 2019: 57; MacKinnon, Lockwood, & Williams, 2004). Tüm bu anlatılanları daha iyi görebilmek adına Şekil 3 sunulmuştur.



Şekil 3: Sabır Eğiliminin Kariyer Kaygısı Üzerindeki Etkisinde Kararlılığın Aracılık Rolü

Bu sonuçlardan yola çıkarak sabır eğiliminin kariyer kaygısını kararlılık vasıtasıyla etkilemediği ifade edilebilir. Bu durumda H4’ün desteklenmediği söylenebilir.

TARTIŞMA VE SONUÇ

Araştırmanın sorunsalına ve amacına uygun şekilde gerçekleştirilen analizler sonucunda sabır eğiliminin kararlılığı olumlu ve anlamlı şekilde etkilediği tespit edilmiştir. Buna karşın sabır eğilimi ve kararlılığın kariyer kaygısını düşürmesi beklenirken anlamlı bir etkisinin olmadığı saptanmıştır. Kontrol algısının dışsal olması bazen bu şekilde beklenmeyen sonuçlara sebep verdiği ifade edilmektedir (Çelik ve Sarıçam, 2018: 789). Fakat bu çalışmanın en önemli ve özgün bulgusu ise sabır eğiliminin kariyer kaygısı üzerindeki etkisinde kararlılığın anlamlı şekilde aracılık rolünün olmadığı tespit edilmesidir.

Bu sonuçlardan hareketle sabırlı olan kişilerin hedefe odaklanarak kararlılık göstermeleri söz konusu olabileceği söylenebilir. Kararlılık gösteren, pes etmeden hayaline ulaşmaya çalışanların ise başararak iyi oluşlarının yükseldiği ifade edilebilir. Nitekim sabır eğiliminin iyi oluş ile ilişkili olduğu bir araştırmayla da desteklenmiştir (Schnitker & Emmons, 2007). Çünkü sabır eğilimi zor işlerin başarılması noktasında kararlılık ve başarı dürtüsünü tetiklediği belirtilmektedir. Bu noktada kişilerin daha büyük amaçlar için çalışmasını sağlamakta ve engelleri aşmaları için iradelerini güçlendirmektedir. Bu nedenle sabır eğilimi oyalayıcı ve hedonik zevklerin terkedilmesini sağlamaktadır (Peinberg, 2005). Bu sayede kişi mevcut ve uzun hedefleri gerçekleştirmeye

odaklanmaktadır. Başarılar kazanıldıkça da kişinin geleceğe ilişkin karamsarlığı da düşmektedir. Stres ve zorlukların kolayca aşılmasında önemli rol oynamaktadır. Kişiye dayanma gücü ve çalışma azmi sağlamaktadır (Carr, 2015: 83-85).

Sabır eğilimini yüksek olması durumunda pozitif duygu durumlarının varlığı uzun süre devam etmektedir. Çünkü bir iyimserlik ve umut sağlayarak olumsuz durumların kısa sürede yok olması düşüncesi hâkim olmaktadır (Gürol & Kerimgil, 2010: 931). Schnitker ve Emmons (2007) yaptıkları araştırmada sabırlı bireylerin daha az depresyona girdiklerini bulmuşlardır. Sabır ve iyi oluş arasında pozitif bir ilişkinin olduğunu saptamışlardır. Bunun yanında ideal mesleğe duyulan arzunun, çaba göstermeye istekli olmanın ve kontrol hissini kariyer uyumuna atıf yaptığı ve bu faktörlerin kariyer kaygısı ile olumsuz yönde ilişkili olduğu tespit edilmiştir (Savickas, 2005). Bu nedenle gelecek hayat için hazırlanmak adına kişide harekete geçme dürtüsü uyandırmaktadır. Bir noktada hem hedeflere ulaşmayı sağlamak hem de bunun için bir enerji sağlamaktadır. Kişinin temkinli davranmasını, yavaş ama sağlam adımlar atmasını sağlamak ve kararlılığını arttırmaktadır (Curry ve ark., 2008). Literatürdeki bu açıklamalar, söz konusu bu araştırmanın, tahammülsüzlüğe karşı sabır göstermenin ailenin etkisinden kaynaklanan kaygı, stres ve endişeyi düşürmesi bulgusunu desteklemektedir.

Kararlılık sonucunda başarılar elde edilmektedir (Madhlangobe ve ark., 2014). Bu durum aşikârdır. Her bir başarı diğerini çekeceği ifade edilmektedir. Başarmanın verdiği haz aynı zamanda tükenmişliği ve kariyer kaygısını da azaltmaktadır (Aypay & Eryılmaz, 2011; Demir ve Peker, 2017: 296). Bu bağlamda mevcut hedefleri takip etmenin meslek seçiminden kaynaklanan kaygıyı azaltması bulgusunu açıkladığı söylenebilir. Çünkü hedefler başarılıldıkça kişide bir özgüven meydana gelmektedir. Daha yüksek ve uzun vadeli hedeflerin seçilmesi olası hale gelmektedir. Dolayısıyla iyimserlik ve iyi oluş hali meydana gelmektedir. Stres, depresyon ve kaygı gibi olumsuz durumlardan kaçınılması neticesinde kişilerde düşünce repertuvarlarının genişlemesi söz konusu olmaktadır. Daha yaratıcı ve sıra dışı çözümler üretmektedir (Caprara & Cervone, 2003). Buna karşın sabırsızlık, acelecilik, plansızlık ve kararsızlık durumlarında ise mutsuzluğun ve kaygının yüksek olması muhtemeldir (Madhlangobe ve ark., 2014).

Özetle sabretmenin, acele etmeden ve öfkelenmeden tahammül etmenin kişilerin motivasyonel olarak kararlı, hedefleri başarmada ısrarcı olmalarını ve gayret göstermelerini sağlamaktadır. Tahammülsüzlüğe karşı sabır ve sebat göstermek de ailenin beklentilerinden ve etkisinden kaynaklanan endişeyi nispeten düşürmektedir. Mevcut hedeflerle meşgul olmak ve bu hedeflerin başarılmasına odaklanmanın da meslek seçimi ile ilgili stres ve kaygıları azaltmaktadır. Sabır bir kişilik özelliği olabileceği gibi durumsal olmasına ek olarak öğrenilebilir ve geliştirilebilir bir niteliğe de sahiptir. Sabır eğilimi sonucunda kişilerin uzun vadede daha dayanıklı ve iyi oluş düzeyleri daha yüksek bir seviyeye çekilebilmektedir. Her ne kadar bu çalışmada sabır eğilimi kaygıyı etkilemediği tespit edilse de literatürde sabrın kaygıyı düşürdüğü ifade edilmiştir. Zorluk ve beklenilmeyen durumlar karşısında sakince beklemek ruhsal ve fizyolojik sağlığın korunmasında önemli rol oynadığı görülmektedir. Sabır eğilimi; dayanıklılığın, kararlılığın, sağlıklı ve başarılı bir hayatın anahtarıdır. Her şeyden öte sabır bir erdemdir. Merhameti, hoşgörüyü ve affediciliği beslerken öfkeyi ve intikam alma niyetini söndürmektedir. Kişilerin olumlu duygu durumuna ve başarıya odaklanmasını sağlayabilmektedir. Bu nedenle öğrencilerin sabır konusunu araştırmaları, hayatlarında tatbik etmeleri ve bunu bir alışkanlık haline getirmeleri sağlanmalıdır.

Kararlılık, kabiliyetlerin dahi elde edemeyeceği bir başarıya imza atılmasını sağlamaktadır. Her türlü tökezlemelerin, engellerin ve kaygı durumlarının üzerinden geçen bir köprü görevi görmektedir. Kişiye alternatif yolların araştırılmasını sağlamakta ve farklı bakış açısı kazandırmaktadır. Nitekim zorluklar insanın güçlenmesini ve ders almasını sağlamaktadır. Kararlı olmak elbette ki geliştirilebilir bir özelliktir. İradeyi eğitmek ve güçlendirmek her türlü başarı için oldukça önem arz etmektedir. Kararlılık kontrol algısının içsel olduğu düşüncesi yaratması nedeniyle öğrencilerin daha başarılı olmasında rol oynamaktadır. Öğrencilere ödev verirken büyük, aşırı zor ve uzun vadeli hedefler vermektense parça parça ödev vererek başarının hazzı tattırılmalıdır. Böylelikle bu mutluluk başka başarıların kazanılmasına zemin hazırlamaktadır. Zamanla öğrenci farkına varmadan daha zor ve büyük hedefleri gerçekleştirdiği görülebilecektir. Bu durum sonucunda mutluluk, özgüven, umut ve iyimserlik gibi pozitif olguların doğrudan kaygının yerine geçeceği söylenebilir.

Etik Beyanı : Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazarlar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde ÖHÜİBF Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir.

Yazar Katkıları : Mehmet Ali TAŞ, çalışmada konunun belirlenmesi, literatür, veri analizi ve raporlama bölümlerinde katkı sağlamıştır. Muhammet TORTUMLU, literatür ve verilerin toplanması aşamalarında katkı sağlamıştır. 1. yazarın katkı oranı yaklaşık olarak %60, 2. yazarın katkı oranı ise %40'tur

Çıkar Beyanı : Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

Teşekkür : Gösterdikleri yoğun ilgi ve emeklerinde dolayı ÖHÜİBF Dergisi Editör Kurulu'na ve sağladıkları katkılarında dolayı hakemlere teşekkür ederiz.

Ethics Statement : The authors declare that ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In case of detection of a contrary situation, ÖHÜİBF Journal does not have any responsibility and all responsibility belongs to the authors of the study

Author Contributions : Mehmet Ali TAŞ contributed to the determination of the subject, literature, data analysis and reporting sections. Muhammet TORTUMLU contributed to the literature and collection of data. 1st author's contribution rate is approximately 60%, 2nd author's contribution rate is 40%.

Conflict of Interest : There is no conflict of interest between the author.

Acknowledgement : We would like to thank the Editorial Board of ÖHÜİBF Journal for their intense interest and efforts and the referees for their contribution.

KAYNAKÇA

- Arslan, A., & Yener, S. (2015). Temel benlik değerlendirmeleri-girişimci kişilik ilişkisinde ençoklamacı karar verme yaklaşımının aracı değişken rolü: Konya örneği. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 7(3), 283-310.
- Aypay, A., & Eryılmaz, A. (2011). Lise öğrencilerinin öznel iyi oluşları ve okul tükenmişliği arasındaki ilişkiler. *International Online Journal of Educational Sciences*, 3(1), 181-199.
- Baltacı, F., Üngüren, E., Avsallı, H., & Demirel, O. N. (2012). Turizm eğitimi alan öğrencilerin eğitim memnuniyetlerinin ve geleceğe yönelik bakış açılarının belirlenmesine yönelik bir araştırma. *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 4(1), 17-25.
- Baltaş, A. & Baltaş, Z. (2004). *Stres ve başa çıkma yolları*. İstanbul: Remzi Kitapevi.
- Barutçugil, İ. (2004). *Stratejik insan kaynakları yönetimi*. İstanbul: Kariyer Yayınları.
- Blount, S., & Janicik, G. A. (2000). What makes us patient? the role of emotion in sociotemporal evaluation. *Unpublished Manuscript: University of Chicago*.
- Broussard, S.C., & Garrison, M. E. B. (2004). The relationship between classroom motivation and academic achievement in elementary school-aged children. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 33(2), 106-120.
- Campagna, C.G., & Curtis, G.J. (2007). So worried i don't know what to be: anxiety is associated with increased career indecision and reduced career certainty. *Australian Journal of Guidance and Counseling*, 17, 91-96.
- Caprara, G. V., & Cervone, D. (2003). A conception of personality for a psychology of human strengths: personality as an agentic, self regulating system. Ed. L. G. Aspinwall ve U. M. Staudinge. *A psychology of human strengths: fundamental questions and future directions for a positive psychology*, Washington.
- Carr, A. (2015) *Pozitif psikoloji*, (Çev: Ü. Şendilek). İstanbul: Kaknüs Yayınlar.
- Cerin, E., & MacKinnon, D. P. (2009). A commentary on current practice in mediating variable analyses in behavioural nutrition and physical activity. *Public Health Nutrition*, 12(8), 1182-1188.
- Constantin, T., Holman, A., & Hojbotă, M.A. (2011). Development and validation of a motivational persistence scale. *Psihologija*, 45(2), 99-120.
- Corkin, D., Arbona, C., Coleman, N., & Ramirez, R. (2008). Dimensions of career indecision among puerto rican college students. *Journal of College Students Development*, 49, 81-94.
- Curry, O. S., Price, M. E., & Price, J. G. (2008). Patience is a virtue: cooperative people have lower discount rates. *Personality and Individual Differences*, 44(3), 780-785.

- Çelik, İ., & Sarıçam, H. (2018). The effect of teacher interview exam on grit and motivational persistence levels on teacher candidates. *In 6th International Congress on Curriculum and Instruction (ICCI-EPOK 2018)* (No. 309).
- Çeliköz, N., & Gül, Y. E. (2018). Üniversite öğrencileri sabır eğilim ölçeği: geçerlik ve güvenilirlik çalışması. (Ed. E. Hamarta vd. *Eğitim Bilimleri araştırmaları* içinde, e kitap, 11-21, Konya: Çizgi Kitabevi.
- Demir, M., & Peker, A. (2017). Motivasyonel kararlılık ile okul tükenmişliği arasındaki ilişkinin yapısal eşitlik modeli ile incelenmesi. *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 19(1), 289-300.
- Diener, E., Sapyta, J.J., & Suh, E. (1998). Subjective wellbeing is essential to wellbeing. *Psychological Inquiry*, 9, 33-37.
- Doğan, M. (2016a). Engelli çocuğa sahip ebeveynler ile sağlıklı çocuk sahibi ebeveynlerin dini başa çıkma, umut ve sabır düzeylerinin karşılaştırması. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırma Dergisi*, 5(8), 3214-3245.
- Doğan M. (2017). Karakter gücü olarak sabır ve psikolojik iyi oluş ilişkisi. *The Journal of Happiness & WellBeing*, 5(1), 134-153.
- Doğan M., & Gülmez Ç. (2014). Sabır ölçeğinin Türkçeye uyarlanması: geçerlik ve güvenilirlik çalışması. *Atatürk Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 42, 263-279.
- Doğan, M. (2016b). *Sabır psikolojisi- pozitif psikoloji bağlamında bir araştırma*, İstanbul: Çamlıca Yayınları.
- Duckworth, A. L., & Quinn, P. D. (2009). development and validation of the short grit scale (GRIT-S). *Journal of Personality Assessment*, 91(2), 166-174.
- Duckworth, A. L., Peterson, C., Matthews, M. D., & Kelly, D. R. (2007). Grit: perseverance and passion for long-term goals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92(6), 1087.
- Durmuş, B., Yurtkoru, E. S., & Çinko, M. (2011). *Sosyal bilimlerde spss 'le veri analizi*. İstanbul: Beta Basım Yayım.
- Ehtiyar, V. R., Ersoy, A., Akgün, A., & Karapınar, E. (2017). Üniversite öğrencilerinin geleceğe yönelik tutum ve olumlu gelecek beklentilerinin psikolojik iyilik halleri üzerindeki etkisi. *Mediterranean Journal of Humanities*, 7(2), 251-262.
- Eliüşük, A. (2014). *Sabır eğiliminin öz-belirleme öz-anlayış ve kişilik özellikleri açısından incelenmesi*. Yayınlanmamış Doktora Tezi. Necmettin Erbakan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Konya.
- Gül, Y. E., & Çeliköz, N. (2018). Üniversite öğrencilerinin sabır eğilim düzeylerinin incelenmesi. *MANAS Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 7(3), 77-87.
- Gündüz, H. Ç., & Yılmaz, F. N. (2016). Lise öğrencilerinin kariyer kaygılarını belirlemeye yönelik ölçek geliştirme çalışması. *Mersin Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 12(3), 1008-1022.
- Gürbüz, S. (2019). *Sosyal bilimlerde aracı, düzenleyici ve durumsal etki analizleri*. Seçkin Yayıncılık: Ankara.
- Gürbüz, S., & Şahin, F. (2015). *Sosyal bilimlerde araştırma yöntemleri*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Gürol, M., & Kerimgil, S. (2010). Academic optimism. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 9, 929-932.
- Hardre, P., & Reeve, J. (2003). A motivational model of rural students' intentions to persist in versus drop out of high school. *Journal of Educational Psychology*, 95, 347-356.
- Hayes, A. F. (2009). Beyond baron and kenny: statistical mediation analysis in the new millennium. *Communication Monographs*, 76(4), 408-420.
- Horney, K. (1999). *Psikanalizde yeni yollar*. (Çev: S. Budak). Ankara: Öteki Yayınları.
- İlhan, M., & Çetin, B. (2014). Lisrel ve amos programları kullanılarak gerçekleştirilen yapısal eşitlik modeli (yem) analizlerine ilişkin sonuçların karşılaştırılması. *Eğitimde ve Psikolojide Ölçme ve Değerlendirme Dergisi*, 5(2), 26-42.
- Luthans, F., Vogelgesang, G. R., & Lester, P. B. (2006). Developing the psychological capital of resiliency. *Human Resource Development Review*, 5(1), 25-44.
- MacKinnon, D. P., Lockwood, C. M., & Williams, J. (2004). confidence limits for the indirect effect: distribution of the product and resampling methods. *Multivariate Behavioral Research*, 39(1), 99-128.
- Madhlangobe, L., Chikasha, J., Mafa, O., & Kurasha, P. (2014). Persistence, perseverance, and success (pps): a case study to describe motivational factors that encourage. Zimbabwe open university old students to enroll, persist, and graduate with master's and doctorate credentials. SAGE Open, 1-15.
- Meydan, C. H., & Şeşen, H. (2015). *Yapısal eşitlik modellemesi amos uygulamaları*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Mojgan, F.H., Kadir, R.A., & Soheil, S. (2011). The relationship between state and trait anxiety and career indecision of undergraduatelstudents. *International Education Studies*, 3, 31-135.
- Özdoğan, Ö. (2006). *Mutluluğu seçiyorum*. Ankara: Lotus Yayınevi.

- Özyürek, R. (2013). *Kariyer psikolojik danışmanlığı kuramları: çocuk ve ergenler için kariyer rehberliği uygulamaları*. Ankara: Nobel Yayınevi.
- Peinberg A. (2005). Walter smith why patience matters. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 890-902
- Pisarık, C. T., Rowell, P. C., & Thompson, L. K. (2017). A phenomenological study of career anxiety among college students. *The Career Development Quarterly*, 65(4), 339-352.
- Rucker, D. D., Preacher, K. J., Tormala, Z. L., & Petty, R. E. (2011). Mediation analysis in social psychology: current practices and new recommendations. *Social and Personality Psychology Compass*, 5(6), 359-371.
- Saka, N., Gati, I., & Kelly, K. R. (2008). Emotional and personality-related aspects of career-decision-making difficulties. *Journal of Career Assessment*, 16, 403-424.
- Sarıçam, H., Akın, A., Akın, Ü., & İlbaş, A. B. (2013). Motivasyonel kararlılık ölçeğinin Türkçe formu: geçerlik ve güvenirlik çalışması. *Turkish Journal of Education*, 3(1), 60-69.
- Savickas, M. L. (2005). The theory and practice of career construction. ed: d. brown ve r. w. lent. *career development and counseling: Putting Theory and Research to Work* (pp. 42-70). Hoboken, NJ: Wiley.
- Schermelleh-Engel, K., Moosbrugger, H., & Müller, H. (2003). Evaluating the fit of structural equation models: tests of significance and descriptive goodness-of-fit measures. *Methods of Psychological Research Online*, 8(2), 23-74.
- Schnitker S. A. (2012). An examination of patience and well-being. *The Journal of Positive Psychology (Dedicated to Furthering Research and Promoting Good Practice)*, 7(4), 263-280
- Schnitker, S., & Emmons R. (2007). Patience as virtue: religious and psychological perspective. *Research in the Social Scientific Study of Religion*, 18, 176-207.
- Shin, Y. J., & Lee, J. Y. (2019). Self-Focused attention and career anxiety: the mediating role of career adaptability. *The Career Development Quarterly*, 67(2), 110-125.
- Sümer, N. (2000). Yapısal eşitlik modelleri: temel kavramlar ve örnek uygulamalar. *Türk Psikoloji Yazıları*, 3(6), 49-74.
- Takil, N. B., & Sari, B. A. (2019). Trait anxiety vs career anxiety in relation to attentional control. *Current Psychology*, 1-5.
- Tarhan, N. (2011). *Duyguların psikolojisi*. İstanbul: Timaş Yayınları.
- TDK (2019), <http://sozluk.gov.tr/>
- Tugade, M. M., & Fredrickson, B. L. (2004). Resilient individuals use positive emotions to bounce back from negative emotional experiences. *Journal of Personality and Social Psychology*. 86 (2), 320-330.
- Uyguner, M. (1967). *Fuzûlî'nin dünyası*. İstanbul: Varlık yayınları.
- Vignoli, E. (2015). Career indecision and career exploration among older french adolescents: the specific role of general trait anxiety and future school and career anxiety. *Journal of Vocational Behavior*, 89, 182-191.
- Vignoli, E., Croity-Belz, S., Chapeland, V., Fillipis, A., & Garcia, M. (2005). Career exploration in adolescents: the role of anxiety, attachment and parenting style. *Journal of Vocational Behavior*, 67, 153-168.



Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Yıl: 2021 Cilt-Sayı: 14(1) ss: 18-28

Academic Review of Economics and Administrative Sciences
Year: 2021 Vol-Issue: 14(1) pp: 18-28

<http://dergipark.org.tr/tr/pub/ohuiibf/>

ISSN: 2564-6931

DOI: 10.25287/ohuiibf.670466

Geliş Tarihi / Received: 05.01.2020

Kabul Tarihi / Accepted: 29.09.2020

Yayın Tarihi / Published: 03.01.2021

Araştırma Makalesi
Research Article

ÇALIŞANLARIN DUYGUSAL SERMAYE SEVİYELERİ CİNSİYETE GÖRE FARKLILAŞIR MI?*

Mazlum ÇELİK¹
Gamze AY²

Öz

İş hayatı başladıktan sonra çocukluktan erişkinliğe kadar kişisel ve sosyal olarak kazanılan yetkinliklerin önemli olduğu görülmektedir. Örgütler sahip olduğu insan kaynağının yetkinlikleriyle açık sistem yapılarında kaliteli bir örgütsel iletişim ağı elde ederek rekabet üstünlüğü elde edebilir. Bireylerin sosyal ve duygusal yetkinliklerini ifade eden duygusal zekâ temelli duygusal sermaye, örgütlerin varlığını devam ettirebilmesi için örgütlerde geliştirilmesi, ağlarını genişletebilmesi ve insan gücü yeteneğinin kullanılabilmesi açısından dikkate alınmalıdır. Çalışanların yetkinliklerini ifade eden duygusal sermayenin araştırılmasının ve geliştirilmesinin kurumlar açısından önemli olduğu düşünülmektedir. Bu çalışmada çalışanların cinsiyet değişkeni açısından duygusal sermayelerinde farklılaşma olup olmadığı araştırılmıştır. Veriler kamu, özel ve sağlık sektörü çalışanlarından elde edilmek üzere anket yöntemi ile toplanmıştır. 619 çalışandan toplanan veriler araştırmaya dahil edilmiştir. Çalışanların duygusal sermaye seviyelerini belirlemek amacıyla Newman, Purse,, Smith & Broderick (2015) tarafından geliştirilen 30 maddeli ölçek kullanılmıştır. Likert tipi ölçekle toplanan veriler SPSS ve Amos paket programları ile analiz edilmiştir. Yapılan T-testi sonucu cinsiyet değişkeni açısından araştırma grubunun duygusal sermayesinde anlamlı farklılaşma tespit edilmiştir. Araştırma kapsamında belirlenen hipotez yeterli kanıtla doğrulanmıştır. Duygusal sermaye ile ilgili ulusal ve uluslararası yazında sınırlı bilgiye ulaşılmıştır. Araştırmanın literatürdeki boşluğa katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Anahtar Kelimeler : Duygusal Sermaye, Cinsiyet, Yetkinlikler

Jel Sınıflandırması : M10.

* Bu makale Hasan Kalyoncu Üniversitesi, İşletme bölümünde, Prof. Dr. Mazlum Çelik danışmanlığında doktorasını tamamlayan Gamze AY tarafından hazırlanan “Duygusal sermayenin işten ayrılma niyeti ve özdeşleşme üzerine etkisinde psikolojik dayanıklılığın aracılık etkisi” isimli tezden üretilmiştir. Ayrıca makale, Kosova Prizren’de düzenlenen “XVI. European Conference on Social and Behavioral Sciences” isimli kongrede bildiri olarak sunulmuştur.

¹ Prof. Dr., Hasan Kalyoncu Üniversitesi, İİSBF, İşletme Bölümü, mazlum.celik@hku.edu.tr, ORCID: 0000-0001-5021-3256

² Öğr. Gör. Dr., Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, Sağlık Hizmetleri MYO, drgamzeay@gmail.com, ORCID: 0000-0003-1299-8552

Atıf/Citation (APA6):

Çelik, M. & Ay, G. (2021). Çalışanların duygusal sermaye seviyeleri cinsiyete göre farklılaşır mı?. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(1), 18-28. <http://doi.org/10.25287/ohuiibf.670466>.

ARE EMPLOYEE EMOTIONAL CAPITAL LEVELS DIFFERENTIATED BY GENDER?

Abstract

It is observed that the competencies acquired personally and socially from childhood to adulthood after the start of business life are important. Organizations can achieve a competitive advantage by obtaining a quality organizational communication network in open system structures with the competencies of its human resources. Emotional intelligence-based emotional capital, which expresses the social and emotional competencies of individuals, should be taken into consideration in terms of developing organizations in organizations, expanding their networks and using manpower skills to sustain their existence. It is considered that research and development of emotional capital, which expresses the competencies of employees, is important for institutions. In this study, it was investigated whether there is a difference in the emotional capital of the employees in terms of gender variable. The data were collected through survey method to be obtained from public, private and health sector employees. Data collected from 619 employees were included in the study. In order to determine the emotional capital levels of the employees, the 30-item emotional capital scale developed by Newman, Purse., Smith & Broderick (2015) was used. Data collected with Likert type scale were analyzed with SPSS and Amos package programs. As a result of the T-test, a significant difference was found in the emotional capital of the research group in terms of gender variable. The hypothesis determined within the scope of the research has been confirmed with sufficient evidence.

Keywords : Emotional Capital, Gender, Competencies

Jel Classifications : M10.

GİRİŞ

Thomson (1999, xv), yirmi birinci yüzyıldaki iş yönetimi bilgi ve duyguları, değişim için itici güç haline getirdiğinden, gelecekte işlerin başarısının bilgi ve duygulara bağlı olacağını savunmaktadır. Başarılı işletmeler entelektüel temel bileşenlerini bütün çalışanlarının katılımlarından yararlanarak ve bu katılımları destekleyerek yönetmektedir. Çalışanların kalplerini, zihinlerini, duygularını ve bilgilerini alışılmışın dışında hizmet ve performans sergileyebilecek şekilde kullanabilmek zordur (Strydom, 2004: 96). Duygusal sermaye çalışmaları ile, iş dünyasında başarıya yalnızca teknik yetenekler ve entelektüel kapasite ile ulaşılabileceği düşüncesi değişmeye başlamıştır (Newman, 2008).

Tarihsel olarak şirket yaşamını oluşturan faktörler ve erkekleri zirveye taşıyan etmenler erkeksi kimlikle uyumlu olduğundan işte erkeklerin baskınlığıyla karşılaşabilmektedir. Ancak, günümüz yöneticileri için yeni yeterlilik ve referans kaynağına gereklilik duyulmaktadır. Yöneticiler de kendi kariyerlerini güvence altına almak için yeni değer olan “yumuşak” iletişim becerileri ve tutku temelli yeterliliklerin performansını dikkate almak zorunda kalmaktadırlar. Duygu sahnenin tam ortasına yerleşmektedir. Buradan hareketle, işte üst rütbelerde kadın çalışanlardaki düşük sayının değişeceği düşünülmektedir (Fineman, 2009:153).

Duygusal yetkinlikler bireyler için çok önemli bir kaynak oluşturmaktadır. Duygusal yetkinlikler sosyal, ekonomik ve kişisel performansı arttırabileceğinden, kişisel, mesleki ve örgütsel gelişim için yararlı olan bireye özgü bir kaynak kümesi ya da duygusal yetkinlikler olarak görülmekte ve duygusal sermaye olarak tanımlanmaktadır (Gendron, Kouremenou & Rusu, 2016: 64). Duygusal yetkinlikler küçük yaşlardan itibaren öğrenildiği için, alanyazında duygusal sermayenin kadınlar ve erkekler açısından farklılaştığı düşünülmektedir. Bu çalışma duygusal sermaye konusundaki cinsiyetçi açıklamaların Türkiye’de ilk defa test edilmesi nedeniyle önemlidir. Araştırmacılar için yeni bir araştırma alanı yaratması, uygulayıcılar için de kadınların hizmet sektöründe daha başarılı olabilecek duygusal yetkinliklere sahip olduklarına yönelik önyargıların sorgulanması açısından araştırma bulguları önemlidir ve literatüre katkı sağlayacaktır.

İnsanların çocukluk döneminden itibaren öğrendiği, geliştirdiği duygularını örgüt ortamında kullanmaları doğaldır. Araştırmalarda aklın kurallarına dayanan kararların alınmasında duyguların varlığından söz edilmektedir. Duygular; insanların davranışlarında, işte, okulda ve dahil olmak üzere sosyal yaşam, özel hayat, evlilik hayatı gibi birçok alandaki yaşantısında yer almaktadır. Duygular, performans artırmadaki etkisinden dolayı sermaye olarak değerlendirilmektedir (Gendron, 2002, 2004). Bu çalışmada ekonomik olmayan yetkinlik temelli duygusal sermaye kavramı cinsiyet açısından incelenmiştir. Bu çalışmada çalışanların cinsiyet değişkeni açısından duygusal sermayelerinde farklılaşma olup olmadığı araştırılmıştır. Farklı kurumlarda çalışan 619 çalışandan toplanan veriler araştırmaya dâhil edilmiştir. Likert tipi ölçekle toplanan veriler SPSS ve AMOS paket programı ile analiz edilmiştir. Yapılan T-testi sonucu cinsiyet değişkeni açısından araştırma grubunun duygusal sermaye boyutlarında anlamlı farklılaşma tespit edilmiştir.

I. KAVRAMSAL ÇERÇEVE: DUYGUSAL SERMAYE

Newman (2008), insanları üzen, kızdıran, sevindiren şeylerin aynı şekilde müşterilerini ve meslektaşlarını da kızdırdığını, üzdüğünü ve mutlu kıldığını ifade etmektedir. Duygular insanların davranışlarını, ilişkilerini, en önemli kararlarını ve hatta ekonomilerini şekillendirir. Duygu tarafından şekillenen bir ekonomide başarı, duygusal tüketici ve iş arkadaşlarının ilgisini çekmekten gelmektedir (Newman, 2008: 3). Duygusal sermaye, duygusal zekânın bir bileşeni olarak kullanılmaktadır (Zembylas, 2007: 456). Duygusal yetkinlikleri öğrenmek için belli bir duygusal zekâ seviyesi gereklidir ve bu yetkinlikler artırılabilir. Bu fikir, duygusal zekâ ile duygusal yetkinlikler arasında bir ayrım yapılarak, kişisel ve sosyal iki tür duygusal yetkinliğe bölünmüştür (Gendron, 2017: 48).

Bireyler, hayatları boyunca ailede, eğitim kurumlarında ya da iş yerlerinde yaşanan tecrübelerle ilgili olarak geliştirilebilecek ya da engellenebilecek bir duygusal potansiyel ile doğmaktadırlar. Duygusal sermaye, organizasyonda yer alanların duygusal yetkinliklerini uygulamak amacıyla duygusal bilgilerini kullandıklarında üretilmektedir. Duygusal sermaye, çalışan seviyesinde işe olan düşkünlük, tutku ve iş performansı ile sadakat seviyesiyle, organizasyona olan bağlılıkla, sorumluluk almaya gönüllülükle kendisini göstermektedir. (Candea & Candea, 2010: 183).

Duygusal sermaye insanın potansiyelini artırır ve beşeri, sosyal ve kültürel sermayelere enerji veren itici bir güçtür. Duygusal sermaye beşeri sermayenin oluşumuna, birikmesine ve bireylerin yararına kullanılmasına imkan sağlar. Ayrıca bugünün karmaşık ve rekabetçi küresel iş piyasasında firmaların ve kuruluşların bilgi yönetiminde önemli bir yere sahiptir (Gendron, 2004: 30). Duygusal sermaye, kendisini işçi seviyesinde işe olan düşkünlük ve tutku, iş performansı, sadakat seviyesiyle, organizasyona olan bağlılıkla, sorumluluk almaya uygunlukla gösteren kolektif duygusal enerjinin kaynağıdır. Organizasyonun duygusal enerjisi, organizasyonun üyelerinin iç ve dış ilişkilerinde ve çalışma ortamındaki organizasyon davranışında kendisini gösteren bir duygusal sermaye ölçütüdür (Candea & Candea, 2010:183).

Froyum (2010), duyguları işleyen ve bunların yönetimini sosyal faydaya dönüştüren yetenekleri duygusal sermaye olarak; Cottingham (2013), bir bireyin durumlar arası, duygusal temelli bilgisi; duygularını yönetme ve hissetme kapasitesi olarak tanımlamaktadır. (Cottingham, 2013: 48). Duygusal sermaye ayrıca “bir kişinin doğasında bulunan, kişisel, sosyal, profesyonel ve örgütsel gelişimi için yararlı olan kaynaklar” olarak tanımlanmaktadır (Gendron, 2004: 10; Ay ve Çelik, 2017:630). Duygusal sermaye, küçük grup ağları ve karşılıklılık normuyla aynı zamanda sosyal sermayenin güçlü bir parçasıdır; paylaşılan güven, emniyet ve karşılıklılıkla, katılımı ve bağlılığı teşvik eden ve cinsiyete dayalı bir bilgidir (Reid, 2009: 618). Literatürde bir dizi çalışmada duygusal sermaye araştırılmıştır: Elicegui-Reyes, Barrera-Martínez & Romero-Fernández (2017) teorik olarak, duygusal sermayenin sadece yetenekleri çekmek ve elde tutmak için değil, aynı zamanda ekonomik, sosyal ve çevresel boyutlarda rekabet edebilirliği ve dolayısıyla sürdürülebilirliğini sağlamak için önemli bir faktör olarak görmüştür. Duygusal sermaye, çalışanın performansını etkileyen önemli bir değişkendir (Widarni, 2017: 145). Martins & Martins (2019), yeni bilgileri yaratma ve paylaşma konusunda daha iyi bir kapasiteye sahip olmanızı sağlamak için duyguları ve somut olmayan faktörleri beslemenin önemini araştırdı ve manevi/ruhsal ve duygusal

sermayelerin kurumsal performansı iyileştirmede rol oynadığını belirtti. Walsh (2019), evli çiftlerin birlikte yaptıkları faaliyetlerin her bir çift üyenin zihinsel sağlığındaki gelişmelerle ilişkili olup olmadığını araştırdı. Daha fazla duygusal sermayeye sahip eşler, değişen yaşam taleplerine rağmen günlük olarak daha iyi genel ruh hallerine sahip olduğunu belirtmiştir. Toplam duygusal sermayenin toplam bireysel yenilikçilik üzerinde olumlu bir etkisi olmuştur (Eyel & Durmaz, 2019).

I.I. Duygusal Sermayenin Boyutları

Tüm yöneticiler kendilerini belirli noktalarda geliştirmek zorundadırlar. Bu gelişim kültürün empoze ettiği hareket etme biçimlerine ve bunların sonuçlarına göre değişiklik gösterir; fakat bu değişim kaçınılmaz bir gerçektir. Bir gerçek ya da sağduyu olarak gözlemlenebilen duygunun yönetimdeki önemi hem kadın hem de erkeklere hitap etmektedir. Ancak ortada gerçek bir “gerçek” yoktur, yalnızca “gerçek rejimleri” vardır. Bu rejimler de doğru olarak işlev görmekte, onları doğru yapan prosedürlere sahip olmakta ve kimin dediği doğru olarak kabul ediliyorsa ona göre işleyen bir sistem halini almaktadır (Fineman, 2009:154).

Newman’ın duygusal sermaye modeli, etkili liderleri karakterize eden yetkinlikleri açıklamaktadır: (Newman, 2008: 11-12).

a. Öz-bilinç: kendi duygularınızı anlama ve hislerinizle iletişimde kalma kapasitenizdir. Buna öz farkındalık da denebilir. Öz farkındalık ise kişisel fikirleriniz, tavırlarınız ve kararlarınız karşısında hislerinizin ve duygularınızın verdiği tepkileri tanıyabilmektir. Bu yeterlilikler kümesi liderliğinizin devamını ve otantik ve açık bir biçimde iletişimin devamlılığını sağlar.

b. Öz yönetim: kişinin kendi duygularını yönetebilme kapasitesine ve kişisel performansını yönetebilecek özgüvene sahip olmasıdır. Özdenetimi, özgüveni ve başkalarına bağlı olmamayı ve sorumluluk alabilmeyi kapsar. Özdenetim, duyguları iyi kontrol edebilme kapasitesi ve rasyonel olarak düşünebilme anına kadar hareketleri kısıtlayabilme becerisidir. Bireyin, kendisini kabul etmesi, sevmesi ve kendisine saygı duymasındadır.

c. Sosyal farkındalık: başkalarının tecrübelerini dikkate alabilme yeteneğidir. Bu alan empati, anlama ve başkalarının hisleri ve düşüncelerini dikkate almayı kapsar. Bu beceriler bir iş içerisindeki duygusal boyutları kavramanızı ve üretken sonuçlar almak için başkalarını etkileyebilme kapasitenizi artırmayı sağlar.

d. Sosyal beceriler: diğerleri ile etkileşim kurup anlaşabilmeyi sağlayan insani becerilerdir. Bu alandaki en temel beceri pozitif beklentilerle karakterize olan karşılıklı tatmin edici ilişkiler içerisinde olabilmeyi sağlayan ilişki becerileridir. Bu yeterlilik alanı empati ile birlikte iş için gerekli olan ilişkileri kurmak için esastır.

e. Uyumluluk: yeni ve zor durumlarda ortaya çıkan zorluklara karşı uyum sağlayabilme yeteneğidir. Esneklik, düşünceler ve değişen durumlara karşı davranışları kapsar. Esneklik duygularınızı değiştirip ayarlayabilme kapasitenizdir.

I.II. Cinsiyet ve Duygusal Sermaye Araştırmaları

Duygusal yetkinlikler öğrenildiğinden duygusal sermaye erkekler ve kadınlar arasında farklılık göstermektedir. Ebeveynlerin tutumları, çocuklarının cinsiyetine göre farklılık gösterdiği belirtilmektedir. Örneğin çocuğunun öfkesine tanık olan bir anne kızına “kibar ol” der iken oğluna ise “kendini savun” demektedir. Küçük yaşlardan itibaren erkekler ve kızlar; ailelerinin, okulların ve toplumun beklentilerine uygun (kızlar ve erkekler için toplum tarafından beklenen cinsiyet rolleri uyarınca), farklı ilgi alanları, tavırlar ve duygusal yetkinliklere sahip olacak şekilde yetiştirilmektedir. Sonuç olarak, tecrübeler sonucu gelişen farklı duygusal yetkinlikler bireysel kişilik üzerinde büyük bir etki oluşturmaktadır ve eğitimsel ve mesleki alanda, okulda, işte, evde vb. farklı alanlarda farklı sonuçlar doğurabilmektedir (Gendron, 2004:11-12). Sosyal ve ekonomik değişimler, aile yapısındaki değişimler, toplumdaki değişimler, medyanın kalıplaşmış cinsiyet rolleri ve beklentileri empoze etme gücü, müfredat, pedagoji ve eğitimdeki değişiklikler gibi birçok

sebep ten dolayı bireylerin duygusal sermaye edinimleri, duygusal yetkinliklerin öğrenilmesinin yolları da değişmiştir (Gendron, 2007: 403)

Nowotny (1981) duygusal sermayeyi kadınlar için erkeklere göre daha zor elde edilebilen bir kaynak olduğunu belirtmiştir. Nowotny (1981) duygusal sermayenin zor durumlarda geliştiğini, yani imkânlardan değil kısıtlamalar sonucu ortaya çıktığını ifade etmiştir. Duygusal sermayenin özgün bir tanımını sağlayan kadınların, özel hayatlarında mevki kaybetmesi bir eleştiri noktası olmuş, Nowotny (1981), Bourdieu'nun sosyal teorisini belirgin bir feminist bakış açısıyla analiz etmiştir. Ne yazık ki Hochschild (1979; 1983) ile aynı çağda ilerleyen Nowotny'nin çalışması, duygu literatüründe ve kamusal alanda pek dikkat çekmemiştir. Bourdieu (2004) nun Fransa'daki "maskülen ve feminen toplum arasındaki keskin ayrılık" iddiasındaki gibi, Nowotny duygusal sermayeyi, toplumsal ve kişisel farklılıklar şeklinde ele almıştır. Ona göre, kadının ailedeki bireysel düzeydeki rolü, kadına erkeklere göre daha fazla duygusal sermaye sağlamaktadır (Cottingham, 2013: 48; Ay & Çelik, 2017: 631). Colley (2003)'e göre, ataerkil toplumlarda kadınlara yapılan baskı, onların kaynaklarının sermaye olarak kullanılmasını engellemesi nedeniyle duygusal sermaye tam olarak ekonomik bir metafor olarak görülememekte, bunun yerine gücün eşitsizliğini ve sosyal ilişki setlerini açıklamaktadır.

Duygusal sermaye üzerine yapılan ilk çalışmalar; duygu temelli kaynakların cinsiyetler arasında nasıl değişim gösterdiği, sermaye ve duygusal pratik arasındaki ilişki (tecrübeler ve yönetim gibi), birden fazla sosyalleşme kaynağının sonucu olarak sermayenin kararlı veya değişken doğası gibi konularda uygun şekilde kavramsallaştırılamamıştır (Cottingham, 2013: 56-57). Başkalarının duygularıyla uyum sağlamak, özellikle gerektiği şekilde kadını olarak onaylanmak orta sınıf genç kadınlar için öylesine önemli bir gereklilik haline gelmiştir ki bu onların sosyalliklerinin odak noktası olmuştur. Brown (2005:155), "İyi bir genç kadın kibar, ilgili olur. Söz dinler, başkalarını incitmez, belaya bulaşmaz veya rezalet çıkartmaz. Öfkesini açıkça belli etmez ya da her istediğini açıkça dile getirmez. Böbürlenmez veya ilgi beklemez." şeklinde kadın rolünü açıklamaktadır. Kadınlar genç yaşlarda yetişkinlerin ve erkeklerin kendilerinden duygusal uyumluluk beklediklerini ve onlarla uyumlu olmanın onay almalarını sağladığını öğrenmektedirler (Froyum, 2010:40).

Duygusal yetkinliklerin eğitim yolu ile geliştirilebilmesinden dolayı kız ve erkek çocuklarının sosyal ve kişisel duygusal yetkinlikler bakımından eşit olarak donatılması gerektiğine inanılmaktadır. (Gendron, 2004: 27). Bunların dışında iş piyasasında duygusal yetkinlikleri kullanabilme becerisinin işe alım süreçleri, ücretlendirme ve terfilerde etkisinin olmasının duygusal sermayenin cinsiyetçi bir paradigmayla görülmesinin önüne geçecek ve her iki cins bu yeteneği geliştirme konusunda gayret gösterecektir (Gendron, 2004: 27). Yukarıda yapılan teorik açıklamalar sonrasında bu araştırmada aşağıdaki hipotezler test edilmiştir:

H₀: Çalışanların cinsiyetlerine göre duygusal sermayelerinde istatistiksel olarak anlamlı farklılaşma yoktur.

H₁: Çalışanların cinsiyetlerine göre duygusal sermayelerinde istatistiksel olarak anlamlı farklılaşma vardır.

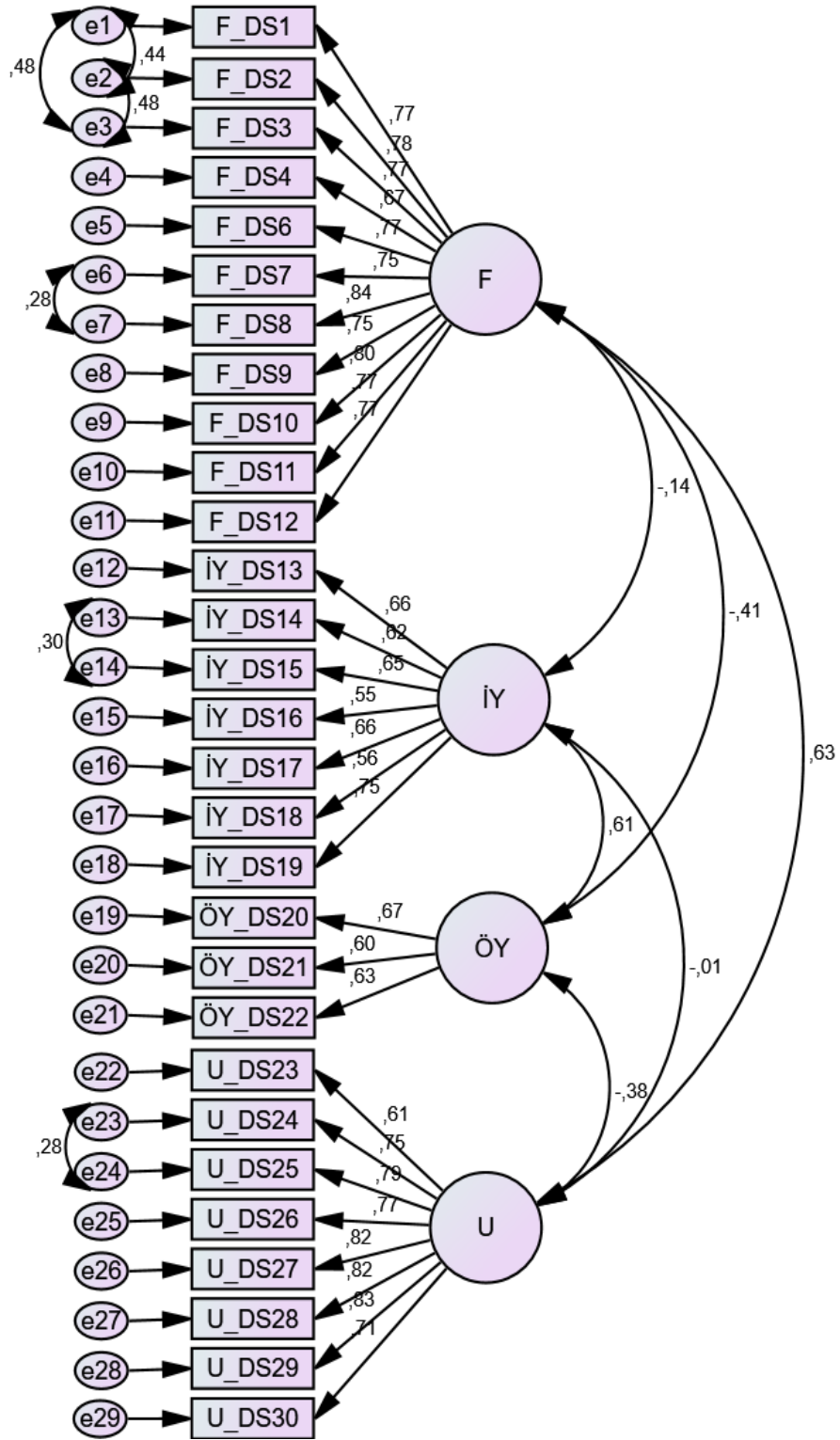
II. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Araştırma evreninin tamamına ulaşmanın kısıtlılığında dolayı, evreni temsil edebilecek bir örneklem seçilmiştir. Araştırmada farklı sektörler arasında dengeyi sağlayabilmek amacıyla, tesadüfi olmayan örnekleme yöntemlerinden kota örnekleme, araştırmanın örnekleme yöntemi olarak belirlenmiştir. Veriler kamu, özel ve sağlık sektörü çalışanlarından elde edilmek üzere anket yöntemi ile toplanmıştır. Kamu alanı için belediye çalışanları, sağlık alanı için tıp fakültesinde çalışan genel idari çalışanlar, özel sektör için tekstil fabrikası çalışanları araştırma grubunu oluşturmaktadır. Kota örnekleme yöntemine göre araştırma evreni sektörel farklılıklar açısından kategorilere ayrılmıştır. Kamusal alan olarak belirlenen belediyede çalışanları örneklem grubunda toplam 48.043 kamu personeli yer almaktadır. Özel sektör olarak Gaziantep organize sanayi bölgelerinden birinde çalışanlar belirlenmiştir. Gaziantep organize sanayi resmî web sitesinden (gaosb.org) elde edilen bilgiye göre bölgelerde ortalama olarak 26.000 çalışan istihdam edilmektedir. Sağlık Bakanlığı

verilerinden elde edilen bilgiye göre hekim, diş hekimi hemşire, ebe, eczacı dışında kalan diğer sağlık personel sayısı toplam 2.575 olarak bulunmuştur. Evrenin toplam 76.618 olduğu tespit edilmiştir. Mevcut ana kütleyi %95 güven aralığında temsil yeteneğine sahip örneklem büyüklüğünün 384 olduğu tespit edilmiştir. Belirlenen kategorilere göre araştırma evrenindeki oranlar (kota) belirlenerek sektörlerdeki örneklem sayıları hesaplanmıştır. Araştırmada 1000'e yakın anket formu araştırma grubuna dağıtılmıştır. Ölçeklere verilen cevaplar incelenerek boş bırakılan ölçek sorularının yer aldığı anketler iptal edildikten sonra; 619 anketten elde edilen veriler ile analizler gerçekleştirilmiştir.

Çalışanların duygusal sermaye seviyelerini belirlemek amacıyla Newman ve arkadaşları (2015) tarafından geliştirilen 30 maddeli ölçek kullanılmıştır. Veriler "1=Kesinlikle beni ifade etmiyor", "2=Nadiren beni ifade ediyor", "3=Ara sıra beni ifade ediyor", "4=Çoğunlukla beni ifade ediyor", "5=Tamamen beni ifade ediyor" olmak üzere beşli likert ölçeği ile toplanmıştır. Ölçeğin Türkçe geçerliliği İngilizce-Türkçe-İngilizce tercüme yöntemiyle yapılmış ve ölçek: farkındalık, ilişki yönetimi, özyönetim ve uyumluluk olmak üzere 4 boyutta doğrulanmıştır.

Ölçeğin geçerliliğini tespit etmek amacıyla keşfedici faktör analizi (KFA) uygulanmıştır. Faktör analizinin uygunluğunu test etmek için yapılan KMO örneklem yeterlilik değerinin 0,936 olduğu tespit edilmiştir. KFA neticesinde, ölçeğin dört faktörlü yapısına ulaşılmıştır. Çapraz yüklenme nedeniyle bir madde ölçekten çıkarılmış, kalan 29 madde ve dört boyutlu ölçeğin açıkladığı toplam varyansın %61,250 olduğu tespit edilmiştir. Keşfedici faktör analiz sonucu elde edilen bulgulara göre, dört boyut ve toplam 29 maddeden oluşan duygusal sermaye ölçeğine AMOS programı kullanılarak doğrulayıcı faktör analizi uygulanmıştır. Şekil 1'de gösterilen birinci düzey doğrulayıcı faktör analizi sonucunda elde edilen uyum iyiliği değerleri: $\chi^2=1033,421$; $p<0,01$; $df=365$; $\chi^2/df= 2,83$; $RMSEA=0,5$; $CFI=0,93$; $IFI=0,93$ $TLI = 0,93$; $NFI = 0,91$; $IFI = 0,94$; $GFI = 0,90$; $AGFI = 0,88$ olarak bulunmuştur. Bu sonuçlara göre dört faktörlü modelin veri ile uyumlu olduğu tespit edilmiştir. DFA sonucu elde edilen regresyon değerleri faktör yüklenimleri 0,55'in üzerindedir. Duygusal Sermaye ölçeğinin güvenilirlik analizi, Cronbach alfa değeri hesaplanarak yapılmıştır. Duygusal sermaye ölçeğinin güvenilirlik katsayısı 0,875'dir. Ölçekteki maddeler arasındaki iç tutarlılık değeri kabul edilebilir bir değerdir.



Şekil 1. Duygusal Sermaye Ölçeğinin Doğrulayıcı Faktör Analizi Diyagramı

III. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

Çalışanların cinsiyetlerine göre duygusal sermaye boyutlarından ikisinde istatistiksel olarak anlamlı farklılaşmalar tespit edilmiştir. Bağımsız Örneklem T Testi sonuçları aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

Tablo 1: Cinsiyet Değişkeni Açısından Duygusal Sermaye Boyutları Farklılaşma

Duygusal Sermaye Boyutları	Cinsiyet	N	Ort.	Std. Sapma	Std. Hata	t	p
Farkındalık	Erkek	394	3,6763	1,08858	,05484	-2,266	,020
	Kadın	218	3,8778	,98693	,06684		
İlişki Yönetimi	Erkek	394	3,5062	,97216	,04898	-,499	,618
	Kadın	218	3,5460	,89678	,06074		
Öz Yönetim	Erkek	394	3,3934	,98278	,04951	2,764	,008
	Kadın	218	3,1544	1,09559	,07420		
Uyumluluk	Erkek	394	3,4737	1,04794	,05279	-,972	,331
	Kadın	218	3,5573	,96646	,06546		

Duygusal sermayenin farkındalık boyutunu incelediğimizde cinsiyet değişkeninde anlamlı farklılaşma tespit edilmiştir ($p < 0,05$). Tablo 1’de görüldüğü gibi kadın çalışanların farkındalık ortalaması (ort.=3,87) erkek çalışanların ortalamasından (ort.=3,67) daha yüksek çıkmıştır. Duygusal sermayenin öz yönetim boyutunu incelediğimizde cinsiyet değişkeninde anlamlı farklılaşma tespit edilmiştir ($p < 0,05$). Farkındalık boyutunun tersine erkek çalışanların öz yönetim ortalaması (ort.=3,39) kadın çalışanların ortalamasından (ort.=3,15) daha yüksek çıkmıştır. Duygusal sermayenin uyumluluk ve ilişki yönetimi boyutları cinsiyete göre anlamlı olarak farklılaşmamaktadır ($p > 0,05$).

Tablo 1’deki değerler incelendiğinde araştırma grubunun duygusal sermayenin bazı boyutlarında cinsiyete göre istatistiksel olarak anlamlılık düzeyinde farklılaşmalar tespit edilmiştir. Bu bulguya göre H_1 hipotezi istatistiksel açıdan kısmen desteklenmiştir.

Nowotny duygusal sermayeyi kadınlar için erkeklere göre daha zor bulunur bir kaynak olarak görmüştür. Nowotny duygusal sermayenin zıt durumlarda geliştiğini, yani imkânlardan değil kısıtlamalardan doğduğunu düşünmüştür. Özel sektörde kazanılan duygusal sermaye, kültürel ve ekonomik sermaye gibi diğer türlere direkt dönüştürülebilmekten mahrumdur. Duygusal sermayenin özel sektördeki değersizliğinin nedeni bunun genel olarak çocuklar ve kocalar için yapılan aile yatırımlarında kullanılmasıdır (Nowotny, 1981:148). Belli bir noktaya kadar Nowotny; Bourdieu’nun, kadınların eş ve anne olarak, asıl değerleri ait oldukları gruba sermaye taşıyıcı objeler olması düşüncesini doğrulamaktadır (Reay, 2004: 61). Kadınların taşıdığı bu roller kendisine daha fazla duygusal sermaye kazandırmaktadır. Bu kaynaktan elde edilen bilgiler hipotez sonucunu destekler niteliktedir.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Duygularda ve yetiştirme koşullarındaki cinsiyet farklılıklarının olma durumu düşünülerek duygusal yetkinlikleri ifade eden duygusal sermayede de farklılaşma sonucunun olabileceği düşünülmüştür. Araştırmayı temsil eden grubun cinsiyet değişkeni açısından duygusal sermaye düzeylerinde farklılaşma tespit edilmiştir. Araştırma sonuçları aşağıdaki çalışmalarla paralellik gösterdiği söylenebilir.

Duygular, güç ilişkileri çerçevesinde üretilmekte ve yürürlüğe konmaktadır. Böylece sınıf, ırk ve cinsiyet eşitsizliklerini yansıtmaktadır (Andrew, 2015: 653). Reay (2004) annelerin duygusal sermayelerini duygusal deneyimleriyle ilgili olduğunu düşünmektedir. (Cottingham, 2013:54).

Duygusal sermaye üzerine yapılan araştırmaların çoğu kadınların sermaye sahibi olup erkeklerin olmadığı ya da kadınların daha fazla sermaye sahibi olduğu gibi ideolojiler ortaya

koymuştur. Duygusal sermaye üzerine yapılan eski çalışmalarda; duygu temelli kaynakların cinsiyetler arasında nasıl değişim gösterdiği, sermaye ve duygusal pratik arasındaki ilişki (tecrübeler ve yönetim gibi), birden fazla sosyalleşme kaynağının sonucu olarak sermayenin kararlı veya değişken doğası gibi konularda uygun şekilde teorize edilmediği belirtilmektedir (Cottingham, 2013: 56-57).

Araştırma sonucuna göre duygusal sermayenin farkındalık boyutunda kadınların ortalamaları erkeklerin ortalamalarına göre daha yüksek bulunmuştur. Öz yönetim boyutunda erkeklerin ortalamaları kadınların ortalamalarından daha yüksektir. Farkındalık ve öz yönetim boyutlarındaki farklılaşma istatistikî olarak anlamlıdır. Duygusal sermayenin ilişki yönetimi ve uyumluluk alt boyutlarında cinsiyet değişkeni açısından anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır. Yüksek statülü işler duygusal yansızlıkla karakterize edilebilecek olsa da cinsiyetlere göre ayrıştığı görülmektedir. İşverenler maskülen duygu yönetimine gereğinden fazla “profesyonellik” anlamı yüklemektedir (Lewis, 2005: 568).

Erkekler, duygusal bağımsızlık ve otorite gerektiren, başkaları için kurallar koyan işlere egemen iken; kadınlar, başkaları ile empati kurmak ve onları doğrulamak gibi duygusal sermayenin uyumla ilgili yönlerini gerektiren işlere egemen olmaktadır. Dahası denetçiler cinsiyete dayalı olarak farklı duygusal sermaye biçimlerini ödüllendirmekte ve cezalandırmaktadır. Pierce (1995), erkek avukat yardımcılarının kibarca tavır almasına rağmen, kadın avukat yardımcılarının meşgul, dost ve destekleyici olduğunu tespit etmiştir. Kadınlar, maskülen bir duygusal yapı sergilediklerinde, yöneticiler tarafından soğuk veya “iş birliği yapmayan” şeklinde değerlendirilmektedir (Froyum, 2010:40).

Duygusal yetkinlikler öğrenildiğinden duygusal sermaye erkekler ve kadınlar arasında farklılık göstermektedir. Eğer zihinsel fonksiyonlar alanındaki cinsel farklılıklar minimum düzeyde ise, kadınlar ve erkeklerdeki duygusal sermayeler arasındaki farklılıklara cinsiyet perspektifinden bakılmaktadır (Gendron, 2004),

Virkki (2007) kadın sosyal hizmet görevlileri ve hemşireler üzerinde Finlandiya’da yaptığı çalışmada duygusal sermaye kavramını kullanmıştır. Katılımcılar, duygusal olarak yeterli olabilmek için, hastaları çocuk gibi görmüş ve duygusal olarak yetersiz olarak karakterize etmiştir. Virkki (2007:278), bu çalışmasında duygusal sermayeyi kadınlara özgü bir sermaye olarak görmüş ve maskülen yapıda fiziksel üstünlüğün, duygusal üstünlükten daha büyük önem taşıdığını belirtmiştir. Ancak, duygusal sermayeyi sadece kadınlara indirgemek, alanı sınırlandırarak ve sağlıklı sonuçlar vermeyeceği ifade edilmiştir (Manion, 2007).

Yukarıda bahsedilen çalışma sonuçlarından farklı olarak Newman ve Purse (2007) çalışmasında farklı ülkelerden 3.240 kişiyle gerçekleştirdiği araştırma sonucuna göre erkekler ve kadınlar açısından farklılaşmanın çok düşük seviyede olduğu belirtilmiştir. Duygusal sermayenin cinsiyet değişkeni açısından farklılaşması, literatürden elde edilen araştırma sonuçlarını destekler nitelikte olduğu tespit edilmiştir. Duygusal sermaye konusu ve belirlenen değişkenlerle arasındaki ilişkiler özel, kamu ve sağlık alanlarında araştırılmıştır. Farklı örneklem gruplarıyla, farklı sektörlerde araştırmalar genişletilerek araştırmanın güvenilirlik ve geçerliliğine katkı sağlanabilir.

Erkekler ve kızların küçük yaşlardan itibaren ailede, okulda, çevrede edindiği farklı tecrübeler sayesinde güçlü duygusal yetkinlikler elde ederek güçlü duygusal sermayeye sahip bireyler gelişmektedir. Çok erken yaşlardan itibaren bütün bireylere cinsiyet ayrımı yapmaksızın duygusal yetkinliklerin kazandırabileceği içerikte eğitim müfredatları geliştirilmesi önerilebilir.

Araştırma zaman ve ekonomik kısıtlılıklar nedeniyle sadece tek bir ilde ve belirli zaman aralığında yapılmıştır. Uygulama farklı örneklem gruplarıyla çalışılabilir.

Araştırma grubunda yer alan çalışanlar anket formunu yanıtlarken sosyal beğenilirlilik etkisinde kalarak değerlendirme yapmış olabilirler. Bundan dolayı sonraki araştırmaya sosyal beğenilirlilik ölçeği eklenebilir.

-
- Etik Beyanı** : Bu çalışmanın, Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi (OHUIİBFD)'nde belirtilen etik ilkelere ve yayın politikasına uyularak yapıldığını beyan ederim.
- Yazar Katkıları** : 1. Yazarın katkı oranı %55, 2. yazarın katkı oranı %45.
- Çıkar Beyanı** : Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.
- Teşekkür** : Bu çalışma Hasan Kalyoncu Üniversitesi, İşletme Ana Bilim Dalında, Prof. Dr. Mazlum Çelik danışmanlığında 2018 yılında doktorasını tamamlayan Gamze AY tarafından hazırlanan "Duygusal sermayenin işten ayrılma niyeti ve özdeşleşme üzerine etkisinde psikolojik dayanıklılığın aracılık etkisi" isimli tezden uyarlanmıştır. Tez yazım sürecinde 15.11.2017 tarihinde Hasan Kalyoncu Üniversitesi'nden etik kurul onayı alınmıştır. Ayrıca makale, Kosova Prizren'de düzenlenen "XVI. European Conference on Social and Behavioral Sciences" isimli kongrede sunulmuştur.
- Ethics Statement** : I declare that this study was conducted in accordance with the ethical principles and publication policy stated in the Journal of the Faculty of Economics and Administrative Sciences of Ömer Halisdemir University (OHUIİBFD).
- Author Contributions** : 1st author's contribution rate:55%, 2nd author's contribution rate: 45%.
- Conflict of Interest** : There is no conflict of interest between the authors.
- Acknowledgment** : This study has been adapted from the dissertation titled "The effect of emotional capital on turnover intention and identification and the mediator effect of psychological resilience on this effect" prepared by Gamze AY, in the consultancy of Prof. Dr. Mazlum Çelik in the Department of Business Administration at Hasan Kalyoncu University in 2018. Ethics committee approval was obtained from Hasan Kalyoncu University on 15.11.2017 during the dissertation writing process. In addition, the article was presented at the congress named "XVI. European Conference on Social and Behavioral Sciences".
-

KAYNAKÇA

- Andrew, Y. (2015). 'I'm strong with in myself': Gender, class and emotional capital in childcare. *British Journal of Sociology of Education*, 36(5), 651–668. <https://doi.org/10.1080/01425692.2013.835711>
- Ay, G., & Çelik, M. (2017). İşletmelerde sermaye kavramına yeni bir yaklaşım: Duygusal sermaye. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 16(3), 628–645. <https://doi.org/10.21547/jss.279968>
- Bourdieu, P. (2004). The peasant and his body. *Ethnography*, 5(4), 579–599. <https://doi.org/10.1177/1466138104048829>
- Candea, D., & Candea, R. (2010). *Emotional Capital for Building Sustainable Business Performance*. In Proceedings of the 2nd European Conference on Intellectual Capital: ISCTE Lisbon University Institute Lisbon, Portugal: (p.180). Academic Conferences Limited.
- Colley, H. (2003). Children can wind you up. *Gender and Education Association Conference*. University of Sheffield. <http://eprints.hud.ac.uk/id/eprint/13235>
- Cottingham, M. D. (2013). *Men who care: How organizations and individuals negotiate masculinity, emotional capital, and emotion practice in nursing* (Doctoral dissertation). University of Akron. http://rave.ohiolink.edu/etdc/view?acc_num=akron1372072810
- Eliceigui-Reyes, J. I., Barrena-Martínez, J., & Romero-Fernández, P. M. (2017). Emotional capital and sustainability in family businesses: Human resource management perspective and sustainability. In *CSR 2.0 and the new era of corporate citizenship* (pp. 231-250). IGI Global. doi: 10.4018/978-1-5225-1842-6.ch012
- Eyel, C. Ş., & Durmaz, İ. B. V. (2019). The Effect of Emotional Capital on Individual Innovativeness: A Research on Bahcesehir University Business Administration Undergraduate Students. *Procedia Computer Science*, 158, 680-687. <https://doi.org/10.1016/j.procs.2019.09.103>
- Fineman, S. (Ed.). (2009). *The emotional organization: Passions and power*. John Wiley & Sons.
- Froyum, C. M. (2010). The reproduction of inequalities through emotional capital: The case of socializing low-income black girls. *Qualitative Sociology*, 33(1), 37–54. <http://doi.10.1007/s11133-009-9141-5>
- Gendron, B. (2002). Management, compétences et qualité en éducation: innovations pédagogiques en formation professionnelle, le cas des baccalauréats professionnels en France. International Conference, ADMEE, University of Lausanne, September, Switzerland.

- Gendron, B. (2004). *Why emotional capital matters in education and in labour? Toward an optimal exploitation of human capital and knowledge management*, in *Les Cahiers de la Maison des Sciences Economiques, serie rouge*, 113, Paris: Universite Pantheon- Sorbonne, p1-37.
- Gendron, B. (2007) Emotional Capital: A Crucial Capital for a Citizenship Society with Personal, Social and Economic Returns, in Ross, A. (ed) *Citizenship Education in Society*. London: CiCe, pp 401-416.
- Gendron, B., Kouremenou, E. S. & Rusu, C. (2016). Emotional capital development, positive psychology and mindful teaching: Which Links? *International Journal Of Emotional Education*, 8(1), 63-74.
- Gendron, B. (2017). Emotional capital: the set of emotional competencies as professional and vocational skills in emotional works and jobs. *Revista Española de Educación Comparada*, (29), 44-61. <http://doi.10.5944/reec.29.2017.17433>
- Gillies, V. (2006). Working class mothers and school life: Exploring the role of emotional capital. *Gender and Education*, 18(3), 281-293. <https://doi.org/10.1080/09540250600667876>
- Goleman, D. (1996). Emotional intelligence. Why it can matter more than IQ. *Learning*, 24(6), 49-50.
- Hochschild, A. R. (1983). *The managed heart*. Berkeley, CA: University of California Press.
- International Labour Organization (2001). Executive summary: The role of trade unions in promoting gender equality and protecting vulnerable workers: First report of the ILO-ICFTU survey*. Retrieved March, 31, 2006.
- Lewis, P. (2005). Suppression or expression an exploration of emotion management in a special care baby unit. *Work, Employment ve Society*, 19(3), 565-581. <https://doi.org/10.1177/0950017005055673>
- Martins, A., & Martins, I. (2019, September). Emotional and Spiritual Capitals: Linchpins for Organizational Sustainability. In *European Conference on Knowledge Management* (pp. 732-XXIII). Academic Conferences International Limited. <https://doi:10.34190/KM.19.033>
- Newman, M., & Purse, J. A. (2007). *Emotional capital report technical manual*. Roche Martin Institute.
- Newman, M. (2008). *Emotional capitalists: The new leaders*. John Wiley & Sons.
- Newman, M., Purse, J., Smith, K., & Broderick, J. (2015). Assessing emotional intelligence in leaders and organisations: reliability and validity of the emotional capital report (ECR). *The Australasian Journal of Organisational Psychology*, 8. <https://doi.org/10.1017/orp.2015.5>
- Nowotny, H. (1981). Women in public life in Austria. *Access to power: Cross-National Studies of Women And Elites*, 147-156.
- Reay, D. (2000). A useful extension of bourdieu's conceptual framework? Emotional capital as a way of understanding mothers' involvement in their children's education? *The Sociological Review*, 48(4), 568-585. <https://doi.org/10.1111/1467-954X.00233>
- Reay, D. (2004). Gendering Bourdieu's concepts of capitals? Emotional capital, women and social class. *The Sociological Review*, 52(2), 57-74. <https://doi.org/10.1111/j.1467-954X.2005.00524.x>
- Reid, C. (2009). Schooling responses to youth crime: Building emotional capital. *International Journal of Inclusive Education*, 13(6), 617-631. <https://doi.org/10.1080/13603110802094756>
- Strydom, L. (2004). *Internal marketing in a service organization* (Doctoral dissertation). Rand Afrikaans University, South Africa.
- Virkki, T. (2007). Emotional capital in caring work." *Functionality, Intentionality and Morality: Research on Emotions in Organizations*. , 265-285.
- Walsh, C. M. (2019). *Emotional capital and the benefits for personal well-being: how positive moments with you might help me too* (Doctoral dissertation). <http://dx.doi.org/10.26153/tsw/5439>
- Widarni, E. L. (2017). Relationship between Intellectual, Social and Emotional Capital: Its Impacts to Performance. *Australian Journal of Basic and Applied Sciences*, 11(10), 145-150.
- Zembylas, M. (2007). Emotional capital and education: Theoretical insights from Bourdieu, *British Journal of Educational Studies*, 55(4), 443-463. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8527.2007.00390.x>



Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Yıl: 2021 Cilt-Sayı: 14(1) ss: 29-45
Academic Review of Economics and Administrative Sciences
Year: 2021 Vol-Issue: 14(1) pp: 29-45
<http://dergipark.org.tr/pub/ohuiibf/>

ISSN: 2564-6931

DOI: 10.25287/ohuiibf.691348

Geliş Tarihi / Received: 04.03.2020

Kabul Tarihi / Accepted: 10.12.2020

Yayın Tarihi / Published: 03.01.2021

Araştırma Makalesi

Research Article

ETİK İKLİM ALGILAMALARININ OLUMSUZ DURUMLARI İFŞA ETME NİYETİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: BİR ALAN ARAŞTIRMASI*

Durdu Mehmet BİÇKES¹
Burcu TOKER²

Öz

Yazılı, görsel ve işitsel medya hemen hemen her gün olumsuz durumları ifşa etmeye konu olabilecek olayları kamuoyuyla paylaşmaktadır. Olayların sayısı, oluş sıklığı ve etki alanı dikkate alındığında, ekonominin, kamu yönetiminin, sivil toplum kuruluşlarının ve diğer toplumsal aktörlerin bu olaylardan etkilendikleri ve bu olayların topluma maliyetinin yadsınamaz büyüklükte olduğu görülmektedir. Çalışanların olumsuz durumları ifşa etme niyetleri üzerinde belirleyici olan faktörlerden birisi etik iklim algulamalarıdır. Bu araştırma, etik iklim ile olumsuz durumları ifşa etme niyeti arasındaki ilişkiyi incelemek amacıyla gerçekleştirilmiştir. Bu amaçla çalışmanın teorik kısmında etik iklim ve olumsuz durumları ifşa etme kavramları üzerinde durulmuş ve iki kavram arasındaki ilişkiyi inceleyen araştırma bulguları aktarılmıştır. Araştırmanın uygulama kısmında ise etik iklim türlerinin olumsuz durumları ifşa etme niyeti üzerindeki etkisini belirlemek amacıyla, Kayseri’de faaliyet gösteren imalat işletmelerinde çalışmakta olan iş görenlerden oluşan bir örneklem üzerinde anket uygulaması gerçekleştirilmiştir. Uygulama sonucunda kullanılabilir 403 adet anket formu elde edilmiştir. Analizi sonuçları; etik iklimin alt boyutlarından olan ilkelilik iklimi ve yardımsever iklimin olumsuz durumları ifşa etme niyeti üzerinde pozitif yönlü bir etkiye sahip olduğunu ortaya koymuştur. Buna karşın, etik iklimin bir diğer alt boyutu olan egoist iklimin olumsuz durumları ifşa etme niyeti üzerinde herhangi bir anlamlı etkiye sahip olmadığı bulgusuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler : Etik, etik iklim, olumsuz durumları ifşa etme.

Jel Kodları : M14, M42.

* Bu çalışma, 29-31 Ocak 2020 tarihlerinde Kayseri Üniversitesi ev sahipliğinde düzenlenen 3. Uluslararası Sosyal Bilimler Kongresi’nde sözlü olarak sunulmuş tebliğin genişletilmiş halidir.

¹ Doç. Dr., Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü, dmbickes@nevsehir.edu.tr, ORCID: 0000-0003-1622-5493.

² Yüksek Lisans Öğrencisi., Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi, S.B.E., burcutoker4@gmail.com, ORCID: 0000-0001-5699-5594.

Atıf/Citation (APA6):

Bıçkes, D. M., & Toker, B. (2021). Etik iklim algulamalarının olumsuz durumları ifşa etme niyeti üzerindeki etkisi: bir alan araştırması. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(1), 29-45. <http://doi.org/10.25287/ohuiibf.691348>.

THE RELATIONSHIP BETWEEN ETHICAL CLIMATE PERCEPTIONS AND WHISTLEBLOWING: AN EMPIRICAL STUDY

Abstract

Written, visual and audio media often share events relevant to whistleblowing with the public. Considering the range, frequency and influence of these events, it is seen that society, economy, public institutions, civil society organizations, other social actors and ultimately enterprises are more or less affected by these events as they are the parts of the economic and social environment. One of the determining factors on employees' whistleblowing intention is their ethical climate perception. This research aims to examine the relationship between ethical climate and whistleblowing. For this purpose, the concepts of ethical climate and whistleblowing are theoretically studied and the research findings on the relationship between ethical climate types and whistleblowing intention are presented. A questionnaire was applied on a sample of employees working in the manufacturing enterprises in Kayseri to get the data for analyzing the variables. Statistically usable 403 questionnaires were obtained. The study reveals that principle-based ethical climate and benevolent-based ethical climate positively affect whistleblowing intention. However, egoism-based ethical climate has insignificant effect on whistleblowing intention.

Keywords : Ethic, ethical climate, whistleblowing.

Jel Codes : M14, M42.

GİRİŞ

Hemen hemen her gün olumsuz durumları ifşa etmeye konu olabilecek olaylar kitle iletişim araçları aracılığıyla kamuoyuyla paylaşılmaktadır. Bu olaylar içerisinde ön plana çıkanlardan bazıları, Tangentopoli skandalı (Pujas & Rhodes, 1999), Bristol skandalı (Teasdale, 2002), WorldCom skandalı (Brickey, 2003), Dioxsin skandalı (Olsson, 2005), Enron skandalı (Beenen & Pinto, 2009), Wikileaks skandalı (Sauter & Kendall, 2011), Snowden olayı (Inkster, 2014) ve Watergate skandalı (Olson, 2016) şeklinde sıralanabilir. Olayların sayısı, oluş sıklığı ve etki alanı dikkate alındığında, ekonominin, kamu yönetiminin, üçüncü sektörün ve diğer toplumsal aktörlerin bu olayların doğrudan veya dolaylı tarafı olduğu ve bu olayların topluma maliyetinin yadsınamaz büyüklükte olduğu görülmektedir (Keenan, 2002: 17). Uluslararası Suiistimal İnceleme Uzmanları Birliği (ACFE), 2018 yılında gerçekleşen dolandırıcılık olaylarının büyüklüğünün küresel ölçekte yaklaşık olarak 7.1 trilyon ABD doları düzeyinde olduğunu tahmin etmektedir (ACFE, 2019). Olumsuz durumları ifşa etme, bilinçli olarak gerçekleşen yasa dışı, tehlikeli, ayrımcı, etik olmayan ve gayri meşru olduğu düşünülen uygulamaların geçmişte veya şu anda örgütte çalışmakta olan birey ya da bireyler tarafından bu uygulamaları engelleyebilecek kişi ya da birimlere aktarılması şeklinde tanımlanabilir (Chen & Lai, 2014: 327; Near & Miceli, 1985: 4).

Planlanmış davranış teorisine göre, herhangi bir davranış kendiliğinden ortaya çıkmamakta sergilenmesi çeşitli öncüllerin varlığını gerekli kılmaktadır. Bu çerçevede, literatürde ifşa niyeti üzerinde psikolojik faktörler, kültürel ve etik faktörler, yapısal faktörler, misilleme korkusu ve olumsuz durumun türü/şiddeti gibi çeşitli faktörlerin etkili olduğu dile getirilmektedir (Hassink, De Vries, & Bollen, 2007: 29). Çalışmada bu faktörlerden, etik iklim dikkate alınmıştır. Dolayısıyla çalışmanın amacı, çalışanların etik iklim algılamalarının olumsuz durumları ifşa etme niyetleri üzerindeki etkisinin incelenmesi olarak belirlenmiştir. İklim, örgütün resmi ve gayri resmi prosedür, politika ve uygulamalarının ortak algısı olarak görülmektedir (Martin & Cullen, 2006: 177). Literatürde, örgütün etik ikliminin çalışanların davranışlarını önemli ölçüde etkilediği vurgulanmıştır (Kadic-Maglajlic, Micevski, Lee, Boso, & Vida, 2019: 391; Peterson, 2002a: 50).

Yapılan literatür incelemesinde, özellikle İngilizce literatürde, etik iklim algılamaları ile olumsuz durumları ifşa niyeti arasındaki ilişkiyi inceleyen çok sayıda çalışmaya rastlanmıştır (Ahmad, Yunos, Ahmad, & Sanusi, 2014; Baldwin & Rothwell, 2007; Liu, Zhao, Li, Zhou, & Tian, 2018; Ray, 2006; Zhou, Liu, Chen, & Zhao, 2018). Ancak bu iki değişken arasındaki ilişkiyi irdeleyen çalışmaların özellikle Türkçe literatürde sınırlı olduğu görülmüştür. Konu üzerinde gerçekleştirilmiş ve literatür taraması sonucu ulaşılmış Türkçe çalışmalar Sayğan & Bedük (2013), Demirtaş (2014), Aydan (2017) ve Ülkü (2019) tarafından gerçekleştirilmiştir. Bu çalışmada, iki değişken arasındaki ilişkinin imalat sektörü çalışanları örnekleminde incelenmesi amaçlanmıştır.

Çalışma, iki bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde, çalışmanın değişkenleri olan etik iklim ve olumsuz durumları ifşa etme kavramlarına ve bu iki kavram arasındaki ilişkiye teorik zeminde ve araştırma bulguları çerçevesinde değinilmiştir. İkinci bölümde ise, araştırma metodolojisi ve araştırma bulgularına yer verilmiştir.

I. KAVRAMSAL ÇERÇEVE VE ARAŞTIRMANIN HİPOTEZLERİ

I.I. Etik İklim

Etik, Yunanca karakter anlamına gelen “ethos” sözcüğünden türetilmiştir. Ahlak felsefesi olarak da bilinen bu kavramın temelinde, toplumsal değerlerin ve ahlak kurallarının incelenerek ilkeler haline dönüştürülmesi yatmaktadır (Fromm, 1995: XXXVII-XXXVIII). Etik, kişisel ve toplumsal ahlak sorunları karşısında “iyi nedir?” sorusuna yanıt arayan ve bu sorunların çözümünde dikkate alınması gereken ilkeleri geliştirmeyi kendisine görev edinen felsefe dalı olarak tanımlanmaktadır (Akarsu, 1998: 74; Elçi & Alpkın, 2006: 142-143). Farklı bir ifadeyle etik, bir insan eyleminin doğru ya da yanlış, iyi ya da kötü olarak değerlendirilebileceği davranış standartlarını içeren seçimler ve kararlarla ilgilidir (Eröndü, Sharland, & Okpara, 2004: 350).

Örgütlerdeki etik davranışların açıklanması ve öngörülmesi için Victor ve Cullen tarafından etik iklim kavramı geliştirilmiştir (Wimbush, Shepard, & Markham, 1997: 67). İlgili bilim insanları tarafından kavram, bir organizasyondaki etik içeriğe sahip olan prosedür ve uygulamaların, organizasyon çalışanları tarafından geçerli olarak algılanması şeklinde tanımlanmıştır (Shafer, 2015: 45). Başka bir tanıma göre etik iklim, bir organizasyondaki etik konuların nasıl ele alınması gerektiği ve etik sayılabilecek doğru davranışın ne olduğu konusundaki ortak algı şeklinde ifade edilmiştir (Deshpande, 1996: 655). Etik iklim, sistemin var olan etik prosedür ve politikalarını karakterize etme konusunda, örgüt üyelerinin hemfikir olduğu ve psikolojik açıdan anlamlı algılarını ifade eder (Schneider, 1975; Victor & Cullen, 1988: 101). Bu algılar, örgütün politika, prosedür, ödül sistemi ve resmi/gayri resmi sistemlerinden etkilenmektedir (Eröndü ve ark., 2004: 350). Etik iklim, örgüt üyelerinin etik açıdan uygun olduğunu düşündüğü sorunları anlamak, tartmak ve çözmek için hangi kriterleri kullanmaları gerektiğini belirlemeye yardımcı olur (Cullen, Victor, & Stephens, 1989: 51).

Cullen, Parboteeah, & Victor (2003: 130), etik iklim boyutlarını egoist iklim, yardımsever iklim ve ilkelilik iklimi şeklinde sıralamışlardır. Victor & Cullen (1988)’e göre egoist iklimler; örgüt üyelerinin karar alma ve uygulama süreçlerinde, kişisel çıkarlarının maksimize edilmesini ön planda tuttukları iklim tipi olarak tanımlanmaktadır (Sayğan & Bedük, 2013: 10). Egoist iklimde örgütsel normlar, kişisel çıkarların karşılanmasını destekler (Cullen ve ark., 2003: 139). Yani egoist iklim tipine sahip örgütlerde, üyelerin karar alma konusundaki kriterlerini belirleyen faktörler, etik düşünce yapısından ziyade kendi çıkarlarıdır. Egoist iklim yapısı kişisel çıkar ve kazançlar üzerine odaklanır. Bireyler aldıkları kararlarda başkalarının iyiliğini ve yararını düşünmezler (Akbaş, 2010: 123).

Yardımsever iklim; örgüt üyelerinin sağlayacağı faydayı maksimize eden ve en az zararı içeren örgütsel davranışlar seti olarak tanımlanmaktadır. Bu iklim türü üyeler arasındaki arkadaşlığı, dostluğu, grup ve kişiler arası bağlılığı teşvik etmeyi amaçlamaktadır (Akkoç, 2012: 47). Yardımsever iklim, başkaları için endişe üzerine kurulmuştur. Yardımsever iklimde, örgütsel normlar belirli bir sosyal grubun çıkarlarını en üst düzeye çıkarmayı destekler. Bu tip iklimlerde, karar verici, bireysel beklentilerin daha az karşılanması anlamına gelse bile ortak çıkarları en üst düzeye çıkaran alternatif arayışındadır. Yardımsever iklimlerde karar vericinin, en fazla sayıda insan

için en iyi yararı sağlayan kararları vermesi muhtemeldir. Bu iklimde bireyler, örgütlerini başkalarının refahı için samimi gayret gösteren bir yapı olarak değerlendirirler (Cullen ve ark., 2003: 139). Yardımsever iklim türünde üyeler, yasalar ve kurallar konusunda daha az bilgi sahibi olma eğilimindedirler (Victor & Cullen, 1988: 105).

İlkelilik ikliminde; örgüt çatısı altındaki karar alma mekanizmaları belirli ilke ve kurallar üzerine yoğunlaşmaktadır (Akdoğan & Demirtaş, 2014: 110). İlkelilik iklim, Victor & Cullen (1988)'e göre kişisel ve örgütsel çıkarların göz ardı edilerek, adaletin sağlanması adına belirli yasalar ve mesleki standartları ön planda tutan iklim türüdür (Saygan & Bedük, 2013: 10). Yani bir örgütte ilkelilik iklimin varlığından söz edebilmek için, alınan kararların etik kriterlere, mesleki standartlara ve yasalara uygunluk göstermesi gerekmektedir (Barnett & Vaicys, 2000: 355). İlkelilik ikliminde, karar vericiye rehberlik edecek kaynaklar örgütsel etik kodlar, yasal düzenlemeler ve kutsal metinlerdeki buyruklar olabilir (Cullen ve ark., 2003: 139).

Etik iklimler, çalışanların, belirli etik muhakeme ve/veya davranış biçimlerini örgüt içinde karar vermede ve eylemleri sergilemede kullanılan standartlar veya normlar olarak benimsediklerinde ortaya çıkar. Dolayısıyla etik iklimler, bireyin etik standartlarının veya ahlaki gelişim düzeyinin karakteristikleri değildir. Aksine, bireyler tarafından algılanan çalışma ortamının bileşenlerini temsil ederler (Cullen ve ark., 2003: 129). Etik iklimler, örgütlerde çeşitli işlevlere hizmet ederler. Örneğin, çalışanlar etik ikilemlerle karşı karşıya kaldıklarında "Ne yapmalıyım?" sorusunun cevabını etik iklim içerisinde bularak etik sorunları çözebilirler. Ayrıca etik iklimler, çalışanların örgüt içerisindeki etik sorunları belirlemelerine yardımcı olur. Başka bir deyişle, etik iklimler, çalışanların durumları teşhis edip değerlendirdikleri algısal bir merceğe görevi görür (Parboteeah & Cullen, 2003: 138).

Mayer, Kuenzi, & Greenbaum (2009: 184-197), etik iklimin öncüllerini kapsayıcı bir bakış açısıyla bireysel öncüller, örgütsel öncüller ve çevresel öncüller şeklinde üç grup altında toplamışlardır. Bireysel öncüller, lider ve takipçilerin özelliklerini kapsamaktadır. Bu bağlamda, yaş ve cinsiyet gibi demografik değişkenlerden, bireysel ahlaki değerler, ahlaki etik gelişme, kontrol odağı, lider ahlaki gelişimi, lider bütünlüğü gibi kişilik değişkenlerinden ve liderlik tarzından bahsedilmektedir. Örgütsel öncüller başlığı altında, örgütün yaşı, örgüt büyüklüğü, girişimcilik yönelimi, etik kodların varlığı, etik ihlallerin cezalandırılması, kontrol yönelimi ve kariyer hedefleri gibi faktörler sıralanmaktadır. Çevresel öncüller başlığı altında ise bölgesel farklılıklar, ulusal kültür ve endüstri türü gibi kurumsallaşmış toplumsal normlar yer almaktadır. Etik iklimin sonuçları ise iş tatmini, örgütsel bağlılık (Domino, Wingreen, & Blanton, 2015), olumsuz durumları ifşa etme (Potipiroon & Wongpreedee, 2020), örgütsel özdeşleşme, örgütsel vatandaşlık davranışı gibi pozitif davranışlarda artış ve ahlaki çözümlerde, üretkenlik karşıtı iş davranışları (Pagliaro, Lo Presti, Barattucci, Giannella, & Barreto, 2018) ve işten ayrılma niyeti (Kaur, 2017) gibi negatif davranışlarda azalış şeklinde ele alınmaktadır.

I.II. Olumsuz Durumları İfşa Etme

Olumsuz durumları ifşa etme kavramı ilk olarak 1963 yılında, Otto Otopoka tarafından ülke yönetimindeki güvenlik açıklarıyla ilgili belgeleri senato alt komitelerinden iç güvenlik komitesine aktarmasında kullanılmıştır (Hersh, 2002; Peterson & Farrell, 1986; Vinten, 1994). Kavram, 1980'lerle birlikte farklı disiplinlerden çok sayıda bilim insanının dikkatini çekmiş ve kavram üzerine çalışmalar yapılmaya başlanmıştır (Gao & Brink, 2017). Kavramın, yönetim ve örgüt bilimi açısından incelenmesine dair ilk çalışmalar Near ve Miceli ile çalışma arkadaşlarının araştırmalarıyla söz konusu olmuştur (Contu, 2014: 394).

İngiliz polislerinin yapılan suçlara karşı halkı ve diğer polisleri uyarmak amacıyla ısıklık çalması (Strader, 1993) ya da okul bahçesi veya oyun alanlarında hakem tarafından çalınan düdük kavramının temelini oluşturmaktadır (Jubb, 1999: 77). Kavrama ilişkin literatürdeki tanımlamalar genel olarak; tehlikeli, etik dışı ya da ayrımcı olduğuna inanılan faaliyetlerin, genellikle kuruluş üyeleri tarafından kasıtlı olarak ifşa edilmesi ortak paydasında birleşmektedir (Hersh, 2002: 243). Literatürde yer alan tanımlamalardan birinde olumsuz durumları ifşa etme kavramı; işverenlerinin kontrolü altında

yasadışı, ahlaki olmayan veya gayri meşru uygulamaların örgüt üyeleri (eski ya da mevcut) tarafından eylemi etkileyebilecek kişi veya kuruluşlara bildirilmesi şeklinde tanımlanmaktadır (Miceli, Near, & Dworkin, 2008: 6). Başka bir kaynakta ise kavram; varlıkların ve yetkilerin kötüye kullanımını azaltmak ya da tamamen ortadan kaldırmak amacıyla geliştirilmiş bir iç kontrol sistemi olarak tanımlanmaktadır (Basri, Marsam, Ab Majid, & Mohamed, 2017: 2). Tanımlamalardan anlaşılacağı üzere olumsuz durumları ifşa etme, bilinçli olarak gerçekleşen her türlü yasa dışı, gayri meşru ve etik olmayan iş ve eylemleri kapsamakta ve bu iş ve eylemlerin örgütün mevcut veya eski bir çalışanı tarafından olumsuzluğu engelleme gücü ve yetkisi bulunan örgüt içi ya da örgüt dışı kişi ve/veya birimlere aktarılmasını ifade etmektedir. Bu bildirim yapan birey ise, ifşacı (whistleblower) olarak adlandırılmaktadır. Gerek ifşa, gerekse ifşacı kavramları geçmiş dönemlerde olumsuz çağrışımlarla anılırken, günümüzde organizasyonlarda bilinçli olarak gerçekleşen yanlış uygulamaların ortaya çıkarılması ve önlenmesinde kullanılan bir mekanizma olması nedeniyle pozitif kavramlar olarak algılanmaya başlanmıştır (Nisar, Prabhakar, & Torchia, 2019: 44). Yapılan açıklamalar ışığında, olumsuz durumları ifşa etme davranışının özellikleri aşağıdaki gibi sıralanabilir (Brower & Yang: 2004: 357):

- Kamuoyunu aydınlatma eylemidir,
- Bilinçli ve planlanmış bir eylemdir,
- Gönüllülük esasına dayanan bir eylemdir.
- Olaylara tanık olan ya da verilere ve bilgilere ulaşabilen bireylerin sergileyebileceği bir eylemdir.
- Ciddi sonuçlar doğurabilecek yasa dışı ve etiğe aykırı fiillerin ifşasını içeren bir eylemdir.
- Bilinçli olarak gerçekleştirilen yasa dışı ve etiğe aykırı fiillerin ifşasını içeren bir eylemdir.

Miceli & Near (1992: 25), olumsuz durumları ifşa etme davranışında kullanılacak kanalları içsel ve dışsal olmak üzere iki kategoride sınıflandırmıştır. Dışsal ifşa etme, organizasyonda etik dışı sayılabilecek davranışları durdurabilme ya da düzeltme yetkisine sahip organizasyon dışındaki kurum ve kuruluşlara (medya, devlet kurumu, sivil toplum kuruluşları veya profesyonel kuruluşlar) bildirilmesi olarak tanımlanmaktadır (Kaptein, 2011: 515). İçsel ifşa etme ise, organizasyondaki yanlış uygulamaların yine organizasyon içindeki kişilere/ilgililere (Elliston, 1982), yanal kontrol şekli (King, 2000) olarak raporlanmasını ifade etmektedir (Nayır, Rehg, & Asa, 2018: 150).

Konu üzerine yapılan araştırmalar, olumsuz durumları ifşa etme mekanizmasının yaşanan ve yaşanmakta olan yasa dışı ve etik olmayan davranışların ortaya çıkarılması ve önlenmesinde kullanılacak önemli bir araç olduğunu ortaya koymaktadır (Loyens & Vandakerckhove, 2018: 2). Olumsuz durumları ifşa etme, yasa dışı ve etik olmayan davranışları daha da büyük sorunlar haline dönüşmeden ifşa etmeyi teşvik ettiği için örgütsel ve toplumsal yaşam açısından vazgeçilmez bir işleve sahiptir (Greenwood, 2015: 490). Olumsuz durumları ifşa etme bu işlevi yanında, kurumsal yönetimi teşvik ederek, etik standartların gelişimine zemin hazırlayarak ve örgütsel kültürü biçimlendirerek resmi bilgi verme prosedürlerinin geliştirilmesinde de etkilidir (Nisar ve ark., 2019: 44).

Olumsuz durumları ifşa etme niyetinin belirleyicileri olarak literatürde psikolojik faktörler, kültürel ve etik faktörler, yapısal faktörler, misilleme korkusu ve olumsuz durumun türü/şiddeti şeklinde beş temel faktör sıralanmaktadır (Hassing ve ark., 2017: 4). Olumsuz durumları ifşa etme mekanizmasının sonuçları ise literatürde bireysel sonuçlar, örgütsel sonuçlar ve toplumsal sonuçlar şeklinde ele alınmaktadır (Biçkes, 2018: 598-600). Bireysel sonuçlar misilleme ya da ödüllendirme şeklinde gerçekleşirken, örgütsel sonuçlar yönetim kalitesinin artması, etik kodların geliştirilmesi, örgütsel saygınlığın artması, paydaşlarla olumlu ilişkilerin kurulması ve sürdürülmesi, örgütsel saygınlığın yükselmesi ve tazminat taleplerinin ve çeşitli yasal davaların bertaraf edilmesi şeklinde sıralanmaktadır (Paul & Townsend, 1996: 150). Olumsuz durumları ifşa etmenin toplumsal sonuçları ise gerekli yasal düzenlemelerin yapılmasına ön ayak olma ve gelecekte yaşanabilecek yasadışı ve etiğe aykırı davranışların engellenmesi olarak literatürde yer almaktadır.

I.III. Değişkenler Arasındaki İlişki ve Araştırma Hipotezleri

Victor & Cullen (1988: 101), etik iklim kavramını, etik içeriğe sahip tipik örgütsel uygulama ve prosedürlere hâkim olan yaygın algılar şeklinde tanımlamaktadırlar. Bu tanımlı doğrular şeklinde Parboteeah, Cullen, Victor, & Sakano (2005: 461) etik iklimin, bir örgütte neyin doğru neyin yanlış olarak değerlendirilmesinde kullanılan bir kriter olarak işlev gördüğünü belirtmektedirler. Bir örgütte var olan etik iklim, nelerin etiksel problem olarak görüleceği, bu problemlerin nasıl çözüleceği ve çözümün özellikleri üzerinde etkili olmaktadır (Victor & Cullen, 1988: 105). Literatürde, örgütlerin sahip olduğu etik iklimin çalışanların yasadışı ve etik olmayan davranışları bildirmeleri üzerinde önemli bir etken olduğu belirtilmektedir (Elçi, Karabay, & Akbaş, 2016: 58). Victor & Cullen (1988: 105), etik iklim türlerini, egoist iklim, yardımsever iklim ve ilkelilik iklimi şeklinde üç başlık altında ele almışlardır.

Egoist iklim, egoizm ahlak felsefesine dayanır ve bireyin çıkarlarına olan ilgisini yansıtır (Chordiya, Sabharwal, Relly, & Berman, 2019: 4; Rothwell & Baldwin, 2007: 342). Egoist etik iklimlerde, çalışanlar etik ikileme ya da yasadışı ve etik olmayan bir durumla karşı karşıya kaldıklarında karar vermede esas olarak kendi çıkarlarını dikkate alacaklardır. Egoist iklim, örgütlerin çıkarıcı davranışları onayladığı ve desteklediği anlamına gelir. Diğerlerinin zararına olsa bile, bu iklimin hâkim olduğu örgütlerde çalışanların olumsuz durumları ifşa etme olasılıklarının düşük olacağı varsayılmaktadır (Ahmad ve ark., 2014: 446-447). Yapılan uygulamalı çalışmalar, egoist iklim algılamalarının olumsuz durumları ifşa etme niyeti üzerinde negatif etkiye sahip olduğunu ortaya koymuştur (Erondu ve ark., 2004; Peterson 2002a; Peterson 2002b; Ülkü, 2019). Aktarılan teorik bilgilere ve uygulamalı araştırma bulgularına dayanarak, araştırmanın ilk hipotezi şu şekilde oluşturulmuştur:

Hipotez 1: Egoist iklim algılamaları olumsuz durumları ifşa etme niyeti üzerinde anlamlı ve negatif yönlü bir etkiye sahiptir.

Yardımsever etik iklime sahip olan örgütlerde, etik sorunları tanımlamak ve çözmek için kullanılan baskın akıl yürütme, başkalarının iyiliğidir (Chordiya ve ark., 2019: 4). Yani yardımsever etik iklim, etik kararların diğerleri üzerindeki etkilerinin değerlendirilmesini teşvik edecektir. Diğerleri, bir bireyin yakın çalışma grubunu, bir bütün olarak örgüt üyelerini, örgütün müşterilerini, diğer paydaşlarını veya genel olarak toplumu içerebilir. Yardımsever etik iklim, başkalarının refahının önemine vurgu yapar. Bu nedenle, yardımseverlikle karakterize edilen iklimlerde, etik açıdan sorgulanabilir ya da belirsiz olan davranışlarda bulunma olasılığının düşük olması beklenir (Barnett & Vaicys, 2000: 354). Ahlaki felsefenin faydacı ilkelerine dayanan yardımsever yaklaşım, akran, grup veya organizasyon refahı için bir kaygıyı yansıtır (Rothwell & Baldwin, 2007: 343). Bu kaygı nedeniyle, yardımsever iklimlerde çalışanların olumsuz durumları ifşa etme niyetlerinin daha yüksek olacağı varsayılmaktadır (Ahmad ve ark., 2014: 447). Aydan & Kaya (2018), sağlık sektörü çalışanları üzerinde yaptıkları çalışmada, yardımsever etik iklimin olumsuz durumları ifşa etme niyeti üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu bulgusuna ulaşmışlardır. Aktarılan teorik bilgilere ve uygulamalı araştırma bulgularına dayanarak, araştırmanın ikinci hipotezi şu şekilde oluşturulmuştur:

Hipotez 2: Yardımsever iklim algılamaları olumsuz durumları ifşa etme niyeti üzerinde anlamlı ve pozitif yönlü bir etkiye sahiptir.

İlkelilik iklime sahip olan örgütlerde, çalışanlar etik konularda karar alırken ahlaki felsefenin deontolojik ilkelerini temel alırlar ve karar alma kriterleri evrensel etik standartları veya doğru ve yanlışın değişmeyen prensipleridir (Rothwell & Baldwin, 2007: 343). İlkelilik iklimine sahip olan örgütlerde, çalışanlar etik kararları alırken kuralların, ilkelerin ve yasaların uygulanmasını dikkate alacaklardır (Ahmad ve ark., 2014: 446; Chordiya ve ark., 2019: 4). Stansbury & Victor (2009: 282), ilkelilik iklimine sahip örgütlerde çalışma grupları tarafında örgüt üyelerine uygulanan gayri resmi sosyal kontrol derecesinin yüksek olduğunu belirtmişlerdir. Bu sayede örgütle benzeşen üyelerin, etiksel bir sorunla karşılaştıklarında, etiksel uyumsuzluğu gidermek ve bireysel sosyalleşmeyi gerçekleştirmek adına olumsuz durumları ifşa etme davranışına yönelme olasılıkları oldukça fazladır (Burchard, 2011: 163). Aydan & Kaya (2018), sağlık sektörü çalışanları üzerinde yaptıkları çalışmada, ilkelilik iklimin olumsuz durumları ifşa etme niyeti üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu bulgusuna ulaşmışlardır. Benzer şekilde Kavkalı & Yeşiltaş (2018), otel işletmeleri

çalışanları üzerine gerçekleştirdikleri araştırmada, etik örgüt kültürünün olumsuz durumları ifşa etme niyeti üzerinde pozitif etkiye sahip olduğunu tespit etmişlerdir. Aktarılan teorik bilgilere ve uygulamalı araştırma bulgularına dayanarak, araştırmanın son hipotezi şu şekilde oluşturulmuştur:

Hipotez 3: İlkelilik iklim algılamaları olumsuz durumları ifşa etme niyeti üzerinde anlamlı ve pozitif yönlü bir etkiye sahiptir.

II. METODOLOJİ

II.I. Örneklem ve Prosedür

Araştırmanın ana kütesini Kayseri ilinde faaliyet gösteren imalat işletmeleri çalışanları oluşturmaktadır. Evreni oluşturan işletmelerdeki bütün iş görenlere ulaşmanın maliyet ve zaman yükü dikkate alınarak, örneklem seçilmesi yoluna gidilmiştir. Örneklem büyüklüğünü belirlemek için evrende yer alan imalat işletmelerinde çalışan iş gören sayısı tespit edilmeye çalışılmış, ancak böyle bir bilgiye ulaşılamamıştır. Bu nedenle, sınırsız evren örnekleme formülü [$n = z^2(pq)/e^2$] kullanılarak (Baş, 2013: 41) örneklem sayısı 384 olarak tespit edilmiştir. Çalışmada, olasılıklı olmayan örneklem tekniklerinden kolayda örnekleme kullanılmıştır. Kolayda örnekleme, araştırmacının ihtiyaç duyduğu büyüklükteki örnekleme ulaşmaya kadar en kolay ve ulaşılabilir deneklerden veri toplaması şeklinde tanımlanmaktadır (Gürebüz & Şahin, 2016: 134). Çalışma kapsamında geliştirilen hipotezleri test etmek için ihtiyaç duyulan veriler anket tekniği ile derlenmiştir. Literatürde var olan ölçekler kullanılarak oluşturulan anket formu, Kayseri ilinde faaliyet göstermekte olan imalat işletmelerinde çalışan iş görenlere uygulanmıştır. Kolayda örnekleme yöntemiyle, imalat işletmeleri çalışanlarından 450 kişiye anket formu ulaştırılmıştır. Uygulama süreci sonucunda kullanılabilir 403 adet anket formu elde edilmiştir.

II.II. Ölçekler

Katılımcılarından araştırmanın değişkenlerine ilişkin algı ve katılım düzeylerini, 1 = “Kesinlikle katılmıyorum” ile 5 = “Kesinlikle katılıyorum” arasında değişen 5 noktalı likert tipi ölçek üzerinde belirtmeleri istenmiştir. Kullanılan ölçeklerdeki İngilizce ifadelerin Türkçeye adaptasyonunda çeviri-tekrar çeviri yönteminden yararlanılmıştır (Allen, 2003).

Etik İklim: Katılımcıların etik iklim algılarını ölçmek için Cullen, Victor, & Bornson (1993) tarafından geliştirilen ve 36 ifadeden oluşan etik iklim ölçeğinde yararlanılmıştır. Ölçeğin Türkçe geçerlik ve güvenilirlik çalışması Özen & Durkan (2016) tarafından yapılmıştır. İlgili çalışmada ölçeğin Cronbach Alpha iç tutarlılık katsayısı .87 olarak hesaplanmıştır. Ölçek, egoist iklim, yardımsever iklim ve ilkelilik iklimi olmak üzere üç boyut ve 36 ifadeden oluşmaktadır. Bu çalışmada, egoist iklim boyutuna ait güvenilirlik değeri .63, yardımsever iklim boyutuna ait güvenilirlik değeri .86 ve ilkelilik iklim boyutuna ait güvenilirlik değeri .78 olarak hesaplanmıştır.

Olumsuz Durumları İfşa Etme: Katılımcıların olumsuz durumları ifşa etme niyetlerini ölçmek için Park, Rehg, & Lee (2005) tarafından geliştirilen ölçek kullanılmıştır. İlgili ölçek, çok sayıda Türkçe çalışmada kullanılmıştır (Arslan & Kayalar, 2017; Celep & Konaklı, 2012; Yürür & Nart, 2016). Ölçek, dışsal ifşa, içsel ifşa ve sessiz kalma olmak üzere üç boyut ve 9 ifadeden oluşmaktadır. Bu çalışmada, sessiz kalma boyutu olumsuz durumları ifşa etme kapsamında değerlendirilmediği için dikkate alınmamıştır. Katılımcıların olumsuz durumları ifşa etme niyetleri, dışsal ve içsel ifşa boyutlarını içeren 7 ifadeyle ölçülmüş ve çalışmada olumsuz durumları ifşa etme niyeti bütünsel olarak kullanılmıştır. Olumsuz durumları ifşa etme ölçeğinin güvenilirlik değeri .79 olarak hesaplanmıştır.

III. BULGULAR

III.I. Katılımcılara ve İşletmelere Dönük Bulgular

Ankete cevap veren katılımcılara dönük bilgiler Tablo 1’de aktarılmıştır. Tablo 1 incelendiğinde; katılımcıların %58,6’sını erkeklerin, %41,4’ünü kadınların oluşturduğu görülmektedir. Anketi yanıtlayanların %61,5’i evli, kalan %38,5’i ise bekar. Katılımcıların yaş dağılımındaki çoğunluk ise %35,5 ile 26-35 yaş arasındadır. Eğitim durumu incelendiğinde, katılımcıların çoğunluğunun (%56,3) ilköğretim-lise düzeyinde eğitime sahip oldukları, deneyim süresi açısından ise en büyük dilimi %38,0 ile 5 yıl ve aşağısı deneyime sahip olan çalışanların oluşturduğu görülmektedir. Katılımcılardan sadece %30,8’inin idari görevinin bulunduğu anlaşılmaktadır.

Tablo 1: Katılımcılara İlişkin Özellikler

Demografik Özellikler	f	Yüzde (%)	Demografik Özellikler	f	Yüzde (%)
Cinsiyet			Medeni Durum		
Kadın	167	41,4	Evli	248	61,5
Erkek	236	58,6	Bekar	155	38,5
Yaş			Mesleki Deneyim Süresi		
25 Yaş ve aşağısı	100	24,8	5 Yıl ve aşağısı	153	38,0
26-35 Yaş arası	143	35,5	6-10 Yıl arası	127	31,5
36-45 Yaş arası	124	30,8	11-15 Yıl arası	64	15,8
46-55 Yaş arası	35	8,7	16-20 Yıl arası	39	9,7
56 Yaş ve üzeri	1	0,2	21 Yıl ve üzeri	20	5,0
Eğitim Durumu			İdari Görev		
İlköğretim-Lise	227	56,3	İdari görevi var	124	30,8
Önlisans-Lisans	143	35,5	İdari görevi yok	279	69,2
Yüksek lisans-Doktora	33	8,2			

III.II. Değişkenler Arasındaki Korelasyon ve Regresyon Analizi Sonuçları

Değişkenlere ait tanımlayıcı istatistikler, değişkenler arasındaki korelasyon değerleri (bkz. Tablo 2) ve etik iklim alt boyutlarının olumsuz durumları ifşa etme niyeti üzerindeki etkisini gösteren regresyon analizi sonuçları aşağıdaki tablolarda (bkz. Tablo 3, Tablo 4 ve Tablo 5) aktarılmıştır.

Tablo 2: Tanımlayıcı İstatistikler ve Değişkenler Arasındaki Korelasyon Katsayıları

Değişkenler	Art. Ort.	Std. Sapma	1	2	3	4
1. İfşa	2,99	,746	(1)			
2. Egoist iklim	2,92	,358	,024	(1)		
3. İkelilik İklimi	3,42	,553	,106*	-,311**	(1)	
4. Yardımsever iklim	3,50	,661	,292**	-,194**	,673**	(1)

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed). **. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Tablo 2’deki bulgular, ilkelilik iklim algılamaları ($r=,106$, $p<0,05$) ve yardımsever iklim algılamaları ($r=,292$, $p<0,01$) ile olumsuz durumları ifşa etme niyeti arasında anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki olduğunu göstermektedir. Buna karşın, egoist iklim algılamaları ($r=,024$) ile olumsuz durumları ifşa etme niyeti arasında anlamlı bir ilişki olmadığı görülmektedir.

Tablo 3: Egoist İklim Algılamalarının Olumsuz Durumları İfşa Etme Niyeti Üzerindeki Etkisine İlişkin Regresyon Analizi

Bağımsız Değişken	Standardize edilmemiş katsayılar		Standardize katsayı	t	Anlamlılık
	B	Std. Error	Beta		
(Sabit)	2,837	,318		8,918	,000
Egoist iklim	,054	,111	,024	,489	,625

Bağımlı değişken: Olumsuz durumları ifşa etme
R²=,001 Düzeltilmiş R²= -,002 F=,239

Egoist iklim algılamalarının olumsuz durumları ifşa etme niyeti üzerindeki etkisini belirlemek amacıyla basit regresyon analizi yapılmıştır. Tablo 3'te yer alan analiz sonuçları, egoist iklim algılamalarının olumsuz durumları ifşa etme niyeti üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığını göstermektedir (F=,239; p=,625>,05). Ulaşılan bu bulgudan hareketle araştırma kapsamında geliştirilen Hipotez 1 reddedilmiştir.

Tablo 4. Yardımsever İklim Algılamalarının Olumsuz Durumları İfşa Etme Niyeti Üzerindeki Etkisine İlişkin Regresyon Analizi

Bağımsız Değişken	Standardize edilmemiş katsayılar		Standardize katsayı	t	Anlamlılık
	B	Std. Error	Beta		
(Sabit)	1,840	,192		9,587	,000
Yardımsever iklim	,329	,054	,292	6,109	,000

Bağımlı değişken: Olumsuz durumları ifşa etme
R²=,085 Düzeltilmiş R²=,083 F=37,324

Yardımsever iklim algılamalarının olumsuz durumları ifşa etme niyeti üzerindeki etkisini belirlemek amacıyla basit regresyon analizi yapılmıştır. Tablo 4'te yer alan analiz sonuçları, yardımsever iklim algılamalarının olumsuz durumları ifşa etme niyeti üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir (F=,37,324; p=,000<,05). Yine Tablo 4'teki veriler, olumsuz durumları ifşa etme niyetindeki 1 birimlik değişimin %8,3'ünün yardımsever iklim algılamalarından kaynaklandığını göstermektedir. Bu sonuçlara göre, Hipotez 2 kabul edilmiştir.

Tablo 5. İlkelilik İklim Algılamalarının Olumsuz Durumları İfşa Etme Niyeti Üzerindeki Etkisine İlişkin Regresyon Analizi

Bağımsız Değişken	Standardize edilmemiş katsayılar		Standardize katsayı	t	Anlamlılık
	B	Std. Error	Beta		
(Sabit)	2,504	,232		10,789	,000
İlkeci iklim	,143	,067	,106	2,128	,034

Bağımlı değişken: Olumsuz durumları ifşa etme
R²=,011 Düzeltilmiş R²=,009 F=4,530

İlkelilik iklim algılamalarının olumsuz durumları ifşa etme niyeti üzerindeki etkisini belirlemek amacıyla basit regresyon analizi yapılmıştır. Tablo 5'te aktarılan analiz sonuçları, ilkelilik iklim algılamalarının olumsuz durumları ifşa etme niyeti üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir (F=,4,530; p=,034<,05). Bulgular, olumsuz durumları ifşa etme niyetindeki 1

birimlik değişimin %9'unun ilkelilik iklim algılamalarından kaynaklandığını ortaya koymaktadır. Bu sonuçlara göre, Hipotez 3 desteklenmiştir.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Olumsuz durumları içeren sahtekârlık, yolsuzluk ve diğer etik dışı sayılabilecek davranışlar, her geçen gün artan oranda kitle iletişim araçları vasıtasıyla kamuoyu ile paylaşılmaktadır. Enron, WorldCom, Anderson ve Tyco gibi dünyaca tanınan şirketlerde dahi bu tür yasa dışı ve/veya etiğe aykırı skandalların meydana gelmesi, olumsuz durumların her iş ve organizasyonda ortaya çıkabileceği inancına yol açmıştır (Mesmer- Magnus & Viswesvaran, 2005: 277). Skandalların örgütlere ve kamuoyuna verdiği zararı önlemek amacıyla ABD'de 2002 yılında Sarbanes-Oxley yasası çıkarılmıştır. Daha sonra, bu ve benzeri skandalların açığa çıkarılmasını amaçlayan ve caydırıcı bir etki doğuran olumsuz durumları ifşa etme kavramı, bilim insanlarının araştırmalarına konu olmaya başlamıştır (Ahmad ve ark., 2014; Eaton & Akers, 2007).

Olumsuz durumları ifşa etme niyeti geçmiş yıllarda her ne kadar negatif bir kavram gibi görünse de bugün, örgütlerde ortaya çıkabilecek yolsuzlukları önlemede önemli bir araç olarak değerlendirilmektedir (Bhal & Dadhich, 2011: 485). Near & Miceli (1995) organizasyonlarda olumsuz durumları ifşa etme niyetinin gelişmemesi ve bu mekanizmanın yokluğunun, organizasyonu maddi açıdan sıkıntılara sürükleyeceğini belirtmiştir. Etik dışı olayların yaşandığı örgütlerde, örgüt üyelerinin bu olayları ifşa etmeleri üzerinde bireysel faktörler kadar örgütsel faktörlerinde rol oynadığı ileri sürülmektedir. Olumsuz durumları ifşa etme niyeti üzerinde etkili olabilecek örgütsel faktörlerden biri de etik iklim algılamalarıdır (Ahmad ve ark., 2014: 446).

Bu çalışma, etik iklim algılamalarının çalışanların olumsuz durumları ifşa etme niyetleri üzerindeki etkisini incelemek amacıyla gerçekleştirilmiştir. Araştırmanın bağımsız değişkenini etik iklim algılamaları, bağımlı değişkenini ise olumsuz durumları ifşa etme niyeti oluşturmaktadır. Çalışmanın örneklem çerçevesini, Kayseri ilinde faaliyet gösteren imalat işletmelerinde tam zamanlı olarak çalışan iş görenler oluşturmaktadır. Veriler anket tekniği ile derlenmiş ve kolayda örnekleme yöntemi tercih edilmiştir. Çalışmadan elde edilen teorik ve yönetsel çıkarımlar aşağıda aktarılmıştır.

Teorik Çıkarımlar

Araştırma bulguları, egoist iklim algılamalarının olumsuz durumları ifşa etme niyeti üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığını göstermektedir. Bu bulgu, Sayğan & Bedük (2013)'ün devlet üniversitelerindeki araştırma görevlileri üzerinde yaptıkları araştırma sonucu ile örtüşmektedir. Bu bulgunun aksine literatürde, egoist iklim algılamalarının olumsuz durumları ifşa etme niyeti üzerinde negatif yönlü bir etki doğurduğu sonucunu ortaya koyan çalışmalarda bulunmaktadır (Erondu ve ark., 2004; Peterson 2002a; Peterson 2002b). Literatürde yer alan farklı araştırma bulgularının nedeni, araştırmaların gerçekleştirdiği örneklemlerin kültürel farklılıkları, olumsuz durumları ifşa etme niyeti üzerinde etkili olan diğer faktörlerin gücü ve ifşacının maruz kalacağı tepkilerin derecesi olabilir. Çalışmanın ikinci teorik çıkarımı, etik iklimin alt boyutu olan yardımsever iklim algılamalarının olumsuz durumları ifşa etme niyeti üzerinde anlamlı ve pozitif yönlü bir etkiye sahip olduğu şeklindedir. Bu sonuç, literatürdeki araştırma bulguları ile paralellik göstermektedir (Aydan & Kaya, 2018; Kavkalı & Yeşiltaş 2018; Rothwell & Baldwin, 2007; Sayğan & Bedük, 2013). Yardımsever iklimin olumsuz durumları ifşa niyeti üzerinde pozitif etkiye sahip olması, yardımsever iklimlerde etik sorunları tanımlamak ve çözmek için kullanılan temel bakış açısının başkalarının iyiliğini istemek olması (Chordiya ve ark., 2019) ile açıklanabilir. Dolayısıyla böyle iklimlerde, işgörenler tanık oldukları olumsuz durumları, sonuçlarının çalışanlara, örgüte, paydaşlara ve bir bütün olarak topluma vereceği zararı göz önünde bulundurarak ifşa etmeye yöneleceklerdir. Çalışmanın teorik çıkarımlarından bir diğeri ise, ilkelilik iklim algılamalarının olumsuz durumları ifşa etme niyeti üzerinde anlamlı ve pozitif yönlü bir etkiye sahip olduğu şeklindedir. Bu bulgu, Aydan & Kaya (2018)'nın sağlık sektöründe yaptıkları çalışma bulguları ile paralellik göstermektedir. Benzer şekilde Chordiya ve arkadaşları (2019), etik odaklı iklimin olumsuz durumları ifşa edenlerin algıladıkları örgütsel koruma üzerinde pozitif yönlü bir etkiye sahip olduğu

bulgusunu ortaya koymuşlardır. İkelilik ikliminin olumsuz durumları ifşa etme niyetini pozitif yönde etkilemesi, bu iklim algısına sahip olan çalışanların etik konularda karar alırken evrensel etik standartları (Rothwell & Baldwin, 2007) ve yasaların uygulanmasını dikkate almaları (Chordiya ve ark., 2019) ile açıklanabilir.

Yönelimsel Çıkarımlar

Yasa dışı ve etiğe aykırı davranışlar insanlık tarihi kadar eski toplumsal hastalıklardan birisidir. Ekonomik zenginliğe dayalı rekabetin ön plana çıktığı çağımızda bu hastalık küresel bir boyuta erişmiş ve maddi olarak ACFE verilerine göre 2018 yılında 7.1 trilyon ABD doları büyüklüğüne erişmiştir. Bu sorunun çözülmesi sürecinde işletmelere, sivil toplum kuruluşlarına, topluma ve hükümetlere görevler düşmektedir. Bu kapsamda, çalışma özelinde örgüt yöneticilerine yönelik olarak aşağıdaki öneriler dile getirilmiştir:

- Yasa dışı ve etiğe aykırı olayların önlenmesinde olumsuz durumları ifşa etme önemli bir mekanizma olarak görülmektedir (Bogdanović & Tyll, 2016: 57). Örgütlerde bu mekanizmanın kurulması kötü niyetli bireyler üzerinde caydırıcı bir etki doğuracaktır.
- Örgüt içerisinde ifşa politika ve kanallarının oluşturulması çalışanların içsel ihbar alternatifini tercih etmelerinde önemli bir artışa neden olmaktadır (Shawver & Shawver, 2018: 157). Ayrıca içsel ifşa, kamu denetimine ve çeşitli yasal sonuçlara yol açabilecek dışsal ifşadan çok daha az tehditkârdır (Mesmer-Magnus & Viswesvaran, 2005: 278). Bu çerçevede, örgütsel ifşa politikaları belirlenmeli ve işgörenlerin tanıklık ettikleri olumsuz durumları ilgililere bildirmeleri için iletişim kanalları oluşturulmalıdır.
- Olumsuz durumları ifşa mekanizmasının sağlıklı bir şekilde işleyebilmesi için üst yönetimin öncülüğü, misilleme karşıtı hükümler, ödüllendirme-cezalandırma ve gizlilik (ifşacıların kimliğini gizli tutmak) gibi unsurların (Eaton & Akers, 2007: 70) örgütsel ifşa politikasında bulundurulmasına dikkat edilmelidir.
- Nitsch, Baetz, & Hughes (2005: 331), çalışanların örgütlerindeki ihlalleri rapor etmemelerindeki nedenleri, gerçeklere dayanan sorumsuzluk (çalışanların hangi davranışın ihlal olup olmadığı ve/veya ihlal varsa bunu nasıl rapor etmeleri gerektiğini bilmemeleri), ahlaki sorumsuzluk (çalışanların olumsuz durumları ifşa etmenin kendi görev alanları dışında olduğuna inanmaları), sonuçsal muafiyet (çalışanların olumsuz durumu ifşa etmeleri halinde karşılaşılabilecekleri misilleme korkusu) ve işlevsel muafiyet (yönetim sistemine duyulan güven eksikliği) şeklinde dört kategoride sınıflandırmışlardır. Çalışanlar bu konularda yönetim tarafından bilgilendirilmeli, bilinçlendirilmeli ve ifşa sonrasında olumsuz misilleme yaşamayacakları konusunda güvenceler verilmelidir.
- Örgüt kültürü ve örgüt kültürünün bir alt boyutu olan örgütsel etik olumsuz durumları ifşa davranışını destekleyici yapıda olmalıdır. Literatürde, ifşa kültürünün tam olarak gelişmemiş olduğu örgütlerde, ifşa mekanizmasının kurulmasının, ifşa politikalarının geliştirilmesinin ve ifşa etme süreci akış şemalarının ilan panolarında duyurulmasının yerinde olacağı belirtilmektedir (Biçkes, 2018: 602).

Sınırlılıklar ve Gelecek Çalışmalar İçin Öneriler

Etik iklim algılamaları ile olumsuz durumları ifşa etme niyeti arasındaki ilişkinin incelendiği bu çalışma da bir takım sınırlılıklar söz konusudur. Bu sınırlılıklardan ilki, örneklem büyüklüğü nedeniyle bulguların genelleştirilemeyeceği gerçeğidir. Bir başka sınırlılık, etik iklim algılamaları ve olumsuz durumları ifşa etme niyetini ölçmeye yönelik ölçeklerin aynı katılımcılar tarafından cevaplandırılmış olmasıdır. Bu durum, derlenen verilerde ortak yöntem varyansı eğilimi sorununu ortaya çıkarma olasılığına sahiptir. Çalışmanın diğer bir sınırlılığı ise kesitsel bir araştırma olmasıdır.

Bu sınırlılıklar dikkate alındığında gelecekte konu özelinde çalışma yapmak isteyen araştırmacılara yönelik olarak şu öneriler dile getirilebilir:

- Toplumsal bir hastalık ve küresel bir sorun haline dönüşen yasa dışı ve etiğe aykırı davranışları ortaya çıkaran nedenler ve çözüm yollarına dönük araştırmalar gerçekleştirilebilir.

- Olumsuz durumları ifşa etme mekanizmasının bireysel, durumsal, örgütsel ve çevresel belirleyicileri üzerine çalışmalar yapılabilir.
- Etik iklim ve olumsuz durumları ifşa etme arasındaki ilişki farklı kültür ve örneklerde incelenebilir. Böylelikle, değişkenler arasındaki ilişkiye dair genel bir kanının oluşmasına katkı sağlanmış olur.
- Değişkenlere ait verileri farklı kaynaklardan derleyen çalışmalar üzerine yoğunlaşılabilir. Böylelikle ortak yöntem varyansı sorunu ortadan kaldırılmış olur.
- Olumsuz durumları ifşa etmenin önemine yönelik eğitim çalışmalarının öncesi ve sonrasına ait kesitsel çalışmalar kurgulanabilir.

Etik Beyanı : Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazarlar olarak beyan ederiz. Aksi bir durumun tespiti halinde ÖHÜİBF Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmadığını ve tüm sorumluluğun çalışmanın yazarlarına ait olduğunu bildiririz. İlgili çalışmada kullanılan veriler 2019 yılında toplanmış ve analiz edilmiştir. Veriler 2020 yılı öncesi toplandığından etik kurul kararı gerekmemektedir.

Yazar Katkıları : Doç. Dr. Durdu Mehmet BİÇKES, çalışmanın tüm bölümlerinde ve veri toplama ve analiz aşamalarında katkı sağlamıştır. Burcu TOKER, çalışmanın tüm bölümlerinde, analiz ve kontrol aşamalarında katkı sağlamıştır. Yazarlar çalışmaya eşit oranda katkı sağlamıştır

Çıkar Beyanı : Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

Teşekkür : Yayın sürecinde katkısı olan hakemler ile editör kuruluna teşekkür ederiz.

Ethics Statement : The authors declare that the ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In the event of a contrary situation, ÖHÜİBF Journal has no responsibility and all responsibility belongs to the author (s) of the study. The data used in the relevant study were collected in 2019 and the data were analyzed. Since the data are collected before 2020, an ethical committee decision is not required.

Author Contributions : Assoc. Dr. Durdu Mehmet BİÇKES has contributed to all parts of the study and data collection and analysis stages. Burcu TOKER contributed to all parts of the study and analysis and control stages. The authors contributed equally to the study.

Conflict of Interest : There is no conflict of interest among the authors.

Acknowledgement : We would like to thank the referees and the editorial board who contributed to the publication process.

KAYNAKÇA

- ACFE. (2018). *Report To The Nations 2018 Global study on occupational fraud and abuse*. Retrieved from <https://www.acfe.com>
- Ahmad, S. A., Yunus, R. M., Ahmad, R. A. R., & Sanusi, Z. M. (2014). Whistleblowing behaviour: The influence of ethical climates theory. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 164, 445-450.
- Akarsu, B. (1998). *Felsefe terimleri sözlüğü*, İstanbul: İnkılâp Yayınevi.
- Akbaş, T. T. (2010). Örgütsel etik iklimin örgütsel bağlılık üzerindeki etkisi: Mobilya sanayi büyük ölçekli işletmelerinde görgül bir araştırma. *Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 12(19), 121-137.
- Akdoğan, A. ve Demirtaş Ö. (2014). Etik liderlik davranışlarının etik iklim üzerindeki etkisi: Örgütsel politik algılamaların aracı rolü. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 16(1), 107-124.
- Akkoç, İ. (2012). Gelişim kültürü ve etik iklimin yenilikçiliğe etkisinde dağıtım adaletinin rolü. *Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 4(3), 45-60.
- Allen, N. J. (2003). Examining organizational commitment in China. *Journal of Vocational Behavior*, 62, 511-515.
- Arslan, E. T. ve Kayalar, M. (2017). Kamu ve Özel sektör çalışanlarının ifşa (whistleblowing) niyeti karşılaştırmalı bir analiz. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 19(32), 15-26.
- Aydan, S. ve Kaya, S. (2018). Sağlık sektöründe ihbarcılık: Bir üniversite hastanesinde çalışan hemşire ve sekreterler üzerine bir uygulama. *Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi*, 21(1), 41-63.
- Aydın, S. (2017). *Sağlık sektöründe etik iklim ve örgütsel güvenin ihbarcılık (whistleblowing) niyeti üzerine etkisi: Bir üniversite hastanesi örneği*. (Doktora Tezi). Hacettepe Üniversitesi SBE, Ankara.
- Barnett, T., & Vaicys, C. (2000). The moderating effect of individuals' perceptions of ethical work climate on ethical judgments and behavioral intentions. *Journal of Business Ethics*, 27(4), 351-362.
- Basri, S. A., Marsam, A. D., Ab Majid, R., & Mohamed, N. (2017). *Reinforcement tool of whistleblowing to eradicate fraud in public sector*. In SHS Web of Conferences, EDP Sciences.

- Baş, T. (2013). *Anket nasıl hazırlanır?*, Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Beenen, G., & Pinto, J. (2009). Resisting organizational-level corruption: An interview with Sherron Watkins. *Academy of Management Learning & Education*, 8(2), 275-289.
- Bhal, K T., & Dadhich, A. (2011). Impact of Ethical leadership and leader–member exchange on whistle blowing: The moderating impact of the moral intensity of the issue. *Journal of Business Ethics*, 103(3), 485-496.
- Bıçkes, D M. (2018). Olumsuz durumları ifşa etme (whistleblowing). İçinde E. Aydoğan (Ed.), *Örgütsel Davranış Odaklı Yönetel Yaklaşımlar*, (s.589-611), Ankara: Gazi Kitabevi.
- Bogdanović, M., & Tyll, L. (2016). Attitude of management students towards whistleblowing: Evidence from Croatia. *Central European Business Review*, 5(1), 45-61.
- Brickey, K F. (2003). From Enron to WorldCom and beyond: Life and crime after Sarbanes-Oxley. *Washington University Law Review*, 81(2), 357-401.
- Brower, R S., & Yang, K. (2004). Context, process, and interaction: Missing elements. In *Common Conceptions of Whistleblowing*, Marc Holzer, Mengzhong Zhang, Keyong Dong (Ed.), Beijing, China: Frontiers of Public Administration.
- Burchard, M. (2011). Ethical dissonance and response to destructive leadership: A proposed model. *Emerging Leadership Journeys*, 4(1), 154-176.
- Celep, C., & Konaklı, T. (2012). Bilgi uçurma: Eğitim örgütlerinde etik ve kural dışı uygulamalara yönelik bir tepki. *e-international Journal of Educational Research*, 3(4), 65-88.
- Chen, C P., & Lai, C T. (2014). To blow or not to blow the whistle: The effects of potential harm, social pressure and organisational commitment on whistle-blowing intention and behaviour. *Business Ethics: A European Review*, 23(3), 327-342.
- Chordiya, R., Sabharwal, M., Relly, J E., & Berman, E. M. (2019). Organizational protection for whistleblowers: A cross-national study. *Public Management Review*, 1-26. DOI: 10.1080/14719037.2019.1599058
- Contu, A. (2014). Rationality and relationality in the process of whistleblowing: Recasting whistleblowing through readings of antigone. *Journal of Management Inquiry*, 23(4), 393-406.
- Cullen, J. B., Parboteeah, K. P., & Victor, B. (2003). The Effects of ethical climates on organizational commitment: A two-study analysis. *Journal of Business Ethics*, 46(2), 127-141.
- Cullen, J. B., Victor, B., & Bronson, J. W. (1993). The ethical climate questionnaire: An assessment of its development and validity. *Psychological Reports*, 73(2), 667-674.
- Cullen, J. B., Victor, B., & Stephens, C. (1989). An ethical weather report: Assessing the organization's ethical climate. *Organizational Dynamics*, 18(2), 50-62.
- Demirtaş, Ö. (2014). İşyerlerinde olumsuz durumları ifşa etmenin etik iklim üzerindeki etkisi: Yıldırma algısının moderatör rolü. *Istanbul University Journal of the School of Business Administration*, 43(1), 136-156.
- Deshpande, S P. (1996). The impact of ethical climate types on facets of job satisfaction: An empirical investigation. *Journal of Business Ethics*, 15(6), 655-660.
- Domino, M. A., Wingreen, S. C., & Blanton, J. E. (2015). Social cognitive theory: The antecedents and effects of ethical climate fit on organizational attitudes of corporate accounting professionals—a reflection of client narcissism and fraud attitude risk. *Journal of Business Ethics*, 131(2), 453-467.
- Eaton, T. V., & Akers, M D. (2007). Whistleblowing and good governance. *The CPA Journal*, 77(6), 66-71.
- Elçi, M., & Alpkan, L. (2006). Etik iklimin örgütsel vatandaşlık davranışlarına etkileri. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 24(1), 141-170.
- Elçi, M., Karabay, M. E., & Akbaş, T T. (2016). The effects of job satisfaction and ethical climate on whistleblowing: An empirical study on public sector. *Journal of Global Strategic Management*, 10(1), 55-66.
- Elliston, F. A. (1982). Anonymity and whistleblowing. *Journal of Business Ethics*, 1(3), 167-177.

- Erondu, E. A., Sharland, A., & Okpara, J O. (2004). Corporate ethics in Nigeria: A test of the concept of an ethical climate. *Journal of Business Ethics*, 51(4), 349-357.
- Fromm, E. (1995). *Erdem ve mutluluk*, (Çev. A. Yörükan), Ankara: Türkiye İş Bankası Yayınları.
- Gao, L., & Brink, A G. (2017). Whistleblowing studies in accounting research: A review of experimental studies on the determinants of whistleblowing. *Journal of Accounting Literature*, 38, 1-13.
- Greenwood, C A. (2015). Whistleblowing in the Fortune 1000: What practitioners told us about wrongdoing in corporations in a pilot study. *Public Relations Review*, 41(4), 490-500.
- Gürbüz, S., & Şahin, F. (2016). *Sosyal bilimlerde araştırma yöntemleri*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Hassink, H., De Vries, M., & Bollen, L. (2007). A content analysis of whistleblowing policies of leading European companies. *Journal of Business Ethics*, 75(1), 25-44.
- Hersh, M A. (2002). Whistleblowers-heroes or traitors?: Individual and collective responsibility for ethical behaviour. *Annual Reviews in Control*, 26(2), 243-262.
- Inkster, N. (2014). The Snowden revelations: Myths and misapprehensions. *Survival*, 56(1), 51-60.
- Jubb, P B. (1999). Whistleblowing: A restrictive definition and interpretation. *Journal of Business Ethics*, 21(1), 77-94.
- Kadic-Maglajlic, S., Micevski, M., Lee, N., Boso, N., & Vida, I. (2019). Three levels of ethical influences on selling behavior and performance: Synergies and tensions. *Journal of Business Ethics*, 156(2), 377-397.
- Kaptein, M. (2011). From inaction to external whistleblowing: The influence of the ethical culture of organizations on employee responses to observed wrongdoing. *Journal of Business Ethics*, 98(3), 513-530.
- Kaur, J. (2017). Exploring relationships among ethical climate types and organizational commitment. *Journal of Indian Business Research*, 9(1), 20-450.
- Kavkalı, Z., & Yeşiltaş, M. (2018). Etik örgüt kültürünün sorun bildirme davranışına etkisi: Ankara ilinde faaliyet gösteren dört ve beş yıldızlı otellerde uygulama. *Turizm Akademik Dergisi*, 5(2), 85-96.
- Keenan, J. P. (2002). Whistleblowing: A study of managerial differences. *Employee Responsibilities and Rights Journal*, 14(1), 17-32.
- King, G. (2000). The implications of an organization's structure on whistleblowing. *Journal of Business Ethics*, 20, 315-326.
- Koç, E (2017). *Örgütsel bağlılık düzeylerine göre whistleblowing (ifşa) davranışı üzerine bir araştırma*. (Yüksek Lisans Tezi). KTO Karatay Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Konya.
- Liu, Y., Zhao, S., Li, R., Zhou, L., & Tian, F. (2018). The Relationship between organizational identification and internal whistle-blowing: The joint moderating effects of perceived ethical climate and proactive Personality. *Review of Managerial Science*, 12(1), 113-134.
- Loyens, K., & Vandekerckhove, W. (2018). Whistleblowing from an International Perspective: A Comparative Analysis of Institutional Arrangements. *Administrative Sciences*, 8(3), 1-16.
- Martin, K D., & Cullen, J B. (2006). Continuities and extensions of ethical climate theory: A meta-analytic review. *Journal of Business Ethics*, 69(2), 175-194.
- Mayer, D. M., Kuenzi, M., & Greenbaum, R. L. (2009). Psychological perspectives on ethical behavior and decision making. In D. De Cremer (Eds.), *Making ethical climate a mainstream management topic* (pp. 181-213). Charlotte: Information Age Publishing, Inc.
- Mesmer-Magnus, J R., & Viswesvaran, C. (2005). Whistleblowing in Organizations: An Examination of Correlates of Whistleblowing Intentions, Actions, and Retaliation. *Journal of Business Ethics*, 62(3), 277-297.
- Miceli, M. P. & Near, J P (1992). *Blowing the whistle: The Organizational and legal implications for companies and employees*, Toronto- Newyork: Lexington Books.
- Miceli, M. P., Near, J. P., & Dworkin, T M. (2008). *Whistle-blowing in organizations*, Newyork: Psychology Press.

- Nayır, D. Z., Rehg, M. T., & Asa, Y. (2018). Influence of ethical position on whistleblowing behaviour: Do preferred channels in private and public sectors differ?. *Journal of Business Ethics*, 149(1), 147-167.
- Near, J.P., & Miceli, M.P. (1985). Organizational dissidence: The case of whistle-blowing. *Journal of Business Ethics*, 4(1), 1-16.
- Near, Janet P., & Miceli, Marcia P. (1995). Effective-whistle blowing. *Academy of management review*, 20(3), 679-708.
- Nisar, T. M., Prabhakar, G., & Torchia, M. (2019). Whistleblowing : When do employees act to ‘blow the whistle’?. *Organizational Dynamics*, 48(1), 44-49.
- Nitsch, D., Baetz, M., & Hughes, J C. (2005). Why code of conduct violations go unreported: A conceptual framework to guide intervention and future research. *Journal of Business Ethics*, 57(4), 327-341.
- Olson, K W. (2016). *Watergate: The Presidential Scandal that Shook America*, Lawrence: University Press of Kansas.
- Olsson, E K. (2005). *The Dioxin scandal crisis decision making*, Sara Larsson, Eva-Karin Olsson, Britta Lamberg (Ed.), Stockholm: The European Union, Elanders Gotab.
- Özen, F. ve Durkan, E. (2016). Algılanan örgütsel etik iklim ile öğretmenlik meslek etiği arasındaki ilişki. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi*, 22(4), 593-627.
- Pagliaro, S., Lo Presti, A., Barattucci, M., Giannella, V. A., & Barreto, M. (2018). On the effects of ethical climate (s) on employees’ behavior: a social identity approach. *Frontiers in psychology*, 9, 960.
- Parboteeah, K P. & Cullen, J B. (2003). An exploratory examination of theoretical links, Robert A. Giacalone and Carole L. Jurkiewicz (Ed.), in *Handbook of workplace spirituality and organizational performance*, London: M. E. Sharpe.
- Parboteeah, K. P., Cullen, J. B., Victor, B., & Sakano, T. (2005). National culture and ethical climates: A comparison of US and Japanese Accounting Firms. *MIR: Management International Review*, 45(4), 459-481.
- Park, H., Rehg, M. T., & Lee, D. (2005). The influence of confucian ethics and collectivism on whistleblowing intentions: A Study of South Korean public employees. *Journal of Business Ethics*, 58(4), 387-403.
- Paul, R. J., & Townsend, J. B. (1996). Don’t kill the messenger! Whistle-blowing in America—A review with recommendations. *Employee Responsibilities and Rights Journal*, 9(2), 149-161.
- Peterson, D K. (2002a). Deviant workplace behavior and the organization's ethical climate. *Journal of Business and Psychology*, 17(1), 47-61.
- Peterson, D K. (2002b). The relationship between unethical behavior and the dimensions of the ethical climate questionnaire. *Journal of Business Ethics*, 41(4), 313-326.
- Peterson, J C., & Farrell, D. (1986). *Whistleblowing*, Kenndall: Hunt Publishing.
- Potipiroon, W., & Wongpreedee, A. (2020). Ethical climate and whistleblowing intentions: Testing the mediating roles of public service motivation and psychological safety among local government employees. *Public Personnel Management*, 1-29. <https://doi.org/10.1177/0091026020944547>
- Pujas, V., & Rhodes, M. (1999). Party finance and political scandal in Italy, Spain and France. *West European Politics*, 22(3), 41-63.
- Ray, S L. (2006). Whistleblowing and organizational ethics. *Nursing Ethics*, 13(4), 438-445.
- Rothwell, G R., & Baldwin, J N. (2007). Ethical climate theory, whistle-blowing, and the code of silence in police agencies in the State of Georgia. *Journal of Business Ethics*, 70(4), 341-361.
- Sauter, T., & Kendall, G P. (2011). Parrhesia and democracy: Truthtelling, WikiLeaks and the Arab Spring. *Social Alternatives*, 30(3) 10-14.
- Sayğan, S., & Bedük, A. (2013). Ahlakı olmayan davranışların duyurulması (whistleblowing) ve etik iklimi ilişkisi üzerine bir uygulama. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 28(1), 1-23.
- Schneider, B. (1975). Organizational climates: An essay 1, *Personnel psychology*. 28(4), 447-479.

- Shafer, W E. (2015). Ethical climate, social responsibility, and earnings management. *Journal of Business Ethics*, 126(1), 43-60.
- Shawver, T J., & Shawver, T A. (2018). The impact of moral reasoning on whistleblowing intentions, Cynthia Jeffrey (Ed.), *Research on Professional Responsibility and Ethics in Accounting*, (pp. 153-168), Massachusetts: Emerald Publishing Limited.
- Stansbury, J M., & Victor, B. (2009). Whistle-blowing among young employees: A life-course perspective. *Journal of Business Ethics*, 85(3), 281-299.
- Strader, Kent D. (1993). Counterclaims against whistleblowers: Should counterclaims against Qui Tam plaintiffs be allowed in False Claims Act cases. *U. Cin. L. Rev*, 62, 713-764.
- Teasdale, G M. (2002). Learning from Bristol: report of the public inquiry into children's heart surgery at Bristol Royal Infirmary 1984-1995. *British Journal of Neurosurgery*, 16(3), 211-216.
- Ülkü, T. (2019). *Kamu sağlık personellerinin makyavelist eğilimlerinin ifşa etme niyetleri üzerindeki etkisinde etik iklimin düzenleyici rolü: Eskişehir örneği*, (Yüksek Lisans Tezi). Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir.
- Victor, B., & Cullen, J B. (1988). The organizational bases of ethical work climates. *Administrative Science Quarterly*, 33(1), 101-125.
- Vinten, G. (1994). *Whistleblowing: subversion or corporate citizenship?*, New York: St. Martin's Press.
- Wimbush, J. C., Shepard, J. M., & Markham, S E. (1997). An Empirical examination of the multi-dimensionality of ethical climate in organizations. *Journal of Business Ethics*, 16(1), 67-77.
- Yürür, S., & Nart, S. (2016). Örgütsel adalet algısı kamu çalışanlarının ihbar etme niyetinin belirleyicisi midir?. *Amme İdaresi Dergisi*, 49(3), 117-148.
- Zhou, L., Liu, Y., Chen, Z., & Zhao, S. (2018). Psychological mechanisms linking ethical climate to employee whistle-blowing intention. *Journal of Managerial Psychology*, 33(2), 196-213.



HAVALİMANLARININ BULANIK DEMATEL VE MABAC YÖNTEMLERİ İLE SIRALANMASI

Aşkın ÖZDAĞOĞLU¹
Murat Kemal KELEŞ²
Barış İŞILDAK³

Öz

Havayolu ulaşımı, diğer ulaşım alternatiflerine göre hızlı, güvenilir ve konforlu olduğu için insanlar tarafından gün geçtikçe daha çok tercih edilmektedir. Ülkemizde havayolu ile ulaşımın yaygınlaşmasına paralel olarak havalimanı sayısında artış olmuş, mevcut havalimanlarının kapasiteleri genişletilmiştir. Havayolu ulaşımına talebin artmasıyla havalimanlarının hizmetleri ve performansları da önemli hale gelmiştir. Bu çalışmada, Türkiye’de aktif olarak faaliyet gösteren 52 adet havalimanının performansları Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri kullanılarak değerlendirilmiştir. Çalışmada, Devlet Hava Meydanları İşletmesi Genel Müdürlüğü’nün havalimanlarına ilişkin 2019 yılına ait verileri analiz edilmiştir. Havalimanlarının performanslarının değerlendirilmesinde; havalimanına inen ve kalkan “toplam uçak sayısı”, havalimanını kullanarak seyahat eden “yolcu sayısı”, havalimanını kullanan “ticari uçak sayısı”, havalimanında işlem gören “Yük” miktarı kriterleri olmak üzere 4 adet kriter baz alınmıştır. Kriterlerin ağırlıkları Bulanık DEMATEL yöntemiyle bulunmuş, en önemli kriterin “yolcu sayısı” kriteri olduğu tespit edilmiştir. Havalimanlarının performansları ise MABAC yöntemiyle sıralanmıştır. Yapılan sıralama sonucunda İstanbul’da faaliyet gösteren havalimanlarının ilk 3 sırada yer aldığı görülmüştür. Analizler Excel paket programıyla yapılmıştır.

Anahtar Kelimeler : Bulanık DEMATEL, MABAC, Havalimanı Performans, Çok Kriterli Karar Verme

Jel Sınıflandırılması : C44, L93, C02

¹ Doç. Dr., Dokuz Eylül Üniversitesi, İşletme Fakültesi İşletme Bölümü, askin.ozdagoglu@deu.edu.tr, ORCID: 0000-0001-5299-0622.

² Dr., Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi, Keçiborlu MYO, muratkeles@isparta.edu.tr, ORCID: 0000-0003-0374-6839.

³ Öğr. Gör., Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi, Keçiborlu MYO, barisisildak@isparta.edu.tr, ORCID: 0000-0002-2068-1611.

Atıf/Citation (APA6):

Özdağoğlu, A., Keleş, M. K., & İşildak, B. (2021). Havalimanlarının Bulanık DEMATEL ve MABAC yöntemleri ile sıralanması. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(1), 46-67. <http://doi.org/10.25287/ohuiibf.697259>.

SORTING OF AIRPORTS WITH FUZZY DEMATEL AND MABAC

Abstract

Airline transportation is preferred more and more by people as it is fast, reliable and comfortable compared to other transportation alternatives. In parallel with the spread of air transportation in our country, the number of airports increased and the capacities of the existing airports were expanded. With the increasing demand for airline transportation, the services and performances of airports have also become important. In this study, 52 of the airport's operating performance active in Turkey were evaluated using Multi-Criteria Decision-Making methods. In the study, the data of 2019 of the General Directorate of State Airports Authority were analyzed. Four criteria have been taken into consideration for evaluating the performances of airports. These are "total number of aircraft" landing and departing to the airport, "number of passengers traveling using the airport", "number of commercial aircraft" using the airport, "Load" amount processed at the airport. The weights of the criteria were found with the Fuzzy DEMATEL method and it was determined that the most important criterion was the "number of passengers" criterion. The performances of the airports are evaluated by MABAC method. As a result of the ranking made, it is seen that the airports operating in Istanbul are in the top 3. The analyzes were made with the Excel package program.

Key Words : Fuzzy DEMATEL, MABAC, Airport Performance, Multicriteria Decision Making.

Jel Classification : C44, L93, C02.

GİRİŞ

Günümüzde küreselleşme ve teknolojinin hızlı gelişimi ile birlikte hız ve zaman faktörü havayolu ulaşımına ve taşımacılığın talebi arttırmıştır. İnsanlar hava yolu ulaşımını genellikle hızlı, güvenli ve rahat olduğu için diğer ulaşım araçlarına göre daha sıklıkla kullanmaktadırlar. Sektördeki firmalar ise, yolculara daha iyi ve daha kaliteli hizmet verebilmek için çalışmalarını sürdürmektedirler.

Havacılık sektörü, ülkelerin ekonomisinin, turizminin, kültürel faaliyetlerinin ve ticaretlerinin gelişimi açısından büyük önem arz etmektedir. Ülkemizde havayolu firmalarının artması ve sefer sayılarının da artmasıyla birlikte sektör daha da gelişmiştir. Havacılık faaliyetlerinin %10'u havada gerçekleşirken geriye kalan %90'lık kısmı havalimanlarında gerçekleşmektedir. Ülkemizde havayolu taşımacılığın artan talebi karşılayabilmek adına uçak sayılarının artmasıyla birlikte mevcut havalimanlarının kapasiteleri artırılmış, yeni havalimanları inşa edilmiştir. Bu nedenle ülkeler, havalimanları yatırımlarına önem vermeye başlamış, bunun sonucunda da havalimanları önemli pazarlar haline gelmiştir (Elgün, Babacan, Kozak, & Babat, 2013: 70). Günümüzde havacılık sektörünün öne çıkmasıyla, havalimanlarının performans ve etkinliklerinin dikkate alınarak yeni havalimanlarının plânlanması ve mevcutlar için yeni stratejiler oluşturulması önem arz etmektedir (Avcı & Aktaş, 2015: 68). Havalimanlarında, yolcuların havalimanına gelişinden uçağa bindikleri ana kadar birçok hizmet sunulmaktadır. Bu süreçte müşterinin sunulan hizmetlerden algıladığı memnuniyet ve memnuniyetsizlikler havalimanının hizmet kalitesini, müşteri memnuniyetini ve sonucunda yolcular tarafından tercih edilmesini doğrudan etkilemektedir. Dolayısıyla yolculara sunulan hizmetlerin müşteri memnuniyetini ne oranda etkilediği bilinerek gerekli plân ve stratejilerin yapılması havalimanlarının tercih edilmesinde önemli bir adımdır. Havalimanı yönetimleri de havalimanlarını kullanan insanların taleplerini ve ihtiyaçlarını göz önüne alarak önlemler almalıdırlar (Işıldak, 2017: 121).

Devlet Hava Meydanları İşletmesi Genel Müdürlüğü (DHMİ)'nin yılsonlarında çıkardığı faaliyet raporlarında belirtildiği gibi, toplumun her kesiminin hava ulaşımına erişimini sağlayabilmek adına ulusal havalimanı sayısında sürekli artış olsa da, fiili duruma bakıldığında bölgeden bölgeye ekonomik yapının farklılaşması, havalimanlarının potansiyelinin de her yerde aynı olmadığı sonucuna ulaştırmaktadır. Dolayısıyla, havalimanlarımızın etkin plânlama, nitelikli

stratejiler çerçevesinde yenileme ve genişletme çalışmalarına yer verilmesi, tesisleşme yönünde kaliteyi de arttıracaktır. Yalnız bu tesisleşme tek başına yeterli değildir. Müşterinin, hizmeti almadan önce bir beklenti içerisinde olup hizmeti aldıktan sonra gerçekleşen memnuniyet ya da memnuniyetsizliklerinin belirlenmesiyle kalite de gerçekleşmiş olacaktır. Durum böyleyken havalimanı işletmelerinin, müşterilerini memnun edebilmek için kaliteli bir hizmet vermeleri gerekmektedir (Yapraklı & Sağlık, 2010: 71).

Bu çerçevede değerlendirme yapıldığında, havayolu ulaşımına talebin artmasına paralel olarak havalimanlarının hizmetleri ve performanslarının önemli hale gelmesi temelinde bu çalışmanın amacı, Türkiye’de aktif olarak faaliyet gösteren 52 adet havalimanının performanslarını değerlendirmektir. Havalimanlarının performanslarının değerlendirilmesinde; havalimanına inen ve kalkan “toplam uçak sayısı”, havalimanını kullanarak seyahat eden “yolcu sayısı”, havalimanını kullanan “ticari uçak sayısı”, havalimanında işlem gören “yük miktarı” kriterleri olmak üzere 4 adet kriter baz alınmıştır. Çalışmada Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) yöntemlerinden Bulanık DEMATEL ve MABAC kullanılmıştır. Kriterlerin ağırlıkları Bulanık DEMATEL yöntemiyle bulunmuş, havalimanlarının performansları ise MABAC yöntemiyle değerlendirilmiştir. Değerlendirmede DHMİ’nin 2019 yılı verileri baz alınmıştır.

Yapılan literatür incelemesinde havalimanı performanslarının ve etkinliklerinin ölçülmesinde ağırlıklı olarak Veri Zarflama Analizi yönteminin kullanıldığı çalışmalara rastlanmıştır. ÇKKV yöntemlerinin bu konuda kullanıldığı çalışma sayısının az olduğu görülmüştür. Özellikle bu çalışmada kullanılan ÇKKV yöntemlerinden Bulanık DEMATEL ve MABAC yönteminin havalimanı performanslarının sıralanmasında kullanıldığı bir çalışmaya ve buna ilave olarak bu çalışmada kullanılan kriterlerin birlikte kullanıldığı bir çalışmaya rastlanmamıştır. Bu yönleriyle bu çalışmanın literatüre katkı yaptığı düşünülmektedir.

Çalışmada öncelikle literatür araştırması örnekleri verilmiştir. Daha sonra çalışmada kullanılan ÇKKV yöntemlerinden Bulanık DEMATEL ve MABAC yöntemlerinin algoritması anlatılmıştır. Devam eden aşamada Türkiye’de aktif olarak faaliyet gösteren havalimanlarının performanslarının değerlendirildiği uygulama kısmına ait analizler ve bulgulara yer verilmiştir. Son kısımda sonuç ve öneriler bulunmaktadır.

I. LİTERATÜR İNCELEMESİ

Çalışmada kullanılan Bulanık DEMATEL ve MABAC yöntemleriyle yapılan uygulamalardan ve havalimanları ile ilgili çok kriterli karar verme yöntemlerinin kullanıldığı çalışmalardan örneklerin olduğu literatür çalışması Çizelge.1’de gösterilmektedir.

Çizelge 1: Literatür Çalışması

Çalışmanın yazarı/yazarları	Çalışmanın konusu	Kullanılan yöntem/ler
Ayçin & Çakın (2019)	AB üyesi ülkelerin inovasyon performansının ölçülmesi	Entropi ve MABAC
Bakır (2019)	Havayolu İşletmelerinde eWOM’ a dayalı memnuniyet düzeyinin analiz edilmesi	SWARA ve MABAC
Dash (2019)	Hindistan havacılık endüstrisindeki servis sağlayıcıların performanslarının karşılaştırılması	TOPSIS ve AHP
Ersin, Dinçer, & Yüksel (2019)	Yerel yönetimlerde yatırım kriterlerinin değerlendirilmesi	Bulanık DEMATEL
Koç (2019)	Tekstil sektöründe uluslararası tedarikçi seçiminde kullanılan kriterlerin değerlendirilmesi	Bulanık DEMATEL
Pishdar, Ghasemzadeh, & Antuchevičienė (2019)	İran’daki 19 havalimanından hub havalimanı için en uygun olanının belirlenmesi	Aralık tip 2 bulanık Best-Worst Method (BWM) ve MACBETH
Ulutaş (2019)	Bir mobilya atölyesi için en uygun pazarlama yöneticisi belirlenmesi	Entropi ve MABAC

Çizelge 1: Literatür Çalışması

Çalışmanın yazarı/yazarları	Çalışmanın konusu	Kullanılan yöntem/ler
Albayrak & Erkayman (2018)	Sporcular için akıllı bileklik seçimi	Bulanık DEMATEL ve EDAS
Işıldak & Tunca (2018)	Isparta Süleyman Demirel Havalimanı kullanan 500 yolcu üzerinde uygulanan anket ile havalimanı hizmetlerinde müşteri memnuniyetini etkileyen faktörlerin incelenmesi	Anket, İstatistiksel analiz, Faktör analizi
Petrovic & Kankaras (2018)	Hava trafik koruma uçağının seçilmesi	DEMATEL ve AHP
Yu, Wang, & Wang (2017)	Trip Advisor web sitesi üzerinden otel seçimi	Bulanık mantık ve MABAC
Dao (2016)	İki havayolu firmasının finansal oranlar kullanılarak performanslarının değerlendirilmesi	Oran analizi
Altan & Karas Aydın (2015)	Boru üretimi yapan bir işletme için üçüncü parti lojistik firma seçimi	Bulanık DEMATEL ve BULANIK TOPSIS
Avcı & Aktas (2015)	2013-2014 yılları için Türkiye’de faaliyet gösteren havalimanlarının etkinlik ve verimliliklerinin ölçülmesi	Veri Zarflama Analizi
Merkert & Assaf (2015)	Algılanan havaalanı kalitesinin havaalanı kar marjları üzerindeki etkisinin 30 uluslararası havaalanı üzerinde araştırılması.	Veri Zarflama Analizi
Pamucar & Cirovic (2015)	Lojistik merkezleri için forklift satın alma süreci	DEMATEL ve MABAC
Ahn & Min (2014)	(2006-2011) yılları arasında uluslararası havaalanlarının karşılaştırmalı verimliliklerinin değerlendirilmesi	Veri Zarflama Analizi ve Malmquist Model
Organ (2013)	Tekstil firması için makine seçimi	Bulanık DEMATEL
Ar (2012)	2007-2011 dönemi için Türkiye’deki havalimanlarının etkinliklerindeki değişimin incelenmesi	Malmquist-Toplam Faktör Verimliliği (TFV) Endeksi
Chang, Chang, & Wu (2011)	Elektronik endüstrisindeki tedarikçi seçimi	Bulanık DEMATEL
Gökdalay & Evren (2009)	Ulusal ve uluslararası havaalanlarının performans analizi ve karşılaştırılması	Bulanık TOPSIS ve Bulanık Basit Ağırlıklı Toplam
Shyr & Kuo (2008)	Havayollarında birleştirme faktörlerinin değerlendirilmesi	TOPSIS ve Oyun teorisi
Veskovic, Stević, Stojić, Vasiljević, & Milinković (2008)	Bosna-Hersek’te demiryolu taşımacılığı yönetiminin değerlendirilmesi	Delphi, SWARA ve MABAC
Ling, Lin, & Lu (2005)	Çin-Tayvan arası hava yolculuğu yapan 404 yolcunun, havayolu şirketinin hizmet kalitesi ile müşteri memnuniyeti arasındaki ilişkinin değerlendirilmesi	SERVQUAL model

II.MABAC

MABAC (Multi-Attributive Border Approximation Area Comparison) yöntemi değerlendirmede dikkate alınan kriterlerin sınır yakınlık alanına uzaklıklarını hesaplamaya dayanan bir çok kriterli karar verme yöntemidir. MABAC yönteminin hesaplama süreci aşağıdaki gibi gösterilebilir (Bakır, 2019: 55-57; Gigovic, Pamucar, Bozanic, & Ljubojevic, 2017: 509-512).

MABAC yöntemine göre ilk olarak karar matrisi oluşturulmalıdır. Karar matrisinin yapısı Eşitlik 1’de gösterilmiştir.

i : alternatif; $i = 1, 2, 3, \dots, m$

x_{ij} : i . alternatifin j . kriter açısından sahip olduğu değer

$$\begin{bmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{m1} & x_{m2} & \dots & x_{mn} \end{bmatrix} \quad \text{Eşitlik 1}$$

MABAC yönteminde bir sonraki adım karar matrisindeki değerlerin normalize edilmesidir. Fayda kriterleri için normalizasyon işlemi Eşitlik 2 kullanılarak gerçekleştirilir.

n_{ij} : i . alternatifin j . kriter açısından sahip olduğu normalize değer

$$n_{ij} = \frac{x_{ij} - \min_j x_{ij}}{\max_j x_{ij} - \min_j x_{ij}} \quad \text{Eşitlik 2}$$

Maliyet kriterleri için normalizasyon işlemi Eşitlik 3 kullanılarak gerçekleştirilir.

$$n_{ij} = \frac{x_{ij} - \max_j x_{ij}}{\min_j x_{ij} - \max_j x_{ij}} \quad \text{Eşitlik 3}$$

Ardından Eşitlik 4'e göre ağırlıklı normalize karar matrisi hazırlanır.

v_{ij} : i . alternatifin j . kriter açısından sahip olduğu ağırlıklı normalize değer

$$v_{ij} = w_j (n_{ij} + 1) \quad \text{Eşitlik 4}$$

İzleyen adımda her bir kriter için sınır yakınlık değeri belirlenmelidir. Sınır yakınlık değerleri Eşitlik 5 kullanılarak hesaplanır.

g_j : j . kriterin sınır yakınlık değeri

$$g_j = \sqrt[m]{\prod_{i=1}^m v_{ij}} \quad \forall j \text{ için} \quad \text{Eşitlik 5}$$

Daha sonra ağırlıklı normalize karar matrisindeki değerlerin sınır yakınlık alanından uzaklıkları Eşitlik 6 yardımıyla hesaplanır.

q_{ij} : i . alternatifin j . kriter açısından sınır yakınlık alanına uzaklığı

$$q_{ij} = v_{ij} - g_j \quad \text{Eşitlik 6}$$

Son işlem olarak alternatiflerin sınır yakınlık alanından uzaklıklarının toplamı Eşitlik 7 kullanılarak hesaplanır.

S_i : i . alternatifin sınır yakınlık alanına uzaklığı

$$S_i = \sum_{j=1}^n q_{ij} \quad \text{Eşitlik 7}$$

Eşitlik 7'ye göre elde edilen değerlerin en büyüğü karar verme problemindeki en iyi alternatifi göstermektedir.

III. BULANIK DEMATEL

Bulanık DEMATEL (Decision-Making Trial and Evaluation Laboratory) karar verme probleminde yer alan kriterler arasındaki etkileşimleri göz önüne alarak kriter ağırlıklarını bulan bir yöntemdir. Yöntemin işleyişi aşağıda gösterilmiştir (Altan & Karas Aydın, 2015, 103-105).

İlk aşamada, kriterler arasındaki etkileşimler uzmanlar tarafından değerlendirilir. Bunun için kullanılan dilsel ifadeler ve üçgen bulanık sayı karşılıkları Tablo 1'de verilmiştir.

Tablo 1: Bulanık DEMATEL Ölçeği

Dilsel İfade	Üçgen Bulanık Sayı
İki kriter arasında hiç etkileşim yok	0,00; 0,00; 0,00
İki kriter arasında çok az etkileşim var	0,00; 0,00; 0,25
İki kriter arasında az etkileşim var	0,00; 0,25; 0,50
İki kriter arasında normal etkileşim var	0,25; 0,50; 0,75
İki kriter arasında fazla etkileşim var	0,50; 0,75; 1,00
İki kriter arasında çok fazla etkileşim var	0,75; 1,00; 1,00

i, j : kriter; $i = 1,2,3, \dots, n$; $j = 1,2,3, \dots, n$

K : karar verici; $K = 1,2,3, \dots, k$

l_{iJK} : K . karar vericinin i . kriterin j . kriter üzerindeki etkisine ilişkin görüşü alt limit değeri

m_{iJK} : K . karar vericinin i . kriterin j . kriter üzerindeki etkisine ilişkin görüşü üyelik derecesinin 1 olduğu nokta

u_{iJK} : K . karar vericinin i . kriterin j . kriter üzerindeki etkisine ilişkin görüşü üst limit değeri

\tilde{d}_{iJK} : K . karar vericinin i . kriterin j . kriter üzerindeki etkisine ilişkin görüşünden oluşan üçgen bulanık sayı

Uzman tarafından satırdaki kriterin sütundaki kriter üzerindeki etkisini gösteren üçgen bulanık sayı Eşitlik 8'deki gibi gösterilebilir.

$$d_{iJK} = l_{iJK}; m_{iJK}; u_{iJK} \quad \text{Eşitlik 8}$$

Bu uzman görüşleri o uzmana ilişkin bulanık başlangıç direkt ilişki matrisini oluşturur. Bulanık başlangıç direkt ilişki matrisinin yapısı Eşitlik 9'da gösterilmiştir.

\tilde{D}_K : K . karar vericinin bulanık başlangıç direkt ilişki matrisi

$$\tilde{D}_K = \begin{bmatrix} \tilde{d}_{11K} & \tilde{d}_{12K} & \dots & \tilde{d}_{1nK} \\ \tilde{d}_{21K} & \tilde{d}_{22K} & \dots & \tilde{d}_{2nK} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ \tilde{d}_{n1K} & \tilde{d}_{n2K} & \dots & \tilde{d}_{nnK} \end{bmatrix} \quad \text{Eşitlik 9}$$

İzleyen adımda uzman görüşleri birleştirilerek tek bir bulanık başlangıç direkt ilişki matrisi oluşturulur.

l_{ij} : i . kriterin j . kriter üzerindeki etkisine ilişkin birleştirilmiş alt limit değeri

m_{ij} : i . kriterin j . kriter üzerindeki etkisine ilişkin birleştirilmiş üyelik derecesinin 1 olduğu nokta

u_{ij} : i . kriterin j . kriter üzerindeki etkisine ilişkin birleştirilmiş üst limit değeri

\tilde{d}_{ij} : i . kriterin j . kriter üzerindeki etkisine ilişkin birleştirilmiş üçgen bulanık sayı

Birleştirme işlemleri Eşitlik 10, 11 ve 12'de gösterilmiştir.

$$l_{ij} = \frac{\sum_{K=1}^k l_{iJK}}{k} \quad \text{Eşitlik 10}$$

$$m_{ij} = \frac{\sum_{K=1}^k m_{iJK}}{k} \quad \text{Eşitlik 11}$$

$$u_{ij} = \frac{\sum_{K=1}^k u_{iJK}}{k} \quad \text{Eşitlik 12}$$

Elde edilen bulanık başlangıç direkt ilişki matrisi Eşitlik 13'teki gibi oluşur.

$$\tilde{D}_K = \begin{bmatrix} \tilde{d}_{11} & \tilde{d}_{12} & \dots & \tilde{d}_{1n} \\ \tilde{d}_{21} & \tilde{d}_{22} & \dots & \tilde{d}_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ \tilde{d}_{n1} & \tilde{d}_{n2} & \dots & \tilde{d}_{nn} \end{bmatrix} \quad \text{Eşitlik 13}$$

İzleyen adımda, normalize direkt ilişki matrisi hazırlanır. Normalizasyon işlemi için uygulanması gereken adımlar Eşitlik 14, 15 ve 16'da verilmiştir.

\tilde{x}_{ij} : *i. kriterin j. kriter üzerindeki etkisine ilişkin normalize*

üçgen bulanık sayı

$$\sum_{j=1}^n u_{ij}, \forall i \text{ için} \quad \text{Eşitlik 14}$$

$$\sum_{i=1}^n u_{ij}, \forall j \text{ için} \quad \text{Eşitlik 15}$$

$$\tilde{x}_{ij} = \frac{l_{ij}}{\max\{\sum_{j=1}^n u_{ij}, \forall i \text{ için}; \sum_{i=1}^n u_{ij}, \forall j \text{ için}\}}; \\ \frac{m_{ij}}{\max\{\sum_{j=1}^n u_{ij}, \forall i \text{ için}; \sum_{i=1}^n u_{ij}, \forall j \text{ için}\}}; \\ \left. \frac{u_{ij}}{\max\{\sum_{j=1}^n u_{ij}, \forall i \text{ için}; \sum_{i=1}^n u_{ij}, \forall j \text{ için}\}} \right\}$$

Eşitlik 16

Bu işlemler sonucunda elde edilen normalize direkt ilişki matrisi Eşitlik 17'de gösterilmiştir.

$$\tilde{X} = \begin{bmatrix} \tilde{x}_{11} & \tilde{x}_{12} & \dots & \tilde{x}_{1n} \\ \tilde{x}_{21} & \tilde{x}_{22} & \dots & \tilde{x}_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ \tilde{x}_{n1} & \tilde{x}_{n2} & \dots & \tilde{x}_{nn} \end{bmatrix} \quad \text{Eşitlik 17}$$

Ardından bulanık toplam ilişki matrisi Eşitlik 18 yardımıyla hesaplanır.

\tilde{T} : *bulanık toplam ilişki matrisi*

I: *birim matris*

$$\tilde{T} = \frac{\tilde{X}}{I - \tilde{X}} \quad \text{Eşitlik 18}$$

Buna göre bulanık toplam ilişki matrisi Eşitlik 19'daki gibi oluşur.

\tilde{t}_{ij} : *i. kriterin j. kriter üzerindeki etkisine ilişkin*

bulanık toplam ilişki matrisi değeri

$$\tilde{T} = \begin{bmatrix} \tilde{t}_{11} & \tilde{t}_{12} & \dots & \tilde{t}_{1n} \\ \tilde{t}_{21} & \tilde{t}_{22} & \dots & \tilde{t}_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ \tilde{t}_{n1} & \tilde{t}_{n2} & \dots & \tilde{t}_{nn} \end{bmatrix} \quad \text{Eşitlik 19}$$

Daha sonra bulanık toplam ilişki matrisindeki satır ve sütun toplamları bulunur. Satır toplamları Eşitlik 20, sütun toplamları Eşitlik 21 kullanılarak hesaplanır.

\tilde{R}_i : *i. kriter için satır toplamı*

\tilde{C}_i : *i. kriter için sütun toplamı*

$$\tilde{R}_i = \sum_{j=1}^n \tilde{t}_{ij}, \forall i \text{ için} \quad \text{Eşitlik 20}$$

$$\tilde{C}_i = \sum_{j=1}^n \tilde{t}_{ji}, \forall i \text{ için} \quad \text{Eşitlik 21}$$

a_i : i . kritere ilişkin \tilde{R}_i bulanık sayısı alt limit değeri

b_i : i . kritere ilişkin \tilde{R}_i bulanık sayısı orta değeri

c_i : i . kritere ilişkin \tilde{R}_i bulanık sayısı üst limit değeri

d_i : i . kritere ilişkin \tilde{C}_i bulanık sayısı alt limit değeri

e_i : i . kritere ilişkin \tilde{C}_i bulanık sayısı orta değeri

f_i : i . kritere ilişkin \tilde{C}_i bulanık sayısı üst limit değeri

Eşitlik 20 ve 21'deki değerlerin toplamları ve farkları alınarak her bir kriter için etkileme ve etkilenme dereceleri saptanır.

$$\tilde{R}_i + \tilde{C}_i = \{a_i + d_i; b_i + e_i; c_i + f_i\} \quad \text{Eşitlik 22}$$

$$\tilde{R}_i - \tilde{C}_i = \{a_i - f_i; b_i - e_i; c_i - d_i\} \quad \text{Eşitlik 23}$$

Bunun ardından üçgen bulanık sayıyı oluşturan değerlerin ortalaması alınarak durulaştırma işlemi gerçekleştirilir. Durulaştırma işlemleri Eşitlik 24 ve 25'te gösterilmiştir.

$$R_i + C_i = \frac{a_i + d_i + b_i + e_i + c_i + f_i}{3} \quad \text{Eşitlik 24}$$

$$R_i - C_i = \frac{(a_i - f_i) + (b_i - e_i) + (c_i - d_i)}{3} \quad \text{Eşitlik 25}$$

Durulaştırılan bu değerler yardımıyla normalize edilmemiş kriter ağırlıkları bulunur. Normalize edilmemiş kriter ağırlıkları bulunması Eşitlik 26'da gösterilmiştir.

nw_i : i . kriterin normalize edilmemiş ağırlık değeri

$$nw_i = \sqrt{(R_i + C_i)^2 + (R_i - C_i)^2} \quad \text{Eşitlik 26}$$

Son olarak ağırlık değerleri Eşitlik 27 yardımıyla normalize edilir. Normalizasyon işlemi sonrasında kriterlerin ağırlık değerlerinin toplamı 1'e eşittir.

w_i : i . kriterin normalize edilmiş ağırlık değeri

$$w_i = \frac{nw_i}{\sum_{i=1}^n nw_i}; \forall i \text{ için} \quad \text{Eşitlik 27}$$

Bu değerler içerisindeki en büyük değer karar verme probleminde dikkate alınması gereken en önemli kriteri ifade etmektedir.

IV. UYGULAMA

Uygulama kapsamında öncelikle havalimanlarını değerlendirmede dikkate alınması gereken kriterlerin ağırlıkları tespit edilmiştir. Kriter numaraları, isimleri ve tipleri Tablo 2'de gösterilmiştir.

Tablo 2: Kriter Kodları ve Adları

Kriter Kodu	Kriter Türü	Kriter Adı	Ölçüm Birimi
K1	Fayda yönlü	Tüm Uçak	İniş-Kalkış
K2	Fayda yönlü	Yolcu	Adet
K3	Fayda yönlü	Ticari Uçak	İniş-Kalkış
K4	Fayda yönlü	Yük	Ton

Kriterlerin Tanımlanması

Çalışmada kullanılan değerlendirme kriterlerine ait açıklamalar şu şekildedir (Havalimanı İstatistikleri Metaveri Dosyası, 2016:1, Erişim Tarihi:29.02.2020):

• *Toplam uçak*: Havalimanına iniş, kalkış yapan uçak trafiğine denir. İniş ve kalkışlar iki eylem olarak sayılır.

- *Yolcu*: Havayolu firmasıyla seyahat eden uçuş personeli ve kabin ekibi dışında kalanlardır.
- *Ticari uçak*: Ücret karşılığı plânlanan uçuşlara denir.
- *Yük*: Bagaj, kargo ve posta miktarlarının toplamıdır.
 - ✓ Bagaj: Havayolu tarafından uçakta taşınan ya da uçağa yüklenen uçuş personeli, kabin ekibi ve yolcuların kişisel eşyalarıdır
 - ✓ Kargo: Yolcu bagajları haricinde uçakta taşınan eşyalardır. Kargolar; koli ve diplomatik çantaları içermektedir.
 - ✓ Posta: Havayolu tarafından taşınan yazışmaları, evrakları ve diğer nesnelere kapsamaktadır.

Tablo 2’deki kriterlere ilişkin olarak havalimanlarına iniş yapan uçak sayısı, kalkış yapan uçak sayısı gibi detay bilgiler mevcuttur. Ancak havalimanı performansını değerlendirmede toplam sayı dikkate alındığından dolayı uzman görüşleri doğrultusunda bunlar farklı kriterler olarak ele alınmayıp birleştirilmiştir. Tablo 2’deki kriterlerin ağırlıklarının tespit etmek amacıyla bir form hazırlanarak dört uzmandan görüş alınmıştır. Bu uzman ekibi; ulaştırma hizmetleri bölümü, sivil havacılık kabin hizmetleri programı öğretim elemanı, Isparta Süleyman Demirel Havalimanı hareket memuru ve Isparta Süleyman Demirel Havalimanı bilet satış görevlisinden oluşmaktadır. Uzmanların verdikleri cevaplar doğrultusunda dört farklı bulanık başlangıç direkt ilişki matrisi oluşmuştur. Bu matrislerden biri örnek olarak verilmiştir. Tablo 3 örnek bulanık başlangıç direkt ilişki matrisi alt limit değerlerini, Tablo 4 örnek bulanık başlangıç direkt ilişki matrisi orta değerlerini ve Tablo 5 örnek bulanık başlangıç direkt ilişki matrisi üst limit değerlerini göstermektedir.

Tablo 3: Örnek Bulanık Başlangıç Direkt İlişki Matrisi Alt Limit Değerleri

	K1	K2	K3	K4
K1	0,000000	0,250000	0,000000	0,250000
K2	0,250000	0,000000	0,750000	0,750000
K3	0,000000	0,500000	0,000000	0,500000
K4	0,500000	0,500000	0,500000	0,000000

Tablo 4: Örnek Bulanık Başlangıç Direkt İlişki Matrisi Orta Değerleri

	K1	K2	K3	K4
K1	0,000000	0,500000	0,250000	0,500000
K2	0,500000	0,000000	1,000000	1,000000
K3	0,250000	0,750000	0,000000	0,750000
K4	0,750000	0,750000	0,750000	0,000000

Tablo 5: Örnek Bulanık Başlangıç Direkt İlişki Matrisi Üst Limit Değerleri

	K1	K2	K3	K4
K1	0,000000	0,750000	0,500000	0,750000
K2	0,750000	0,000000	1,000000	1,000000
K3	0,500000	1,000000	0,000000	1,000000
K4	1,000000	1,000000	1,000000	0,000000

Daha sonra Eşitlik 10, 11 ve 12 kullanılarak uzman görüşleri birleştirilmiştir. Tablo 6 birleştirilmiş bulanık başlangıç direkt ilişki matrisi alt limit değerlerini, Tablo 7 birleştirilmiş bulanık başlangıç direkt ilişki matrisi orta değerlerini ve Tablo 8 birleştirilmiş bulanık başlangıç direkt ilişki matrisi üst limit değerlerini göstermektedir.

Tablo 6: Birleştirilmiş Bulanık Başlangıç Direkt İlişki Matrisi Alt Limit Değerleri

	K1	K2	K3	K4
K1	0,000000	0,375000	0,125000	0,125000
K2	0,375000	0,000000	0,750000	0,750000
K3	0,125000	0,625000	0,000000	0,562500
K4	0,500000	0,375000	0,500000	0,000000

Tablo 7: Birleştirilmiş Bulanık Başlangıç Direkt İlişki Matrisi Orta Değerleri

	K1	K2	K3	K4
K1	0,000000	0,625000	0,375000	0,375000
K2	0,625000	0,000000	1,000000	1,000000
K3	0,375000	0,875000	0,000000	0,812500
K4	0,750000	0,625000	0,750000	0,000000

Tablo 8: Birleştirilmiş Bulanık Başlangıç Direkt İlişki Matrisi Üst Limit Değerleri

	K1	K2	K3	K4
K1	0,000000	0,875000	0,625000	0,625000
K2	0,875000	0,000000	1,000000	1,000000
K3	0,625000	1,000000	0,000000	1,000000
K4	1,000000	0,875000	1,000000	0,000000

İzleyen adımda, Eşitlik 14, 15 ve 16 yardımıyla normalize direkt ilişki matrisi hazırlanmıştır. Tablo 9 normalize direkt ilişki matrisi alt limit değerlerini, Tablo 10 normalize direkt ilişki matrisi orta değerlerini ve Tablo 11 normalize direkt ilişki matrisi üst limit değerlerini göstermektedir.

Tablo 9: Normalize Direkt İlişki Matrisi Alt Limit Değerleri

	K1	K2	K3	K4
K1	0,000000	0,130435	0,043478	0,043478
K2	0,130435	0,000000	0,260870	0,260870
K3	0,043478	0,217391	0,000000	0,195652
K4	0,173913	0,130435	0,173913	0,000000

Tablo 10: Normalize Direkt İlişki Matrisi Orta Değerleri

	K1	K2	K3	K4
K1	0,000000	0,217391	0,130435	0,130435
K2	0,217391	0,000000	0,347826	0,347826
K3	0,130435	0,304348	0,000000	0,282609
K4	0,260870	0,217391	0,260870	0,000000

Tablo 11: Normalize Direkt İlişki Matrisi Üst Limit Değerleri

	K1	K2	K3	K4
K1	0,000000	0,304348	0,217391	0,217391
K2	0,304348	0,000000	0,347826	0,347826
K3	0,217391	0,347826	0,000000	0,347826
K4	0,347826	0,304348	0,347826	0,000000

Ardından bulanık toplam ilişki matrisi Eşitlik 18 yardımıyla hesaplanmıştır. Tablo 12 bulanık toplam ilişki matrisi alt limit değerlerini, Tablo 13 bulanık toplam ilişki matrisi orta değerlerini ve Tablo 14 bulanık toplam ilişki matrisi üst limit değerlerini göstermektedir.

Tablo 12: Bulanık Toplam İlişki Matrisi Alt Limit Değerleri

	K1	K2	K3	K4
K1	0,047371	0,175481	0,110972	0,113027
K2	0,236079	0,164458	0,381637	0,388704
K3	0,143402	0,306903	0,140098	0,309359
K4	0,237884	0,235779	0,267356	0,124159

Tablo 13: Bulanık Toplam İlişki Matrisi Orta Değerleri

	K1	K2	K3	K4
K1	0,311811	0,542559	0,489799	0,498243
K2	0,706884	0,623571	0,894219	0,909637
K3	0,568281	0,760729	0,540673	0,774133
K4	0,644129	0,692939	0,724084	0,529671

Tablo 14: Bulanık Toplam İlişki Matrisi Üst Limit Değerleri

	K1	K2	K3	K4
K1	2,058511	2,446809	2,324468	2,324468
K2	2,841017	2,806147	2,976950	2,976950
K3	2,643693	2,906352	2,568920	2,826985
K4	2,848032	3,020361	2,955903	2,697838

Bulanık toplam ilişki matrisine Eşitlik 20'deki işlemlerin uygulanması sonucu bulunan değerler Tablo 15'tedir.

Tablo 15: \tilde{R}_i Değerleri

K1	0,446851	1,842412	9,154255
K2	1,170878	3,134312	11,601064
K3	0,899763	2,643816	10,945951
K4	0,865178	2,590823	11,522135

Bulanık toplam ilişki matrisine Eşitlik 21'deki işlemlerin uygulanması sonucu bulunan değerler Tablo 16'dadır.

Tablo 16: \tilde{C}_i Değerleri

K1	0,664736	2,231105	10,391253
K2	0,882621	2,619799	11,179669
K3	0,900063	2,648774	10,826241
K4	0,935250	2,711684	10,826241

Eşitlik 22'deki işlemlerin uygulanması sonucu bulunan değerler Tablo 17'dedir.

Tablo 17: $\tilde{R}_i + \tilde{C}_i$ Değerleri

K1	1,111587	4,073517	19,545508
K2	2,053499	5,754110	22,780733
K3	1,799826	5,292590	21,772192
K4	1,800428	5,302507	22,348376

Eşitlik 23'teki işlemlerin uygulanması sonucu bulunan değerler Tablo 18'dedir.

Tablo 18: $\tilde{R}_i - \tilde{C}_i$ Değerleri

K1	-9,944402	-0,388693	8,489519
K2	-10,008791	0,514513	10,718443
K3	-9,926478	-0,004958	10,045887
K4	-9,961063	-0,120861	10,586885

Durulaştırma işlemlerinin sonuçları ile normalize edilmemiş ve normalize edilmiş ağırlıklar Tablo 19'da gösterilmiştir.

Tablo 19: Durulaştırma İşlemleri ve Ağırlıklar

	$R_i + C_i$	$R_i - C_i$	nw_i	w_i
K1	8,243537	-0,614525	8,266411	0,218049
K2	10,196114	0,408055	10,204276	0,269165
K3	9,621536	0,038150	9,621612	0,253796
K4	9,817103	0,168320	9,818546	0,258990

Bu değerleri açıklamak gerekirse, uzman görüşüne göre bir havalimanını değerlendirmede en önemli kriter yolcu sayısı en önemsiz kriter ise iniş kalkış yapan uçakların sayısıdır.

Kriter ağırlıklarının belirlenmesinin ardından Türkiye'deki havalimanlarının değerlendirilmesi yapılmıştır. Bunun için yukarıda belirtilen kriterler dikkate alınmıştır. Söz konusu kriterlerin ölçüm birimleri ise birbirinden farklıdır. Ancak yeni çok kriterli karar verme yöntemlerinden biri olan MABAC açısından bu bir kısıt oluşturmamaktadır. Yapılan normalizasyon işlemi ölçüm birimleri birbirinden farklı olan kriterlerin bir arada değerlendirilmesine olanak sağlamaktadır. Ayrıca yeni bir yöntem olarak yabancı literatürde yer alan bir yöntemdir. Bu nedenlerden ötürü bu çalışmada alternatifler MABAC yöntemi ile değerlendirilmiştir. Çalışma kapsamında Türkiye'deki tüm havalimanları (56 adet) inceleme kapsamına alınmıştır. Ancak Aydın Çıldır, Balıkesir Merkez, Çanakkale Gökçeada ve Tokat havalimanları eğitim amacıyla kullanıldığından yolcu taşımacılığı, yük taşımacılığı ve ticari uçak faaliyetlerinde bulunmadığından dolayı kapsam dışı bırakılmıştır. Dolayısıyla 52 adet havalimanı için performans değerlendirilmesi yapılmıştır. Çalışma kapsamındaki havalimanlarının kodları ve isimleri Tablo 20'de verilmiştir.

Tablo 20: Havalimanı Kodları ve Adları

Alternatif Kodu	Alternatif Adı	Alternatif Kodu	Alternatif Adı
A1	İstanbul Atatürk	A27	Hakkari Yüksekova Selahaddin Eyyubi
A2	İstanbul	A28	Hatay
A3	İstanbul Sabiha Gökçen	A29	İğdır Şehit Bülent Aydın
A4	Ankara Esenboğa	A30	Isparta Süleyman Demirel
A5	İzmir Adnan Menderes	A31	Kahramanmaraş
A6	Antalya	A32	Kars Harakani
A7	Alanya Gazipaşa	A33	Kastamonu
A8	Muğla Dalaman	A34	Kayseri
A9	Muğla Milas-Bodrum	A35	Kocaeli Cengiz Topel
A10	Adana	A36	Konya
A11	Trabzon	A37	Malatya
A12	Erzurum	A38	Mardin
A13	Gaziantep	A39	Muş Sultan Alparslan
A14	Adıyaman	A40	Kapadokya
A15	Ağrı Ahmed-i Hani	A41	Ordu-Giresun
A16	Amasya Merzifon	A42	Samsun Çarşamba
A17	Balıkesir Koca Seyit	A43	Siirt
A18	Batman	A44	Sinop
A19	Bingöl	A45	Sivas Nuri Demirağ
A20	Bursa Yenişehir	A46	Şanlıurfa Gap
A21	Çanakkale	A47	Şırnak Şerafettin Elçi
A22	Denizli Çardak	A48	Tekirdağ Çorlu Atatürk
A23	Diyarbakır	A49	Uşak
A24	Elazığ	A50	Van Ferit Melen
A25	Erzincan	A51	Zafer
A26	Eskişehir Hasan Polatkan	A52	Zonguldak Çaycuma

Tablo 20’de isim ve kodları verilen alternatif havalimanlarının Tablo 1’deki kriterlere göre sahip oldukları değerler Eşitlik 1’de gösterilen karar matrisini oluşturur. Karar matrisi Tablo 21’de gösterilmiştir.

Tablo 21: Karar Matrisi

Alternatif Kodu	K1	K2	K3	K4
A1	1.355.725	174.816.152	1.266.054	8.916.112
A2	1.639.283	259.506.216	1.619.389	3.352.744
A3	1.502.875	225.576.266	1.469.716	2.343.099
A4	659.239	90.833.564	601.059	768.508
A5	532.558	79.428.687	496.942	946.336
A6	1.256.967	209.327.661	1.209.142	2.479.516
A7	47.904	6.597.035	44.372	68.567
A8	254.566	27.110.408	167.721	312.208
A9	203.166	25.501.358	166.860	257.815
A10	263.494	33.015.943	211.548	293.596

Tablo 21: Karar Matrisi

Alternatif Kodu	K1	K2	K3	K4
A11	165.300	24.019.189	149.444	223.115
A12	48.064	6.866.561	41.480	53.338
A13	126.280	16.376.765	104.770	154.081
A14	11.650	1.583.405	10.400	13.268
A15	15.152	2.094.017	13.631	18.192
A16	8.762	1.151.461	7.851	9.426
A17	135.362	2.229.364	16.364	16.019
A18	23.496	3.603.150	21.616	32.868
A19	9.672	1.322.202	9.122	11.639
A20	35.646	1.728.242	12.856	16.908
A21	34.572	845.181	6.407	6.265
A22	38.251	4.172.145	28.537	41.786
A23	72.518	11.508.700	72.052	89.377
A24	39.335	5.748.812	37.220	53.167
A25	19.450	2.727.567	17.613	21.088
A26	40.784	530.527	3.718	15.034
A27	7.732	1.054.985	7.308	10.893
A28	57.887	7.938.831	54.649	82.726
A29	13.305	1.737.845	11.021	17.863
A30	134.816	1.075.360	6.999	14.132
A31	14.270	1.734.030	12.484	14.750
A32	24.127	3.484.349	21.281	31.913
A33	4.363	409.673	3.592	3.222
A34	95.841	14.803.564	92.537	164.238
A35	8.029	374.188	2.270	3.796
A36	48.069	6.522.998	45.686	62.208
A37	34.733	4.822.742	30.133	42.538
A38	23.894	3.767.769	23.212	33.733
A39	16.334	2.555.544	15.882	22.461
A40	69.401	3.039.996	18.872	31.480
A41	50.082	6.893.761	43.277	52.782
A42	90.768	9.955.581	60.985	88.896
A43	2.562	174.067	1.412	1.766
A44	10.517	892.534	6.726	7.458
A45	26.413	3.217.746	21.616	25.412
A46	34.635	4.763.006	31.297	37.317
A47	19.201	2.422.668	15.470	22.279
A48	178.462	476.323	3.304	7.088
A49	34.428	179.581	1.759	1.386
A50	94.769	9.456.354	55.141	78.719
A51	5.798	549.823	4.898	6.529
A52	3.383	136.571	1.478	1.539

Kaynak: Devlet Hava Meydanları İşletmesi Genel Müdürlüğü, İstatistikler, Havalimanları Karşılaştırmalı İstatistikleri, <https://www.dhmi.gov.tr/sayfalar/istatistik.aspx>, (Erişim Tarihi: 05.02.2020).

Sonraki adım normalize karar matrisini oluşturmaktır. Normalize karar matrisi Tablo 22'deki gibi bulunmuştur.

Tablo 22: Normalize Karar Matrisi

Alternatif Kodu	K1	K2	K3	K4
A1	0,826752	0,673477	0,781619	1,000000
A2	1,000000	1,000000	1,000000	0,375935
A3	0,916658	0,869183	0,907494	0,262679
A4	0,401215	0,349682	0,370615	0,086051
A5	0,323816	0,305711	0,306265	0,105999
A6	0,766413	0,806537	0,746444	0,277982
A7	0,027703	0,024908	0,026552	0,007536
A8	0,153969	0,103998	0,102788	0,034866
A9	0,122565	0,097794	0,102256	0,028765
A10	0,159424	0,126766	0,129876	0,032778
A11	0,099429	0,092079	0,091492	0,024872
A12	0,027801	0,025947	0,024764	0,005828
A13	0,075589	0,062614	0,063881	0,017128
A14	0,005553	0,005578	0,005555	0,001333
A15	0,007692	0,007547	0,007552	0,001885
A16	0,003788	0,003913	0,003980	0,000902
A17	0,081138	0,008069	0,009241	0,001641
A18	0,012790	0,013365	0,012487	0,003531
A19	0,004344	0,004571	0,004765	0,001150
A20	0,020214	0,006137	0,007073	0,001741
A21	0,019557	0,002732	0,003087	0,000547
A22	0,021805	0,015559	0,016765	0,004532
A23	0,042742	0,043845	0,043659	0,009870
A24	0,022467	0,021638	0,022131	0,005808
A25	0,010318	0,009990	0,010013	0,002210
A26	0,023353	0,001519	0,001425	0,001531
A27	0,003159	0,003541	0,003644	0,001066
A28	0,033802	0,030082	0,032903	0,009124
A29	0,006564	0,006174	0,005939	0,001848
A30	0,080804	0,003620	0,003453	0,001430
A31	0,007153	0,006159	0,006843	0,001499
A32	0,013176	0,012907	0,012280	0,003424
A33	0,001100	0,001053	0,001347	0,000206
A34	0,056991	0,056549	0,056320	0,018268
A35	0,003340	0,000916	0,000530	0,000270
A36	0,027804	0,024623	0,027364	0,006823
A37	0,019656	0,018068	0,017751	0,004616
A38	0,013033	0,014000	0,013474	0,003628
A39	0,008414	0,009326	0,008943	0,002364
A40	0,040837	0,011194	0,010791	0,003376
A41	0,029034	0,026052	0,025875	0,005765

Tablo 22: Normalize Karar Matrisi

Alternatif Kodu	K1	K2	K3	K4
A42	0,053892	0,037857	0,036819	0,009816
A43	0,000000	0,000145	0,000000	0,000043
A44	0,004860	0,002915	0,003284	0,000681
A45	0,014572	0,011879	0,012487	0,002695
A46	0,019596	0,017837	0,018471	0,004031
A47	0,010166	0,008814	0,008689	0,002344
A48	0,107471	0,001310	0,001169	0,000640
A49	0,019469	0,000166	0,000214	0,000000
A50	0,056336	0,035932	0,033208	0,008675
A51	0,001977	0,001593	0,002155	0,000577
A52	0,000502	0,000000	0,000041	0,000017

Daha sonra ağırlıklı normalize karar matrisi hazırlanır. Ağırlıklı normalize karar matrisi Tablo 23'te verilmiştir.

Tablo 23: Ağırlıklı Normalize Karar Matrisi

Alternatif Kodu	K1	K2	K3	K4
A1	0,398321	0,450442	0,452167	0,517981
A2	0,436097	0,538330	0,507592	0,356354
A3	0,417925	0,503119	0,484114	0,327022
A4	0,305533	0,363287	0,347856	0,281277
A5	0,288656	0,351452	0,331525	0,286443
A6	0,385164	0,486257	0,443240	0,330985
A7	0,224089	0,275870	0,260534	0,260942
A8	0,251621	0,297158	0,279883	0,268020
A9	0,244774	0,295488	0,279748	0,266440
A10	0,252811	0,303286	0,286758	0,267480
A11	0,239729	0,293950	0,277016	0,265432
A12	0,224111	0,276149	0,260081	0,260500
A13	0,234531	0,286019	0,270008	0,263427
A14	0,219259	0,270667	0,255206	0,259336
A15	0,219726	0,271196	0,255712	0,259479
A16	0,218875	0,270218	0,254806	0,259224
A17	0,235741	0,271337	0,256141	0,259416
A18	0,220838	0,272763	0,256965	0,259905
A19	0,218996	0,270395	0,255005	0,259288
A20	0,222456	0,270817	0,255591	0,259441
A21	0,222313	0,269900	0,254579	0,259132
A22	0,222803	0,273353	0,258051	0,260164
A23	0,227368	0,280967	0,264876	0,261547
A24	0,222948	0,274989	0,259413	0,260495
A25	0,220299	0,271854	0,256337	0,259563
A26	0,223141	0,269574	0,254157	0,259387
A27	0,218737	0,270118	0,254721	0,259267

Tablo 23: Ağırlıklı Normalize Karar Matrisi

Alternatif Kodu	K1	K2	K3	K4
A28	0,225419	0,277262	0,262147	0,261354
A29	0,219480	0,270827	0,255303	0,259469
A30	0,235668	0,270139	0,254672	0,259361
A31	0,219608	0,270823	0,255533	0,259379
A32	0,220922	0,272639	0,256912	0,259877
A33	0,218289	0,269449	0,254138	0,259044
A34	0,230476	0,284386	0,268090	0,263722
A35	0,218777	0,269412	0,253930	0,259060
A36	0,224111	0,275793	0,260741	0,260757
A37	0,222335	0,274028	0,258301	0,260186
A38	0,220891	0,272933	0,257215	0,259930
A39	0,219883	0,271675	0,256066	0,259603
A40	0,226953	0,272178	0,256535	0,259865
A41	0,224379	0,276177	0,260363	0,260484
A42	0,229800	0,279355	0,263140	0,261533
A43	0,218049	0,269204	0,253796	0,259001
A44	0,219109	0,269950	0,254629	0,259167
A45	0,221226	0,272363	0,256965	0,259688
A46	0,222322	0,273966	0,258484	0,260034
A47	0,220265	0,271538	0,256001	0,259597
A48	0,241483	0,269518	0,254093	0,259156
A49	0,222294	0,269210	0,253850	0,258990
A50	0,230333	0,278837	0,262224	0,261237
A51	0,218480	0,269594	0,254343	0,259140
A52	0,218158	0,269165	0,253806	0,258995

Sonraki adım her bir kriter açısından sınır yakınlık değerlerinin hesaplanmasıdır. Sınır yakınlık alanları Tablo 24’teki gibi hesaplanmıştır.

Tablo 24: Sınır Yakınlık Alanları

Kriter Kodu	g_j
1	0,238447
2	0,290593
3	0,274402
4	0,268904

Daha sonra sınır yakınlık alanına uzaklıklar hesaplanır. Bu değerler Tablo 25’te verilmiştir.

Tablo 25: Sınır Yakınlık Değerleri

Alternatif Kodu	K1	K2	K3	K4
A1	0,159874	0,159849	0,177765	0,249077
A2	0,197651	0,247737	0,233189	0,087450
A3	0,179478	0,212526	0,209712	0,058118
A4	0,067087	0,072694	0,073454	0,012373
A5	0,050210	0,060859	0,057122	0,017539

Tablo 25: Sınır Yakınlık Değerleri

Alternatif Kodu	K1	K2	K3	K4
A6	0,146718	0,195664	0,168838	0,062081
A7	-0,014357	-0,014723	-0,013868	-0,007962
A8	0,013175	0,006565	0,005481	-0,000884
A9	0,006327	0,004895	0,005346	-0,002464
A10	0,014364	0,012693	0,012356	-0,001424
A11	0,001283	0,003357	0,002614	-0,003472
A12	-0,014336	-0,014444	-0,014321	-0,008404
A13	-0,003916	-0,004574	-0,004394	-0,005477
A14	-0,019187	-0,019926	-0,019196	-0,009568
A15	-0,018721	-0,019396	-0,018690	-0,009425
A16	-0,019572	-0,020375	-0,019596	-0,009680
A17	-0,002706	-0,019256	-0,018261	-0,009488
A18	-0,017609	-0,017830	-0,017437	-0,008999
A19	-0,019451	-0,020197	-0,019397	-0,009616
A20	-0,015990	-0,019776	-0,018811	-0,009463
A21	-0,016133	-0,020692	-0,019823	-0,009772
A22	-0,015643	-0,017240	-0,016351	-0,008740
A23	-0,011078	-0,009626	-0,009526	-0,007357
A24	-0,015499	-0,015604	-0,014989	-0,008409
A25	-0,018148	-0,018739	-0,018065	-0,009341
A26	-0,015306	-0,021019	-0,020245	-0,009517
A27	-0,019709	-0,020475	-0,019681	-0,009637
A28	-0,013027	-0,013331	-0,012256	-0,007550
A29	-0,018967	-0,019766	-0,019099	-0,009435
A30	-0,002779	-0,020454	-0,019730	-0,009543
A31	-0,018838	-0,019770	-0,018870	-0,009525
A32	-0,017525	-0,017954	-0,017490	-0,009027
A33	-0,020158	-0,021144	-0,020264	-0,009860
A34	-0,007971	-0,006207	-0,006312	-0,005182
A35	-0,019670	-0,021181	-0,020472	-0,009844
A36	-0,014335	-0,014800	-0,013661	-0,008147
A37	-0,016112	-0,016565	-0,016101	-0,008718
A38	-0,017556	-0,017660	-0,017187	-0,008974
A39	-0,018563	-0,018918	-0,018337	-0,009301
A40	-0,011493	-0,018415	-0,017868	-0,009039
A41	-0,014067	-0,014415	-0,014039	-0,008420
A42	-0,008647	-0,011238	-0,011262	-0,007371
A43	-0,020398	-0,021389	-0,020606	-0,009902
A44	-0,019338	-0,020643	-0,019773	-0,009737
A45	-0,017220	-0,018230	-0,017437	-0,009216
A46	-0,016125	-0,016627	-0,015919	-0,008870
A47	-0,018181	-0,019055	-0,018401	-0,009307
A48	0,003036	-0,021075	-0,020310	-0,009748

Tablo 25: Sınır Yakınlık Değerleri

Alternatif Kodu	K1	K2	K3	K4
A49	-0,016153	-0,021383	-0,020552	-0,009914
A50	-0,008114	-0,011756	-0,012178	-0,007667
A51	-0,019967	-0,020999	-0,020059	-0,009764
A52	-0,020289	-0,021428	-0,020596	-0,009909

MABAC yönteminin son adımı alternatiflerin sınır yakınlık alanlarına uzaklıklarının toplamını hesaplamaktır. Bu değerler arasındaki en büyüğü tüm kriterler bir arada incelendiğinde en iyi alternatifi göstermektedir. Tablo 26, her bir alternatiflerin diğer bir deyişle havalimanlarının sınır yakınlık alanlarına uzaklıklarının toplamını ve bu değere göre sıralamasını göstermektedir.

Tablo 26: Toplam Uzaklık ve Sıra Değerleri

Alternatif Kodu	S_i	Sıra
A1	0,746565	2
A2	0,766028	1
A3	0,659834	3
A4	0,225608	5
A5	0,185730	6
A6	0,573300	4
A7	-0,050910	19
A8	0,024337	8
A9	0,014104	9
A10	0,037989	7
A11	0,003781	10
A12	-0,051505	22
A13	-0,018361	11
A14	-0,067878	42
A15	-0,066232	38
A16	-0,069223	45
A17	-0,049711	18
A18	-0,061875	30
A19	-0,068661	44
A20	-0,064040	33
A21	-0,066421	39
A22	-0,057975	28
A23	-0,037587	13
A24	-0,054501	24
A25	-0,064293	34
A26	-0,066087	37
A27	-0,069503	47
A28	-0,046164	16
A29	-0,067267	41
A30	-0,052505	23
A31	-0,067003	40
A32	-0,061995	31

Tablo 26: Toplam Uzaklık ve Sıra Değerleri

Alternatif Kodu	S_i	Sıra
A33	-0,071427	50
A34	-0,025673	12
A35	-0,071166	49
A36	-0,050944	21
A37	-0,057496	26
A38	-0,061376	29
A39	-0,065118	36
A40	-0,056815	25
A41	-0,050942	20
A42	-0,038518	14
A43	-0,072296	52
A44	-0,069491	46
A45	-0,062103	32
A46	-0,057540	27
A47	-0,064944	35
A48	-0,048097	17
A49	-0,068001	43
A50	-0,039715	15
A51	-0,070789	48
A52	-0,072221	51

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Havacılık sektörü, sahip olduğu avantajlar, hız ve konforun ön plânda olması sebebiyle hızlı bir şekilde gelişim göstermektedir. Bunun yanı sıra büyük mesafeler arası sağladığı kolaylıklar nedeniyle küreselleşen dünyada etkili ve çok önemli bir ulaşım alternatifi haline gelmiştir. Bu hızlı gelişim ve ülkeler arası etkileşimin de artmasına paralel olarak havayolu ulaşımına talep artmış, dolayısıyla bu durum havalimanlarının da çok hızlı bir büyüme ve gelişim göstermesine yol açmıştır.

Havalimanlarında, yolculara havalimanında geçirdikleri süre içerisinde uçağa bindikleri zamana kadar çok sayıda hizmet sunulmaktadır. Havalimanı yönetimleri, yolculara sundukları hizmetten duyulan memnuniyet durumu ve havalimanı ile ilgili görüşlerini araştırmalıdır. Çünkü yolcuların hizmetlerden algıladıkları memnuniyet durumu, havalimanının hizmet kalitesi, o havalimanının yolcular tarafından tercih edilmesini doğrudan etkilemektedir. Dolayısıyla havalimanı yönetimi, yolculara sunulan hizmetlerin müşteri memnuniyetini etkileme durumuna göre gerekli plân ve stratejilerin yapmalı, havalimanlarını kullanan insanların taleplerini ve ihtiyaçlarını göz önüne alarak önlemler almalıdırlar.

Proje olarak havalimanları buldukları bölgelerin sosyo-ekonomik faaliyetlerine doğrudan tesir ederken ciddi sermayelerin bağlandığı ve alternatif kullanım olanağı olmayan sabit yatırım varlıklarıdır. Yatırım plânları ülke kaynaklarının doğru kullanılması açısından önemli bir yere sahip olduğu için havalimanlarının performansı ve etkin kullanılmasını gerektirmektedir.

Bu çalışmada DHMİ'nin 2019 havalimanlarına ilişkin verileri baz alınarak Türkiye'de faaliyet gösteren 52 adet havalimanının performansları değerlendirilmeye çalışılmıştır. Değerlendirmede ÇKKV yöntemlerinden Bulanık DEMATEL ve MABAC kullanılmıştır. Bulanık DEMATEL ile 4 adet kriterin ağırlığı belirlenmiştir. Söz konusu kriterler; havalimanına inen ve kalkan "toplam uçak sayısı", havalimanını kullanarak seyahat eden "yolcu sayısı", havalimanını kullanan "ticari uçak sayısı", havalimanında işlem gören "yük miktarı" kriterleridir. Yapılan değerlendirmede havalimanını kullanarak seyahat eden "yolcu sayısı" ağırlığı en yüksek olan kriter

olarak çıkmış, havalimanına inen ve kalkan “toplam uçak sayısı” ise ağırlığı en düşük kriter olmuştur.

Havalimanlarının performans sıralaması, MABAC yöntemi ile yapılmıştır. Türkiye’de faaliyet gösteren 52 adet havalimanı MABAC yöntemiyle sıralanmıştır. Yapılan sıralamada ilk 3 sırayı İstanbul’da faaliyet gösteren havalimanları almıştır. İlk sırada yeni açılan İstanbul Havalimanı yer alırken ikinci sırayı 2019’da kapanan Atatürk Havalimanı almıştır. Üçüncü sırada ise Sabiha Gökçen Havalimanı bulunmaktadır. Aynı bölgeye hitap eden ve özellikle birbirlerine yakın bir biçimde konumlandırılmış havalimanları ise öncelikle direkt yolcu trafiğinde rekabet etmektedir. Bu tür rekabetin bir örneği Devlet Hava Meydanları İşletmesi Genel Müdürlüğü (DHMİ)’nin 2019 yılı verilerine göre ülkemizde, İstanbul’da yaşanmaktadır. Kentin bir yakasında, daha önce Atatürk Havalimanı şimdi İstanbul Yeni Havalimanı, diğer yakasında ise Sabiha Gökçen Havalimanı hizmet veriyor. Yılın ilk üç ayı Atatürk Havalimanı faal durumdayken, yeni havalimanına taşınmanın ardından bu üstünlüğünü kaybetti. İstanbul Yeni Havalimanı’nda dış hat seferi nokta sayısı fazla iken, Sabiha Gökçen Havalimanı’nın da iç hat nokta sayısının fazla oluşu ve bu iki havalimanının bulunduğu konumlar, yolcuların tercihinde önemli bir role sahiptir. Önümüzdeki yıllarda İstanbul Yeni Havalimanı – Sabiha Gökçen Havalimanı rekabetinin nasıl şekilleneceğinde, hâlihazırda devam eden altyapı çalışmaları ve uçuş nokta çeşitliliği belirleyici olacaktır. Bunun yanında turizmin canlanmasıyla birlikte hızlı bir yükselişe geçen Antalya Havalimanı’nın potansiyeli de göz ardı edilmemelidir. Son sıralarda ise; Siirt, Zonguldak Çaycuma ve Kastamonu havalimanları bulunmaktadır. Konumları gereği şehir merkezlerine uzak oluşları, sefer sayılarının az ve uçuş saatlerinin düzensiz olması yolcuların tercihini etkilemektedir. Bunun için de yolcuları teşvik edecek kampanyaların yapılması ve uçuş şartlarının iyileştirilmesi havalimanlarının performansını doğrudan arttıracaktır.

Bundan sonra yapılacak çalışmalarda, havalimanı performanslarının ölçümünde farklı ÇKKV yöntemleri kullanılabilir.

Etik Beyanı : Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazarlar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde ÖHÜİBF Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazar(lar)ına aittir. Veriler 2020 yılı öncesi toplandığından etik kurul kararı gerekmemektedir.

Yazar Katkıları : Aşkın ÖZDAĞOĞLU, çalışmada verilerin toplanacağı formların hazırlanması, çalışmanın kurgusunun yapılması, çalışmada kullanılan yöntemlerin algoritmasının anlatılması, çalışmada kullanılan yöntemlere göre verilerin analizinin yapılması konularında katkı sağlamıştır. Murat Kemal KELEŞ, çalışma konusunun belirlenmesi, giriş ve sonuç bölümü, literatür araştırması, kısımlarında katkı sağlamıştır. Barış IŞILDAK çalışma konusuna, giriş ve sonuç kısmına teknik anlamda destek olmuş, çalışma konusunun belirlenmesi, verilerin toplanması konularında katkı sağlamıştır. 1. yazarın katkı oranı:%40, 2. yazarın katkı oranı: %30, 3. yazarın katkı oranı: %30

Çıkar Beyanı : Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

Teşekkür : Makalenin yayın sürecindeki katkılarından dolayı ÖHÜİBF Dergisi Editör Kurulu'na ve hakemlere teşekkür ederiz.

Ethics Statement : As authors, we declare that in all the processes of the article, The Journal ÖHÜİBF acts in accordance with the principles of research and publication ethics. If otherwise determined, we will inform you that all responsibility belongs to the authors. Since data is collected before 2020, no ethics committee decision is required.

Author Contributions : Aşkın ÖZDAĞOĞLU has contributed to the preparation of the forms in which the data was collected in the study, the editing of the study, the explanation of the algorithm of the methods used in the study, and the analysis of the data according to the methods used in the study. Murat Kemal KELEŞ contributed to the determination of the subject of the study, the introduction and conclusion part, the literature research. Barış IŞILDAK provided technical support for the study subject, introduction and conclusion, and contributed to the determination of the study subject and the collection of data. 1st author's contribution rate: % 40, 2nd author's contribution rate: % 30, 3rd author's contribution rate: % 30

Conflict of Interest : There is no conflict of interest among the authors

Acknowledgement : We would like to thank the Editorial Board of the ÖHÜİBF Journal and the referees for their contribution to the process of publication of the article.

KAYNAKÇA

- Ahn, Y. H., & Min, H. (2014). Evaluating the multi-period operating efficiency of international airports using data envelopment analysis and the Malmquist productivity index. *Journal of Air Transport Management*, 39, 12–22. <https://doi.org/10.1016/j.jairtraman.2014.03.005>.
- Albayrak, Ö., & Erkayman, B. (2018). Bulanık DEMATEL ve EDAS yöntemleri kullanılarak sporcular için akıllı bileklik seçimi. *Ergonomi*, 1(2), 92–102.
- Altan, Ş., & Kardeş Aydın, E. (2015). Bulanık DEMATEL ve bulanık TOPSIS yöntemleri ile üçüncü parti lojistik firma seçimi için bütünlük bir model yaklaşımı. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 20(3), 99–119.
- Ar, İ. M. (2012). Türkiye'deki havalimanlarının etkinliklerindeki değişimin incelenmesi: 2007-2011 dönemi için malmquist-tfv endeksi uygulaması. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 26(3-4), 143–160.
- Avcı, T., & Aktaş, M. (2015). Türkiye'de faaliyet gösteren havalimanlarının performanslarının değerlendirilmesi. *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 7(3), 66–77.
- Ayçin, E., & Çakın, E. (2019). Ülkelerin inovasyon performanslarının ölçümünde ENTROPİ ve MABAC çok kriterli karar verme yöntemlerinin bütünlük olarak kullanılması. *Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 19(2), 326–351. <https://doi.org/10.25294/auibfd.649275>.
- Bakır, M. (2019). SWARA ve MABAC yöntemleri ile havayolu işletmelerinde ewom'a dayalı memnuniyet düzeyinin analizi. *İzmir İktisat Dergisi*, 34(1), 51–66. Doi: 10.24988/ije.2019341787.
- Chang, B., Chang, C.W., & Wu, C. H. (2011). Fuzzy DEMATEL method for developing supplier selection criteria. *Expert Systems with Applications*, 38(3), 1850–1858. <http://doi.org/10.1016/j.eswa.2010.07.114>.

- Dao, P. (2016). *Performance evaluation based on financial ratios case: finnair and scandinavian airlines*. (Degree Thesis, International Business, Arcada). Retrieved from <https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/112381/Thesis%20.pdf?sequence=1>.
- Dash, M. (2019). Comparison of performance of indian aviation service providers using multi-criteria decision models. *Asian Journal of Pure and Applied Mathematics*, 1(1), 16–26.
- Devlet Hava Meydanları İşletmesi Genel Müdürlüğü, İstatistikler, Havalimanları Karşılaştırmalı İstatistikleri, <https://www.dhmi.gov.tr/sayfalar/istatistik.aspx>, (Erişim Tarihi: 05.02.2020).
- Devlet Hava Meydanları İşletmesi Genel Müdürlüğü, İstatistikler, Havalimanı İstatistikleri Metaveri Dosyası, <https://www.dhmi.gov.tr/sayfalar/istatistik.aspx>, (Erişim Tarihi: 29.02.2020).
- Elgün, A., Babacan, E., Kozak, M., & Babat, D. (2013). Yeni tüketim mekânları olarak havalimanı terminalleri. *Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi*, 24(1), 70–82.
- Ersin, İ., Dinçer, H., & Yüksel, S. (2019). Yerel yönetimlerde yatırım kriterlerinin belirlenmesi: bulanık DEMATEL yöntemiyle bir analiz. *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 26(2), 477–493. <https://doi.org/10.18657/yonveek.496291>.
- Gigovic, L., Pamucar, D., Bozanic, D., & Ljubojevic, S. (2017). Application of the GIS-DANP-MABAC multi-criteria model for selecting the location of wind farms: a case study of vojvodina. *Serbia. Renewable Energy*, 103, 501–521. <http://dx.doi.org/10.1016/j.renene.2016.11.057>.
- Gökdalay, M. H., & Evren, G. (2009). Havaalanlarının performans analizinde bulanık çok ölçütlü karar verme yaklaşımı. *İTÜDERGİSİ/d*, 8(6), 157–168.
- Işıldak, B. (2017). *Havalimanı hizmetini ve müşteri memnuniyetini belirlemeye yönelik bir araştırma*. (Yüksek Lisans Tezi). Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta.
- Işıldak, B., & Tunca, M. Z. (2018). Havalimanı hizmetlerinde müşteri memnuniyetini etkileyen faktörler üzerine bir araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 23(1), 241–255.
- Koç, E. (2019). Uluslararası tedarikçi seçim probleminde bulanık DEMATEL yönteminin kullanımı. *Bingöl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi (BUSBED)*, 9(17), 339–355.
- Ling, F. I., Lin, K., & Lu, J. L. (2005). Difference in service quality of cross-strait airlines and its effect on passengers' preferences. *Journal of the Eastern Asia Society for Transportation Studies*, 6, 798–813. <https://doi.org/10.11175/easts.6.798>.
- Merkert, R., & Assaf, A. G. (2015). Using dea models to jointly estimate service quality perception and profitability—evidence from international airports. *Transportation Research Part A: Policy and Practice*, 75, 42–50. <http://dx.doi.org/10.1016/j.tra.2015.03.008>.
- Organ, A. (2013). Bulanık DEMATEL yöntemiyle makine seçimini etkileyen kriterlerin değerlendirilmesi. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 22(1), 157–172.
- Pamuçar, D., & Ćirović, G. (2015). The selection of transport and handling resources in logistics centers using multi-attributive border approximation area comparison (MABAC). *Expert Systems with Applications*, 42(6), 3016–3028. <https://doi.org/10.1016/j.eswa.2014.11.057>.
- Petrović, I., & Kankaraš, M. (2018). DEMATEL-AHP multi-criteria decision-making model for the selection and evaluation of criteria for selecting an aircraft for the protection of air traffic. *Decision Making: Applications in Management and Engineering*, 1(2), 93–110.
- Pishdar, M., Ghasemzadeh, F., & Antuchevičienė, J. (2019). A mixed interval type-2 fuzzy BEST-WORST MACBETH approach to choose hub airport in developing countries: case of Iranian passenger airports. *Transport*, 34(6), 639–651.
- Shyr, O. F., & Kuo, Y. P. (2008). Applying TOPSIS and cooperative game theory in airline merging and coalition decisions. *Journal of Marine Science and Technology*, 16(1), 8–18.
- Ulutaş, A. (2019). ENTROPİ ve MABAC yöntemleri ile personel seçimi. *OPUS Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 13(19), 1552–1573. DOI: 10.26466/opus.580456.
- Vesković, S., Stević, Ž., Stojić, G., Vasiljević, M., & Milinković, S. (2018). Evaluation of the railway management model by using a new integrated model DELPHI-SWARA-MABAC. *Decision Making: Applications in Management and Engineering*, 1(2), 34–50. DOI: <https://10.31181/dmame1802034v>.
- Yapraklı, Ş., & Sağlık, E. (2010). Hizmet işletmelerinde rekabet aracı olarak hizmet kalitesi ve ilişki kalitesi: konaklama işletmelerinde bir uygulama. *Öneri Dergisi*, 9(34), 71–85.
- Yu, S. M., Wang, J., & Wang, J. Q. (2017). An interval type-2 fuzzy likelihood-based MABAC approach and its application in selecting hotels on a tourism website. *International Journal of Fuzzy Systems*, 19(1), 47-61.



Araştırma Makalesi
Research Article

Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Yıl: 2021 Cilt-Sayı: 14(1) ss: 68-81
Academic Review of Economics and Administrative Sciences
Year: 2021 Vol-Issue: 14(1) pp: 68-81
<http://dergipark.org.tr/pub/ohuiibf/>

ISSN: 2564-6931

DOI: 10.25287/ohuiibf.697538

Geliş Tarihi / Received: 03.03.2020

Kabul Tarihi / Accepted: 22.10.2020

Yayın Tarihi / Published: 03.01.2021

TEMSİLİ BÜROKRASI SIFIR TOPLAMLI BİR OYUN MUDUR? LİTERATÜR KAPSAMINDA BİR DEĞERLENDİRME

Merve DURMUŞ¹

Öz

Dezavantajlı grupların bürokraside temsil edilmesinin daha cevap verebilir bir kamu idaresi sağlayacağını ileri süren temsili bürokrasiye karşı yöneltilen eleştirilerden biri, hizmet dağıtımında eşitliğe yarardan çok zarar verdiği yöneltir. Bu anlayışa göre temsili bürokrasi sıfır toplamli bir oyundur (zero sum game) ve azınlıklara sağladığı yararlar, diğer grupların zarar görmesi pahasına sağlanmaktadır. Yani bu durum, dezavantajlı gruplara bir kazanç sağlarken diğer grupları (özellikle kamu hizmeti alma noktasında) mağdur etmekte, ve böylece temsili bürokrasinin hizmet dağıtımında bütün toplumsal gruplara eşitliği sağlama vaadine gölge düşürmektedir. Bu kapsamda mevcut çalışma, Türkiye'de oldukça sınırlı oranda önem görmüş bir teoriye yönelik bu iddianın, ne oranda doğru olduğunu tartışarak ilgili ulusal literatüre katkı sağlama ve söz konusu yaklaşıma farklı bir bakış açısı sunmayı amaçlamaktadır. Bu maksatla ilgili literatür taranmış ve temsili bürokrasiye yönelik yapılan araştırmalar incelenerek mevzu bahis iddia değerlendirilmeye çalışılmıştır. Sonuç olarak ise temsili bürokrasinin aslında sıfır toplamli bir oyun olmadığı, temsilci bürokratların kamu hizmeti sunarken kendi gruplarının yanı sıra diğer gruplara da artan oranda kamu hizmeti sağladığı ortaya çıkarılmıştır.

Anahtar Kelimeler : Temsili Bürokrasi, Hizmet Dağıtımında Adalet, Sıfır Toplamli Oyun

Jel Sınıflandırılması : H4, J71, J78.

¹ Arş. Gör., İstanbul Medeniyet Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, mervedurmus4190@gmail.com, ORCID: 0000-0002-2468-3972.

Atıf/Citation (APA6):

Durmuş, M. (2021). Temsili bürokrasi sıfır toplamli bir oyun mudur? Literatür kapsamında bir değerlendirme. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(1), 68-81. <http://doi.org/10.25287/ohuiibf.697538>.

IS REPRESENTATIVE BUREAUCRACY A ZERO SUM GAME? AN ASSESSMENT WITHIN THE SCOPE OF LITERATURE

Abstract

One of the criticisms against the representative bureaucracy, which suggests that representing disadvantaged groups in the bureaucracy will provide a more responsive public administration, is that it harms the distributional equity rather than benefiting. According to this understanding, representative bureaucracy is a zero-sum game and the benefits it provides to minorities are at the expense of other groups. In other words, this situation brings disadvantaged groups a profit, while victimizing other groups (especially at the point of receiving public service), and so overshadowing the promise of equality for all social groups in the delivery of the representative bureaucracy. In this context, existing study aims to contribute to the relevant national literature discussing the percentage of correction of this claim for a theory (representative bureaucracy) which has seen very limited amount of importance in Turkey, and aims to offer a different perspective to this approach. For this purpose, the related literature has been reviewed and the claim in question has been tried to be evaluated by examining the researches made on representative bureaucracy. As a result, it has been revealed that the representative bureaucracy is not a zero-sum game and representative bureaucrats provide an increasing number of public services to other groups as well as their own groups, while delivering public services.

Keywords : Representative Bureaucracy, Distributional Justice, Zero Sum Game

Jel Classification : H4, J71, J78.

GİRİŞ

Bürokrasiler kamu hizmet sunan örgütlerdir ve bürokrasi bünyesinde çalışan bürokratların karar verme ile uygulama süreçleri boyunca, hizmet dağıtımının eşit ve adil bir şekilde gerçekleştirme noktasında sorumlulukları bulunmaktadır. Ancak bu sorumluluğu yerine getirirken bürokratların taraflı davrandığı ve bu kapsamda kendi mensup oldukları gruplara ayrıcalıklı bir şekilde dağıtımda buldukları gerçeği, bürokrasinin bazı yazarlarca “hayatlarını etkiledikleri insanlara karşı sorumluluğu bulunmayan atanmış kişilerin yer aldığı kurum (Albrow, 1970: 13)” gibi ironik bir ifadeyle açıklanması sonucunu doğurmuştur. Bununla birlikte, toplumun bütün kesimlerini kucaklayan ve onlara karşı cevap verebilir olan bir bürokrasinin, ancak demokratik yapıda örgütlenerek ve politika yapımı ile uygulanması süreçlerinde çevrenin talep ve beklentileriyle uyumlu hale gelerek gerçekleşeceği ifade edilmiştir (Meier, 1997: 195). İşte bu noktada temsili bürokrasi, toplumun bütün kesimlerinden yeterli oranda bürokrat istihdam edilerek bürokrasinin daha cevap verebilir kılınacağını ileri süren bir teori olarak, bahsi geçen sorunları çözmede önemli görülen teorilerden biri olmuştur. Buna göre temsili bürokrasinin, karar alma ve uygulama süreçlerine toplumun bütün kesimlerinin katılımını sağlayıp demokratik bir yönetim oluşturarak, cevap verebilir bir kamu yönetimi sağlamak için kamu hizmetlerinin daha adil ve eşit bir şekilde dağıtımını sağlayacağı ileri sürülmüştür.

Ancak günümüzde bürokratik temsilin mal ve hizmetlerin azınlık gruplarına dağıtımını artıracığını ileri süren tartışmalar yerini (Nicholson-Crotty, 2011: 582), temsili bürokrasinin adaletsiz dağıtımını tekleyip tetiklemediğine yönelik kaygılara bırakmıştır (Long & Park, 2020: 10). Özellikle bürokratların kendi kararlarını maksimize eden davranışlarda bulunacağı (Meier, Wrinkle, & Polinard, 1999: 1022) ve böylece alınacak politika kararları ile bunların uygulanması süreçlerinde sahip oldukları takdir yetkileri aracılığıyla kendi gruplarına fazladan dağıtacakları hizmetin diğer gruplar nezdinde kayıplara yol açacağı ifade edilmiştir. Dolayısıyla temsili bürokrasinin, dezavantajlı gruplara avantaj sağlayan ve diğer grupların bu yüzden zarar gördüğü bir sıfır toplamlı oyuna yol açma potansiyelinin bulunduğu ileri sürülmüştür.

İşte bu açıklamalardan hareketle mevcut çalışma, toplumun farklı segmentleri arasındaki dağıtımsal eşitlik meselesini temsili bürokrasi konusu kapsamında ve sıfır toplam bağlamında ele almayı amaçlamaktadır. Bu bağlamda çalışmanın sorusu, "temsili bürokrasi hizmet dağıtımını

noktasında adaleti ve eşitliği sağlamada sıfır toplamı bir oyun mudur?" olarak ifade edilebilir. Bununla birlikte bürokratik temsilin adaletsiz dağıtımını tetikleyici olup olmadığına dair çalışmaların pek olmayışının, yani temsiliyet-dağıtımsal eşitlik ilişkisi çerçevesinde, dağıtımsal sonuçların pek irdelenmemesinin de bu çalışmayı önemli kıldığı ifade edilebilir. Dolayısıyla mevcut çalışmanın, temsili bürokrasi teorisi kapsamında dağıtımsal eşitliği zedeleyecek bir sıfır toplam durumuna yol açıp açmadığına dair ulusal literatüre katkıda bulunacağı düşünülmektedir.

İlgili literatüre katkı sunmayı hedefleyen mevcut çalışma, üç bölümden oluşmaktadır. Bu bağlamda, birinci bölümde temsili bürokrasi yaklaşımı açıklanmış, ikinci bölümde temsili bürokrasi sıfır toplamı oyun ilişkisi incelenmiş ve nihai olarak literatür ışığında temsili bürokrasinin sıfır toplamı oyun olup olmadığına dair değerlendirme yapılmıştır.

I. TEMSİLİ BÜROKRASİ YAKLAŞIMI

İlk defa bir teori olarak 1944 yılında Kingsley (1944) tarafından ortaya atılan temsili bürokrasi, zamanla anlam ve kapsam değişimine de uğrayarak kamu yönetimi alanında oldukça önemli bir kuram haline gelmiştir. İlk etapta siyasilere sadık bürokratik bir elit sınıf oluşturarak, yani bürokrasi ve demokrasi arasındaki potansiyel çatışmayı önleyerek, siyasi istikrarın sağlanması amacıyla toplumdaki baskın sınıfın bürokraside temsil edilmesini öneren Kingsley'in bu düşüncesi yerini, Mosher (1968) ile birlikte toplumdaki bütün sosyal sınıfların bürokraside temsil edilmesi fikrine bırakmıştır. Böylece temsili bürokrasi en genel anlamıyla "toplumu oluşturan bütün demografik kökenlerin bürokrasiye yansıtılması" olarak ifade edilmiştir (Meier ve ark., 1999; Riccucci, Van Ryzin, & Lavena, 2014). Bu bağlamda temsili bürokrasinin hem politik kararlar almada, hem de bunların uygulanmasında görev alan kamu görevlilerini kapsayan bir insan kaynakları politikası olduğu ifade edilebilir. Dolayısıyla, aslında temsili bürokrasinin, kimliğin bürokratik karar almayı ve bu alınan kararların uygulanmasını nasıl etkilediğini incelediği ileri sürülebilir.

Bununla birlikte, literatür incelendiğinde temsili bürokrasinin üç farklı türünün bulunduğu görülmektedir. İlk defa Mosher (1968) tarafından aktif ve pasif olmak üzere ikiye ayrılan temsili bürokrasi, son zamanlarda sembolik etkilerinin de bulunduğu ortaya çıkması ile bir üçüncü türe daha sahip olmuştur (Riccucci ve ark., 2014). Bunlardan sadece azınlıkları temsil eden bürokratların sayısal ifadesi olarak *pasif temsil*, "bir şey yapmaktan ziyade bir şey olmak" olarak tanımlanmaktadır (Pitkin, 1967). Bir diğer tür olan *aktif temsil* ise, "bürokraside yer alan bu temsilci bürokratların temsil ettiği varsayılan grupların çıkar ve istekleri için yaptığı baskı" olarak tanımlanmıştır (Mosher, 1967). Temsili bürokrasinin en güncel türü olan *sembolik temsil* ise, "pasif anlamda yeteri kadar temsilci bürokrat bulunduran bir bürokrasinin, bürokratlar herhangi bir eylemde bulunmasa dahi vatandaşlara yarar sağlayacağı" savından hareket etmektedir (Riccucci ve ark., 2014). Kısaca pasif temsil temsilci bürokratların sayısal karşılığını, aktif temsil bu bürokratların kendi sosyal kökenleri için aktif olarak çalışmasını, sembolik temsil ise bu bürokratların hiçbir çaba göstermeden dahi sağlayacakları yararları ifade etmektedir.

Bununla birlikte genel olarak toplumun bütün kesimlerine cevap verebilir bir kamu yönetimi sağlama amacı güden temsili bürokrasinin, bu amacını yerine getirmesi için bazı şartların sağlanması gerekmektedir. Meier'in (2018) "temsili bürokrasinin temelleri (bare bone condition)" olarak ifade ettiği bu şartlar; "kimliğin belirgin bir şekilde varlık göstermesi" ve "bu kimliğe mensup bürokratların yeterli ölçüde takdir yetkisinin bulunmasıdır". Meier (2018) ayrıca, bürokratin takdir yetkisinin konusu geçen kimlik ile bağlantılı olmaması durumunda bürokratik temsilin bir işe yaramayacağını da belirtmektedir. Bu şartların sağlanması durumunda ise temsilci bürokratların, kendi kökenlerine yarar sağlayacak politikalar oluşturulması ve bunların uygulanması noktasında baskı oluşturacağı ve bu kapsamda kendi gruplarının kamu hizmetlerinden daha fazla yararlanacakları ileri sürülebilir.

Bütün bunların yanında, temsili bürokrasinin birçok açıdan yararlarının bulunduğu da belirtilmelidir. Alana yönelik yapılan araştırmalar temsili bürokrasinin toplumsal, örgütsel ve bireysel bazda pek çok faydasını gözler önüne sermiştir. Bunların başlıcaları, demokrasi ve bürokrasi arasındaki çatışmaları uzlaştırma (Meier ve ark., 1999: 1036), cevap verebilir bir kamu yönetimi

sağlama (Marvel & Resh, 2015:282; Meier & Nigro, 1976: 458), toplumsal eşitliği gerçekleştirerek vatandaşları eşit fırsatlar sunma (Groeneveld & Van de Walle, 2010:246; Ricucci & Van Ryzin, 2016: 2), dezavantajlı grupların kamu sektöründe kariyer yapmasını sağlama (Groeneveld & Van de Walle, 2010; Meier, 1975:527;), bürokratların performansını artırma (Meier, Wrinkle & Polinard, 1999: 1036; Meier & NicholsonCrotty, 2006), hizmetlerin kaliteli bir şekilde üretilmesini sağlama, azınlıklar hükümet programlarına daha rahat ulaşabilmelerini sağlama (Selden, Brudney, & Kellough, 1998:727), bürokrasinin meşruiyetine artırma (Agocs, 2012: 3; Grimmelikhuihsen, Jilke, Olsen, & Tummers, 2006: 6; Theobald & Haider- Markel, 2009; Ricucci & Van Ryzin, 2016: 122), vatandaşların devlete olan güveninin artması (Agocs, 2012: 3; Herman, 2007), daha kapsayıcı kamu politikaları oluşturma, hizmetin daha adil dağıtılmasını sağlama ve şeffaf hesap verebilir ve katılımcı bir yönetim oluşturma (Agocs, 2012: 3; Meier, 1975:527; Meier & Hawes, 2009: 282) gibi bürokrasinin daha işlevsel bir şekilde vatandaşlara hizmette bulunmasını sağlayacak yararlarıdır. Bu kapsamda bürokratik temsilin, bürokrasinin etkin bir şekilde çalışması için oldukça önemli olduğu ifade edilmelidir.

Öte yandan, temsili bürokrasiye yönelik eleştirilerin de bulunduğu belirtilmelidir. Bu eleştiriler genellikle teorinin temelini oluşturan özelliklere yöneliktir. Örneğin, teorinin başlıca varsayımlarından sosyo-demografik kökenlerin davranışları etkilediği savı, “mantıklı ancak belirsiz ve kanıtlanmamış” olarak değerlendirilmektedir (Putnam, 1967: 44). Dolayısıyla her sosyo-demografik kökeni temsil eden temsilci bürokratların kendi gruplarına yarar sağlayacağı konusunun muallak olduğu ileri sürülebilir. Çünkü Subramaniam’a (1967) göre, alt sınıflardan üst düzey pozisyonlara geçen kişiler bu kademe atlayışının ya başında ya da ortasında kendi sınıflarına duydukları sempatiilerini kaybetmektedir. Dolayısıyla kendi gruplarının talep ve beklentilerini karar alma ve uygulama süreçlerine yansıtılmalarının şüpheli olduğu ileri sürülebilir.

Bununla birlikte, temsili bürokrasinin bütün bürokratik alanlarda işe yaramayabileceği ileri sürülmektedir. Örneğin, ABD Ulusal Havacılık ve Uzay Dairesi herhangi bir ırk, etnik köken veya cinsiyet gibi sosyo-demografik özellik taşımadığından, burada bürokratik temsilin herhangi bir yararının bulunması çok zordur (Meier & Hawes, 2009: 271-274). Ayrıca temsili bürokrasiye yöneltilen bir diğer eleştiri ise eğitim konusundadır. Çünkü bürokratik pozisyonlarda yer almak, yükseköğretim düzeyinde eğitim almayı gerektirmektedir. Bu eğitim olanaklarına ise daha çok orta sınıf aileler ulaşabilmekte, dezavantajlı gruplar yeteri kadar ulaşamamaktadır (Peters, 2014: 87). Bu durumda, bürokratik pozisyonlarda yer almayı hak edecek kadar eğitim almış dezavantajlı bireylerin yoksunluğu, bürokratik temsilin tam manasıyla yerine getirilmesine engel teşkil ettiği ifade edilebilir.

II.SIFIR TOPLAMLIL OYUN BAĞLAMINDA TEMSİLİ BÜROKRASİ

Bütün kesimlere adil ve eşit bir şekilde kamu hizmeti sunarak daha cevap verebilir bir bürokratik yönetim vadeden temsili bürokrasiye (özellikle aktif temsile) karşı yöneltilen eleştirilerden biri de diğer gruplara karşı olumsuz koşullar meydana getireceğine dair inanışlardır. Örneğin aktif temsilin ilk dönem eleştirilerinde, temsilci bürokratların kendi gruplarına sağladığı kazançların, diğer gruplar üzerinde doğrudan negatif sonuçları bulunacağı ileri sürülmüş, bunun sebebi ise temsilci bürokratların kendi toplumsal kökenlerine daha çok hizmet sunmak için çabalayarak diğer gruplarla rekabet haline girme olasılığı olarak ifade edilmiştir (Meier, McClain, Polinard, & Wrinkle, 2004). Bu görüşün temelini, bireylerin fayda maksimizasyonu sağlayıcılar olarak görülmesinin oluşturduğu ileri sürülmektedir (Meier & Morton 2015: 99). Bu bağlamda bürokratların, belirli ölçüde karar alma ve uygulama süreçlerinde takdir hakkına sahip olmasının, kendi gruplarına diğer bütün grupların zarar görmesi pahasına yarar sağlama fırsatı sunduğu düşünülmektedir (Nicholson-Crotty, Grissom, & Nicholson-Crotty, 2011:584). Dolayısıyla daha çok hizmet dağıtımını noktasında yapılan bu eleştirilere zemin hazırlayan durumun, temsilci bürokratların kendi gruplarına yarar sağlama güdüsü olduğu ileri sürülebilir.

Bütün bu çekinceler, bazı akademisyenleri (Meier ve ark., 1999: 1022) “dağıtımsal eşitlik göz önüne alındığında, temsili bürokrasinin azınlık guruplarına sağladığı yararlar, diğer gruplardan aldıkları aracılığıyla mı gerçekleşmektedir?” yani “temsili bürokrasi sıfır toplamlı bir oyun mudur?”

sorusuna cevap aramaya yönelmiştir. Dolayısıyla cevap aranan bu sorular, temsili bürokrasinin aslında bir matematik bilimi olan, ancak günümüzde birçok farklı alanda, dahil olan tarafların rekabet ve işbirliği durumlarını inceleyen sıfır toplamı oyun teorisi (zero sum game) (Peters, 2015:1) kapsamında, özellikle temsili bürokrasinin hizmet dağıtımında adaleti sağlama noktasında ne kadar başarılı olup olmadığını araştırmaya yönelmiştir.

Sorunsalın daha iyi anlaşılması adına, oyun teorisine değinmek yerinde olacaktır. Yukarıdaki tanımdan da anlaşılacağı üzere, oyun teorisi bir matematik bilimidir. Ancak günümüzde kullanım alanının çeşitlenmesinin, oyun teorisinin gündemde daha çok yer etmesini sağladığı ifade edilebilir. En az iki oyuncuyu gerektiren oyun teorisinde oyuncuların çıkarları aynı paralelde olmamalı ve yaptıkları seçimler belirli kazanç ve kayıplar meydana getirmelidir (Çam, 1970: 52). Bununla birlikte oyun teorisinin, mevcuttaki kazanç ve kayıpların durumuna göre; “sıfır toplamı oyun” ve “toplamı sıfır olmayan oyun” olarak ikiye ayrıldığı da belirtilmelidir. Buna göre sıfır toplamı oyun, birinin kazancının diğeri veya diğerlerinin eşit orandaki kaybına neden olması durumu iken (Neufeldt, 1988: 1554), toplamı sıfır olmayan oyunlar ise belirli stratejilerle her iki oyuncunun da kazandığı oyunlardır (Çiftçi, 2017: 702.)

Bu açıklamalara uygun olarak, bir grubun kazancının diğeri grubun kaybı ile sağlandığı politika çıktılarının da sıfır toplamı bir oyun olarak görüldüğü ifade edilebilir (Meier ve ark., 2004: 399). Bu duruma ise, politikaların genellikle gücün yeniden dağıtımını olarak görülmesinin yol açtığı bilinmektedir. Gücün sınırlı olmasının ve bir taraf için sahip olunan güç oranında gerçekleşen artışın diğeri tarafın gücündeki azalışa sebep olmasının, tarafları rekabet haline sürükleyeceği ifade edilmektedir (Shen & Xia, 2012: 154). Bu bağlamda bürokraside gücü ele geçirenlerin, özellikle politika yapımı ve dolayısıyla hizmet dağıtımında oldukça etkin olması, bürokraside yer alan grupların rekabeti ile sonuçlanabilir. Bu rekabet sonucunda ise bir grubun kazancının diğeri grubun kaybına neden olduğu sıfır toplam durumu oluşabilir.

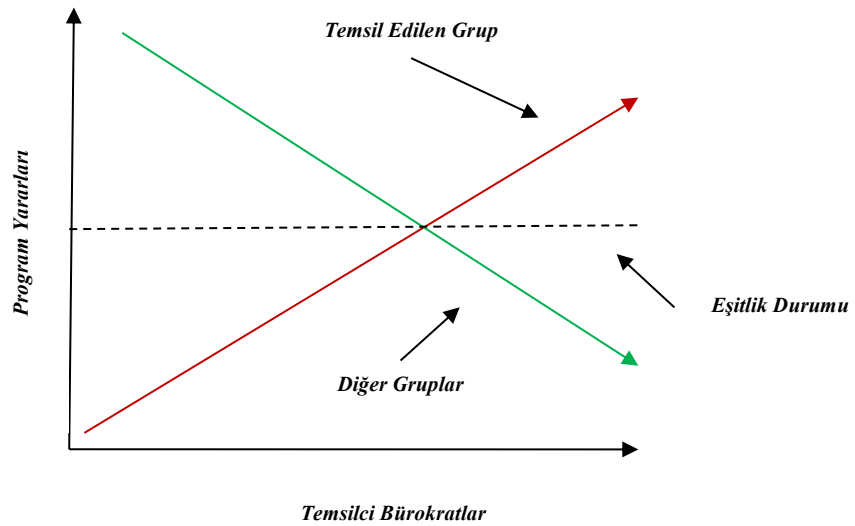
Bu bağlamda, bazı akademisyenlerce hizmet dağıtımını geliştirici olarak nitelendirilen (Agocs, 2012) temsili bürokrasi, bazıları tarafından (örn.; Marvel & Resh, 2015:282) hizmet dağıtımında yeni bir eşitsizlik durumu meydana getiren sıfır toplamı bir oyun olarak görülmektedir. Çünkü bürokratik gücün birçok toplumsal grup tarafından paylaşılmasını (yani oyuna birçok yeni oyuncunun girmesini) hedefleyen temsili bürokrasinin, aynı zamanda birçok potansiyel rakibi de bir araya getirdiği ileri sürülebilir. Bu durumun da bürokratik temsilin sağlandığı bir bürokraside ne kadar toplumun tümünü içerecek kararlar alınırsa alınsın ve bu kararlar ne kadar kanun, yönetmelik ve örgüt politikaları ile desteklenirse desteklensin, uygulanması esnasındaki personelin takdir yetkisinin güç dengesini etkileyeceği ve gücün daha baskın olan kesime geçmesine neden olabileceği ifade edilebilir. İfade edilen durum (gücün baskın olan gruba geçmesi durumu) belirli ölçüde karar almayı ve hizmet dağıtımını etkileyeceğinden, ciddi bir eşitsizlik sorunu potansiyeli oluşacağı ileri sürülebilir (Nicholson-Crotty, 2011: 582). Dolayısıyla, bürokratik gücü ele geçiren baskın grubun etkisi altında alınan kararlar ile hizmet dağıtımının, bu grup lehinde kazanca, diğeri gruplar açısından ise kayba dönüştüğü sıfır toplam durumunu oluşturabileceği ifade edilebilir.

Bununla birlikte, sıfır toplam durumunun genellikle kaynakların ve politika çıktılarının kısıtlı ve bölünebilir olduğu alanlarda ortaya çıktığı ifade edilmelidir. Böylece, kıtlığın oluşturduğu bu sıfır toplam durumlarında bireyler işbirlikçi yerine çatışmacı davranışlarda bulunabilirler (Berg, 1984: 6). Mevcut mal ve hizmetlere yönelik olarak çıkan bu rekabet de bir grubun hizmetlerden yarar sağlamasına, diğeri grupların ise mağduriyeti ve mahrumiyetine neden olabilir (Meier ve ark., 2004: 399). Örneğin bu sıfır toplam durumu, kıt olan idari kadroların paylaşımında görülebilir. Latin ve Afro-Amerikan azınlıklar arasında yaşanan bu tarz bir rekabette Latin gruplar, Latin bir okul müdürü atanması için Afro-Amerikan bir müdürün atanmasına engel olabilir. Veya bir azınlık öğretmeni kendi kökeninden olan öğrencilere daha çok vakit geçirir ve onlara diğeri gruplardan farklı tekniklerle öğretmeye çalışırsa bu durum azınlık öğrencileri lehine, diğeri lehine olan bir durumla sonuçlanabilir. Dolayısıyla öğretmenin sağlamakla yükümlü olduğu kamu hizmetinin adil ve eşit bir şekilde dağıtılmamış olduğu sıfır toplam durumu meydana gelebilir. Ayrıca örneğin, burslar, mesleki eğitim programlarına katılım, belirli bir limiti bulunan kaynak havuzlarından ayrılan fonlar, lojman tahsisi gibi hizmetler kısıtlı olduğundan, bu hizmetlerin dağıtımında yetkili olan bürokratin sosyal kökenine göre diğeri gruplar açısından bir sıfır toplam durumu oluşturabilir (Nicholson-Crotty, 2011: 582).

Bütün bunlardan hareketle, temsili bürokrasi kapsamında takdir yetkisinin bazı maliyetlerinin bulunduğu ileri sürülebilir. Bu maliyetler ortaya çıkaran başlıca sebebin ise, her bir bürokratin kendi çıkarı doğrultusunda hareket ederek diğer gruplara karşı ayrımcı davranışlarda bulunması ihtimali olduğu ifade edilebilir (Lim, 2006: 202). Ayrıca bu ayrımcı davranışları önleyecek bürokratik mekanizmaların bulunmamasının (Meier ve ark., 1999:1036) da yönetimde baskın hale gelen azınlık gruplarının güçlerini tamamen kendi grupları çıkarına kullanması, mevcut kaynakları bu yönde tahsis etmesi ve politika çıktılarını (kamu hizmetlerini) kendi guruplarına yarar sağlayacak şekilde dağıtımının sağlaması durumunu ortaya çıkarabileceği ifade edilebilir. Sonuç olarak bu durum, gücü ele geçiren azınlık gruplarının yarar sağladığı (yani kazandığı), diğer grupların ise bu yüzden zarar gördüğü (yani kaybettiği) bir sıfır toplamı oyun olarak nitelendirilebilir.

Ayrıca, temsili bürokrasi gibi politikalar kapsamında yapılan dezavantajlı grupların temsilini artırmaya yönelik düzenlenen pozitif ayrımcılık uygulamalarının da diğer çoğunlukta bulunan gruplar nezdinde rahatsızlık oluşturduğu görülmektedir. Örneğin, ABD’de siyahi grupların kamu işgücünde yer almasına yönelik kota ve benzeri uygulamaların getirilmesi, beyazlar açısından olumsuz bir izlenim bırakmıştır. Öyle ki, beyazlar bu durumu kendileri aleyhine sıfır toplamı bir oyun olarak görmektedirler. Onları bu düşünceye sevk eden durum ise, daima siyahileri ötekileştirmekle suçlanan beyazlara karşı önyargıların artmasıdır. Bu sebeple, beyazlara karşı ayrımcılık artış göstermiş ve onların ülkedeki dominant pozisyonuna gölge düşmüştür. Sonuç olarak beyazlar, ırkçılıkla mücadele eden siyahilere karşı önyargıların azalması ile kamu politikalarında onların istek ve taleplerine daha duyarlı olunmasının, kendilerine yönelik önyargıları artırdığını ve bu yüzden ayrımcılığa uğrayarak eğitim, istihdam gibi alanlara ulaşmalarının olumsuz etkilediğini ileri sürmüşlerdir (Norton & Sammers, 2011). Buradan hareketle, pozitif ayrımcılığın mukavemet ve ayrımcılığa neden olma ihtimalinin bulunduğu ileri sürülebilir. Etnik azınlık, kadın ve diğer dezavantajlı gruplara bu politikalar (eğitim, istihdam, konut vb.) aracılığıyla eşitliği bozacak şekilde hizmet sağlanmasının, azınlıkta olmayan gruplara ayrımcılıkla muamele edilmesine neden olduğu ve bu durumun da bir grubun kazanıp diğerinin kaybettiği bir sıfır toplam durumunu ortaya çıkardığı ifade edilebilir.

Bütün bunların yanında, Nicholson- Crotty ve ark. (2011) şimdiye kadar izah edilmeye çalışılan sıfır toplam durumunu aşağıdaki grafikte açıklamaya çalışmışlardır:



Şekil 1: Aktif Temsil- Sıfır Toplamı Oyun İlişkisi

Mevcut grafikte (Şekil 1) yer alan eşitlik çizgisi "toplumun bütün kesimlerinin eşit bir şekilde yararlanmasını" ifade etmektedir. Grupları temsil eden çizgilerin kesiştiği nokta ise ideal ve amacına ulaşmış bir bürokratik temsili göstermektedir. Ancak eşitlik çizgisinin üst kısmı aktif temsili daha az savunulabilir hale getirmiştir. Bu durumda temsilci bürokrat kendi grubundan olan vatandaşların

olması gerekenden daha fazla hizmet almalarını sağlamakta ve böylece eşitlik bozulmasına rağmen yarar sağlamaya devam etmektedir. Böylece bu ürün ve hizmetlerden daha az yararlanmaya başlamış olan diğer gruplara verilmesi gerekenler de azınlıklara tahsis edilmeye başlanmıştır. Bu durumda hizmet dağıtımında adalet ve eşitlik azınlık grubu lehine bozulmuş ve diğer gruplar aleyhine sıfır toplamı bir oyun durumu meydana gelmiştir.

Öte yandan, bürokratik temsilin gerçekleşmesi halinde sıfır toplamı oyuna neden olan bazı durumların da açıklanması gerekmektedir. Bunlardan biri, azınlık grupların bürokratik kadrolara erişimi ile alınan karar ve politikaları kendi grupları lehine etkilemelerinin sağlanması nedeniyledir. Örneğin temsilci bürokratların kendi grupları için çaba göstermesi yani taraflı olması kendi gruplarına daha çok yarar sağlama eğiliminde olmalarına sebep olmaktadır (Lim, 2016). Bu durum da temsilci bürokratların diğer gruplar zarar görsen dahi kendi grupları için çalışma ve onları kayırma eğilimlerini gözler önüne sermektedir.

Sıfır toplama sebep olan bir başka durum da temsilci bürokratların kendi inanç ve değerleri ile hareket etme güdüleridir. Bu durum, özellikle karar alma mekanizmasında bulunan bürokratların, kendi istekleri veya bilinçaltılarının yönlendirmeleriyle politika kararları alınması süreçlerine diğer gruplardansa, kendi gruplarının ihtiyaç ve isteklerini yansıtmalarına sebep olabilmektedir (Kranz, 1974). Ayrıca bu durumun, karar alıcıların yanı sıra oluşturulan politikaları uygulamakla görevli bürokratların da kayırmacı davranışlarda bulunmasına sebebiyet verebileceği ileri sürülebilir. Dolayısıyla burada yine diğer grupların aleyhine, yani diğer grupların olumsuz bir şekilde etkileneceği bir sıfır toplam durumu oluşabileceği ifade edilebilir.

Sıfır toplam durumuna yol açabilecek bir diğer temsili bürokrasi durumu ise kontrol ve kısıtlamalıdır. Temsilci bürokratlar kendi gruplarına fayda sağlamak amacıyla diğer bürokratların davranışlarını kontrol altına alma eğiliminde bulunabilirler (Thompson, 1976; Lim, 2006). Böylece, diğer grupları bürokratik süreçlerde bir şekilde saf dışı bırakarak, yine onların olumsuz etkilenmesi pahasına kendi gruplarına yarar sağlayabilirler. Çünkü bürokrasi kim ele geçirirse onun elinde büyük bir güçtür ve karar alma sürecinde yer alan gruplar kamu politikalarının şekillenmesi noktasında içeriği ile kapsamını etkilemekte, sonuç olarak da hizmet dağıtımını bağlamında kim daha çok yarar ve zarar görecektir bu süreçte belirlenmektedir (Meier ve ark., 2004: 400). Bu yeni durumda hizmet dağıtımının bir gruba, diğer grupları olumsuz bir şekilde etkileyecek biçimde yapılması ihtimalini ortaya çıkararak sıfır toplamı bir duruma sebebiyet verebilmektedir.

III. TEMSİLİ BÜROKRASİ SIFIR TOPLAMLI BİR OYUN MUDUR?

Temsili bürokrasiye eleştirel bir yaklaşım olarak sıfır toplamı oyunun, alan literatürü incelendiğinde çok az olasılıkla kabul gördüğü ifade edilebilir. Gerek temsili bürokrasinin olumlu yanlarından gerekse olumsuz etkilerinden sebeple bu yaklaşımın aslında çok da mümkün olmadığı belirtilmektedir. Temsili bürokratların bireylerin kar maksimizasyon güdüsüyle kendi gruplarına yarar sağlama eğilimlerinin ve bu amaçla kullandıkları takdir yetkilerinin iddia edilen aksine, azınlık olmayan diğer gruplara zarar verme durumunun pek de gerçeği yansıtmadığı ileri sürülmektedir. Örneğin, Meier ve ark. (1999), Teksas'ta 350 okul bölgesinde 1000 öğrenci kapsamında yaptıkları çalışmada, temsilci öğretmenlerin kendi gruplarına mensup öğrencilerin performanslarını artırdığı ve bu durumun diğer azınlıkta olmayan öğrencilerin performansında herhangi bir düşüşe neden olmadığı görülmüştür.

Bununla birlikte, Keiser, Wilkins, Meier, & Holland'ın (2002) yaptığı bir diğer araştırma da bu durumu destekler niteliktedir. Buna göre, kadın öğretmenlerin kız öğrencilerin performansı üzerinde etkisi olup olmadığını araştırdıkları çalışmada kız öğrencilerin matematik notlarını incelemişler ve kadın öğretmenlerin varlığının kız öğrencilerin matematik notları üzerinde olumlu bir etkide bulunduğunu ortaya koymuşlardır. Bunun yanında, çalışmanın bir diğer bulgusu ise, bu durumun diğer öğrenci grupları üzerinde olumsuz bir etki bırakmadığı, aksine onların da matematik notları üzerinde bir gelişme sağladığı yönündedir. Bu örneklerden hareketle, temsilci bürokratların kendi gruplarına yarar sağlamanın, diğer grupların zarar göreceği bir durum oluşturmayacağı, aksine bütün gruplara sağladığı yarar sonucu hizmet dağıtımının (eğitim-öğretim faaliyetlerinin)

daha adil bir şekilde yapılacağı ileri sürülebilir. Dolayısıyla bu örneklerle göre bürokratik temsilin herhangi bir sıfır toplam durumuna yol açmadığı, temsili bürokrasilerin temsili olmayan karşılıklarına göre daha etkili olduğu sonucuna varılabilir (Meier ve ark., 1999: 1029).

Ayrıca bürokratik temsilin sağlanması durumunda, temsilci bürokratların takdir yetkileri dolayısıyla yerine getirdikleri taraflı eylemlerin (karar alma ve uygulama) muhakkak sıfır toplam durumuna yol açacağı algısının da yanlış olduğu ileri sürülmektedir. Çünkü temsili bürokrasi, bürokratların takdir yetkilerini diğer gruplar pahasına ve kendi grupları lehine değil de sorumlu bir şekilde kullanmalarını sağlayacaktır. Bununla birlikte temsili bürokrasinin amaçlarından biri “takdir yetkisine negatif değil de pozitif bir anlam yükleyerek” takdir yetkisinin sorumsuz kullanımından kaynaklanan sorunları çözmektir. Bunu ise, toplumun tutum, değer ve fikirlerinin temsilcisi olan bürokratların, bürokraside istihdam edilmesini sağlayarak gerçekleştirecektir (Kingsley, 1944).

Öte yandan, bürokrasi hukuki normlar vasıtasıyla işleyen bir sistem olduğu için ne kadar takdir yetkisinde özgürlük tanınırsa tanınsın, bu yetkinin tam olarak kullanılabilmesi şüphelidir. Çünkü bu mevzuat sistemi bürokratların takdir yetkilerini kısıtlayacak kadar spesifik hazırlanmakta, dolayısıyla bu durum da bürokratların yetkilerini sınırlı bir şekilde kullanabilmelerine yol açmaktadır (Meier & Hawes, 2009: 273). Bu kadar kısıtlayıcı bir sistem içerisinde çalışan bürokratların ise, diğer grupların kaybetmelerine neden olmaları bir kenara, kendi gruplarına yarar sağlama durumları bile muallaktır. Bu şartlar göz önüne alındığında, temsili bürokrasinin sıfır toplamı oyuna neden olma olasılığının oldukça düşük olduğu ileri sürülebilir.

Bürokratik temsilin sağlandığı bürokrasilerde, bürokratların kendi gruplarına yarar sağlamaları çeşitli yollarla gerçekleşmektedir. Örneğin bunlardan biri dezavantajlı grupların bürokrasideki sayısının artması ile diğer grupların önyargılarının yıkılarak sempati geliştirmeleri neticesinde gerçekleşmektedir (Lim, 2016). Hatta bunun sonucunda, diğer grupların azınlıkların temsilcisi olma yönünde davranış geliştirerek onlara karşı ayrımcı bürokratik süreçleri terk etme eğiliminde buldukları görülmüştür (Selden, Brudney, & Kellough, 1998:727). Dolayısıyla temsili bürokrasi sayesinde eylemde bulunmadan dahi sembolik etkilerle diğer grupların sempati duyması sağlanarak işbirlikçi davranış geliştirmeleri sağlanabildiği ifade edilebilir. Bu bağlamda sıfır toplamı oyundan ziyade herkesin kazandığı toplamı sıfır olmayan bir durumun oluştuğu görülmektedir.

Ayrıca temsili bürokrasinin çeşitli kaynaklarla (kontrol ve kısıtlama gibi) diğer gruplar üzerinde baskı kurulması yoluyla da kendi gruplarına yarar sağladığı belirtilmiştir. Bu durumun ise, baskın grubun diğer gruplar üzerinde baskı kurarak karar alma ve hizmet dağıtımını etkileyebileceği ileri sürülmüştü. Ancak aslında bu kaynakların hizmet dağıtımını etkilemek üzere değil de, daha çok gelebilecek olası tehditleri engellemek amacıyla kullanıldığı belirtilmelidir. Çünkü temsilci bürokratların, kendi gruplarına yarar sağlayabilmek için diğer bürokratların davranışlarını kontrol altına alması muhakkak diğer grupların zarar görmesi anlamına gelmeyebilir. Örneğin, Hartford’da siyahi bir polis memurunun Puerto Rikolu bir kıızı istismar ettiğine inandığı beyaz bir polisi fiziksel yollarla engelleyerek kontrol altına alması, diğer bürokratların önyargılarını hafifletmiş ve aynı zamanda dezavantajlı gruplara tekrar bu ve buna benzer davranışlarda davranmalarını engellemiştir (Thompson, 1976; Lim, 2006). Bu örneklerden de anlaşılacağı gibi, temsili bürokrasinin kaynaklarından olan kontrol, diğer grupların zarar gördüğü bir sıfır toplam durumuna yol açmamış, aksine hem dezavantajlı gruplara yarar sağlamış hem de önyargıların yıkılmasını sağlamıştır.

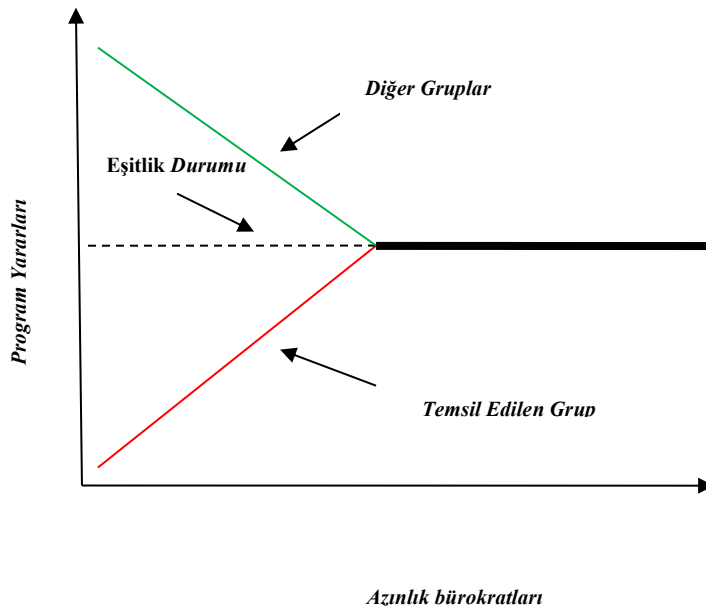
Benzer şekilde Rocha ve Hawes (2009) de temsilci bürokratların diğer öğrencilere ayrımcı davranışlarda bulunarak sıfır toplam durumuna yol açmalarının işini profesyonel bir şekilde yerine getiren ve duyarlı olan diğer öğretmenlerce önleneceğini ileri sürmektedir. Ayrıca onlara göre temsili bürokrasi, çoğunlukta olan öğrencilerin çeşitli gruplardan gelen bu öğretmenler tarafından ayrımcılık yerine farklı bakış açıları edineceklerini ve daha pek çok farklı yararlar elde edeceklerini ifade etmiştir (Rocha & Hawes, 2009).

Ayrıca, daha önce sıfır toplam durumunun politika çıktılarının sınırlı olması durumunda ortaya çıkabilme ihtimalinden bahsedilmişti. Buna göre, azınlık ve çoğunluk toplumları arasındaki ilişki en yaygın olarak, sınırlı ürünler (finite goods) kapsamında gerçekten bir gruba sağlanacak yararın, diğerlerinden alınarak sağlanmasını gerektiren sıfır toplamı bir oyun olarak tanımlanmaktadır. Gerçekten de yapılan bazı araştırmalar bunu kısmen doğrular sonuçlara erişmiştir. Örneğin, çok ırklı okul bölgesindeki Latinler ve Afro-Amerikanlar arasındaki siyasal ilişkileri araştırmak üzere yapılan

bir araştırmannın sonuçları, özellikle sınırlılık (idari kadrolar vb.) söz konusu olduğunda, bu iki ırk arasında ilişkinin zaman zaman çatışmacı (rekabetçi) olduğunu göstermiştir (Meier ve ark., 2004: 399).

Ancak bu tarz ilişkilerde sıfır toplam durumunun tek olasılık olmadığı belirtilmelidir. Çünkü politika çıktıları daima sınırlı ürünlerden oluşmamaktadır. Örneğin, öğrencilerin performansını artırmaya yönelik oluşturulan politikalar kısıtlı değildir. Çünkü bu politikaların uygulayıcısı olan öğretmenler, temsilci bürokratlar olsalar dahi bu uygulamaları tüm öğrencilere eşit olarak uygulamaktadırlar (Meier ve ark., 2004: 399). Dolayısıyla bütün politika çıktılarının sınırlı oranda üretilmediği göz önüne alındığında, temsilci bürokratların her daim rekabetçi davranışlar geliştirmeyeceği ve bağlamda, temsili bürokrasi kapsamında sürekli sıfır toplam durumuna yol açacak hizmet dağıtım süreçlerinin yaşanmayacağı ifade edilebilir.

Bütün bunların yanında, Nicholson-Crotty ve ark (2011:586) aslında temsili bürokrasinin bir sıfır toplam durumuna dönüşmediğini şu grafikte anlatmıştır.



Şekil 2: Eşitliğin Gözetildiği Aktif Temsil- Sıfır Toplam İlişkisi

Bu senaryoya göre, temsilci bürokratlar eşit paylaşımın alt düzeyinde hizmet gördükleri süreç kendi guruplarına aktif bir şekilde fazladan yarar sağlamaktadırlar. Bu durumun sıfır toplam durumuna dönüşmesi için temsilci grupların, temsil edilen grup eğrisinin eşit paylaşım seviyesine gelmesi halinde dahi kendi guruplarına yarar sağlamayı sürdürmeleri gerekmektedir. Ancak bu grafikte görüldüğü üzere, temsil edilen grup eşitlik seviyesine ulaştığı vakit, bürokratlar taraflı davranmayı sürdürmemektedirler. Böylece bu modele göre, bürokraside dezavantajlı gurupların sayısının artması ile diğer gurupların zarar görmesi arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

Nicholson-Crotty ve ark (2011) bu senaryoyu mantıklı kılan birkaç sebep olduğunu belirtmektedirler. Öncelikle azınlık ve diğer guruplar devamlı eşitsizlik ve ayrımcılık muamelesi gördükleri için oldukça yüksek seviyede eşitlik ve adalet duygusu geliştirmişlerdir. Muhtemelen bu adalet duygusu, temsilci bürokratların kendi guruplarına yarar sağlama durumunu eşit seviyeye getirdikten sonra diğerleri pahasına bunu sürdürme güdülerini yatıştıracaktır. Bu duruma neden olan bir diğer sebep ise, guruplar arası rekabet olgusudur. Temsilci bürokratların taraflı davranması, bürokraside yer alan diğer gurupların da taraflı davranmasına sebebiyet verebilir ve böyle bir tepki, temsili bürokrasi orantısız bir şekilde azınlıklar lehine karar ve hizmet üretme sürecine girdiğinde denge durumuna getirebilir. Böylece temsili bürokrasi vasıtasıyla temsilci bürokratların, eşitliği bozacak şekilde kendi guruplarına yarar sağlamaya çalışsalar dahi, diğer gurupların tepkisi sayesinde bunu yapabilme olasılıkları oldukça düşük olacaktır. Bu bağlamda mevcut grafiğin, bir önceki

grafikte (Şekil 1'de) gösterilen geleneksel sıfır toplam modelinden daha makul görüldüğü ifade edilebilir.

Buradan çıkarılabilecek bir başka sonuç ise, gücün paylaşımı noktasında ortaya çıkması muhtemel sıfır toplam durumunun pek de mümkün olmadığı yönündedir. Yine mevcut grafikten hareket edildiğinde, azınlıkların adalet konusundaki hassasiyetlerinin veya diğer grupların, temsilci bürokratların eşitliği bozacak oranda yarar sağlama eğilimlerine karşı verdikleri tepkilerin, güç paylaşımı noktasında da devreye girebileceği ileri sürülebilir. Bu bağlamda temsili bürokrasi vasıtasıyla bürokratik gücün, bürokraside yer alan farklı grupların belirtilen yollarla daha eşitlikçi ve adil bir biçimde kullanılabileceği ifade edilebilir.

Öte yandan, temsili bürokrasinin tam olarak ve her koşulda etkin bir teori olduğunun kanıtlanamaması da sıfır toplamı bir oyun olması ihtimalini azaltmaktadır. Örneğin yeterli düzeyde temsilci bürokrat istidam edilse dahi, bunların bazı sebeplerden dolayı, bilinçli veya bilinçsiz bir şekilde kendi gruplarına yarar sağlayamadığı bilinmektedir. Buna en bariz örnek olarak örgütsel sosyalleşme verilebilir. Buna göre, zamanla örgütte geçirdikleri süre boyunca iş arkadaşlarıyla yaşadıkları ortak deneyimler nedeniyle kurum çalışanlarının toplumsal kökenleri arasındaki fark azalmaktadır (Dolan, 2002). Bu toplumsallaşma sürecinde ise bürokratların, kendi kökenlerine karşı sempatiilerini kaybederek, diğer çalışanlarla benzer görüş ve davranışta bulunma durumunun oluşacağı ileri sürülmektedir (Thompson, 1976). Dolayısıyla, kendi gruplarına dahi sempatiilerini kaybetmiş bürokratlardan, onlar adına yarar sağlamak için diğer gruplara zarar verecek (yani sıfır toplam durumuna yol açacak) karar verme ve politika uygulama davranışlarının beklenemeyeceği ifade edilebilir.

Bütün bunların yanında üzerinde durulması gereken bir başka husus ise dezavantajlı grupların zaten sıfır toplam durumunu yaşıyor olmalarıdır. Bu gruplar pek çok açıdan ayrımcılığa maruz kalmakta ve bu sıfır toplam durumunu eksi (-) tarafında yer almaktadırlar. Ayrıca, dezavantajlı gruplara pek çok hizmetin dağıtımında da adaletsizce davranılmaktadır. Örneğin, bürokraside yaygın ve kronik olan cinsiyetçi ve engellilere karşı ayrımcı konseptler orta sınıf egemenliğini arttırarak, bu grupları bürokraside yer alma ve kariyer fırsatlarından mahrum bırakmaktadır (Agocs, 2012). Bu gruplar yine maruz kaldıkları ayrımcılıklar veya yeterli koşulların olmaması sebebiyle bürokrat olmada ön koşul olan yüksek öğrenim eğitimini de çoğu kez alamamaktadırlar. Bu durum, kamu sektöründe kariyer fırsatlarını da etkilemekte ve onların karar alıcı pozisyonlarında yer almasını engellemektedir. Dolayısıyla kamu çalışanlarının genellikle orta gelirli ailelerden geldiği ve bu gruplar temsil ettiği gerçeği göz önüne alındığında (Peters, 2015), dezavantajlı grupların kaybeden tarafta olduğu ve eşitlik düzeyine erişmede dahi çok yol katetmelerinin gerekli olduğu ifade edilebilir. Bu durumda sıfır toplamdan ziyade, toplamı sıfır olmayan bir durumun ortaya çıkacağı ileri sürülebilir.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Demokratik bir yönetim oluşturarak toplumun talep ve beklentilerinin bürokrasiye daha çok yansımaları ve böylece daha cevap verebilir bir kamu idaresi oluşturulmasını sağlamayı amaçlayan bir kuram olan temsili bürokrasi, son zamanlarda birçok eleştirilere maruz kalmıştır. Bunlardan biri, temsili bürokrasinin hizmet dağıtımında eşitlik ve adaleti sağlama iddiasına yöneliktir. Buna göre, bazı akademisyenler bürokratik temsilin sonucunda temsilci bürokratların kendi grupları lehine davranışlarda bulunmasının, dağıtımsal eşitliği zedeleyebileceğini iddia etmektedirler. Bu durum ise, temsilci bürokratların takdir yetkilerini taraflı bir şekilde karar alma ve uygulama süreçlerinde kullanmaları ve böylece baskın çıkacak bir grubun diğerlerinin zarar görmesi pahasına kendi grubuna artan oranda fayda sağlama potansiyelinden kaynaklanmaktadır.

Ancak literatür incelendiğinde, bu kaygıların pek de gerçeği yansıtmadığı görülmektedir. Bu konuya yönelik yapılan araştırmalar (Lim, 2006; Meier ve ark., 2004; Nicholson-Crotty ve ark., 2011; Rocha & Hawes, 2009; Thompson, 1976), temsilci bürokratların kendi gruplarına yönelik hizmet dağıtımını arttırmasının, diğer gruplarda herhangi bir kayba neden olmadığını ve bu durumun da hizmet dağıtımında sıfır toplamı bir duruma yol açmadığını ortaya koymuşlardır. Bu sıfır toplamı

oyunu engelleyen ise, temsili bürokratların kendi gruplarına yönelik gerçekleştirilen ayrımcı davranışlar dolayısıyla mağdur edilmeleri sonucu eşitlik ve adalet duygularının gelişmesi ve maruz kaldıkları bu durumun empati kurmalarını sağlayarak duygularını dizginlemesi, bürokraside yer alacak pek çok sosyal grubun birbirleri üzerinde kontrol mekanizması kurması, örgütsel sosyalleşme ve eğitimsizlik gibi sebeplerle temsili bürokrasinin başarısızlığa uğrama ihtimali ile mevzuatın bürokratların takdir yetkilerini kullanmalarını kısıtlaması gibi durumlar olduğu ileri sürülmüştür

Ayrıca sıfır toplamı oyunların, kazanç (+) ve kayıpların (-) toplamının sıfır olduğu oyun durumları olduğu göz önüne alındığında, kamu kesiminin sunduğu birçok hizmetin zaten dezavantajlı gruplar açısından kayıp düzeyinde olduğu, yani dezavantajlı grupların hali hazırda kaybeden taraf olarak sıfır toplamı bir oyun içinde bulunduğu ileri sürülebilir. Bu bağlamda onların nezdinde gerçekleşecek herhangi bir ilerleme onları ancak eşitlik hizasına getirebilecektir. Dolayısıyla bu durumda sıfır toplamı bir oyundan ziyade pozitif toplamı bir oyunun varlığı kabul edileceği ifade edilebilir. Bütün bunlardan hareketle, temsili bürokrasinin azınlık gruplar lehine diğer gruplar aleyhine hizmet dağıtımının gerçekleştirildiği sıfır toplamı bir duruma yol açma potansiyelinin düşük olduğu görülmektedir.

Etik Beyanı : Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazarlar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde ÖHÜİBF Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarına aittir.

Ethics Statement : The authors declare that ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In case of detection of a contrary situation, ÖHÜİBF Journal does not have any responsibility and all responsibility belongs to the authors of the study

KAYNAKÇA

- Agocs, C. (2012, July). Representative Bureaucracy?. *Employment equity in the public service of Canada*. Symposium conducted at Annual Conference of the Canadian Political Science Association, Edmonton, Canada. Retrieved from <https://www.cpsa-acsp.ca/papers-2012/Agocs.pdf>
- Albrow, M. (1970). *Bureaucracy*. London: Pall Mall Press.
- Berg, B. (1984). Public choice, pluralism, and scarcity: Implications for bureaucratic behavior. *Administration & Society*, 16(1), 71-82. <https://doi.org/10.1177/009539978401600104>
- Çam, E., (1970) Oyun teorisinin mahiyeti ve oyunları. *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası*, 29(1-4). Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/8575>
- Çiftçi, C. (2017) Jenerasyon Y nin yatırım aracı tercihleri: oyun teorisi yaklaşımı. *Karabük Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 7(2), 698-712. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/joiss/issue/32387/360228>
- Dolan, J. (2002). Representative bureaucracy in the federal executive: Gender and spending priorities. *Journal of Public Administration Research and Theory*, 12(3), 353-375. Retrieved from <https://www.jstor.org/stable/3525729>
- Frederickson, H. G. (1971). Toward a new public administration. In Frank Marini (Editor), *Toward a new public administration: The Minnowbrook perspective*, 309-331. San Francisco, USA: Chandler Publishing Company.
- Grimmelikhuijsen, S., Jilke, S., Olsen, A. L., & Tummers, L. (2017). Behavioral public administration: Combining insights from public administration and psychology. *Public Administration Review*, 77(1), 45-56. <https://doi.org/10.1111/puar.12609>
- Groeneveld, S., & Van de Walle, S. (2010). A contingency approach to representative bureaucracy: Power, equal opportunities and diversity. *International Review of Administrative Sciences*, 76(2), 239-258. <https://doi.org/10.1177/0020852309365670>
- Herman, J. A. (2007). *Passive representation and the client-bureaucrat relationship: Communication and demand inducement in the patient-provider relationship* (Doctoral dissertation, University of Missouri-Columbia). Retrieved from <https://mospace.umsystem.edu/xmlui/handle/10355/4983>
- Keiser, L. R., Wilkins, V. M., Meier, K. J., & Holland, C. A. (2002). Lipstick and logarithms: Gender, institutional context, and representative bureaucracy. *American political science review*, 96(3), 553-564. Retrieved from <https://www.jstor.org/stable/3117929>
- Kingsley, J. D. (1944). Representative Bureaucracy : An Interpretation of the British Civil Service. Pp. 324. Yellow Springs, Ohio: Antioch Press.
- Lim, H. H. (2006). Representative bureaucracy: Rethinking substantive effects and active representation. *Public administration review*, 66(2), 193-204. Retrieved from <https://www.jstor.org/stable/3542673>
- Liang, J., Park, S., & Zhao, T. (2020). Representative Bureaucracy, Distributional Equity, and Environmental Justice. *Public Administration Review*, 9999(9999), 1-13. <https://doi.org/10.1111/puar.13160>
- Marvel, J. D., & Resh, W. G. (2015). Bureaucratic discretion, client demographics, and representative bureaucracy. *The American Review of Public Administration*, 45(3), 281-310. <https://doi.org/10.1177/0275074013492008>
- Meier, K. J. (1975). Representative bureaucracy: An empirical analysis. *American political science review*, 69(2), 526-542. <https://doi.org/10.2307/1959084>

- Meier, K. J. (2019). Theoretical frontiers in representative bureaucracy: New directions for research. *Perspectives on Public Management and Governance*, 2(1), 39-56. <https://doi.org/10.1093/ppmgov/gvy004>
- Meier, K. J., & Hawes, D. P. (2009). Ethnic conflict in France: a case for representative bureaucracy? *The American Review of Public Administration*, 39(3), 269-285. <https://doi.org/10.1177/0275074008317844>
- Meier, K. J., Morton, T. S. (2015). Representative bureaucracy in a cross-national context: Politics, identity, structure and discretion. In Peters, B. G., von Maravic, P., Schroter, E. (Eds.), *The politics of representative bureaucracy: Power, legitimacy and performance* (pp. 94-112). Cheltenham UK: Edward Elgar.
- Meier, K. J., & Nicholson-Crotty, J. (2006). Gender, representative bureaucracy, and law enforcement: The case of sexual assault. *Public Administration Review*, 66(6), 850-860. Retrieved from <https://www.jstor.org/stable/4096602>
- Meier, K. J., & Nigro, L. G. (1976). Representative bureaucracy and policy preferences: A study in the attitudes of federal executives. In: Dolan, J, Rosenbloom, DH (eds) *Representative Bureaucracy: Classic Readings and Continuing Controversies* (pp. 84-96.). New York: M.E. Sharpe,
- Meier, K. J., McClain, P. D., Polinard, J. L., & Wrinkle, R. D. (2004). Divided or together? Conflict and cooperation between African Americans and Latinos. *Political Research Quarterly*, 57(3), 399-409. <https://doi.org/10.2307/3219850>
- Meier, K. J., Wrinkle, R. D., & Polinard, J. L. (1999). Representative bureaucracy and distributional equity: Addressing the hard question. *The Journal of Politics*, 61(4), 1025-1039. <https://doi.org/10.2307/2647552>
- Meier, K. J. (1997). Bureaucracy and democracy: The case for more bureaucracy and less democracy. *Public Administration Review*, 193-199. <https://doi.org/10.2307/976648>
- Mosher, F. C. (1968). *Democracy and the public service*. Oxford University Press: New York.
- Neufeldt, V. (1988). Webster's new world dictionary of American English (3rd college ed.). New York: Webster's New World Dictionaries.
- Nicholson-Crotty, J., Grissom, J. A., & Nicholson-Crotty, S. (2011). Bureaucratic representation, distributional equity, and democratic values in the administration of public programs. *The Journal of Politics*, 73(2), 582-596. <https://doi.org/10.1017/s0022381611000144>
- Norton, M. I., & Sommers, S. R. (2011). Whites see racism as a zero-sum game that they are now losing. *Perspectives on Psychological science*, 6(3), 215-218. <https://doi.org/10.1177/1745691611406922>
- Peters, B. G. (2014). The politics of bureaucracy. In *The Politics of Bureaucracy* (pp. 177-206). New York: Routledge.
- Peters, H. (2015). *Game theory: A Multi-leveled approach*. Germany: Springer.
- Pitkin, H. (1967). *The Concept of Representation*. California: University of California Press.
- Putnam, R. D. (1967) *The comparative study of political elites*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall. <https://doi.org/10.1111/puar.12649>
- Riccucci, N. M., & Van Ryzin, G. G. (2017). Representative bureaucracy: A lever to enhance social equity, coproduction, and democracy. *Public Administration Review*, 77(1), 21-30. <https://doi.org/10.1111/puar.12649>
- Riccucci, N. M., Van Ryzin, G. G., & Lavena, C. F. (2014). Representative bureaucracy in policing: Does it increase perceived legitimacy?. *Journal of public administration research and theory*, 24(3), 537-551. <https://doi.org/10.1093/jopart/muu006>
- Riccucci, N. M., Van Ryzin, G. G., & Li, H. (2016). Representative bureaucracy and the willingness to coproduce: An experimental study. *Public Administration Review*, 76(1), 121-130. <https://doi.org/10.1111/puar.12401>
- Rocha, R. R., & Hawes, D. P. (2009). Racial diversity, representative bureaucracy, and equity in multiracial school districts. *Social Science Quarterly*, 90(2), 326-344. Retrieved from <https://www.jstor.org/stable/42940590>
- Selden, S. C., Brudney, J. L., & Kellough, J. E. (1998). Bureaucracy as a representative institution: Toward a reconciliation of bureaucratic government and democratic theory. *Representative bureaucracy: Classic readings and continued controversies*, 134-154. <https://doi.org/10.2307/2991727>

- Shen, J., & Xia, J. (2012). The relationship between teachers' and principals' decision-making power: is it a win-win situation or a zero-sum game?. *International Journal of Leadership in Education*, 15(2), 153-174. <https://doi.org/10.1080/13603124.2011.624643>
- Subramaniam, V. (1967). Representative bureaucracy: A reassessment. *American Political Science Review*, 61(4), 1010-1019. <https://doi.org/10.2307/1953403>
- Theobald, N. A., & Haider-Markel, D. P. (2009). Race, bureaucracy, and symbolic representation: Interactions between citizens and police. *Journal of Public Administration Research and Theory*, 19(2), 409-426. <https://doi.org/10.1093/jopart/mun006>
- Thompson, F. J. (1976). Minority groups in public bureaucracies: Are passive and active representation linked?. *Administration & Society*, 8(2), 201-226. <https://doi.org/10.1177/009539977600800206>



Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Yıl: 2021 Cilt-Sayı: 14(1) ss: 82-103

Academic Review of Economics and Administrative Sciences
Year: 2021 Vol-Issue: 14(1) pp: 82-103

<http://dergipark.org.tr/tr/pub/ohuiibf/>

ISSN: 2564-6931

DOI: 10.25287/ohuiibf.697588 Geliş

Tarihi / Received: 04.03.2020 Kabul

Tarihi / Accepted: 26.09.2020

Yayın Tarihi / Published: 03.01.2021

Araştırma Makalesi

Research Article

DÜZCE İL MERKEZİNDE 1999 DEPREMİNDEN SONRA YAPILAN KONUTLARDA YAŞAYAN AİLELERİN DEMOGRAFİK FAKTÖRLERE GÖRE MEMNUNİYET DERECELERİNİN ÖLÇÜLMESİ

Semih ŞENGÜL ¹

Mahir NAKİP ²

Aytaç GÖKMEN ³

Dilek TEMİZ DİNÇ ⁴

Öz

İnsanların en temel ihtiyaçlarından biri barınma ihtiyacıdır. Konutlar barınma ihtiyacını karşılayan fiziki mekânlardır. Satın alınan konutlar, uzun süreli tüketim özelliği taşıyan ve bu özelliği sayesinde gelecek nesillere aktarılabilen varlık türleridir. Günümüzde konut talebi nüfus artışına bağlı olarak artmaktadır. Bu artış ise gayrimenkul piyasasındaki rekabeti arttırmaktadır. Artan rekabet ise gayrimenkul sektöründe hedef kitlenin doğru seçimini gerekli kılmaktadır. Dünya'da olduğu gibi Türkiye'de de hedef kitlenin doğru seçimi ve hedef kitlenin talepleri doğrultusunda konut pazarlama stratejilerinin geliştirilmesi oldukça önemlidir. Gayrimenkul sektörünün hedef kitlesi belirlenirken çeşitli unsurlara bakılabilir. Bunlar içinde en önemlilerinden birisi demografik unsurlardır. Demografik unsurlar açısından cinsiyet, yaş, medeni durum, eğitim düzeyi ve belli bir mesleğe sahip olma önem taşımaktadır. Bu araştırmanın amacı, Türkiye'de yaşanan Düzce depreminden sonra, yapılan konutlarda memnuniyet düzeyini ölçmek ve bu memnuniyetin ailelerin demografik özellikleri itibarıyla bir farklılık gösterip, göstermediğini anlamaya çalışmaktır. Araştırmanın sonuçlarında, 1999 depreminden sonra inşa edilen konutlarda yaşayan ailelerin oldukça memnun oldukları görülmektedir. Ayrıca, tüketici tercihlerinin yaşlara bağlı olarak farklılık gösterdiği de bulunmuştur. Buna ek olarak, katılımcılar genellikle konut üreticileri tarafından sunulan hizmet kalitesinden memnundurlar. Ancak, katılımcıların eğitim seviyesi arttıkça, memnuniyet düzeyi azalmakta ve bu da başka bir araştırmanın konusu olabilmektedir. Araştırma sonucunda, tüketicilerin demografik özelliklerinin konut tercihlerini etkilediği ifade edilebilir.

Anahtar Kelimeler : Konut Pazarlaması, Müşteri Memnuniyeti, 1999 Düzce Depremi, Konut Sektörü, Gayrimenkul Pazarlaması.

Jel Sınıflandırılması : M10, M30.

¹ Yüksek Lisans Öğrencisi, Çankaya Üniversitesi, SBE, Uluslararası Ticaret ve Lojistiği, semih_0625@hotmail.com, ORCID: 0000-0002-5405-1810

² Prof. Dr., Çankaya Üniversitesi, İ.İ.B.F., Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü, mnakip@ankaya.edu.tr, ORCID: 0000-0001-9586-5290

³ Doç. Dr., Çankaya Üniversitesi, İ.İ.B.F., Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü, agokmen@ankaya.edu.tr, ORCID: 0000-0002-8985-3776

⁴ Prof. Dr., Çankaya Üniversitesi, İ.İ.B.F., Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü, dilektemiz@ankaya.edu.tr, ORCID: 0000-0002-1792-4723

Atıf/Citation (APA6):

Şengül, S., Nakip, M., Gökmen, A., & Temiz-Dinç, D. (2021). Düzce il merkezinde 1999 depreminden sonra yapılan konutlarda yaşayan ailelerin demografik faktörlere göre memnuniyet derecelerinin ölçülmesi. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(1), 82-103. <http://doi.org/10.25287/ohuiibf.697588>.

THE MEASUREMENT OF SATISFACTION LEVELS OF THE FAMILIES LIVING IN THE HOUSES OF DÜZCE PROVINCIAL CENTER BY USING DEMOGRAPHIC FACTORS AFTER THE 1999 EARTHQUAKE

Abstract

One of the most basic needs of people is the need for shelter. Houses are physical places that meet the need for accommodation. The purchased houses are the types of assets that have long-term consumption characteristics and can be transferred to future generations thanks to this feature. Today, demand for housing is increasing depending on population growth. This increase increases the competition in the real estate market. Increasing competition requires the right choice of target audience in the real estate sector. As in the world, Turkey also demands the correct selection of the target audience and the audience is very important to the development of residential marketing strategy. While determining the target audience of the real estate sector, various factors can be taken into consideration. One of the most important of these is demographic elements. In terms of demographic elements, gender, age, marital status, education level and having a certain profession are important. The purpose of this study is to identify the demographic factors that affect families' home buying decisions, learn their satisfaction levels about their purchases and home builders' service quality. Results indicate that families who reside in the homes built after 1999 earthquake are quite satisfied with their purchases. It is also found that respondents preference vary for the type of house they would like to live in depending upon their ages. In addition, respondents are generally satisfied with the service quality offered by home builders. However, as the respondents' level of education increases their satisfaction level decreases which could be the subject of another study. As a result of the research, it can be stated that the demographic features of the consumers affect the housing preferences.

Key Words : Real Estate Marketing, Consumer Satisfaction, 1999 Duzce Earthquake, Real Estate Sector, Real Estate Marketing.

Jel Classification : M10, M30.

GİRİŞ

Her bireyin hayatta kalmak ve var olmak için barınma ihtiyacı vardır. Konut ihtiyacı bireylerin en önde gelen insani ihtiyaçlarından biridir. Günümüzde dünyada yaşayan insan sayısı arttığı için sürekli yeni konut ihtiyacı doğmakta ve yeni konutlar yapılmaktadır. Bununla beraber, konut pazarlaması ve konut pazarlaması ile ilgili konular ön plana çıkmaktadır. Gayrimenkul sektörü birçok sektör ile ilgisi olan ve yoğun bir rekabetin yaşandığı sektörlerden biridir. Bu sebeple, gayrimenkul sektöründe faaliyette bulunan işletmeler rekabetçi olabilmek için ürünlerini farklılaştırmak ve kaliteli ürün sunmak zorundadırlar. Gayrimenkul sektöründe ürün farklılaştırmayı sağlayabilmek için, tüketicileri etkileyen faktörler belirlenmeli, bu faktörler işletmeler tarafından içselleştirilmeli ve tüketici odaklı bir strateji takip edilmelidir. Gayrimenkul pazarlamasında faaliyetler inşaat başlamadan belirlenmeli, planlanmalı, satış ve satış sonrası hizmetleri kapsamalıdır. Bu sebeple, gayrimenkul sektöründe pazarlama işlevi, inşaat başlamadan başlamaktadır ve tüketicilerin istek ve ihtiyaçları bu yönde belirlenmektedir. (Memiş, 2018: 653).

Gayrimenkul, bireylerin hayatta kalmak için barınmalarına vesile olan bir ürün ve aile ihtiyacının önemli bir unsurudur. Bunun ötesinde gayrimenkul, insanları dış tehditlerden koruyan ve var olmak için fiziki şartları sağlayan bir üründür. Gayrimenkul, beslenme, giyinme ve barınma ile birlikte bireylerin en temel ihtiyaçlarından biri olarak kabul edilir ve de bu ihtiyaçlara güvenli ve fiziksel bir biçimde cevap verir. Gayrimenkulün fiziksel önemi ile beraber, sosyokültürel önemi de vardır. Gayrimenkul konusu ve konut pazarı kültürden kültüre ve bölgeden bölgeye farklılıklar gösterirken, insan ihtiyaçlarına cevap

vermek için çok önemli bir husus olarak yazında yer almaktadır. Dahası, gayrimenkul ve piyasası o ülkenin kültürü, yaşam tarzı, refah düzeyi ve insanların etkileşimine ilişkin olarak pek çok çıkarım yapmayı sağlar. Gayrimenkul ya da konut kavramı barınmadan çok öte bir anlam taşımakta ve bireylerin konut sahip olma ve sosyal güvenlik hususlarına temas etmektedir. Ayrıca konut ya da gayrimenkul kavramları toplumsal yapıyı güçlendirmenin önemli bir faktörü ve bir ülkenin ekonomisi açısından çok önemli bir etkidir (Er & Durucasu, 2016: 6; Karagöz, Eş, & Yavuz, 2015: 255; Kılıç & Özer, 2016: 170; Memiş, 2018: 654; Uğur & Özdemir, 2010: 318).

Gayrimenkul pazarlaması, tüketicilerin gayrimenkule olan talebini araştıran, planlayan, uygulayan, kontrol eden ve gayrimenkul sektöründeki gerçek ve tüzel kişilerin gayretlerini ve yatırımlarını değerlendiren disiplindir. Gayrimenkul pazarlaması ve disiplini geçmişten günümüze kadar, tüketici beklentileri ile daha ayrıntılı hal alan bir sektördür. Gayrimenkul sektörü sürekli değişen, rekabetin sürekli arttığı, tüketicilerin istek ve beklentileri açısından daha bilinçli hale geldiği ve karmaşık bir sektör halini almıştır. Gayrimenkul pazarlamasının yoğun rekabetin yaşandığı bir sektör olması ile birlikte gayrimenkul danışmanlığının da önemi artmış ve gayrimenkul sektörü ile ilgili önemli sorumluluklar almaya başlamışlardır. Gayrimenkul danışmanlarının başarısı ise satış danışmanlarının hünerleri, satış danışmanı sayısının artması ya da azalması, tutundurma ve reklam faaliyetlerinin niteliği ve gayrimenkul ile ilgili fiyatlandırmaya dayanmaktadır. Geneli itibarı ile gayrimenkul pazarlamasının dört tarafı bulunmaktadır. İlk taraf mülkün maliki; ikinci taraf tüketici; üçüncü taraf gerekli olduğu durumlarda kredi sağlayan finansal aracı ve dördüncü taraf ise satışta aracılık yapan danışmanlık firması ve danışman araçlardır. Özellikle büyük gayrimenkul ve konut projelerinde tüketiciler genelde doğrudan mülk sahibi ile muhatap olamamakta ve satış danışmanları ile muhatap olmaktadır. Dahası bu satış süreci içinde, mülkün maliki gayrimenkülü olabildiğince yüksek fiyattan satmak isterken, mülke talip olan konut tüketicisi ise mülkü olabildiğince düşük fiyattan satın almak istemektedir. Her iki tarafında faydasını maksimize etmek istediği bu örnekten de anlaşılacağı üzere, gayrimenkul danışmanları hem alıcı hem de satıcıyı mümkün olan en makul platformda buluşturmaya ve konut satışının gerçekleşmesi için uğraşı sarf etmeye çalışmaktadırlar (Kılıç & Özer, 2016: 172; Karagöz, Eş, & Yavuz, 2015: 256; Memiş, 2018: 660; Uğur & Özdemir, 2010: 314).

Konut; insanların beslenme, ısınma, barınma ve giyinme ile birlikte en temel ihtiyaçlarından biridir. Konut sektöründe gayrimenkülü güvenli ve emniyetli bir alan içinde temin etmekte önemlidir. Pazarlamanın temel tanımı tüketicilerin istek ve ihtiyaçlarını belirlemek, bu istek ve ihtiyaçlara uygun mal ya da hizmeti tasarlamak, imal etmek, tutundurmak, fiyatlamak, satışını yapmak ve satış sonrası hizmetleri temin etmektir. Bu tanım gayrimenkul sektörü için de geçerlidir. Emniyetli ve güvenilir konutu üretip, satmak ve satış sonrası hizmetleri tüketiciye yansıtmak başarı için elzemdir. Gayrimenkul pazarlaması, gayrimenkul pazarındaki gayrimenkul yatırım ortaklıkları, satış araçları ve satış danışmanları ile muhatap olmayı gerektiren ve bu araçların gayrimenkul piyasasını nasıl planladıkları, kontrol ettikleri, denetledikleri ve tüketicinin istek ve ihtiyaçlarına nasıl cevap verdikleri ile ilgilidir. Geçen yıllar boyunca gayrimenkul piyasası değişmiş ve evrimleşmiştir ve de karmaşık bir hal almıştır. Bu anlamda konut piyasası hep değişen bir niteliğe sahiptir, rekabet artmaktadır, konut tüketicileri daha bilinçli bir hale gelmiştir ve de tüketicilerin istek ve ihtiyaçları da farklılaşmıştır (Er & Durucasu, 2016: 7; Memiş, 2018: 658; Uğur & Özdemir, 2010: 318).

Bir tüketicinin gayrimenkul satın almadaki temel sebebi barınma ihtiyacına güvenli bir biçimde cevap verebilmektir. Konut satın almadaki diğer sebepler arasında prestij, tercih ve konutu yatırım amaçlı satın almak sayılabilir. Günümüzde, tüketiciler gayrimenkule yatırımdan çok bir yaşam alanı olarak bakmaktadırlar. Bu anlamda, konut satın almayı etkileyen etmenler arasında tüketicinin sahip olduğu gelir ve sahip olunan gelirin oranı, konut kredisi ve bu kredinin ne koşullarda kullanılabildiği ve konut projelerinin niteliği ve güvenilirliği yer almaktadır. Gayrimenkul firmaları ve gayrimenkul yatırım ortaklıkları, yeni konut projelerini tasarlarlarken ve inşa ederken hedef tüketicilerin istek ve ihtiyaçlarını, bu istek ve ihtiyaçların nasıl tek bir proje içinde bağdaştırılabileceğini göz önüne alırlar.

Bu çalışmanın amacı, Düzce il merkezinde 1999 depreminden sonra yapılan konutlarda yaşayan ailelerin demografik faktörlere göre memnuniyet derecelerinin ölçülmesi ve değerlendirilmesidir. Çalışmada konut, sadece fiziksel bir ürün olarak değil, getirdiği fayda ve tatminler de göz önüne alınarak

değerlendirilmiştir. Çalışmada konut satın alma davranışı, tüketici istek ve ihtiyaçları belirlenerek incelenmeye çalışılmıştır. Çalışmanın önemi, literatürde 1999 depremi sonrası Türkiye'de memnuniyet derecelerini ölçen, konut niteliklerini belirleyen ve satın alım sonrası hizmeti birlikte ele alan bir başka çalışmanın olmamasıdır. Çalışmada ilk olarak gayrimenkul piyasasında tüketici, gayrimenkul seçimini etkileyen faktörler, sektörde tüketici davranışı ve çevre unsurları hakkında genel bir bilgilendirme yapılmakta, literatürde konut pazarlaması üzerine yapılan diğer çalışmalara yer verilmektedir. Daha sonra, çalışmanın amacı doğrultusunda kurulan bir model yardımıyla, bireylerin demografik özelliklerinin konut tercihinin ve bireylerin satın alma kararını etkileme boyutu araştırılmaya çalışılmaktadır.

I. GAYRİMENKUL PİYASASINDA TÜKETİCİ

Gayrimenkul piyasası için tüketici, ürünü kendi kullanımı için alan ya da kullanım hakkını bir başkasına devretmek için satın alma davranışında bulunan kimsedir. Bir başka ifade ile gayrimenkul piyasasında tüketici ya da satın alan kişi, piyasanın kendisini oluşturmaktadır. Pazar ise istek ve ihtiyaçları olan, bu istek ve ihtiyaçları karşılamak için şahsi geliri ve varlığı bulunan ve de istek ve ihtiyaçlarını karşılamak için gereksinimi olan tarafları karşılaştıran araçtır. Gayrimenkul piyasası açısından pazar yeterli ve gerekli miktarda şahsi birikimi olan ve bu şahsi birikim ile istek ve ihtiyaçlarını karşılamak isteyen bireylerden oluşur. Mülk kavramı günümüzün yaşam koşulları içerisinde önemli bir yere sahiptir. Gayrimenkul almak ve bu gayrimenkulde yaşamak isteyen bireyler nitelikli yaşam alanları, konforlu tasarım, kaliteli ve güvenli inşaat talep etmektedirler. Bu bakımdan, tüketicinin tatmin olması için, gayrimenkul niteliği ve seçimi çok büyük önem kazanmaktadır (Kılıç & Özer, 2016: 180; Memiş, 2018: 653; Uğur & Özdemir, 2010: 312).

Bir konutun çevresi ve gayrimenkul kullanımındaki eğilimler, mülk alma kararını önemli derecede etkilemektedir. Gayrimenkul satın alırken, gayrimenkulün depremlere karşı dayanıklılığı, inşaat teknolojisi ve konutun niteliği gayrimenkul alma kararını ve sebeplerini etkiler. Tüketicilerin satın alma gücü arttıkça ve satın alma kararını verecek zaman azaldıkça, bu süreç içerisinde, konutu inşa eden şirketin adı, markası ve önerilen vaatler tüketici tercihinin belirlemek açısından ön plana çıkar. Özellikle, gayrimenkul piyasasında faaliyette bulunan işletmelerin bilinirliği, tüketicilerin gayrimenkul alırken yaptıkları seçimde önemli bir belirleyici olmaktadır. Konutta kalite konusu ise tüketicilerin konut seçimi yaparken gayrimenkul satın alma kararını etkileyen önemli faktörlerdendir. Tüketicilerin gayrimenkul satın alma davranışını etkileyen önemli etmenler arasında işlevsellik (ısınma, ses geçirmeme, aydınlanma, havalandırma, nem), güvenlik (deprem, rüzgâr ve sel gibi doğal afetlere karşı alınan önlemler), gayrimenkulün inşaat kalitesi başta gelmektedir. Gayrimenkulde kalite tüketicilerin istek ve ihtiyaçlarına cevap verebilmekte başta gelmektedir (Kılıç & Özer, 2016: 165; Memiş, 2018: 653; Uğur & Özdemir, 2010: 318).

Tüketicilerin gayrimenkul satın almasında etki eden pek çok faktör vardır. Bu faktörlerden bazıları aşağıdaki gibi sayılabilir (Gül & Acar, 2014: 8; Kılıç & Özer, 2016: 165; Memiş, 2018: 653; Uğur & Baykan, 2017: 222; Uğur & Özdemir, 2010: 318):

- Mülkün konumu (şehir, muhit ve kültürel konulara özgü özellikler),
- Erişim kolaylığı (toplu taşıma ağına, kent merkezine, okul, hastane ve alışveriş merkezlerine olan yakınlık),
- Yapının güvenliği (yol, elektrik nakil hatları, iletişim, doğal gaz ve su şebekelerinin emniyeti),
- Sosyal ve kültürel faaliyet merkezlerine yakınlık,
- Gayrimenkulün ve mücavir alanların gelecekte gelişim olasılığı,
- Çevresel gelişim ve değişim (parklar, yeşil alanlar, oto park alanları ve spor merkezleri),
- Gürültü ve çevre kirliliği,

- Doğal çevrenin durumu (orman, göl ve denize yakınlık),
- Gayrimenkulün bulunduğu muhitin güvenliği,
- Gayrimenkulün bulunduğu çevrenin doğal durumu ve doğaya olan yakınlığı.

I. I. Gayrimenkul Sektöründe Tüketici Davranışı

Konut, tüketicilerin istek ve ihtiyaçlarını tatmin etmek üzere yapılan gayrimenkuldür. Konutun büyüklüğü ve boyutu, özellikleri, şehir merkezi, spor alanları ve alışveriş merkezlerine olan yakınlığı ve fiziksel bütünlüğü konut satın almayı etkileyen etmenler arasında sayılabilir. Konut, tüketicinin ihtiyaç ve isteklerine ikametgâh ve aile birliğinin temel taşı olarak cevap verir. Bununla beraber, doğaldır ki, konutu satın alanlar, tüketicisi haline gelmektedirler. Tüketici davranışı bireylerin ya da grupların istek ve ihtiyaçlarını tatmin etmek için mal, hizmet, fikir ve deneyimleri satın aldığı bir süreçtir. Gayrimenkul bakımından tüketici davranışı, tüketicilerin gayrimenkul sektöründe barınma istek ve ihtiyaçlarını güvenli, kaliteli ve de makul fiyatlanmış konutlar ile tatmin etme sürecidir (Karagöz, Eş, & Yavuz, 2015: 250).

Gayrimenkul pazarlamasında tüketici davranışı tüketicilerin konut satın alırken ve kullanırken barınma istek ve ihtiyaçlarına makul, zamanında ve emniyetli bir biçimde cevap vermeleridir. Tüketicilerin gayrimenkul piyasasında satın alma davranışlarını etkileyen etmenler ise şunlardır (Deniz & Demir, 2017: 215; Karagöz, Eş, & Yavuz, 2015: 250; Kılıç & Özer, 2016: 165; Uğur & Baykan, 2017: 222):

- Gayrimenkul satın alma davranışı güdülenmiş bir davranıştır. Bu anlamda güdü, güvenli ve konforlu bir konuta sahip olmaktır.
- Gayrimenkul pazarında satın alma davranışı araştırma, müzakere, satın alma ve ikamet etmeyi kapsayan bir dizi süreci içerir.
- Gayrimenkul piyasasında satın alma davranışı karmaşıktır ve zamanlama açısından farklılıklar oluşur. Tüketicinin geliri ve gereksinimleri satın alma davranışını etkiler.
- Gayrimenkul pazarında tüketici davranışı iktisadi, yasal, siyasi, toplumsal ve kültürel faktörler tarafından etkilenir.
- Tüketici davranışı süreci kapsamında her tüketici sahip olduğu bireysel özellikler, kültür, ihtiyaçlar ve gelir seviyesi bakımından farklı davranır.
- Gayrimenkul piyasasında gereksinimler, güdüler, algılar, tutumlar, deneyimler ve bireysel özellikler satın alma kararını etkiler.

I.II. Gayrimenkul Sektöründe Çevre: Mikro Çevre ve Makro Çevre

Gayrimenkul pazarlaması, gayrimenkul firmalarının ürünü tüketiciye sunması için yaptığı planlama, inşaat, tutundurma, fiyatlama ve satış işlemlerini içerir. Gayrimenkul pazarlaması bir anlamda gayrimenkulün mevkiinin pazarlaması sürecidir. Gayrimenkul pazarlaması ürüne konu olan mülkün tasarımı ve üretimi ile başlar ve gayrimenkulün fiyatlandırması ve tutundurması ile devam eder. Ürünün fizibilite çalışmaları, pazar araştırması ve pazar bölümlendirme uğraşları gayrimenkulün inşaatından önce başlamalı ve ürünün hitap ettiği kitleye uygun bir tanıtım faaliyeti ile devam etmelidir. Gayrimenkulün tasarımı, ürünün yapımı esnasında kullanılan girdilerin niteliği, doğal afetlere karşı alınan önlemler, işçilik, mevki seçimi ve gayrimenkul içinde yer alacak sosyal olanaklar tüketicinin istek ve ihtiyaçlarına cevap verecek nitelikte olmalıdır. Gayrimenkul tutundurmasında seçilecek araçların doğru ve yerinde olması da önemlidir (Er & Durucasu, 2016:8; Uğur & Baykan, 2017: 221).

Gayrimenkulün seçiminde etki eden iki önemli çevresel etmen vardır. Bunlar makro çevre faktörleri ve mikro çevre faktörleridir. . Makro çevre faktörleri, iktisadi çevre, demografik çevre, siyasi

ve yasal çevre, sosyokültürel çevre, rekabet ve teknolojik çevreleri içermektedir (Er & Durucasu, 2016: 8; Uğur & Baykan, 2017: 221). Kısaca makro çevre faktörleri şu şekilde açıklanabilir:

- İktisadi çevre; gayrisafi yurtiçi hasıla (GSYİH), kişi başına düşen milli gelir, faiz oranları ve enflasyon oranları gibi makro iktisadi değişkenleri içerir. Özellikle, enflasyon ve faiz oranları gayrimenkul satın alırken belirleyici etmenlerdir; çünkü gayrimenkul satın alınırken kullanılan kredi maliyeti mülk satın almada çok önemlidir.
- Demografik çevre; nüfus bilimi ile ilgilidir. Nüfusun yoğunluğu ve büyüklüğü, yaş, cinsiyet, eğitim durumu, medeni hal ve gelir tüketicilerin gayrimenkul satın alma eğilimini etkiler. Gayrimenkul üreten işletmeler bu faktörleri dikkate almalı ve daha sonra konutu üretip, tüketicinin beğenisine sunmalıdırlar.
- Siyasi ve yasal çevre; gayrimenkulün üretiminde önemli derecede etki eden yasa, düzenleme, yönetmelik, sivil toplum kuruluşlarının faaliyetleri ve yerel yönetimlerin aldığı inisiyatifleri içerir. Her ne kadar 1984'te kurduysa da, 1999 depreminden beş sene sonra siyasi bir karar neticesinde aktifleşen TOKİ, Türkiye'de konut sektörünü canlandırmış ve lokomotif sektörlerden biri haline gelmesini sağlamıştır.
- Sosyokültürel çevre; bir toplumu meydana getiren değerler, tutumlar, tarzlar, gelenekler, din ve kanıları içerir. Bu faktörler ve tüketicilerin yaşam tarzları konut satın almada belirleyici rol oynar. Bir toplumdaki tasarruf eğilimi, konforlu bir konuta sahip olma isteği, yapının kalitesine verilen önem ve ailenin konut seçerken sahip olduğu gereksinimler gayrimenkul sektöründeki sosyokültürel etmenleri belirler. Özellikle Türkiye'de son çeyrek asırda hızla yaşanan şehirleşme, hem konuta olan ihtiyacı arttırmış, hem de şehirlerin sosyokültürel yapısını değiştirmiştir.
- Rekabet; bir ülkenin gayrimenkul sektöründe ne ölçüde rekabetsel mücadele olup olmadığı ile ilgilidir. Gayrimenkule mümkün olan en iyi fiyatı biçmek ve konutu mümkün olan en iyi tutundurma araçları ile tanıtmak rekabette kullanılacak etkin yöntemlerdir. Konutu aracı ya da aracısız tanıtırken ve tutundurma işlemlerini yaparken gayrimenkul ile ilgili tüm ayrıntılara vakıf olmak önemlidir.
- Teknolojik çevre; konutu üretirken mümkün olan en son teknoloji ve olanaklar ile bunu gerçekleştirmektir. Gayrimenkul ile ilgili tutundurma uğraşları esnasında tüketiciye daha kolay ve hızlı ulaşabilmek için internet ve sosyal medya kullanılmalıdır. İnternet gayrimenkul ile ilgili bilgiye ulaşmayı hızlandırır, kolaylaştırır ve yeni tüketicilerin ilgisini çekmeyi sağlar.

Gayrimenkul sektörünün mikro çevresi ise müşterileri, kamuoyunu, pazarlama araçlarını ve tedarikçileri içermektedir. Kısaca mikro çevre faktörleri ise şu şekilde açıklanabilir (Er & Durucasu, 2016: 8; Uğur & Baykan, 2017: 225):

- Müşteriler; konut üreten firmanın mallarını alacak olan taraftır. Diğer bir ifade ile, müşteriler alıcılar ya da pazarlardır. Gayrimenkulü üreten işletmeler pazarı analiz etmeli ve ürüne en çok uyan bölümü hedeflemelidir. Ayrıca, pazar araştırmasını derinlemesine gerçekleştirmek ve pazar araştırmasını sürekli devam ettirmek gerekir.
- Kamuoyu; tüketicilerin kanısını etkileyen sivil toplum örgütleri ve yerel organizasyonları içerir.
- Pazarlama araçları; konut pazarlamasına aracılık eden emlakçılar, satış danışmanları, finansal araçlar ve sigorta şirketlerini içerir.
- Tedarikçiler; gayrimenkulün üretilmesinde etkin rol oynayan girdileri temin neden firmalar ve yüklenicileri içermektedir.

II. LİTERATÜR TARAMASI

Literatürde gayrimenkul pazarlama ve konut satın alma davranışlarıyla ilgili önemli çalışmalar bulunmaktadır. Kalınkara (1986), Ankara'da Yenimahalle ve Batıkent'teki hane halkının oturdukları konutlara ilişkin yaptığı araştırmada tüketicilerin tercihlerini belirlemek amacıyla 300 aile üzerinde çalışma yapmıştır. Yenimahalle'deki konut sahibi ve kiracı ailelerin evlerinin, alışveriş merkezine ve iş yerine yakınlıktan memnun oldukları belirlenmiş, Batıkent'teki ailelerin ise gürültü ve hava kirliliğinin oturdukları bölgede az olduğu ve bu durumdan memnun oldukları belirlenmiştir. Sonuçlarda komşularla ilişkilerin her iki yerleşim yerindeki konut sahibi ve kiracı aileler açısından iyi olduğu çıkmıştır (Kalınkara, 1986: 116-118).

Erel, Terzioğlu, Yertutan (1988), Ankara ilinde farklı öğrenim durumundaki ailelerin konutlarının mevcut durumu ile konut çevresine (fiziksel ve sosyal çevre) ilişkin memnuniyet durumlarını ortaya koymak amacı ile 1478 aile üzerinde bir araştırma yapmışlardır. Araştırmada öğrenim durumu yükseldikçe ailelerden tek katlı konutlarda yaşamayı isteyenlerin oranının arttığı (öğrenimi yok %42,6 ilköğrenim %45,6 ortaöğrenim ve daha fazla %48,9) ayrıca öğrenim durumuna paralel olarak 5 ve daha fazla odaya sahip olan ve sahip olmayı isteyen ailelerin oranının yükseldiği görülmüştür. Araştırmada öncelik sırasına göre konut çevresine ilişkin özelliklerin, gürültülü olmaması, iş yeri ve alışveriş merkezine yakın olması, ulaşım kolaylığının bulunması olarak sıralandığı görülmüştür. Sosyal çevreye ilişkin değerlerden ise komşularla olan ilişkiler ile arkadaş ve akrabalarla yakınlığın ön sırada yer aldığı belirlenmiştir (Erel, Terzioğlu, & Yertutan, 1988: 37).

Turner (1998), tek katlı ve çift katlı konutlarda yaşayanların demografik özellikleri ve yaşadıkları konutlardan tatmin olmalarını karşılaştırmak amacıyla Kuzey Carolina'da yaptığı araştırmada, çift katlı konutlarda oturanların gelirlerinin daha yüksek, ileri yaş dönemlerinde oldukları ve daha yeni konutlarda yaşadıkları sonucuna ulaşmıştır. Çift katlı konutlarda oturanlar ise tek katlı konutlarda yaşayanlara kıyasla konutlarından her açıdan tatmin olduklarını ifade etmelerine rağmen, her iki grubun da konutlarından sağladıkları tatmin düzeyinin yüksek olduğu saptanmıştır (Turner, 1998: 64).

Myers & Vidaurri (1996), ABD'de konut satın alma potansiyeline sahip müşterilerin demografik özellikleri ile konut talepleri arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Araştırma sonucunda, nüfus artışının konut talebinde çok önemli bir etken olduğu, müşterilerin hane halkı özelliklerinin, yaşlarının, göçmen olup olmadıklarının ve etnik kökenlerinin konut talebini belirleyen önemli faktörler arasında yer aldığı sonucuna ulaşmışlardır (Myers & Vidaurri, 1996: 60).

Yiğit (2000) tarafından ailelerin konut satın almaya yönelik tutum ve davranışlarını belirlemek amacı ile planlanan çalışmada, Ankara Mesa ve Metiş inşaat şirketlerinden yeni konut satın alan 250 aile ile görüşülmüştür. Ailelerin konut satın almaya yönelik tutum ve davranışları; ekonomik, tüketim ve sosyo-psikolojik olarak üç başlık altında incelenmiştir. Değişken olarak; konut tipi, aile yaşam dönemi, evlilik süresi, gelir ve öğrenim durumu kullanılmıştır. Araştırma sonuçlarına göre; ailelerin %54,9'unun her ay kira ödeme zorunluluğu kalktığı için kendilerini huzurlu hissettikleri, %63,7'sinin konutlarını ekonomik bir refah göstergesi olarak algıladıkları, %44,1'inin yeterli gelire sahip insanların kendi evlerini satın almaları gerektiğini düşündükleri belirlenirken, bu görüşe yaşlı ailelerin, başlangıç döneminde, çocuksuz ve çocuklu ailelere göre daha az katıldıkları anlaşılmıştır. Ayrıca bütün ekonomik tutumlar üzerinde öğrenim düzeyinin ve gelir durumunun etkili olmadığı belirlenmiştir (Yiğit, 2000: 116).

Beamish, Goss, Emmel (2001) çalışmalarında konut tercihlerinde yaşam tarzının etkisini araştırmışlardır. Çalışmada, yaşam tarzı; yaş, aile yapısı, aile büyüklüğü, aile döngüsü aşamaları olmak üzere hane halkı türü; eğitim, gelir ve meslek olmak üzere sosyal sınıf; ekonomi, aile, kişi ve toplum olmak üzere hanenin değeri alt bileşenleri ile temsil edilmiştir (Beamish, Goss, & Emmel, 2001: 27).

Wen, Jyh-Feng, Lin (2004), 2473 gözlem için 5 ayrı bölgede konut satışlarını incelemişlerdir. Araştırma modelini kurarken 18 değişken kullanmışlardır. Bu değişkenler arasında, konutun yaşı, konutun cephesi, üniversiteye olan uzaklık, postane, hastane gibi yaşamsal önemi olan yerlere uzak

olması, şehir merkezine uzaklık, konutun yakınındaki bir göle olan uzaklık yer almaktadır. Analizler sonucunda bu değişkenlerin konut fiyatlarını negatif olarak etkilediği sonucuna ulaşımlardır (Wen, Jyh-Feng, & Lin, 2004: 10).

Jabareen (2005), gelişen kentlerde konut seçimini belirlemede kültürel öğelerin etkisini belirlemek amacıyla planlayarak yürüttüğü bu araştırmanın verilerini Filistin'in Gazze kentinde 1269 yetişkinle yüz yüze görüşerek elde etmiştir. Konut seçiminde belirleyici olan başlıca kültürel öğeler başlıca dini inançlar, kadınlara yönelik tutumlar, siyasal tutumlar, sosyal ilişkiler, akraba ilişkileri ve konutun anlamına yönelik tutumlar gibi konuları içermektedir. Araştırma sonuçları; yeni bir konut satın almada kültürel öğelerin, akrabalık ilişkileri ve kadınlara yönelik tutumların bireyler için çok önemli olduğunu göstermektedir. Ayrıca ailelerin %50 'sinin aynı binada çocuklarıyla yaşamayı, yaklaşık %42'sinin benzer ekonomik statüdeki ailelerle yaşamayı, %8'inin de aynı binada dindar ailelerle yaşamayı tercih ettikleri ortaya konmuştur (Jabareen, 2005: 145-146).

Kaba (2008), Konut Alma Kararlarını Etkileyen Faktörler ve Alıcı Profilini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma başlıklı yüksek lisans tezinde, müşterilerin konut satın alma kararlarını etkileyen faktörleri ve konut satın almak isteyenlerin profillerini belirlemek amacıyla, 157 kişiye anket uygulamıştır. Konut satın alma kararlarını etkileyen faktörlerin ortalamalarına göre, müşterilerin müteahhit firmanın güvenilirliğine, konutun güvenli site içinde olmasına bahçe ve oyun ve park alanlarının site içinde olmasına önem verdiği görülmüştür. Müşterilerin demografik özellikleriyle istedikleri konut özellikleri arasındaki ilişkinin incelenmesi amacıyla yapılan testler sonucunda müşterilerin cinsiyetlerine göre satın almak istedikleri konut tipi ve oda sayısı değişmezken, müşterilerin medeni durumlarıyla istedikleri konutun büyüklüğü arasında ilişki bulunmuş ve evli müşterilerin m²'si büyük olan evleri tercih ettikleri gözlenmiştir. Müşterilerin gelir durumlarına göre konut için düşündükleri ödeme şekli arasında anlamlı bir ilişki olmadığı gibi çoğu müşterilerinin vadeli ve konut kredili ödemeyi tercih ettikleri gözlenmiştir (Kaba, 2008: 120).

Yıldız (2006), Bolu il Merkezinde Hane Halkının Konut Tercihine Etki Eden Faktörlerin İncelenmesi başlıklı çalışmada, Bolu ili merkezinde yaşamakta olan hane halkının konut tercihlerinde etkili olan demografik ve sosyoekonomik faktörlere bağlı olarak konut talebini belirlemek amacıyla 399 adet hane halkından anket yoluyla veri toplanmıştır. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre, yaş, gelir seviyesi, aile büyüklüğü ve çocuk sayısı gibi sosyoekonomik ve demografik faktörlerin hane halklarının konut tercihleri üzerinde etkili olduğu saptanmıştır. Bu bulgulara ek olarak, birçok hane halkının kaliteli, güvenli, kullanışlı, kolay satılabilecek olan konutları arzu ettikleri tespit edilmiştir (Yıldız, 2006: 110).

Baran (2007), Ailelerin Konut Satın Alma Tutum ve Davranışları Üzerinde Bir Araştırma başlıklı çalışmada, ailelerin konut satın almaya yönelik tutum ve davranışlarını belirlemeyi amaçlamıştır. Ankara da basit tesadüfi örnekleme yöntemi ile belirlenen 300 ailenin dâhil edildiği çalışmada, konutun sosyokültürel ve fiziksel çevresi ile ilgili değerlendirmeler üzerinde cinsiyet değişkeninin önemli bir etkiye sahip olduğu, kadınların konutun sosyokültürel ve fiziksel çevre ile ilgili değerlendirmelerinin erkeklerden daha yüksek bulunduğu, gelir düzeyi değişkenine bağlı farklılık göstermediği görülmüştür. Aile yaşam dönemi değişkeninin önemli farklılık yarattığı daralan aile yaşam döneminde bulunan aile bireylerinin ortalama puanlarının diğer aile yaşam döneminde bulunan bireylere kıyasla fazla olduğu görülmüştür. Konutun fiziksel koşulları ölçeğine ilişkin değerlendirmelerin cinsiyete göre önemli düzeyde farklılık gösterdiği, araştırmaya katılan kadınların konutun fiziksel koşulları ile ilgili değerlendirmelerinin erkeklere göre daha fazla olduğu, gelir düzeyi değişkeninin önemli bir etkiye sahip olmadığı, aile yaşam dönemi değişkeninin ise önemli düzeyde farklılık gösterdiği ve araştırmaya katılan daralan aile yaşam dönemindeki bireylerin konutun fiziksel koşulları ile ilgili değerlendirmelerde değişiklik gösterdiği sonucuna varılmıştır (Baran, 2007: 115-118).

Abar & Karaaslan (2013), Konut Talep Edenlerin Özellikleriyle Talep Edilen Konutun Özellikleri Arasındaki İlişkinin Çoklu Uyum Analizi Yöntemi İle İncelenmesi: Atatürk Üniversitesi Personeli Örneği başlıklı çalışması ile konuta ait özellikler olan personellerin tercih ettiği il, konut tipi, konut genişliği, oda sayısı ile personele ait özellikler olan yaş, görev, gelir, lojmanda oturma durumu, ödemek istediği taksit ve peşinat tutarları değişkenleri arasındaki ilişkiler belirlenmiştir. Konutun tercih edildiği

il açısından akademik personel ile idari personel arasında keskin bir ayrım olup geliri daha fazla olan akademik personeller İstanbul ve Ankara'da idari personellerin ise Erzurum'da konut talep ettiği gözlemlenmiştir. Konut büyüklüğü ile gelir arasında doğru orantılı bir ilişki göze çarpmıştır. Gelir arttıkça talep edilen konutun büyüklüğü artmıştır. Görevlerine göre personeller tercih edilen konut büyüklüğü açısından küçükten büyüğe doğru işçi, idari ve akademik personel şeklinde sıralanmıştır. Gelir ile ödenmek istenen peşinat ve taksit tutarları arasında doğru orantılı bir ilişki belirlenmiştir. Yaş ile tercih edilen konut tipi değişkenleri arasındaki ilişki düşünüldüğünde, yaşça büyük personellerin müstakil tipi konut tercih etme eğiliminde olduğu görülmektedir. (Abar & Karaaslan, 2013: 337-339).

Yavuz & Çemrek (2013) sağlık çalışanlarının konut tercihlerini belirlemek amacıyla bir çalışma yapmışlardır. Çalışmalarının sonucunda sırasıyla konutun bulunduğu kat, konutun büyüklüğü, konutun tipi, oyun parkının olup olmaması, otopark, ısınma tipi ve merkeze yakınlık değişkenlerinin müşterilerin tercihlerini en çok etkileyen faktörler olduğunu tespit etmişlerdir (Yavuz & Çemrek, 2013: 395).

Su & Kaplan (2017) çalışmalarında, konut satın alma potansiyeli olan 250 tüketiciye uygulanan anket ve ölçekle konut satın alma davranışlarını analiz etmişlerdir. Araştırma sonucunda, tüketicilerin demografik ve sosyo-ekonomik özelliklerinin konut tercihlerini etkilediği gibi mevcut konut türleri ve yapısal özelliklerinin de gelecekteki konut tercihlerini etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Çalışmalarında, ailesinin oturduğu ev tipinden memnun olan katılımcıların, tüm katılımcıların yarısından fazlasını oluşturduğu; katılımcıların gelecekte konut satın alırken en çok önem verecekleri özelliklerin sırasıyla; aylık gelir, konut fiyatı, konutun dayanıklılığı, malzeme ve işçilik kalitesi, şehir merkezine yakınlık, düşük faizli, uzun vadeli kredi imkânları ve ödeme koşulları ile yaşam tarzı olduğunu ifade etmişlerdir. Araştırmada kadın ve erkeklerin tercih edilen konut tipleri arasında anlamlı bir farkın olduğu sonucuna varılmıştır. Müstakil ev tercih eden erkeklerin oranının kadınların oranından daha fazla olduğu ve ayrıca villa tercih eden kadınların oranının ise erkeklerden oldukça yüksek olduğu görülmüştür. Çalışmada gelir düzeyi arttıkça katılımcıların satın almayı planladıkları konutun özellik ve niteliklerinin arttığı, yüksek gelir düzeyine sahip katılımcıların gelecekte konut satın alırken aile ve çevrenin kararlarından daha fazla etkilenecekleri tespit edilmiştir (Su & Kaplan, 2017: 22-23).

Altun (2017), Karaman ilinde konut satın alma kararını etkileyen faktörler üzerine bir çalışma yapmıştır. Çalışmasında, konut alım sürecinde etkili olan sosyoekonomik, demografik faktörleri incelemiş ve tüketicilerin istek ve ihtiyaçlarının saptanmasına çalışmıştır. Yapılan analizler sonucunda, konutun sağlamlığı, fiyatı ve istenildiği zaman satılabilmesinin konut satın alırken en çok dikkate alınan etkenler olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Aile-arkadaş tavsiyesinin, satıcının yaklaşımının, gazete, TV, vb. reklamların ve konutta akıllı sistem varlığının ise en az dikkate alınan faktörler olduğu ifade edilmiştir (Altun, 2017: 210).

Literatür taramasından anlaşılacağı üzere 1980'li yıllardan sonra uluslararası çapta ve özellikle kalkınmış ülkelerde konut pazarlaması üzerine çok sayıda çalışma yapılmıştır. Bunun da temel sebebi kalkınmış ülkelerin şehirleşme süreçlerini II. Dünya Savaşı'ndan sonra 10-20 yıl içerisinde tamamlamış olmalarından kaynaklanmaktadır denilebilir.

Türkiye'de ise konut pazarlaması üzerine yapılan çalışmaların çoğunun yakın tarihlerde olduğu gözlemlenmektedir. Bu da, Türkiye'de kentleşme sürecinin yakın tarihte tamamlanmış olmasından kaynaklanmaktadır denilebilir.

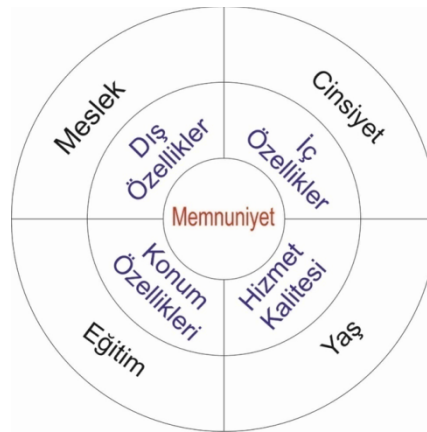
III. YÖNTEM VE UYGULAMA

Dünyadaki gelişmeler, insanların beklentileri ve sürekli gelişen teknoloji her sektörü olduğu gibi konut sektörünü de zamanla etkilemiştir. Nitekim bu durumun yansımada egemenlik, konut satıcısının egemenliğinden müşterilerin egemenliğine geçmiştir. İnsanların ekonomik sosyal ve kültürel alanda sürekli gelişim göstermesi, konut istek ve beğenilerini etkilemekte, konut yapımındaki değişimleri de beraberinde getirmektedir. Konut kavramının çok yönlü olması yerel ve merkezi yönetimler tarafından her zaman önemini korumuştur.

Bu araştırmanın ana amacı; Düzce ili Merkezinde 1999 depreminden sonra yapılan evlerdeki hane halkının memnuniyet derecelerini ölçmektir. Hizmet kalitesini de ölçen bu çalışmanın diğer bir amacı ise demografik özelliklerine göre, memnuniyetin bir değişim gösterip göstermediğini ortaya çıkarmaktır. Araştırmada konut, sadece fiziksel bir ürün olarak değil, getirdiği fayda ve tatminler de göz önüne alınarak değerlendirilmiştir. Düzce ili merkezde yapılan anket uygulamasıyla, tüketici istek ve ihtiyaçlarını belirleyerek tüketici satın alma davranışları belirlenmeye çalışılmış ve memnuniyet dereceleri değerlendirilmiştir. Bu yüzden bu çalışma Düzce il merkezinde konut alıcılarının depremden sonra yapılan evlerdeki memnuniyet derecelerini ölçerek satın alım sonrası etkilenen kaliteyi, hizmeti ele almaya çalışmıştır. 1999 depremi sonrası Türkiye'de memnuniyet derecelerini ölçen, konut nitelikleri belirleyen ve satın alım sonrası hizmeti birlikte ele alan bir çalışma literatürde yoktur ve bu çalışma bu açığı kapatmak için yapılmıştır.

III.I. Çalışmanın Modeli ve Hipotezleri

Araştırmanın modeli, çalışmanın amacı çerçevesinde bireylerin demografik özelliklerinin konut tercihini ve bireylerin satın alma kararını etkileme boyutunu belirlemeye dayandırılmış olup, söz konusu model aşağıda şematize edilmiştir. Konutun iç özellikleri, dış özellikler, konumu ve alınan hizmet kalitesi kişilerin yaş, cinsiyet, eğitim ve mesleği ile irdelenerek oturdukları konutlardan memnuniyet dereceleri ölçülmeye çalışılmıştır.



Şekil 1: Çalışmanın Araştırma Modeli: Düzce İl Merkezinde Konutlarda Oturan Ailelerin Memnuniyet Modeli

Araştırmanın hipotezleri aşağıda verilmiştir.

- H1: Depremden sonra yapılan evlerden ev sakinleri memnundur.
- H2: Depremden sonra yapılan evlerden memnuniyet demografik yapıya göre değişmektedir.
- H2a: Depremden sonra yapılan evlerden memnuniyet cinsiyete göre değişmektedir.
- H2b: Depremden sonra yapılan evlerden memnuniyet yaşa göre değişmektedir.
- H2c: Depremden sonra yapılan evlerden memnuniyet eğitim durumuna göre değişmektedir.
- H2d: Depremden sonra yapılan evlerden memnuniyet mesleğe göre değişmektedir.
- H2e: Depremden sonra yapılan evlerden memnuniyet medeni duruma göre değişmektedir.

III.II. Örneklem, Anket Çalışması ve İstatistiksel Analiz

Araştırmada seçtiğimiz yöntem pazarlama araştırmalarında en çok kullanılan yöntemlerden olan ihtimalsiz örnekleme yöntemlerinden kolayca örneklemedir. Kolayca örneklemede birimlerin seçimi büyük ölçüde görüşmeciyeye bırakılmaktadır (Nakip & Yaraş, 2017: 295) N: Düzce'nin nüfusu (ana kütle)
n: Hesaplanması düşünülen örnek hacmi

Z: Standart hata şeklinde ifadelendirilen güven düzeyi
P: İncelenen olayın görülüş sıklığı (gerçekleşme olasılığı)
Q: İncelenen olayın görülme sıklığı (gerçekleşmeme olasılığı)
E: Kabul edilen örnekleme hatası

$$n = N \cdot (qp) \cdot Z^2 / (N-1) \cdot E^2 + (pq) \cdot Z^2 \quad (\text{Nakip \& Yaraş, 2017: 295})$$

$$n = (377.610) \cdot (0.07) \cdot (0.3) \cdot (1.65)^2 / (377.610-1) \cdot (0.04)^2 + (0.7) \cdot (0.3) \cdot (1.65)^2 = 357$$

Düzce il merkezi sınırları içinde yaşayan kişi sayısı 2017 yılı verilerine göre 377.610'dur (TÜİK, 2017). Ana kütlenin homojen olması ve araştırmanın keşfedici bir yapıya sahip olması nedeniyle ihtimalsiz örnekleme yönteminden olan kolayca örnekleme yöntemi seçilerek Düzce il merkezinde oturan 370 kişiye anket uygulanmıştır.

İhtiyaç duyulan verilerin toplanmasını sağlayacak anket sorularının hazırlanması sırasında daha önce bu konuda uygulanmış anket formları incelenmiştir. Anket yoluyla elde edilmesi amaçlanan veriler, toplam 39 sorudan oluşup 3 grupta toplanmıştır:

1. *Ailelere Ait Demografik Özellikler*: Bu grupta yer alan değişkenler yoluyla, örnek kütleinin demografik ve sosyo-ekonomik özelliklerinin belirlenmesi amaçlanmıştır.

2. *Yaşanan Konutun Özelliklerine İlişkin Sorular*: Bu grupta yer alan değişkenler yoluyla, örnek kütleinin yaşadığı konutun özelliklerini, yaşadıkları konuttan memnun olup olmadıklarını ve nasıl bir konutta oturmak istediklerini belirlemeyi amaçlanmıştır.

3. *Ailelerin Konutlarından Memnuniyet Derecelerine İlişkin Sorular*: Bu grupta yer alan değişkenler 4 başlık altında toplanmıştır. Bunlar konutlara ait iç özellikler, dış özellikler, konutun bulunduğu konum ve hizmet kalitesidir. Ankette yer alan likert ölçekleri soruları 1 çok memnuniyeti, 2 memnunluğu, 3 Kararsızlığı, 4 memnun olunmadığını, 5 ise hiç memnun olunmadığını göstermektedir. Hizmet kalitesindeki sorular sadece ev sahiplerinin doldurduğu alan olup depremden sonra alınan binaları üreten firmaların sunmuş olduğu hizmet kalitesini ölçen sorulardır. Sorular ile hane halkının sahip oldukları konutta hangi faktörlerden ne derece memnun olduklarını belirlemek amaçlanmaktadır. Anket formunda hazırlanan soruların kısa ve kolay anlaşılır olmasına özen gösterilmiştir. Uygulamada karşılaşılabilecek sorunları önlemek amacıyla ön test yapılarak, anket formu hedef kitle ile benzer özelliklere sahip 20 cevaplayışıyla doldurtulmuştur. Bu cevaplayanların sorular hakkında yorum ve önerileri dinlenmiştir. Bu bilgiler doğrultusunda anket formundaki eksiklikler giderilmiştir.

Pazarlama araştırmalarında sıkça rastlanan olaylardan biri de iki ayrı kütleinin karşılaştırılarak aralarında fark olup olmadığıdır. İstatistiksel analizlerde kullanılan varyans analizlerinde amaç faktörlerin çeşitli düzeylerinin bağımlı değişkenler üzerindeki etki derecelerini ölçmektir. Pazarlama araştırmalarında kütlelerin karşılaştırılmasının bazı yöntemleri vardır. Varyans analizlerinden olan tek yönlü varyans analizi, tek faktörün çeşitli düzeylerinin belirli bir bağımlı değişkenin üzerindeki etkisini ölçer (Nakip & Yaraş, 2017: 296) Araştırmada tek yönlü varyans analizi kullanılarak veriler yorumlanmıştır.

Araştırmada Düzce il merkezindeki yaşayan ve depremden sonra yapılan evlerde oturan 370 kişiye uygulanan anket formundan elde edilen veriler üzerinde frekans, yüzde analizleri ile araştırmanın hipotezlerini test etmek amacıyla katılımcıların oturdukları evlerin iç özellikleri, dış özellikleri, konum özellikleri ve hizmet kalitesi bağlamındaki memnuniyet düzeyleri ile cinsiyetleri, yaşları, eğitim durumları, meslekleri ve medeni durumları arasındaki farklılığı ortaya çıkarmak amacıyla çok değişkenli MANOVA varyans analizi yapılmıştır. MANOVA analizini yapmamızın amacı demografik özellikleri test edip farklılıkları ortaya çıkarmaktır. Çalışmanın ve örneklemin yapısı dikkate alınarak tüm karakteristik kökler arasındaki genel farklılığı hesaba kattığı için Hotelling Trace testi değerleri incelenerek yorumlanmıştır.

IV. BULGULAR

Bu bölümde araştırmaya katılan ev sakinlerinin demografik özellikleri ile oturdukları evlere ilişkin memnuniyet durumlarına ilişkin bulgulara yer verilmiştir. Demografik özelliklere ilişkin bulgular anketin kişisel bilgiler bölümündeki özellikleri içermektedir ve *demografik bulgular* başlığı altında verilmiştir. Katılımcıların evlerine ilişkin memnuniyet düzeyleri de araştırmanın hipotezleri ile tutarlı olacak biçimde *memnuniyete ilişkin bulgular* başlığı altında verilmiştir.

IV.I. Demografik Bulgular

Tablo 1’de katılımcılar ile ilgili demografik verilere yer verilmiştir. Bu tablo içerisinde katılımcıların cinsiyetlere göre dağılımı, katılımcıların yaşlarına göre dağılımı, katılımcıların medeni durumlarına göre dağılımı, katılımcıların eğitim düzeylerine göre dağılımı ve katılımcıların mesleklerine göre dağılımlarına yer verilmiştir.

Tablo 1: Katılımcılar ile İlgili Demografik veriler

Cinsiyet	Frekans	Geçerli Yüzde%
Bayan	201	54,3
Erkek	169	45,7
Toplam	370	100,0
Yaş	Frekans	Geçerli Yüzde%
25 yaş ve altı	105	28,5
26-35 yaş arası	130	35,2
36 yaş ve yukarısı	135	36,3
Toplam	370	100,0
Medeni Durum	Frekans	Geçerli Yüzde%
Bekâr	135	36,5
Evli	215	58,1
Dul	20	5,4
Toplam	370	100,0
Eğitim Düzeyi	Frekans	Geçerli Yüzde%
İlkokul-ortaokul	123	33,2
Lise	137	37,0
Lisans ve üzeri	110	29,8
Toplam	370	100,0
Meslek	Frekans	Geçerli Yüzde%
İşsiz	48	13,0
İşçi	163	44,1
Memur	106	28,6
Sanayici	2	,5
Çiftçi	6	1,6
Esnaf-Zanaatkar	5	1,4
Emekli	6	1,6
Diğer	34	9,2
Toplam	370	100,0

Tablo 2’de katılımcıların yaşadıkları aile tipine göre dağılımı, katılımcıların ailelerindeki kişi sayısına göre dağılımı, katılımcıların ailelerindeki 18 yaş altı çocuk sayısına göre dağılımı, katılımcıların ailelerindeki çalışan kişi sayısına göre dağılımı ve katılımcıların ailelerinin toplam gelirinine göre dağılımı ifade edilmiştir.

Tablo 2: Katılımcıların Aile Yapısı ve Gelirleri ile İlgili Dağılım

Aile Tipi	Frekans	Geçerli Yüzde %
Çekirdek Aile	296	80,1
Geniş Aile	74	19,9
Toplam	370	100,0
Ailedeki kişi sayısı	Frekans	Geçerli Yüzde%
1-3 kişi	120	32,4
4-5 kişi	184	49,7
6 ve daha fazla kişi	66	17,9
Toplam	370	100,0
Ailedeki çocuk sayısı	Frekans	Geçerli Yüzde%
0 çocuk	120	32,4
1 çocuk	119	32,2
2 çocuk	97	26,2
3 çocuk	23	6,2
4 çocuk	10	2,7
5 ve üzeri çocuk	1	,3
Toplam	370	100,0
Ailede çalışan kişi sayısı	Frekans	Geçerli Yüzde%
0 kişi	15	4,1
1 kişi	128	34,6
2 kişi	187	50,5
3 kişi	25	6,8
4 kişi	12	3,2
5 ve üzeri	3	,8
Total	370	100,0
Ailenin toplam geliri	Frekans	Geçerli Yüzde%
1300-2900 TL arası	107	29,0
2901-3900 TL arası	148	40,0
4000 TL ve üzeri	115	31,0
Toplam	370	100,0

Tablo 3'te, katılımcıların ev sahibi olma durumuna göre dağılımı, katılımcıların evlerinin genişliğine göre dağılımı, katılımcıların oturmak istedikleri evlerin büyüklüğüne göre dağılımı ve katılımcıların oturmak istedikleri evin oda sayısına göre dağılımına yer verilmiştir.

Tablo 3: Katılımcıların Oturdıkları Evleri ile İlgili Dağılımı

Ev sahibi olma durumu	Frekans	Geçerli Yüzde%
Evet	246	66,5
Hayır	124	33,5
Toplam	370	100,0
Evin genişliği	Frekans	Geçerli Yüzde%
60-100 m2 arası	131	35,4
101-120 m2 arası	119	32,1
120 m2 yukarısı	120	32,5
Toplam	370	100,0
Oturmak istenilen evin büyüklüğü	Frekans	Geçerli Yüzde%
60-128 m2	97	26,3
129-145 m2	100	27,0
145 m2 üzeri	173	46,7
Toplam	370	100,0
Oturmak istenilen evin oda sayısı	Frekans	Geçerli Yüzde%
1-4 oda	201	54,4
5-8 oda	169	45,6
Toplam	370	100,0

IV.II. Memnuniyete İlişkin Bulgular

Bu kısımda araştırmanın iki temel hipotezine ilişkin bulgular incelenmiştir:

1. Depremden sonra yapılan evlerden ev sakinleri memnundur,
2. Depremden sonra yapılan evlerden memnuniyet demografik yapıya göre değişmektedir.

a. Evlerden memnun olma durumu

Bu kısımda H1 hipotezi test edilerek, katılımcıların oturdukları evlere ilişkin memnuniyet durumu verilmiştir.

H1: Depremden sonra yapılan evlerden ev sakinleri memnundur.

Araştırmada H1 hipotezini test etmek amacıyla $z = (\bar{x} - \mu_0) / (\sigma / \sqrt{n})$ tek örneklem z testi uygulanmıştır.

μ_0 : ana kütle ortalaması=3 (Beşli likert ölçeğinin ortası ne memnunum ne de memnun değilim)

σ : ana kütle standart sapması=1.359

n : örneklem büyüklüğü= 311

\bar{x} : örneklem ortalaması= 2.437

Bu durumda hipotezimiz şu şekilde olacaktır.

H₀: $\bar{X} = 3$

H₁: $\bar{X} < 3$

Anket formunda 1 ve 2 numara memnun olarak hesaplandığı için z değerinin sonucu tablo değerinin altında kaldığı zaman örnek kütlenin memnun olduğunu, üstünde kaldığı zaman memnun olmadığını gösterecektir.

Ulaşılan değerler formülde yerine konulduğunda z değeri -7,21 olarak hesaplanmıştır.

Bir hipotez testinde; $z < z_{\alpha}$ ise; hipotez kabul edilir.

$z = -7,21 < z_{0,05} = -2,33 \rightarrow H_1$ Hipotezi Kabul edilmiştir

Ev sakinlerinin depremde sonra yapılan evlerden memnun olup olmadığını belirlemek amacıyla yapılan tek örneklem Z testi sonucuna (-7,21) göre H1 hipotezinin kabul edildiğini dolayısıyla ev sakinlerinin oturdukları evlerden memnun olduğunu söylemek mümkündür.

Araştırmaya katılan Düzce sakinlerinin oturdukları evden memnun olma durumları Tablo 4'de, evlerinden memnun olmayanların hangi nedenlerle memnun olmadıkları da Tablo 5'de verilmiştir:

Tablo 4'de katılımcıların evlerinden memnun olma durumlarının dağılımı verilmiştir. Tabloya göre katılımcıların %67,8'i oturdukları evden memnun iken, %32,2'si ise oturdukları evden memnun değildirler. Bu bulgulara dayalı olarak katılımcıların genel olarak oturdukları evden memnun oldukları dolayısıyla H1 hipotezinin kabul edildiği söylenebilir.

Tablo 4: Katılımcıların Oturdukları Evden Memnun Olma Durumları

Evden memnun olma	Frekans	Geçerli Yüzde %	Kümülatif Yüzde %
Evet	250	67.8	67.8
Hayır	120	32.2	100.0
Toplam	370	100,0	

Tablo 5'te katılımcıların çoğunluğu (259 kişi) evlerinden memnun iken, memnun olmayan (%30,1) 111 katılımcının oturdukları evden memnun olmama nedenlerinin dağılımı verilmiştir. Tablo incelendiğinde oturdukları evden memnun olmayanların %34,2'si evlerini yeterince geniş bulmazken, %19,8'i aidat, site gideri gibi ödemeleri fazla bulmaktadır. Memnuniyetsizlik ifade eden katılımcıların %18,9'u evlerini kullanışlı bulmamaktadırlar. Bunları oran olarak, evin bahçesinin olmaması, depreme dayanıksız olması ve site içerisinde olmaması nedenleri takip etmektedir. Depreme dayanıklılık

açısından evlerin güvenilir olmadığını söyleyenlerin %10 gibi bir düzeyde olması memnuniyeti arttıran bir faktör olarak öne çıkmaktadır.

Tablo 5: Katılımcıların Oturdukları Evden Memnun Olmama Nedenlerine Göre Dağılımı

Evden memnun olmama nedenleri	Frekans	Geçerli Yüzde%	Kümülatif Yüzde %
Ödemelerin fazla olması	22	19,8	19.8
Yeterince geniş değil	38	34,2	54.0
Bahçesinin olmaması	15	13,5	67.5
Kullanışlı olmaması	21	18,9	86.4
Site içerisinde olmaması	4	3,6	90.0
Depreme dayanıklılık açısından güvenilir olmaması	11	10,0	100.0
Toplam	111	100,0	

b. Evlerden memnun olma durumunun demografik özelliklere göre farklılaşma düzeyleri

Bu kısımda H2 hipotezi test edilerek, katılımcıların oturdukları evlere ilişkin memnuniyet durumlarının cinsiyetlerine, yaşlarına, eğitim durumlarına, mesleklerine ve medeni durumlarına göre farklılaşma düzeylerine ilişkin bulgular verilmiştir.

H2: Depremden sonra yapılan evlerden memnuniyet demografik yapıya göre değişmektedir.

1. Cinsiyete Göre Memnuniyet Durumu

Hipotez H2a: Depremden sonra yapılan evlerden memnuniyet cinsiyete göre değişmektedir

Tablo 6: Cinsiyetlerine Göre Katılımcıların Depremden Sonra Yapılan Evlere İlişkin Memnuniyet Düzeyleri Arasındaki Farklar

Etki		Değer	F	Hipotez Serbestlik Derecesi	Hata Serbestlik Derecesi	Anlamlılık Düzeyi
Cinsiyet	Pillai's Trace	.030	1.180	4.000	153.000	.322
	Wilks' Lambda	.970	1.180	4.000	153.000	.322
	Hotelling's Trace	.031	1.180	4.000	153.000	.322
	Roy's Largest Root	.031	1.180	4.000	153.000	.322

Hotelling Trace testi sonucuna göre elde edilen anlamlılık düzeyi (.322) $p > .05$ 'den büyük çıkmıştır. Bu bulgudan hareketle katılımcıların oturdukları evlere ilişkin memnuniyet kriterlerinden elde ettikleri puanlar arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılıklar gözlenmemiştir. Diğer bir deyişle erkek ve kadın katılımcıların oturdukları evlere ilişkin memnuniyet düzeyleri cinsiyetlerine göre farklılaşmadığı, dolayısıyla H2a hipotezinin reddedildiği söylenebilir.

2. Yaş Gruplarına Göre Memnuniyet Durumu

Hipotez H2b: Depremden sonra yapılan evlerden memnuniyet yaşa göre değişmektedir

Katılımcıların yaşlarına göre oturdukları evlerin iç özellikleri, dış özellikleri, konum özellikleri ve hizmet kalitesine ilişkin görüşleri Tablo 7'de verilmiştir.

Tablo 7: Katılımcıların Yaşlarına Göre Evlerine İlişkin Görüşleri

	Yaş	\bar{X}	Standart Sapma	N
İç özellikler	25 yaş ve altı	2.0435	.96969	46
	26-35 yaş arası	2.0031	.93367	64
	36 yaş ve yukarı	2.0340	.87608	47
	Total	2.0242	.92191	157
Dış özellikler	25 yaş ve altı	2.3957	.97478	46
	26-35 yaş arası	2.2969	1.06487	64
	36 yaş ve yukarı	2.0638	.79357	47
	Total	2.2561	.96711	157
Konum özellikleri	25 yaş ve altı	1.9957	.94421	46
	26-35 yaş arası	2.0031	.90044	64
	36 yaş ve yukarı	1.8340	.83647	47
	Total	1.9503	.89261	157
Hizmet kalitesi özellikleri	25 yaş ve altı	2.0565	.95188	46
	26-35 yaş arası	2.3219	.99944	64
	36 yaş ve yukarı	2.1532	1.11450	47
	Total	2.1936	1.02167	157

Tablo 7'ye göre farklı yaşlardaki katılımcılar oturdukları evlerin *iç özellikleri*, *dış özellikleri*, *konum özellikleri* ve *hizmet kalitesine* ilişkin görüşleri bağlamında benzer puan ortalamaları elde etmişlerdir. Puan ortalamaları arasındaki farkların istatistiksel olarak anlamlı olup olmadığını belirlemek amacıyla yapılan çok değişkenli istatistik (MANOVA) sonucunda elde edilen bulgular Tablo 8'de verilmiştir.

Tablo 8: Yaşlarına Göre Katılımcıların Depremden Sonra Yapılan Evlere İlişkin Memnuniyet Düzeyleri Arasındaki Farklar

	Etki	Değer	F	Hipotez Serbestlik Derecesi	Hata Serbestlik Derecesi	Anlamlılık Düzeyi
Yaş	Pillai's Trace	.103	2.069	8.000	304.000	.039
	Wilks' Lambda	.898	2.080	8.000	302.000	.038
	Hotelling's Trace	.111	2.090	8.000	300.000	.037
	Roy's Largest Root	.093	3.523	4.000	152.000	.009

Hotelling Trace testi sonucuna göre elde edilen anlamlılık düzeyi (.037) $p < .05$ 'den küçük çıkmıştır. Bu bulgudan hareketle katılımcıların yaşlarına göre oturdukları evlere ilişkin memnuniyet kriterlerinden elde ettikleri puanlar arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılıklar gözlenmiştir. Diğer bir deyişle farklı yaşlardaki katılımcıların oturdukları evlere ilişkin memnuniyet düzeyleri yaşlarına göre farklılaştığı, dolayısıyla H2b hipotezinin kabul edildiği söylenebilir. Gözlenen farkın hangi gruplar arasındaki farklılıktan kaynaklandığını belirlemek için yapılan LSD testine ait veriler Tablo 9'da verilmiştir.

Tablo 9: Yaşlarına Göre Katılımcıların Evlerinden Memnun Olma Durumlarına İlişkin Puan Ortalamaları Arasındaki Farkların Kaynakları

Bağımlı Değişken	(I) Yaş grubu	(J) Yaş grubu	Anlamlı Farklılık (I-J)
İç özellikler	25 yaş ve altı	26-35 yaş arası	.0404
		36 yaş ve yukarı	.0094
	26-35 yaş arası	25 yaş ve altı	.0404
		36 yaş ve yukarı	.0309
	36 yaş ve yukarı	25 yaş ve altı	.0094
		26-35 yaş arası	.0309
Dış özellikler	25 yaş ve altı	26-35 yaş arası	.0988
		36 yaş ve yukarı	.3318
	26-35 yaş arası	25 yaş ve altı	.0988
		36 yaş ve yukarı	.2330
	36 yaş ve yukarı	25 yaş ve altı	.3318
		26-35 yaş arası	.2330
Konum özellikleri	25 yaş ve altı	26-35 yaş arası	.0075
		36 yaş ve yukarı	.1616
	26-35 yaş arası	25 yaş ve altı	.0075
		36 yaş ve yukarı	.1691
	36 yaş ve yukarı	25 yaş ve altı	.1616
		26-35 yaş arası	.1691
Hizmet kalitesi özellikleri	25 yaş ve altı	26-35 yaş arası	.2654
		36 yaş ve yukarı	.0967
	26-35 yaş arası	25 yaş ve altı	.2654
		36 yaş ve yukarı	.1687
	36 yaş ve yukarı	25 yaş ve altı	.0967
		26-35 yaş arası	.1687

Tablo 9 incelendiğinde yaşlarına göre katılımcıların puan ortalamaları arasındaki farkın kaynağı olarak, iç özellikler ölçütünde tüm yaş aralığındaki katılımcıların ortalamalarından, konum özellikleri ölçütünde ise 25 yaş ve altı katılımcılar ile 26 ve 35 yaş arası katılımcıların puan ortalamaları arasındaki farklılıktan kaynaklandığı görülmektedir. İç özellikler ölçütünde 25 yaş ve altındaki katılımcılar 26-35 yaş arasındakiler ile 36 yaş ve üzerinelere göre evlerinden daha fazla memnun iken, aynı ölçütte 36 yaş ve üzerindeki katılımcıların memnuniyet durumu 26-35 yaş aralığındakilerden daha fazladır. İç özellikler ölçütünde yaşlarına göre katılımcıların memnuniyet sıralaması yapıldığında şöyle bir sonuç ortaya çıkmaktadır:

26-35 arası yaştakiler > 36 ve üzeri yaştakiler > 25 ve aşağı yaştakiler

Bu sınırlamadan görünen o ki, gençler deprem sonrası evlerin iç özelliklerinden daha memnun, buna karşılık, yaş ilerledikçe tecrübe arttığından orta yaş ve yaşlı gruplarının memnuniyeti azalmakta ve beklentileri artmaktadır.

Diğer taraftan konum özellikleri ölçütünde ise katılımcıların puan ortalamaları arasındaki anlamlı düzeydeki farkın 25 yaş ve altındakiler ile 26-35 yaş arasındakilerin puan ortalamalarından kaynaklandığı görülmektedir. Değerler incelendiğinde evlerinin konum özelliğinden 25 yaş ve altındakiler, 26-35 arası yaştakilerden daha fazla memnundurlar. Bunu şu şekilde formüle edebiliriz:

36 yaş üstü > 25 yaş altı > 26-35 yaş arası

Buradan hareketle yaşlarına göre katılımcıların evlerine ilişkin memnuniyetlerinin iç özellikler ile konum özellikleri ölçütlerinde farklılaştığı söylenebilir.

c. Eğitim düzeyi – evlerden memnuniyet durumu

Hipotez H2c: Depremden sonra yapılan evlerden memnuniyet eğitim düzeyine göre değişmektedir.

Dört ayrı eğitim düzeylerindeki katılımcılar oturdukları evlerin iç özellikleri, dış özellikleri, konum özellikleri ve hizmet kalitesine ilişkin görüşleri bağlamında benzer puan ortalamaları elde

etmişlerdir. Fakat ortalamalarına bakıldığında eğitim düzeyi arttıkça memnuniyetsizlik artmaktadır. Ancak istatistiksel olarak bir fark bulunamamıştır. Puan ortalamaları arasındaki farkların istatistiksel olarak anlamlı olup olmadığını belirlemek amacıyla yapılan çok değişkenli istatistik (MANOVA) sonucunda elde edilen bulgular Tablo 10'da verilmiştir:

Tablo 10: Eğitim Düzeylerine Göre Katılımcıların Depremden Sonra Yapılan Evlere İlişkin Memnuniyet Düzeyleri Arasındaki Farklar

	Etki	Değer	F	Hipotez	Hata Serbestlik	Anlamlılık
				Serbestlik Derecesi	Derecesi	Düzeyi
Yaş	Pillai's Trace	.080	1.598	8.000	306.000	.125
	Wilks' Lambda	.921	1.601	8.000	304.000	.124
	Hotelling's Trace	.085	1.604	8.000	302.000	.123
	Roy's Largest Root	.070	2.666	4.000	153.000	.035

Hotelling Trace testi sonucuna göre elde edilen anlamlılık düzeyi (.123) $p > .05$ 'den büyük çıkmıştır. Bu bulgudan hareketle katılımcıların eğitim düzeylerine göre oturdukları evlere ilişkin memnuniyet kriterlerinden elde ettikleri puanlar arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılıklar gözlenmemiştir. Yani eğitimin özellikleri algılamada etkili olmadığını söylemek mümkündür. Ancak, Hotelling t testi sonuçlarının 0,123 düzeyinde geçerli olması diğer analizlere göre bir farklılık göstermiştir. Bu durum eğitim faktörünün üzerinde durulmasını gerekli kılmaktadır. Ortalamalara bakıldığında eğitim düzeyinin yükselmesiyle memnuniyetsizlik artış göstermiştir.

d. Meslek – evlerden memnuniyet durumu

Hipotez H2d: Depremden sonra yapılan evlerden memnuniyet mesleğe göre değişmektedir

İşçi, memur ve diğer meslek dallarındaki (işsiz, sanayici, çiftçi, esnaf-zanaatkar, emekli ve diğerleri) katılımcılar oturdukları evlerin *iç özellikleri*, *dış özellikleri*, *konum özellikleri* ve *hizmet kalitesine* ilişkin görüşleri bağlamında benzer puan ortalamaları elde etmişlerdir. Ortalamalara bakıldığında işçi ve memurların diğer mesleklere göre yapılardan daha memnun oldukları görünmekte ancak istatistiksel sonuçlar bunu teyit etmemektedir. Puan ortalamaları arasındaki farkların istatistiksel olarak anlamlı olup olmadığını belirlemek amacıyla yapılan çok değişkenli istatistik (MANOVA) sonucunda elde edilen bulgular Tablo 11'de verilmiştir:

Tablo 11: Mesleklerine Göre Katılımcıların Depremden Sonra Yapılan Evlere İlişkin Memnuniyet Düzeyleri Arasındaki Farklar

	Etki	Değer	F	Hipotez	Hata Serbestlik	Anlamlılık
				Serbestlik Derecesi	Derecesi	Düzeyi
Yaş	Pillai's Trace	.045	.879	8.000	306.000	.535
	Wilks' Lambda	.955	.878	8.000	304.000	.536
	Hotelling's Trace	.046	.877	8.000	302.000	.536
	Roy's Largest Root	.039	1.509	4.000	153.000	.202

Hotelling Trace testi sonucuna göre elde edilen anlamlılık düzeyi (.536) $p > .05$ 'den büyük çıkmıştır. Bu bulgudan hareketle katılımcıların mesleklerine göre oturdukları evlere ilişkin memnuniyet kriterlerinden elde ettikleri puanlar arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılıklar gözlenmemiştir. Diğer bir deyişle işçi, memur ve diğer meslek dallarındaki (işsiz, sanayici, çiftçi, esnaf-zanaatkar, emekli ve diğerleri) katılımcıların oturdukları evlere ilişkin memnuniyet düzeylerinin

e. Medeni durum – evlerden memnuniyet durumu

Hipotez H2e: Depremden sonra yapılan evlerden memnuniyet medeni duruma göre değişmektedir

Evli, bekâr ve dul katılımcılar oturdukları evlerin *iç özellikleri*, *dış özellikleri*, *konum özellikleri* ve *hizmet kalitesine* ilişkin görüşleri bağlamında benzer puan ortalamaları elde etmişlerdir. Puan

ortalamaları arasındaki farkların istatistiksel olarak anlamlı olup olmadığını belirlemek amacıyla yapılan çok değişkenli istatistik (MANOVA) sonucunda elde edilen bulgular Tablo 12’de verilmiştir:

Tablo 12: Medeni Durumlarına Göre Katılımcıların Depremden Sonra Yapılan Evlere İlişkin Memnuniyet Düzeyleri Arasındaki Farklar

	Etki	Değer	F	Hipotez	Hata Serbestlik	Anlamlılık
				Serbestlik Derecesi	Derecesi	Düzeyi
Yaş	Pillai's Trace	.071	1.416	8.000	306.000	.189
	Wilks' Lambda	.930	1.414	8.000	304.000	.190
	Hotelling's Trace	.075	1.413	8.000	302.000	.190
	Roy's Largest Root	.058	2.229	4.000	153.000	.068

Hotelling Trace testi sonucuna göre elde edilen anlamlılık düzeyi (.190) $p > .05$ 'den büyük çıkmıştır. Bu bulgudan hareketle katılımcıların medeni durumlarına göre oturdukları evlere ilişkin memnuniyet kriterlerinden elde ettikleri puanlar arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılıklar gözlenmemiştir. Diğer bir deyişle evli, bekâr ve dul katılımcıların oturdukları evlere ilişkin memnuniyet düzeylerinin farklılaşmadığı, dolayısıyla H2e hipotezinin reddedildiği söylenebilir.

IV. III. Bulguların Değerlendirilmesi

Bu araştırmada, ana kütlelerinin homojen olması ve araştırmanın keşfedici bir yapıya sahip olması nedeniyle ihtimalsiz örnekleme yöntemlerinden olan kolayca örnekleme yöntemiyle Düzce il merkezinde depremde sonra yapılmış evlerde oturan 370 kişinin katılımcı olarak seçilmesi ve bu kişilere araştırma kapsamında geliştirilmiş anket formunun uygulanması ile elde edilmiş verilerin istatistiksel olarak çözümlenmesi ile ulaşılan bulgular yorumlanmıştır.

Elde edilen verilerin çözümlenmesi sonucunda; araştırmaya katılan ev sakinlerinin büyük çoğunluğunun çekirdek ailelerden oluştuğu ve evlerinde ortalama 4-5 kişinin bulunduğu gözlenmiştir. Ayrıca evde bulunan kişilerden en az 2 kişinin çalıştığı gelirlerinin ise ortalama 2901-3900 lira olduğu gözlemlenmiştir. Araştırmaya katılan bireylerin ailelerindeki 18 yaş altı çocuk sayısının evlerde 2 veya 3 olması Düzce nüfusunun genç bir yapıya sahip olduğunun göstergesi olup gelecekte oluşacak konut talebine olumlu etki yaratacağı düşünülmektedir. Katılımcıların çoğunluğunun genellikle dar diye nitelendirebileceğimiz 60-100 metrekare evlerde oturması ve oturmak istedikleri evlerin 146 metrekare üstü ve 4 üzeri odalı daire istemeleri insanların evlerinde 4 ve 5 kişi yaşamalarını ve evlerinin alanının geniş olmadığını kanıtlar niteliktedir.

Araştırmada ayrıca katılımcıların demografik özellikleri ile oturdukları evlerden memnun olma durumlarına yönelik kurulan H1 ve H2 hipotezleri test edilmiştir. Veriler incelendiğinde katılımcıların büyük çoğunluğunun oturdukları evlerden memnun oldukları dolayısıyla H1 hipotezinin kabul edildiği görülmüştür. Fakat yaş ve eğitim düzeyinin arttıkça memnuniyetsizliğin arttığının gözlemlenmesi dikkat çekicidir. Bunun yanı sıra evlerinden memnun olmayan 111 katılımcının hangi konularda memnuniyetsizlik yaşadıklarını belirlemek için yapılan istatistiksel çözümlemede, katılımcıların %34,2'si evlerini yeterince geniş bulmamıştır. Daha önce verilen istatistiklerde katılımcıların evlerini geniş bulmamaları ve geniş evlerde oturmak istediklerini sonucuna varmıştık. Memnuniyetsizliğin diğer sebepleri arasında katılımcılar %19,8'i aidat, site gideri gibi ödemeleri fazla bulmaktadır. Memnuniyetsizlik ifade eden katılımcıların %18,9'u evlerini kullanışlı bulmamaktadırlar. Yine yukarıda belirtildiği gibi evlerin küçüklüğü ve kullanışsızlığı yinelenmektedir. Bunlara oran olarak, evin bahçesinin olmaması, depreme dayanıksız olması ve site içerisinde olmaması nedenleri takip etmektedir.

H2 hipotezi katılımcıların evlerinden memnun olma durumlarını demografik özelliklerine göre değiştiğini ifade etmektedir. H2 hipotezini test etmek amacıyla elde edilen üzerinde çok değişkenli varyans çözümlemesi (MANOVA) yapılmış ve demografik özelliklerden yaş grubunda katılımcıların

evlerinden memnun olma durumlarının farklılaştığı, farklılığın iç özellikler ölçütünde tüm yaş aralığındaki katılımcıların ortalamalarından, konum özellikleri ölçütünde ise 25 yaş ve altı katılımcılar ile 26 ve 35 yaş arası katılımcıların puan ortalamaları arasındaki farklılıktan kaynaklandığı görülmektedir. Buradan hareketle yaşlarına göre katılımcıların evlerine ilişkin memnuniyetlerinin iç özellikler ile konum özellikleri ölçütlerinde farklılaştığı söylenebilir. Diğer taraftan katılımcıların evlerinden memnun olma durumlarının cinsiyetlerine, mesleklerine, eğitim düzeylerine ve medeni durumlarına göre farklılaşmadığı gözlenmiştir. Buraya kadar olan bulgular H2 hipotezinin a, c, d ve e alt hipotezlerinin red, b hipotezinin ise kabul edildiğini göstermektedir.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Düzce ilinde deprem sonrası yapılan evlerde ikamet eden katılımcıların genel olarak oturdukları evlerden memnun oldukları, memnuniyet durumlarının kişisel özelliklerine göre birbirine benzer olduğunun yanı sıra evlerine ilişkin memnuniyet derecelerinin yaşlarına göre farklılaştığı söylenebilir. Fakat eğitim düzeyi arttıkça katılımcıların memnuniyetsizliğinin artması bu çalışmanın başka bir çalışmaya yol gösterici nitelikte olduğunu kanıtlamaktadır. Katılımcıların konum ve iç özelliklerde vermiş oldukları cevaplarda yaşlara göre farklı sonuçlar çıkması konut pazarlamacılarının farklı yaş gruplarına farklı ürünler sunmaları gerektiğini göstermiştir. Katılımcıların cevap vermiş olduğu verilerden hareketle evlerindeki kişi sayısının 4 ve üzeri olması kişilerin konutlarının yeterince geniş olmadığını göstermektedir. Konut üreticilerinin bu analizler doğrultusunda yapacakları konutların daha geniş olması satışlarını kolaylaştıracaktır.

Görüldüğü gibi, tüketicilerin demografik özellikleri konut tercihlerini etkilemektedir. Ayrıca konutların yapısal özelliklerinin de gelecekteki konut tercihlerini etkilediği ifade edilebilir. Elde edilen bu sonuç, Su & Kaplan (2017)'nin ve Yıldız (2006)'ın çalışmalarından elde ettikleri bulgular ile örtüşmektedir. Bu araştırma konut üreten firmalara, üretecekleri konutun hedef kitle seçiminde, bireyi en iyi şekilde tatmin edecek konutların üretilmesine ışık tutacaktır. Bu bakımdan çalışmanın sonuçlarının konut ürünleri üretimi yapan, firmaları, potansiyel ev alıcılarını ve hükümet politika düzenleyicilerine kadar her kesimi ilgilendirdiği ifade edilebilir.

Deprem sonrası yeniden inşa edilen Düzce'de yapılan evlerdeki memnuniyetsizlik ve konut firmalarının sergilemiş oldukları kalitesiz hizmet, gözlemlenerek yola çıkılan bu çalışmada katılımcıların vermiş oldukları cevaplar istatistiksel olarak kabul edilebilir düzeydedir. Fakat eğitim düzeyi arttıkça insanların vermiş oldukları cevaplar dikkate alındığında aslında başka bir çalışmayla bu sonuçların değişebileceği düşünülmektedir. Tüm bunlardan hareketle araştırmanın ilgili alanlardaki yazınlar için önemli sayılabilecek sonuçlara sahip olduğu ve ankete katılacak kişilerin eğitim seviyelerine sınırlama getirilerek yapılacak başka bir çalışmadan farklı bir sonucun çıkabileceği düşünülmektedir. Bu çalışma geliştirilerek başka illerde veya Düzce'de 1999 depreminden önce evlerinde oturan tüketiciler ile 1999 depreminden sonra evlerinde oturan tüketicilerin memnuniyet dereceleri kıyaslanabilir.

Etik Beyanı : Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazarlar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde ÖHÜİBF Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazar(lar)ına aittir. İlgili çalışmada kullanılan veriler 2018 yılında toplanmış ve veriler analiz edilmiştir. Veriler 2020 yılı öncesi toplandığından etik kurul kararı gerekmemektedir.

Yazar Katkıları : Semih Şengül, çalışmada birinci ve ikinci bölümlerin yazımında, veri toplama aşamasında katkı sağlamıştır. Mahir Nakip, çalışmada III. Bölüm olan yöntem ve uygulama kısmında ve veri analizi aşamasında katkı sağlamıştır. Aytaç Gökmen, Literatür Taraması kısmında çalışmada katkı sağlamıştır. Dilek Temiz Dinç, çalışmada bulguların yorumlanması, sonuç ve değerlendirme kısımlarında katkı sağlamıştır. 1. yazarın katkı oranı: %35, 2. yazarın katkı oranı: %30, 3. yazarın katkı oranı: %10, 4. yazarın (sorumlu yazar) katkı oranı %25'tir.

Çıkar Beyanı : Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

Ethics Statement : The authors declare that ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In case of detection of a contrary situation, ÖHÜİBF Journal does not have any responsibility and all responsibility belongs to the author (s) of the study. The data used in the relevant study were collected in 2018 and the data were analyzed. Since the data are collected before 2020, no ethics committee decision is required.

Author Contributions : Semih Şengül contributed to the writing of the first and second parts of the study and to the data collection phase. Mahir Nakip contributed to the writing of the third part of the study. He has contributed in the method and application part and in the data analysis phase. Aytaç Gökmen contributed to the study in the Literature Review section. Dilek Temiz Dinç contributed to the interpretation of the findings, conclusion and evaluation parts of the study. 1st author's contribution rate: 35%, 2nd author's contribution rate: 30%, 3rd author's contribution rate: 10%, 4th author's (responsible author) contribution rate is 25%.

Conflict of Interest : There is no conflict of interest between the authors.

KAYNAKÇA

- Abar, H., & Karaaslan, A. (2013). Konut talep edenlerin özellikleriyle talep edilen konutun özellikleri arasındaki ilişkinin çoklu uyum analizi yöntemi ile incelenmesi: Atatürk Üniversitesi personeli örneği. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 27 (3), 232-339. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/pub/atauniibd/issue/2710/35919>.
- Altun, D. (2017). *Konut satın alma kararını belirleyen faktörler; Karaman iline yönelik bir araştırma*. (Yüksek Lisans Tezi). T.C. Karamanoğlu Mehmet Bey Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Karaman.
- Baran, H. (2007). *Ailelerin konut satın alma tutum ve davranışları üzerine bir çalışma*. (Yüksek Lisans Tezi). Ankara Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Ankara.
- Beamish, O., Goss R. C., & Emmel, J. (2001). Lifestyle influences on housing preferences. *Housing and Society*, 28(1), 1-28, DOI: 10.1080/08882746.2001.11430459.
- Deniz, E., & Demir, B. (2017). The investigation of marketing strategies in the real estate sector in the light of hedonic consumption concept: The case of İzmir Folkart Towers. *The Journal of Academic Social Science*, 5(45), 213-239, DOI : 10.16992/ASOS.12264.
- Er, F., & Durucasu, R. (2016). İllere göre aylık konut satış sayılarının çoklu uyumlu analizi. *Siirt Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisadi Yenilik Dergisi*, 4(1), 1-10. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/210450>
- Erel, S. S., Terzioğlu, G., & Yertutan, C. (1988). Ailelerin konuta ilişkin tercih ve beklentileri. *Ev Ekonomisi Dergisi*, 3(4), 32-38. Erişim adresi: <https://dspace.ankara.edu.tr/xmlui/bitstream/handle/20.500.12575/32773/213735.pdf?sequence=1&isAllo wed=y>.
- Gül, G., & Acar, E. (2014, November). *The constitution of marketing-mix in real estate development contractors*. Conference conducted at Project and Construction Management Congress, Antalya, Turkey. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/download/journal-file/8555>.
- Jabareen, Y. (2005). Culture and housing preferences in a developing city. *Environment and Behavior*, 7(1), 134-146. Retrieved from <https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/0013916504267640>.

- Kaba, E. (2008). *Konut satın almaya etki eden faktörler ve satın alma davranışını belirlemeye yönelik bir çalışma*. (Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Karagöz, Y., Eş, A., & Yavuz, S. (2015). Nominal ilişki ölçüleriyle konut satın almaya etki eden faktörlerin incelenmesi: Bolu ili örneği. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 16(1), 247-261. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/48550>.
- Kılıç, H. Ö., & Özer, H. A. (2016). Measurement of customer satisfaction at residential marketing: Safranbolu sample. *Business & Management Studies: An International Journal*, 4(2), 162-184. <https://doi.org/10.15295/bmij.v4i2.151>.
- Myers, D., & Vidaurri, L. (1996). Real demographics of housing demand in the United States. *The Lusk Review for Real Estate Development and Urban Transformation*, 2(1), 55-61. Retrieved from <http://www-rcf.usc.edu/~dowell>
- Memiş, S. (2018). A Study in determining the factors influencing the housing preferences of consumers. *International Journal of Academic Value Studies*, 4(20), 652-665. Retrieved from https://www.researchgate.net/profile/Salih_Memis/publication/325818718_A_Study_On_Determining_The_Factors_Influencing_The_Housing_Choices_Of_Consumers/links/5b27709baca2723fbecf4204/A-Study-On-Determining-The-Factors-Influencing-The-Housing-Choices-Of-Consumers.pdf.
- Nakip, M., & Yaraş, E. (2017). *Pazarlama araştırma teknikleri ve SPSS uygulamaları*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Uğur, L. O., & Özdemir, H. Ö. (2010). Housing production and housing market: A case study for Kırşehir province. *E-Journal of New World Sciences Academy*, 5(2), 310-320. DOI: 10.4018/IJAMSE.2019070102.
- Uğur, L. O., & Baykan, U. N. (2017). Konut satın alma kararı verilmesinde gri ilişkisel analiz tekniği uygulaması. *Düzce Üniversitesi Bilim ve Teknoloji Dergisi*, 5(1), 220-230. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/272672>.
- Kalınkara, V. (1986). *Ankara, Yenimahalle ve Batıkent'teki ailelerin konutlarına ilişkin görüş ve tercihleri üzerinde bir araştırma*. (Yüksek Lisans Tezi). Ankara Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Ankara.
- Su, Ö., & Kaplan, B. (2017) Konut pazarlamasında pazarlama karması stratejileri üzerine bir araştırma. *Bartın Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 8(15), 1-26. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/326744>.
- Turner, C. S. (1998). Satisfaction with manufactured housing. *Journal of Family and Consumer Sciences*, 90(3), 60-65. Retrieved from <https://search.proquest.com/openview/e63676550a1f87fb9a0d6865e8baa8bb/1?cbl=41036&pq-origsite=gscholar>
- Yavuz, S., & Çemrek, F. (2013). Konjoint analizi ile sağlık çalışanlarının konut tercihlerinin belirlenmesi. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 17(2) 379-396. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/32408>.
- Yıldız, M. (2006). *Bolu ilinde konut seçimine etki eden faktörler*. (Yüksek Lisans Tezi). Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bolu.
- Yiğit, A. (2000). *Ailelerin ev satın almaya ilişkin tutum ve davranışları*. (Yüksek Lisans Tezi). Ankara Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Ankara.
- Wen, H., Jyh-Feng, L., & Lin, L. (2004, October). *An improved method of real estate evaluation based on hedonic price model*. Conference conducted at IEEE International Publisher, Center for Real Estate Studying, Engineering Management. Retrieved from <https://www.researchgate.net/journal/IEEE-Transactions-on-Engineering-Management-0018-9391>.



Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Yıl: 2021 Cilt-Sayı: 14(1) ss: 104-125

Academic Review of Economics and Administrative Sciences
Year: 2021 Vol-Issue: 14(1) pp: 104-125

<http://dergipark.org.tr/tr/pub/ohuiibf/>

ISSN: 2564-6931

DOI: 10.25287/ohuiibf.705258

Geliş Tarihi / Received: 17.03.2020

Kabul Tarihi / Accepted: 24.07.2020

Yayın Tarihi / Published: 03.01.2021

Derleme Makale

Review Article

KAMU DEĞERİ: TANIMI VE ÖLÇÜLMESİ ÜZERİNE BİR İNCELEME

Şerafettin ERTEN¹

Öz

Kamu değeri, geleneksel kamu yönetimi ve yeni kamu işletmeciliği yaklaşımlarına getirilen eleştiri noktalarında, alternatif çözümler üretmek amacıyla ortaya konulmuş bir yaklaşımdır. Geleneksel kamu yönetiminin bürokratik, merkeziyetçi ve hantal yapısı; yeni kamu işletmeciliğinin vatandaşı müşteri olarak görmesi ve ekonomik verimliliğe yaptığı aşırı vurgu, özellikle kamusal alan, kamu yararı ve kamu hizmeti alanları çerçevesinde ortaya çıkan yeni ihtiyaçlara cevap verememektedir. Kamu değeri yaklaşımı kamu yönetimleri, politikacılar, vatandaşlar ve diğer paydaşlardan oluşan bir ağ içerisinde bu üç temel alana ilişkin yeni bir rol dağılımı ve yönetim anlayışı ortaya koymaktadır. Kamu değeri kamu hizmetinin bir sonucudur ve kamu yararı için kamusal alan içerisinde yer alan tüm paydaşların katılımı ile üretilir. İlk ortaya atıldığı günden itibaren kamu yönetimi alanında genel kabul görmesine rağmen, kavrama ilişkin tartışmalar devam etmektedir. Bu tartışmalar özellikle kamu değerinin tanımlanması ve ölçülmesi noktalarında yoğunlaşmaktadır. Literatürde üzerinde uzlaşmış bir tanım ve ölçüm yöntemi bulunmamaktadır. Bu nedenle kamu değeri alanı parçalı bir yapı sergilemektedir. Bu çalışmada, “kamu değeri” ve “kamu değerleri” kavramlarının anlamları ve farklılıkları bağlamında kamu değerini ölçmeye yönelik yaklaşımların ortaya konulması ve böylece Türkiye’de kamu değerinin ölçülmesine ilişkin ileride yapılacak çalışmalara yol gösterilmesi amaçlanmıştır.

Anahtar Kelimeler : Kamu Değeri, Kamu Yönetimi, Kamu Değerinin Tanımı, Kamu Değerinin Ölçülmesi.

Jel Sınıflandırılması : D73, D79, H11.

¹Dr. Öğr. Üyesi, Uşak Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü, serafettin.erten@usak.edu.tr, ORCID: 0000-0003-0297-0580

Atıf/Citation (APA6):

Ertlen, Ş. (2021). Kamu değeri: tanımı ve ölçülmesi üzerine bir inceleme. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(1), 104-125. <http://doi.org/10.25287/ohuiibf.705258>.

PUBLIC VALUE: AN INVESTIGATION ON THE DEFINITION AND MEASUREMENT

Abstract

Public value is an approach put forward in order to produce alternative solutions at the points of criticism brought to traditional public management and new public management approaches. Bureaucratic, centralized and bulky structure of traditional public administration; the new public management's view of the citizen as customers and the excessive emphasis on economic efficiency cannot respond to new needs, especially in the public sphere, public interest and public service areas. The public value approach reveals a new role distribution and management understanding of these three main areas within a network of public administrations, politicians, citizens and other stakeholders. Public value is a result of public service and is produced for the public interest with the participation of all stakeholders in the public sphere. Although it has been generally accepted in the field of public administration since the day it was first introduced, discussions on the concept continue. These discussions focus especially on the definition and measurement of public value. There is no agreed definition and measurement method in the literature. Therefore, the field of public value exhibits a fragmented structure. In this study, it is aimed to introduce approaches to measuring public value in the context of "public value" and "public values" concepts' meanings and differences and thus guide the further studies that intended measuring public value in Turkey.

Keywords : Public Value, Public Administration, Definition of Public Value, Measurement of Public Value.

Jel Classification : D73, D79, H11.

GİRİŞ

Değişim sosyal yapı ve süreçlerin en karakteristik özelliklerindedir. Kamu yönetimleri de 80'li yıllardan itibaren bu özelliğin gereği olarak hızlı bir dönüşüm geçirmektedir. Bilgi ekonomilerinin gelişimi, hareketli ve kültürel çeşitlilik gösteren nüfus, artan eşitsizlikler ve sivil itaatsizlik, sosyal güvenin azalması gibi çok sayıda nedenle vatandaşlık, kamu hizmeti, kamu yararı, kamusal alan, kamu politikası gibi kavramların içerikleri de değişmektedir. Gerek geleneksel kamu yönetimi gerekse onun ardılı olan yeni kamu işletmeciliği mevcut yapıları ile değişime ayak uydurmakta zorlanmaktadır. Bu nedenle her iki yaklaşımın temel yönlerinin sorgulanmasına yönelik bir eğilim doğmuştur (Kernaghan, 2003: 713; Scott, 2006: 47; Turkel & Turkel, 2016: 6). Bu eğilimin sonuçlarından birisi de kamu değeri yaklaşımıdır (Stoker, 2006: 42).

Geleneksel kamu yönetiminde değer tarafsızlığı ve takdir yetkisini kısıtlayan kurumsal ve yönetsel yapılar, kamu personelinin idari verimlilik ve siyasi sadakat çerçevesinde çalışan aktörler olmasına neden olmuştur. Bu durum kamu personelinin halkın ilgi, ihtiyaç ve beklentilerinden uzaklaşmasına yol açmış, kamu yönetimi ile vatandaş arasında güven sorununu ortaya çıkarmıştır. Yeni kamu işletmeciliğinde ise daha çok performansa dayalı bir yönetim anlayışının benimsenmesi ve vatandaşların müşteri olarak görülmesi meşruiyet ve güven noktasında benzer sorunları yaratmıştır. Kamu değeri teorisi bu bağlamda hem kamu kurumlarının ve personelinin rollerini, hem de kamu yönetiminin vatandaşla olan ilişkisini yeniden tanımlayarak kamu yönetiminin sorunlarını çözmeyi hedeflemektedir (Wang & Wang, 2019: 2).

Kamu değeri yaklaşımı, ardılı olduğu diğer iki yönetim yaklaşımından farklı olarak değer atfedilmiş kamu hizmetleri ve verimlilik kavramlarını benimsemektedir. Bu, temelde, merkezi olarak belirlenen hedef ve performans ölçütlerine ulaşmaya odaklanan durağan, yukarıdan aşağı modeller yerine, kamu yöneticileri, vatandaşlar ve politikacıların karşı karşıya geldikleri daha geniş kapsamlı bir müzakere ve hesap verebilirlik sürecini ifade etmektedir (Blaug, Horner, & Lekhi, 2006:6).

Kamu değeri yeni bir kavram olmamakla birlikte, Moore'un 1995 yılındaki "Kamu Değerini Yaratmak" adlı çalışmasından sonra artan bir ilgi ile karşılanmıştır. Moore (1995) çalışmasında

kavrama ilişkin bir tanım getirmemiş, bunu yönetsel sürecin bir parçası olarak ele almıştır. Onun ardından kamu değeri üzerine çalışanların bir bölümü kavramı devletin hizmetler, yasalar ve diğer eylemler yoluyla yarattığı değer olarak ele alırken; bir diğer kısmı ise kamu yönetiminin merkezinde yer alan eşitlik, tarafsızlık, adalet, dürüstlük, süreklilik, hesap verebilirlik, şeffaflık gibi ilkeler şeklinde algılamıştır (De Vries & Kim, 2011: 2; O’Flynn, 2007: 358).

Kamu değeri yaklaşımı, kamusal değere ulaşılmasını kamu yönetiminin temel hedefi olarak sunmaktadır. Bu hedef vatandaşların veya kamu hizmeti üreticilerinin bireysel tercihlerinden daha fazla bir anlam ifade etmektedir (Stoker, 2006: 42). Kamu değeri kamu hizmetinin sonuçlarını, bunları sunmak için kullanılan araçları, güven ve meşruiyeti kapsayan daha geniş bir çerçevedir. Kamusal alandaki tüm paydaşlar açısından değer yaratılması süreci ve bu süreçte uyulması ve uygulanması gereken ilkeleri ele almaktadır (Savoldelli, Misuraca, & Codagnone, 2013: 376).

Günümüzde kamu değeri kamu yönetiminin temel bir bileşeni olarak kabul edilmektedir. (Papi, Bigoni, Bracci, & Gagliardo, 2018: 504). Kamu değeri alanı ise bir tarafta teori düzeyinde artan araştırmalar, diğer tarafta ise tartışmalar ve alana özgü uygulama eksikliği ile karakterize edilmektedir (Williams & Shearer, 2011: 1378). Bunun başlıca iki nedeni bulunmaktadır. Birincisi kavram üzerinde henüz bir tanım birliği bulunmamaktadır. Literatürde birisi tekil “kamu değeri”, diğeri çoğul “kamu değerleri” olmak üzere, farklı anlamlar atfedilen iki kullanım mevcuttur. İkinci neden ise ilki ile bağlantılı olarak kamu değerinin ölçülmesine yönelik kapsayıcı bir yöntem veya modelin bulunmayışıdır. Bu nedenle çalışmada kuramsal tartışmalardan ziyade, kamu değeri ve kamu değerleri kavramlarının nasıl tanımlandığı ve ayrıştığı ve buna paralel olarak kamu değerinin nasıl ölçülmesi gerektiği sorularına odaklanılmıştır.

Bu bağlamda yabancı ve Türkçe literatüre ilişkin tarama gerçekleştirilmiş ve içerik analizi yapılmıştır. Yabancı literatürde kamu değerinin/değerlerinin tanımı, kuramsal inceleme ve ölçülmesine ilişkin oldukça zengin bir içerik bulunduğu, Türkçe literatürün ise henüz sayıca sınırlı olduğu gözlemlenmiştir. Türkçe literatürde Karkın (2012), Köseoğlu & Sobacı (2014), Köseoğlu & Tuncer (2014), Karkın (2015), Uzun & Demir (2019) ve Soyocak-Özalp (2020)’in çalışmaları konuyu kavramsal ve kuramsal açıdan ele alan çalışmalardır. Uçar-Kocaoğlu & Saylam (2015) kamu değerini/değerlerini yerel yönetimler, Karkın & Cigeroğlu-Öztepe (2017) kamu yönetimindeki değişim algısı ve Ökten (2019) Türkiye Radyo Televizyon Kurumu’nda kamu değeri yapımı çerçevesinde incelemişlerdir. Bunların yanında birisi kamu değeri perspektifinden Türkiye’de e-devlet girişimlerinin etki değerlendirmesinin yapıldığı (Yıldız, 2015), diğeri de kavramı kamu özel ortaklıkları bağlamında (Gençosman, 2018) ele alan iki lisans üstü tez çalışması bulunmaktadır. Türkçe literatürdeki çalışmaların kavramsal ve kuramsal boyutta yoğunlaştığı, kamu değerinin ölçülmesi konusunda eksikliğin var olduğu görülmektedir. Dolayısıyla bu çalışma ile hem sayıca sınırlı olan Türkçe literatüre katkı sağlamak hem de ülkemizde kamu değerinin ölçülmesine ilişkin ileride yapılacak çalışmalara yol göstermek amaçlanmaktadır.

I. KAVRAMSAL ANALİZ

Kamu değeri kavramı, kamu yönetimi alanında akademisyenler ve kamu yöneticileri arasında önemli bir başlık haline almıştır (Bozeman, 2007; Faulkner & Kaufman, 2018; Kelly, Mulgan, & Muers, 2002; Meynhardt, 2009). Yaklaşım kamu politikası süreci, kamusal alan, kamu yararı, kamu hizmeti gibi başlıklar altında yönetim, örgüt, personel, meşruiyet, katılım, yönetim-siyaset ve yönetim-vatandaş ilişkileri gibi alanlardaki çeşitli sorunlara farklı bir bakış açısıyla çözüm üretme iddiasındadır (Fukumoto & Bozeman, 2019; Guthrie & Russo, 2014; Turkel & Turkel, 2016).

Yeni bir yaklaşım ve kamu faaliyetlerinin ve politikalarının temel bir niteliği olarak alanda hızla kabullenilmesine ve yaygınlaşmasına rağmen, kavramın tanımlanması konusunda eksiklik ve karmaşa devam etmektedir. Kamu değeri yaklaşımına getirilen eleştirilerin en başında da bu durum gelmektedir. Çünkü kamu değerinin nasıl yaratıldığı ve nasıl ölçülmesi gerektiği yapılan tanıma göre değişmektedir (Faulkner & Kaufman, 2018; Papi ve ark., 2018; Williams & Shearer, 2011).

Karmaşıklık kendini öncelikle kullanılan kavram açısından göstermektedir. Literatürde biri tekil “kamu değeri (public value)” (Kelly ve ark., 2002; Moore, 1995) ve diğeri çoğul “kamu

değerleri (public values)” (Bozeman, 2007; Meynhardt, 2009) olmak üzere iki kavram kullanılmaktadır ve her iki kavrama atfedilen anlam değişmektedir.

Faulkner & Kaufman’a (2018: 70) göre kamu değeri kavramı, kamu değerleri üzerine yapılan çalışmalarla ilgilidir, ancak ondan farklıdır. Nabatchi (2012: 699) kavramlar arasındaki ayrımı “değer” kavramının anlamı ile ilişkilendirmektedir. Bu bağlamda kamu değerinden bahsedildiğinde, kamu adına yaratılan şeyin “kıymet takdiri” söz konusudur. Kamu değerleri ise kamusal alanda bireysel davranışları yönlendiren çeşitli ve nispeten istikrarlı duygusal-bilişsel değerlendirmelere karşılık gelmektedir.

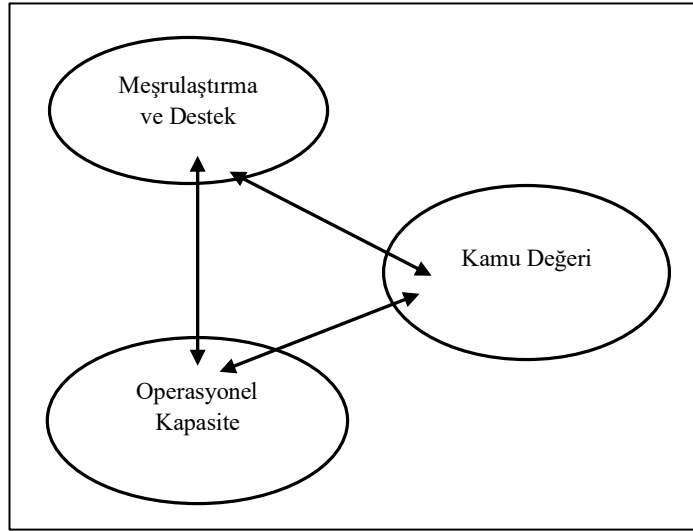
Tekil kullanımda, kıymet ve fayda gibi anlamlara gelen değer kavramı, değer atfeden bireylerin dışında gelişen ve kamuya ait mevcut faaliyetler, durumlar ve nesnelere yöneltilen niteliklerdir. Bir başka ifadeyle kamu yönetiminin veya hükümetin ortaya koyduğu kararlar, politikalar, verilen hizmet ve üretim şeklinin içeriğiyle; çoğul kullanımda değerler kavramı ise eşitlik, adalet, etkililik, verimlilik, açıklık, katılım, yenilik, uzmanlık gibi bir takım yönetim ölçütleriyle ilgilidir (Alford Douglas, Geuijen, & Hart, 2017: 593).

İki farklı kavramlaştırma sonucunda literatürde iki ana eğilim doğmuştur. Bunlardan ilki Moore’un (1995) temsil ettiği, daha çok kamu yöneticilerinin görevlerine ve yönetimin iyileştirilmesi çalışmalarına odaklanan kamu değeri akımı; diğeri Bozeman’ın (2007) temsilcisi olduğu toplumsal alanda ve kamu politikası alanında normatif birtakım kıstasların belirlenmeye çalışıldığı kamu değerleri eksenidir. İkinci eğilim de kendi içerisinde Bozeman’ın (2007) toplumsal fikir birliğine dayalı kamusal değerler fikri, Meynhardt’ın (2009) bireylerin psikolojik durumlarına dayanan kamu değerleri yaklaşımı ve Benington’un (2011) kamu değerleri yaratmak için demokratik uygulama alanlarının geliştirilmesi düşüncesi olmak üzere üç temel yaklaşım çerçevesinde ele alınmaktadır (Bryson, Crosby, & Bloomberg, 2014: 451; Fukumoto & Bozeman, 2019: 635; Meynhardt & Jasinenko, 2018: 3).

I.I. Kamu Değeri

Kamu değeri kavramını kamu yönetimi çerçevesinde sistematik olarak ilk ele alan kişi Moore (1995)’dur. Bununla birlikte çalışmasında kavrama ilişkin açık bir tanım yapmamıştır. Kavramı stratejik yönetimin bir parçası olarak ele almış ve tıpkı özel sektörün yaptığı gibi kamu yönetiminin de- sonunda hedefler farklı olsa da- nihai amacının değer üretmek olması gerektiğini vurgulamıştır. Bu noktada asli görevi kamu yöneticilerine vermiş ve onları “kamu değerini keşfetmeye, tanımlamaya ve üretmeye çalışan kâşifler” olarak görmüştür. Kamu değeri perspektifinden kamu yöneticileri kurumların ve faaliyetlerin sürekliliğini garanti altına alan aktörlerden ziyade, yenilik peşinde koşan stratejistlerdir. Sorumlu oldukları hizmeti yerine getirirken kullandıkları araçların etkinliği, verimliliği ve nihayetinde ortaya çıkması arzulanan değere göre hareket ederler. Bu süreç içerisinde kuruluşlarını ve kendilerini çevreleyen siyasete de katılırlar (Moore, 1995: 28).

Moore (1995: 71) her ne kadar bir tanım vermese de kamu değerini stratejik üçgen kavramıyla açıklamaya çalışmıştır. Stratejik üçgen kamu değerinin üretilmesi sürecini göstermektedir. Üçgenin bir tarafında meşruiyet ve destek, bir tarafında operasyonel kapasite, diğer tarafında da kamu değeri bulunmaktadır (Şekil 1). Kamu örgütleri ve kamu yöneticileri belirli stratejiler ya da faaliyetler sonunda kamu değeri üretmek istiyorlarsa, bu strateji veya eylemlerin meşru ve yasal bir zemine oturması, aynı zamanda operasyonel ve idari olarak uygulanabilir olması gerekmektedir. Üçgenin her bir ayağı, bir diğerine sıkı sıkıya bağlıdır. Bu ayaklardan birisinin bulunmaması kamu değerinin üretilmemesine neden olmaktadır.



Şekil 1: Moore'un stratejik üçgeni

Kaynak: (Moore & Moore 2005:15).

Moore ilerleyen çalışmalarında kavramı tanımlamaması yönündeki eleştirilere “kamu değerini tanıma” başlığı ile cevap vermiştir. Ona göre kamu değerini tanımanın sezgisel ve teknik olmak üzere iki yol ve yöntemi bulunmaktadır. Sezgisel tanıma belirli toplumsal süreçler sonunda vatandaşların kamuya ait belirli bir eylemi ya da sonucu fikir birliği içerisinde değerli olarak kabul etmesidir. Teknik tanıma ise daha çok kuruluşların finans ve muhasebe alanıyla ilgilidir. Kuruluşlar hayati öneme sahip finansal varlıklarının yönetimi için mutlaka teknik ve idari sistemler kurmak zorundadır. Bu sistemler diğer işlevlerinin yanında kuruluşların faaliyetlerinin sonunda kamu değerinin üretilip üretilmediği, üretilmiş ise ne olduğunu da tanımlamaya yardımcı olmaktadır (Moore, 2007: 91-92). Moore'un bu yaklaşımı esasen kamu değerinin ölçülmesine ilişkindir. Bir başka ifadeyle kamu kurumları ve yöneticileri ölçülebilen bir mal veya hizmet ürettiğinde ortada bir kamu değerinin bulunduğundan da söz edilebilmektedir.

Moore'dan sonra onun yaklaşımını benimseyen araştırmacılar tarafından kamu değerinin ne olduğuna, nasıl ortaya çıktığına ve ölçülmesine ilişkin çok sayıda çalışma yapılmıştır. Bunların en başta geleni Kelly ve arkadaşlarının (2002) Birleşik Krallık 'ta kamu hizmeti reformuna yönelik hazırlamış oldukları rapordur. Onlara göre (2002: 4) kamu değeri, “hizmetler, yasal düzenlemeler ve diğer faaliyetler yoluyla hükümetin yarattığı değeri ifade eder. Demokratik yapılarda bu değer nihayetinde halkın kendisi tarafından tanımlanır. Değer, vatandaşların tercihleri tarafından belirlenir, çeşitli yollarla ifade edilir ve seçilen politikacıların kararları ile yansıtılır. Hükümetin yarattığı değer, elde edilen faydalar ile vatandaşların hükümete vermeye razı olduğu kaynaklar ve güçler arasındaki farktır.”

Kamu değerinin temelinde hükümet ve vatandaşlar arasında yapılan bu sözleşme yatmaktadır. Dolayısıyla bir hükümetin meşruiyeti vatandaşlar için ne kadar değer yarattığı ile doğru orantılıdır. Buradan çıkan bir başka sonuç, kamu tarafından üretilen bir şeyin değer ölçüsünün sadece vatandaşların onu değerli bulması olmadığıdır. Buna ek olarak vatandaşların üretilen mal veya hizmetin karşılığında bir şey vermeye ya da bir şeyden vaz geçmeye gönüllü olmaları gerekmektedir. Ortada bir mübadele mevcuttur. Bu ilişki doğal olarak fırsat maliyeti kavramını kamu değerinin merkezine yerleştirmektedir. Vatandaşların karşılığında bir şey verme veya bir şeyden vazgeçme davranışı göstermediği durumlarda kamu değerinin oluştuğunu söylemek güçtür (Kelly ve ark., 2002: 4).

Rhodes & Wanna (2007: 416-419) kamu değerini kamu yararı kavramı çerçevesinde ele almışlar ve birtakım özelliklerini ortaya koyarak açıklamaya çalışmışlardır. Onlara göre tıpkı kamu yararı gibi, kamu değeri de çeşitli şekillerde oluşmaktadır. Kamusal değer, atfedilen bir şeydir. Dolayısıyla kamu değerinin anlamı süreç içerisinde toplumsal iş birliği ile tekrarlama ve doğrulama yoluyla oluşmaktadır. Bu nedenle kamu değerinin bireysel yorumları baştan kusurludur. Kamu

değerinin maddi içeriğini önceden belirlemek olanaksızdır. Hükümet ve kamu yöneticileri kamu değerinin içeriğini tek başlarına belirleyemezler. Bu bağlamda kamu değeri en iyi ifadeyle “kamu görevlilerinin çalıştıkları kurumlarda operasyonel iyileştirilmeleri tanımlamak ve uygulamak için kullandıkları bir araç” olarak kabul edilebilir.

Smith (2004: 69) de benzer bir şekilde kamu değerinin sosyal ve politik bir etkileşim yoluyla “yeniden ve yeniden” tanımlandığını ifade etmektedir. Bu süreç içerisinde kamu görevlilerine düşen görev siyasi alana mümkün olduğunca dâhil olmaları, kendi aralarında ve kurumlar arasında iş birliğine gitmeleri, topluluklarla ve vatandaşlarla sürekli iletişim halinde olmaları, etkin ve verimli bir yönetim göstermeleri ve yaptıkları işte kendilerini geliştirmeleridir. Kamu değerinin ortaya çıkarılmasının yolu budur.

Papi ve arkadaşları (2018: 505), farklı bir bakış açısıyla kamu değerini “kamu yönetiminin, bir toplumun ihtiyaçlarının karşılanması ile kamu idaresinin ihtiyaçları arasında, siyasi önceliklerin aracılık ettiği bir denge sağlama ve sürdürme yeteneği” olarak ele almışlardır. Bu bağlamda kamu değerinin ortaya çıkmasında iki farklı taraf bulunmaktadır. Bunlardan ilki ihtiyaç ve isteklerinin karşılanmasını talep eden vatandaşlar; ikincisi ise kaynaklarını etkin ve verimli kullanmak isteyen kamu yönetimidir. Kamu değeri bu iki taraf ve bakış açısı arasında müzakere yoluyla hem faydaların sağlanması hem de fedakârlıkların yapılması sonucunda ortaya çıkmaktadır (Papi ve ark., 2018: 504).

Kamu değerini tanımlamada kullanılan kavramlardan bir diğeri “rafine edilmiş tercihlerdir”. Kavram politikacı ve kamu yöneticilerinin, kamu mal ve hizmetlerinden istenen sonuçların elde edilebilmesi için halkın aktif katılımı ve müzakere sonucunda belirlenen tercihlere göre hareket etmesi anlamında kullanılmaktadır (Blaug ve ark., 2006: 60; Coats & Passmore, 2008: 8). Bu bakış açısından kamu değeri, hükümet ve kamu yönetimi geleneksel rollerinin ötesinde hareket ederek, toplum için arzulanabilir sonuçlar yarattığında ortaya çıkmaktadır (Mendel & Brudney, 2014: 27). Dolayısıyla, rafine edilmiş tercihler perspektifinden de kamu değeri aslında, kamunun ürettiği mal ve hizmetlere yönelik halkın ortak tercihidir.

Kamu yönetimlerinin yapmış olduğu iş ve işlemlerin büyük bölümünde bir değer ortaya çıkmaktadır. Buradan hareketle kamu değeri üç ana kategori içerisinde ele alınabilmektedir. Bunlar hizmetler, sonuçlar ve güvendir. Vatandaşlar kamunun sunduğu, ortak istek ve ihtiyaçlarına yönelik her türlü hizmete değer atfetmektedir. Sonuçlar bu hizmetlerden elde edilen faydadır. Güven ise politikacılar, kamu yöneticileri ve kamu kurumlarının hukuka, hakkaniyete ve eşitliğe uygun şekilde bir hizmet verip vermediğiyle ilgilidir. Güvenin yüksek olması kamu hizmetleri ve bunların sonuçlarından memnuniyeti artırarak kamu değerinin oluşmasını sağlamaktadır (Kelly ve ark., 2002: 4; Mendel & Brudney, 2014: 24; Mulgan, 2019: 10).

Kamu değeri ile kamu değerleri arasındaki ilişki bu noktada ortaya çıkmaktadır. Herhangi bir mesleğin, kuruluşunun veya o meslek ya da kuruluştaki çalışanların sahip oldukları etik ilkeler ve değerler üretilen mal veya hizmetlerin sonunda bir değer ortaya çıkmasında önemli rol oynamaktadır. Bu durum kamu yönetimi için de geçerlidir. Mevcut değerler daha iyi hizmet, daha iyi sonuçlar ve daha iyi bir güvене katkı sağladığı sürece kamu değeri oluşumu kolaylaşmaktadır. Kamu değerleri kamusal alana değer katan, toplumca paylaşılan normatif bir fikir birliğini vurgulamaktadır (Kelly ve ark., 2002: 4; Wang & Wang, 2019: 3).

I.II. Kamu Değerleri

Kamu değerlerindeki “değer” kavramı, tekil kullanımdan farklı olarak bir kıymet veya fayda olarak algılanmamaktadır. Buradaki değerler, “neyin arzu edilen ve neyin iyi olduğu ya da olmadığı konusunda paylaşılan ve önem atfedilen kalıcı inanç veya ideallerdir (De Vries & Kim, 2011:4).” Bir başka ifadeyle “mevcut araçlar veya amaçlar arasında yaptığımız seçimleri etkileyen kalıcı inançlardır (Kernaghan, 2003: 711).” Söz konusu değerler, etik ve ilke kavramlarından daha farklı bir anlam taşımaktadır. Literatürde zaman zaman birbirlerinin yerine kullanılsalar da tüm değerler etik olmadığı gibi, ilkeler de değerlerden daha geniş, daha temel bir yapıyı ifade etmektedir (Kernaghan, 2003: 712).

Kamusal değerlerin farklı şekillerde kategorilere ayrıldığı görülmektedir. Bir ayrıma göre bu değerler dürüstlük ve adalet gibi etik değerler, hukukun üstünlüğü ve sadakat gibi demokratik değerler, verimlilik ve yenilik gibi profesyonel değerler ve merhamet ve iyilik gibi insani değerlerden oluşmaktadır (Kernaghan, 2003: 712). Meynhardt & Jasinenko'ya (2018: 9) göre değerlerin ahlaki-etik, politik-sosyal, faydacı-araçsal ve hedonistik-estetik olmak üzere dört boyutta ele alınması mümkündür. "Ahlaki-etik boyuta göre, bireyler olumlu öz saygı ve öz değeri korumaya çalışırlar. Politik-sosyal boyut, olumlu sosyal ilişkileri sürdürmenin temel ihtiyacını açıklamaktadır. Faydacı-araçsal boyut, bireyin kontrol edebileceği nispeten istikrarlı ve tutarlı bir kavramsal sisteme olan ihtiyacı ifade etmektedir. Hedonistik-estetik boyut, her bireyin hazzı en üst düzeye çıkarma ve acıdan kaçınma ihtiyacını açıklamaktadır." Bu boyutlar arasında öncelik sonralık ilişkisi yoktur, ancak topluma ve bireysel farklılıklara göre önem derecesi değişmektedir

Kamu değerleri, kamu örgütleri, yöneticileri ve politikacılar için davranışlara yön verme, politikaları belirleme, üretme ve değerlendirme amacıyla standartlar, ilkeler ve ölçütler olarak işlev görmektedirler (De Vries & Kim, 2011: 5). İlke olarak bu değerler sadece politikacılar ve kamu görevlileri tarafından değil, vatandaşlar ve süreç içerisindeki diğer paydaşlar tarafından da benimsenmelidir (Wang & Wang, 2019: 4). Bu nedenle tüm paydaşlar için normatif bir değere sahiptirler (Alford ve ark., 2017: 593). Kamu değerlerinin bir başka ayırt edici özelliği kamu alanı, kamu malı ve sosyal seçim teorisi gibi ekonomi ve piyasa ile yakından ilişkili kavramlara atıfta bulunmasıdır (Ćwiklicki, 2016: 21). Kamu değerleri, piyasaların, hukukun üstünlüğü, mülkiyet haklarının korunması ve sözleşmelerin uygulanması gibi yollarla kurulmasını ve işlenmesini sağlayan düzenlemeleri de içerir. Vatandaşlar bu normlardan ve yapılardan kişisel olarak faydalanmaktadır (Garofalo, 2011: 28).

Bozeman'a (2007: 117) göre değer bir veya birden fazla nesnenin bilişsel ve duyusal olarak karmaşık, geniş tabanlı bir değerlendirmesidir. Değerler bireyin benlik tanımının bir parçasıdır. Kolay değişmeyen ve bireyi harekete geçmeye sevk etme potansiyeline sahip yapılardır. Buradan hareketle bir toplumun kamu değerleri ise "üzerlerinde normatif bir uzlaşımın bulunduğu (a) vatandaşların sahip olması gereken (veya olmaması gereken) haklar, faydalar ve imtiyazlar; (b) vatandaşların topluma, devlete ve birbirlerine karşı yükümlülükleri ve (c) hükümetlerin ve politikaların dayandırılması gereken ilkelerdir (Bozeman, 2007: 13)." Kamu değerleri genel, içeriğe sahip, kolaylıkla tanımlanabilen, ölçülebilir ve değerlendirilebilen bir yapıya sahiptir (Bozeman, 2007: 14).

Bir ülkedeki kamu değerleri başta anayasa olmak üzere temel mevzuattan, müstakil bir kamu hukuku alanı var ise buradan, mahkemelerin verdikleri kararlardan, politik kültürden, gelenekten ve hatta mitlerden doğmaktadır (Bozeman, 2007: 15). Devlet bu değerlerin garantörü olmakla birlikte, vatandaşlar, sivil toplum kuruluşları ve diğer paydaşların da kamu değerleri alanında payı ve yükümlülükleri bulunmaktadır (Jorgensen & Bozeman, 2007: 374). Sahip oldukları pay ve yükümlülükler nedeniyle vatandaşlar zaman zaman özel çıkarlarına ters düşen kamu değerlerine sahip olabilirler. Kamu çıkarını kendi çıkarlarına tercih edebilirler (Bozeman, 2007: 141).

Kamu değerleri, kamu değerinin aksine olanı değil, olması gerekeni vurgulamaktadır. Aynı zamanda kamu değeri kavramının içeriği gibi bilinmezci bir yapıya da sahip değildir (Bozeman & Johnson, 2015: 64). Bu nedenle kamu değerlerine yönelik çalışmalar belirli politika alanlarında, bu normatif değerlerin tanımlanması ve yürürlüğe konması konusuna odaklanmaktadır. Böylece kamu değerlerinin sadece kamu yöneticilerinin çalışmalarına ilişkin bir unsur olarak değil, politikacılar, vatandaşlar, diğer kurum ve kuruluşlar ile toplum için de önemli bir gündem konusu olarak vurgulanması ve elde edilmesi amaçlanmaktadır (Fukumoto & Bozeman, 2019: 635-636). Kamu değerlerinin alan uygulamaları, yeni politika değerlendirme standartları oluşturmak veya kamu politikasının istenmeyen etkilerini belirlemek için kullanılmaktadır (Bozeman & Johnson, 2015: 63).

Meynhardt (2009: 215), kamu değerinin bireyin kendi içinde başladığını ve sona erdiğini ileriye sürmektedir. Değer kavramı bireye özeldir ve bir ilişkiler ağı içerisinde oluşmaktadır. Bireyin istek ve ihtiyaçları bu ilişkiler ağını belirlemektedir. Değerler ise, bireyin ahlaki-etik, politik-sosyal, faydacı-enstrümantal ve hedonistik-estetik değerlerinin, birbirinin yerini alamayan boyutlarının birleşimiyle oluşmaktadır. Kamu kavramı işlevsel bir kurgudur, bireyin ve toplumsal grupların kamusal olarak kabul ettiği her şeydir. Kamusal değer, birey ile toplum arasındaki ilişkiyi karakterize

eden, bu ilişkinin kalitesini tanımlayan değerlerle ilgilidir. O halde kamu değeri aynı zamanda kamudan kaynaklanan değerdir, yani halkın deneyiminden ortaya çıkmaktadır. Kamu değeri bu bağlamda birey ve toplum arasındaki ilişkiler içerisinde bireyin temel ihtiyaçlara karşı öznel değerlendirmelerle oluşturduğu, duygusal-motivasyonel durumlar tarafından harekete geçirilen, deneyim yoğun uygulamalarda üretilir (Meynhardt, 2009: 199-212).

Kamu değerinin hem bireylerin öznel düşünceleri hem de bu düşüncelerin toplumsal ilişkiler ağındaki yansımaları ile oluşması kavramın ikili bir yapıya sahip olmasına neden olmaktadır. Bir tarafta maddi ve objektif olan “değer”, diğer tarafta da soyut ve öznel olan “değerler” bulunmaktadır. İnsanlar ihtiyaçlarının karşılandığı ya da olumlu gördükleri şeylere değer vermektedir. Toplumsal ilişkiler ağı içerisinde bu ihtiyaçların nasıl karşılandığının referansı olarak ahlaki-etik, politik-sosyal, faydacı-enstrümantal ve hedonistik-estetik değerler kategorilerini kullanmaktadırlar. Bu bir süreçtir ve bu süreç içerisinde ihtiyaçlara bağlı olarak kamu değeri yeniden ve yeniden üretilir. İhtiyaçlar karşılandığı ölçüde kamu değeri de yüksektir. Dolayısıyla kamu değeri temel ihtiyaçları karşılamak için bir kaynak olarak kabul edilir (Meynhardt & Bartholomes, 2011: 288-290). Meynhart (2009) her ne kadar kamu değerini ve değerlerini bireyin psikolojik özelliklerine bağlamışsa da esasen kamu değerinin ne bireyin ne de kamu yönetimlerinin malı olmadığını vurgulamaktadır. Kamu değeri kolektif bir üründür, kamu değerleri ise bu ürünün ortaya çıkarılmasında kullanılan araçlardır.

Benington (2011: 31-32), esasen Moore’un (1995) kamu değeri kavramsallaştırmasını takip etmekle birlikte, kamu değerinin içeriği ve ortaya çıkması noktasında onun fikirlerini geliştirmiştir. Ona göre kamu değeri en iyi “kamusal alan” kavramı içerisinde ele alınabilir ve elde edilebilir. Kamusal alan vatandaşların kolektif ilgi ve ihtiyaçlarını ortaya koyabildikleri, bireysel özgürlüklerin korunduğu ve sadece bunlarla da sınırlı olmayan demokratik bir ortamdır. Kamu değeri yarışan çıkarlar ve rekabet eden değerler arasında pazarlıkların ve müzakerelerin yapıldığı bu demokratik ortamda üretilmektedir. Tanımladığı kamusal alanı ise yeni ortaya çıkan “ağ tabanlı topluluk yönetimi” kavramı ile ilişkilendirmiştir. Bu yeni yapıda geleneksel kabulün ötesinde bir yönetim ve kamu hizmeti anlayışı ortaya çıkmıştır.

Kamu değeri kavramı geleneksel kamu yönetimi ve yeni kamu işletmeciliği yaklaşımındaki gibi tek odaklı bir yapı değildir. Kamu değerinin altında ekonomik, politik, sosyal-kültürel ve ekolojik değer boyutları bulunur. Her boyut kamu değerinin oluşmasında ve içeriğinin belirlenmesinde rol alır. Kamu değeri sadece kısa vadeli faaliyetler ve çıktılar değil, aynı zamanda uzun vadede ortaya çıkan sonuçlara da ilişkindir. Ağ tabanlı yönetim kamunun ürettiği politikalara paydaşların –özel sektör, sivil toplum kuruluşları, vatandaşlar- katılımını sağlayarak, her boyutta meşruiyeti güçlendirmek suretiyle üretilen kamu hizmetine değer yüklenmesinde büyük rol oynamaktadır (Benington, 2011: 49-51).

Kavramsal analizden anlaşıldığı üzere iki kavram arasında önemli ve temel birtakım farklılıklar bulunmaktadır. Bu farklılıklar Tablo 1’de gösterilmiştir.

Tablo 1: Kamu değeri ve kamu değerleri farklılıkları

Ölçütler	Kamu Değeri	Kamu Değerleri (Kamusal Değerler)
Anlam	Kıymet, fayda	İnanç, ideal, ilke, ölçüt
Nitelik	Olanı vurgular	Olması gerekeni vurgular
Zaman Aralığı	Uzun dönemli	Kısa dönemli
Ölçek	Makro	Mikro
İlgili olduğu alan	Sonuçlar	Süreç, çıktılar, amaçlar, araçlar, standartlar, ilke ve ölçütler
İçerik	Maddi-manevi fayda ve/veya fedakarlıklar	Etkililik, verimlilik, yenilik, performans, açıklık, saydamlık, memnuniyet vb. ilke ve ölçütler
Üretim Biçimi	Vatandaşlar ve diğer paydaşlar	Hukuk, gelenek, etik ve ahlaki ilkeler
Alt boyutlar	Ekonomik, politik, sosyal-kültürel ve ekolojik boyutlar	Etik, demokratik, profesyonel ve insani boyutlar/Ahlaki-etik, politik-sosyal, faydacı-enstrümantal ve hedonistik-estetik boyutlar

Kaynak: (Kelly ve ark., 2002; Kernaghan, 2003; Stoker, 2006; Moore,2007; Bozeman, 2007; Benington, 2011; Bozeman & Johnson, 2015; Alford ve ark., 2017; Meynhardt & Jasinenko 2018).

Kamu değerinin, kamu değerlerini de kapsayan üst bir kavram olduğu görülmektedir. Kamu değerinin ortaya çıkmasında kamu değerlerinin başarılı olması önemli bir ölçüt olarak kabul edilmektedir. Özellikle vatandaşların kamu politika ve hizmetlerine karşı gösterdikleri güven ve meşruiyetin oluşturulması bu değerlerin benimsenip uygulanmasıyla yakından ilgilidir. Kavramlar arasındaki bu ilişkinin en önemli sonuçlarından birisi de kamu değerinin ölçülmesi noktasında karşımıza çıkmaktadır.

II.KAMU DEĞERİNİN ÖLÇÜLMESİ

Kamu değerine ilişkin bir başka ve önemli tartışma konusu onun ölçümüne ilişkindir. Kavrama artan yoğun ilgiye rağmen kamunun ürettiği değer nasıl ölçüleceğine dair bir netlik ya da üzerinde uzlaşmış bir yöntem bulunmamaktadır. Bunun başlıca nedeni kavramın muğlaklığında yatmaktadır. Ancak üzerinde ittifak edilen husus kamu değerinin mutlaka ölçülmesi gerektiği yönündedir. Bu amaçla bir taraftan var olan birtakım yöntemlerden faydalanılmakta, diğer taraftan da çeşitli yöntemler geliştirilmeye çalışılmaktadır (Faulkner & Kaufman, 2018: 70; Meynhardt & Jasinenko, 2018: 7; Papi ve ark., 2018: 503).

Kamu değerinin ölçülmesine ilişkin çok sayıda öneri, ölçüt, yöntem gündeme getirilmiştir. Bunlar konunun temelini oluşturan, birbiriyle bağlantılı üç soruya verilen cevapların ürünüdür (Spano: 2014): “Kamu değeri neden ölçülmelidir?”; “Kamu değeri olarak ne ölçülmelidir?”; ve “Kamu değeri nasıl ölçülmelidir?”.

II.I. Kamu Değeri Neden Ölçülmelidir?

Kamu değerinin (değerlerinin) neden ölçülmesi gerektiğine ilişkin cevaplar kavramın tanımlanması, ortaya çıkma süreci, sonuçları ve kimin tarafından yaratıldığı gibi çok sayıda etkene bağlı olarak değişmektedir.

Öncelikle kamu değeri kendisine değer atfedilen kamu hizmetlerinin geniş sonuçlarını değerlendirmek ve bunlara ulaşmak için geçirilen süreçlerin nasıl işlediğini belirlemek amacıyla ölçülmelidir. Çünkü kamu değeri oluşturulurken demokratik süreç içerisinde hangi temel değerlerin öne çıktığı, bu değerlerin hangi sektör ve politika alanlarında yoğunlaştığı ve uygulanan politikaların bu değerlerle örtüşüp örtüşmediğini belirlemek gerekmektedir (Hills & Sullivan, 2006: 11-13). Bir başka ifadeyle halkın tercihlerinin anlaşılması zorunludur. Kamu politikalarının oluşturulmasının ilk aşamalarında hedefler belirlenirken ve seçenekler gözden geçirilirken, müzakere süreçleri yoluyla belirlenen kamu değeri tercihleri, kamu politikalarının başarıya ulaşmasında önemli bir rol oynamaktadır (Kelly ve ark., 2002: 31).

Kamu değerinin önemli bir özelliği durağan bir yapıya sahip olmamasıdır. Arz edilen kamu hizmeti, değişen talepler ve toplumun öncelikleri kamu değerinin sürekli olarak değişmesine neden olmaktadır. Dolayısıyla kamu değerinin ölçülmesi alınan kararların geliştirilmesine yardımcı olmaktadır (Mulgan, Breckon, Tarrega, Bakhshi, Davies, Khan, & Finnis, 2019: 5). Bu bağlamda kamu değerinin ölçülmesi, değer yönetimi için de zorunludur. Kamu değerinin oluşum sürecinde girdiler, çıktılar ve sonuçlar arasında ayırım yapabilmek ve bunlar arasındaki bağlantıyı belirlemek gerekmektedir. Böylelikle girdi, çıktı ve sonuçlara ilişkin ölçütler belirlenebilmekte, paydaşlara değer sağlamak için bir sebep-sonuç ilişkisinde kesin olarak tanımlanıp, sıralanabilmektedir (Tierney, 2018: 25). Belirlenen ölçütler kamu değeri tartışmalarının daha şeffaf olmasını, sonuçlara daha fazla odaklanılmasını, değişim ve yeniliğe açıklığı ve kamu kaynaklarının etkin kullanımını sağlamaktadır (Mulgan ve ark., 2019: 5).

Kamu değeri her ne kadar toplumsal bir uzlaşma ile ortaya konulsa da hangi hizmetlerin nasıl verileceğine ilişkin son kararlar kamu yönetimi tarafından alınmaktadır. Bu nedenle politikacılar ve kamu yöneticileri kamu değerinin üretilmesine uygun yönetim şekillerini ve kaynakların nasıl tahsis edileceğine ilişkin gerekçeleri belirlemek durumundadır. Dolayısıyla kamu yönetimi reformunun bir parçası olarak kamu değerinin ne zaman ve ne ölçüde yaratıldığının tanınmasını sağlayan bir ölçüm

çerçevesi gerekmektedir (Blaug ve ark., 2006: 7-8). Bu çerçeve aynı zamanda kamu değerini ortaya çıkaran kamu hizmetinin gerekliliğini, meşruiyetini ve güvenilirliğini de test etmeyi sağlayacaktır (Thompson & Rizova, 2013: 10).

Kamu değerinin ölçülmesinin nedeni olarak en çok ileriye sürülen argüman performansın değerlendirilme isteğidir (Blaug ve ark., 2006; Guarini, 2014; Moore, 2007; Spano, 2014). Moore (2007: 97) bu durumu üç temel nedene bağlamaktadır: “1) dış hesap verebilirlik taleplerini karşılamak; 2) organizasyon için açık, önemli bir misyon ve hedef oluşturmak; 3) güçlü bir iç hesap verebilirlik duygusu geliştirmek.” Özellikle sonuncu neden, politikacıları ve kamu yöneticilerini performans standartlarının belirlenip uygulanması ve hedeflere ulaşılması noktalarında daha fazla sorumluluk almaya, öğrenmeye ve yenilik için daha fazla çabaya teşvik etmektedir.

Performans kavramı ile ilişkili olarak, kamu değerinin kim tarafından yaratıldığı da ölçülmesi için önemli bir unsur olarak kabul edilmektedir. Kamu değeri tek bir kamu kurumu tarafından yaratılabileceği gibi, birden fazla kurum ve kuruluşunun iş birliği ile de yaratılabilir. Böyle bir durumda derinlik ve genişlik olmak üzere iki boyut ortaya çıkmaktadır. Derinlik bireysel eylemlerden, kurumsal politikaların oluşturulmasına kadar farklı seviyelerde ölçülebilen performansla ilişkilidir. Genişlik ise performansın büyüklüğünü ifade etmektedir. Bu büyüklük girdiler, çıktılar, sonuçlar ve etkilerin tüm yönlerini kapsamaktadır. Kamu değerinin ölçülmesinde seçilen boyutun sonuçları da farklı olmaktadır (Spano, 2014: 364).

II.II. Kamu Değeri Olarak Ne Ölçülmelidir?

Hills & Sullivan (2006: 11), kamu değeri olarak neyin ölçülmesi gerektiği sorusuna “Bu ölçüm hangi sonucu amaçlamaktadır?” sorusu ile karşılık vermektedir. Çünkü kavram olarak “değer” ile “insanların değer verdiği” şeyler arasında fark bulunmaktadır. Kavram olarak değer etik tartışmalar, bireysel ve politik taahhütler gibi kaynaklardan türeyen soyut nitelikler ve ilkelerdir. Bu nedenle daha çok bir şeylerin karşılaştırıldığı standartlara atıfta bulunmaktadır. İnsanların değer verdiği şeyler ise bireylerin görüş ve memnuniyetlerine bağlı olarak değişebilen tercihlerden ibarettir. Bireyler bu tercihlerini farklı değerlere (tekil) göre yapıyor olabilir. Dolayısıyla kamu değeri bağlamında ölçülebilecek olan hem kamunun değer verdiği kamu hizmetlerinin geniş sonuçları, hem de bunlara ulaşma süreçlerinde yer alan değerlerin ne kadar iyi işlediğidir (Hills & Sullivan, 2006: 11-13).

Kamu değerinin ölçülme nedeni olan performans doğal olarak, ölçülen unsurların da başında gelmektedir (Spano, 2014: 359). Behn (2003: 588), kamu kurumlarında performans ölçümünün amaçlarını değerlendirme, kontrol etme, bütçeleme, motive etme, ödüllendirme, kutlama, öğrenme ve geliştirme olarak saymıştır. Geliştirme burada asıl amaçtır. Geliştirme politika veya programla ilgili öğrenmeyi içermekte ve daha arzu edilen çıktı ve sonuçlara nasıl ulaşabileceğini göstermektedir (Behn, 2003: 593). Bu bağlamda kamu değeri yaklaşımı içerisinde etkililik, verimlilik, çıktı, sonuç, kalite, erişim, uygunluk, eşitlik gibi çok sayıda ölçüt performansı ölçmek için kullanılmaktadır (Blaug ve ark., 2006: 52).

Kamu değeri olarak neyin ölçülmesi gerektiğine ilişkin farklı yaklaşımlar da bulunmaktadır. Bunlar daha çok kamu değer ölçümüne ilişkin yapılmış olan saha araştırmalarına dayanmaktadır.

Guarini (2014: 316), İtalya’da iki farklı kamu kurumunda yaptığı araştırma sonucunda geleneksel performans ölçüm kriterlerinin kamu değerinin ölçülmesinde istenen sonucu vermediğini belirtmiştir. Elde ettiği bulgular kamu yöneticilerinin kültür ve yetkinliklerinin kamu değerinin ölçülmesi için en önemli unsurlar olduğunu ortaya koymuştur. Kurumsal ortam yani siyasi kültür, yönetim kültürü, liderlik ve mevcut mevzuat kamu yöneticilerinin kamu değerine yönelik algılarını etkilemekte ve kamu değerinin üretilmesini artırmakta ya da engellemektedir.

Bir başka çalışma vatandaşların kamu hizmetinden algıladıkları değer üzerinden gerçekleştirilmiş ve sosyal, ekonomik ve bireysel değerler analiz edilmiştir. Çalışma sonucunda vatandaşların algıladığı değer/hizmetten elde ettikleri faydanın sadece maddi kriterlere göre

ölçülemeyeceği, manevi birtakım sebeplerin de kamu değerinin oluşmasına sebep olduğu ortaya konulmuştur (Yocco, Heimlich, Meyer, & Edwards, 2009: 161).

Thompson & Rizova (2013: 8), farklı bir kamu değer ölçütü ortaya koymuştur. Onlara göre hükümetler mevcut riskleri yöneterek kamu değeri yaratmaktadır. Bunu para ve maliye politikasıyla piyasayı düzenleyerek, istikrarlı kurumsal çevreler oluşturmak yoluyla sistemik riskleri azaltarak, bir takım transfer programlarıyla bireysel ve toplu tehlike ve riskleri önleyerek ve bir takım hayati hizmetleri vererek gerçekleştirirler. Dolayısıyla risklerin belirlenmesi ve belirlenen risklere yönelik önleme çalışmalarının sonuçları kamu değeri ölçümünün temel kıstaslarıdır.

Bir başka ölçüt faydalar ve fedakârlıklar olarak ele alınmaktadır. Kamu değeri yaratmak halk açısından fırsatlar yarattığı gibi, maliyetler de ortaya çıkarabilmektedir (Stanhope, 2007: 54). Kamu değeri kamu hizmetinin toplumsal, ekonomik ve gayri maddi yararları, fedakârlıklarından daha yüksek olduğunda ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla kamu değeri ölçümlerinde toplumun ilgili hizmetten ne ölçüde yararlandığı ve ne kadar fedakârlıkta bulunduğu bakılmalıdır (Papi ve ark., 2018: 505).

Faulkner & Kaufman (2018: 77-80) ise yaptıkları çalışmada kamu değerinin ölçülmesi bağlamında dört temel boyut ortaya koymuştur. Bunlardan ilki, sonuç başarısıdır. Sonuç başarısı kamu kurumlarının verdikleri hizmetlerde kamu değerini ne kadar geliştirdiklerinin ölçülmesidir. Ancak bu başarının ölçülmesinde geliştirilmiş objektif göstergeler ve standart bir yöntem bulunmamaktadır. İkinci boyut güven ve meşruiyettir. Kamuoyunun, kamu kurum ve kuruluşlarına ve kamu yöneticilerine vermiş olduğu hizmetler bağlamında ne kadar güven duyduğuna yönelik algısının ölçülmesidir. Üçüncü boyut hizmet sunum kalitesidir. Kamu hizmetinin vatandaşın istek, ihtiyaç beklentilerini hangi ölçüde karşıladığının ortaya konulmasıdır. Son boyut ise verimdir. Verim kamu kuruluşunun mevcut kaynaklarıyla hangi düzeyde fayda sağladığının bulunmasıdır.

II.III. Kamu Değeri Nasıl Ölçülmelidir?

Kamu değeri olarak neyin ölçülmesi gerektiğine ilişkin bir fikir birliğinin bulunmaması ölçülmesini de karmaşık ve tartışmalı hale getirmektedir. Bu nedenle kamu değerinin nasıl ölçüleceğine ilişkin üzerinde uzlaşmış bir yöntem veya model de bulunmamaktadır. Performans ölçüm sistemleri, fayda-maliyet analizleri, değer zinciri yaklaşımı, dengeli puan kartları, etki analizi, program değerlendirmesi gibi çok sayıda yöntem kamu değerinin ölçülmesinde kullanılmaktadır.

Yapılan içerik analizinde literatürde kamu değerinin ölçülmesine ilişkin çalışmaların ikiye ayrıldığı görülmüştür. Bunlardan ilki mevcut bir takım nitel ve nicel analiz yöntemleriyle, seçilmiş kriterler çerçevesinde kamu değerinin ölçülmesine yönelik pratik çalışmalardır (Guarini, 2014; Karkin & Janssen, 2014; Savoldelli ve ark., 2013; Scott, 2006; Tierney, 2018; Yocco ve ark., 2009). İkinci eğilim ise daha çok kamu değerinin ölçülmesinde kullanılabilecek bir yöntem, model ya da çerçeve oluşturmaya yönelik teorik çalışmalardır (Bozeman, 2009; Bracci, Gagliardo, & Bigoni, 2014; Coats & Passmore, 2008; Hills & Moore, 2007; Spano, 2014; Sullivan, 2006; Talbot, 2008).

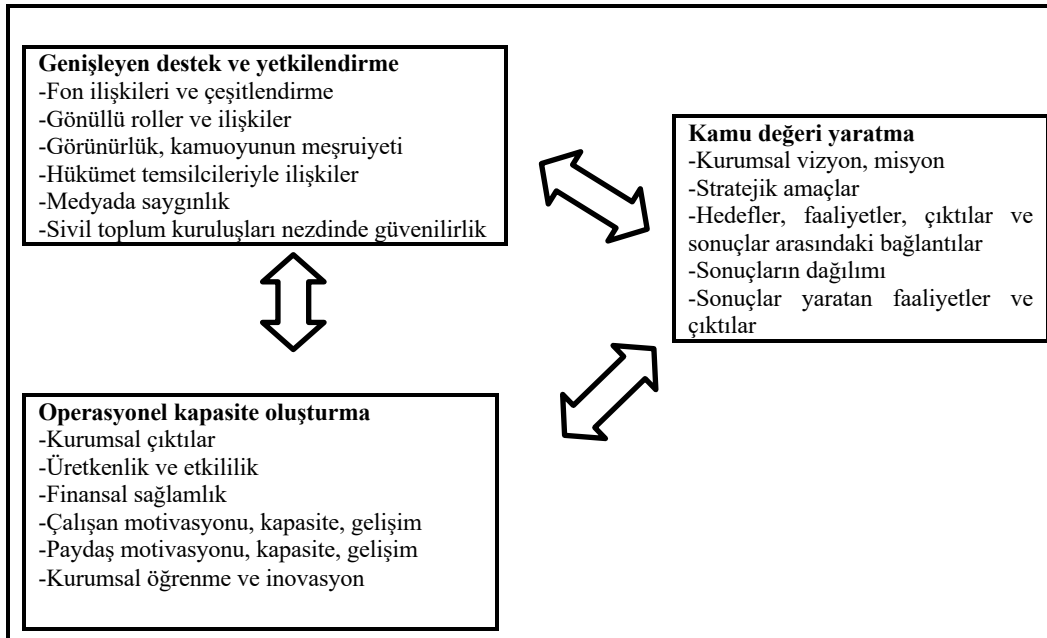
Teorik çalışmaların içerisinde bilim adamı ve araştırmacıların ortaya koyduğu ölçüm yaklaşımları dışında Britanya Yayın Kuruluşu (BBC) ve Accenture Firması gibi kuruluşların da kamu değerinin ölçülmesine yönelik çalışmaları da bulunmaktadır. Burada kamu değerinin ölçülmesine yönelik özgün teorik yaklaşımlardan Moore'un (2003) "kamu değeri puan kartı", BBC'nin (2004) "performansa dayalı kamu değeri ölçüm çerçevesi", Hills ve Sullivan'ın (2006) "kamu değeri ölçüm çerçevesi", Talbot (2006) tarafından geliştirilen "rakip değerler yaklaşımı", Bozeman'ın (2009) "kamu değeri haritalama modeli" ve Bracci ve arkadaşlarının (2014) "performans yönetim sistemi" ele alınmıştır.

a. Kamu değeri puan kartı

Kamu değeri puan kartı Moore (2003) tarafından "dengeli puan kartı" yaklaşımının kamu yönetimine uyarlanması ile ortaya çıkmıştır. Moore'a (2003) göre kamu kurumlarını özel sektörden ayıran temel hususlardan birisi faaliyetlerinin sonunda toplumsal birtakım sonuçların ortaya

çıkmasıdır. Dolayısıyla daha çok kâr amacı güden kuruluşların performansını ölçmeye yönelik bir yaklaşım olan dengeli puan kartının kamu kurumlarında uygulanabilmesi için birtakım değişikliklere gidilmek zorundadır. Moore (2003) kamu değeri puan kartını stratejik üçgen yaklaşımı çerçevesinde kamu değeri, operasyonel kapasite ve destek boyutlarını ortaya koyabilecek bir dizi ölçüt üzerinden oluşturmuştur.

Kamu değeri boyutunda performansı ölçmek için sonuç, çıktı, süreç ve girdi unsurlarının birleşiminden oluşan bir yol izlenmelidir. Destek perspektifinde performans, hizmetlerin sürdürülebilirliği, kaynakların tahsisi, faydalanıcılarla kamu yöneticilerinin ilişkileri ve politik meşruluk ölçütleri üzerinden incelenmelidir. Moore (2003) operasyonel kapasite bağlamında ise değer zinciri yaklaşımını kamu yönetimine uyarlamıştır. Özel sektörden farklı olarak kamu kurumlarında üretilen değer sadece kuruluşun kendisi için değildir. Aynı zamanda kurumun sınırlarının ötesine geçmektedir. Bunun anlamı kamu kurumlarının ürettiği nihai değer sadece vatandaş memnuniyeti ya da faydası ile değil aynı zamanda sosyal sonuçlar ile ölçüldüğüdür. Kurumsal çıktılar, üretkenlik, verimlilik, finansal sağlamlık, mevcut durum, personelin motivasyon gücü, yetenekler, öğrenme ve inovasyon gibi çok sayıda ölçüt operasyonel kapasite bağlamında kullanılabilir. Moore (2003) tarafından belirlenen ölçütler çerçevesinde oluşturulan “kamu değeri puan kartı” Şekil 1’de yer almaktadır.



Şekil 2: Kamu değeri puan kartı

Kaynak: (Moore, 2003).

b. BBC performans dayalı kamu değeri ölçüm çerçevesi

Kamu değerinin ölçülmesi konusunda BBC'nin 2004 yılında yapmış olduğu çalışma kurumsal örneklerin ilki olması açısından önemlidir. BBC yayıncılık alanında Britanya'nın önde gelen bir kuruluşu olarak kamu değeri üretmektedir. Kitlelere sadece tüketiciler gibi değil, büyük bir toplumun üyeleri olarak yaklaşmakta ve onları bilgilendirme ve eğlendirmenin ötesinde daha geniş amaçlarla kamu hizmeti götürmeyi amaçlamaktadır. BBC beş temel boyutta kamu değeri üretmektedir: demokratik değer, kültürel ve yaratıcı değer, eğitim değeri, sosyal ve topluluk değeri ve küresel değer. Üretilen kamu değeri, BBC için Birleşik Krallığın yaşam kalitesine yapmış olduğu katkı ve bunun ölçülmesi için başlıca kriter olarak kabul edilmektedir. Dolayısıyla kamu değeri BBC'nin yapmış olduğu tüm faaliyetlerin temel amacı olarak kabul edilmektedir (BBC, 2004).

BBC bu amaç doğrultusunda bir manifesto yayınlamış ve aktif ve bilgilendirilmiş vatandaşlık anlayışının oluşturulması, İngiliz kültürünün ve yaratıcılığın geliştirilmesi, eğitim ve öğrenmede yeni yöntemlerin geliştirilmesi, topluluklar arasında iletişim ve etkileşimin derinleştirilmesi ve Birleşik

Krallığın sesinin dünyaya duyurulması alanlarında ortaya koyduğu kamu değerini artıracaklarını taahhüt etmiştir. Bu taahhüde bağlı olarak BBC, faaliyetlerini değerlendirmek için erişim, kalite, etki ve harcama getirisi olmak üzere dört kıstastan oluşan bir performans ölçüm çerçevesi geliştirmiştir. Bu kıstasların altında ölçümde kullanılacak birtakım göstergeler yer almaktadır. Bu göstergelere ait veriler toplandıktan sonra nicel ve nitel yöntemlerle bir etki değerlendirmesi yapılarak tek tek demokratik, kültürel, eğitim, sosyal ve küresel değerlere katkıları ve dolayısıyla kamu değerinin mevcut durumu ortaya çıkarılmaktadır (BBC, 2004). BBC'nin "performansa dayalı kamu değeri ölçüm çerçevesi" Tablo 1'de yer almaktadır.

Tablo 2: BBC Performansa dayalı kamu değeri ölçüm çerçevesi

Kriterler	Açıklayıcı Göstergeler	Katkı	Değerler	Kamu Değeri
Erişim	-BBC'ye haftalık erişim - TV, radyo, çevrimiçi erişim -Dijital kullanım vb.	Olumlu/Olumsuz (+/-)	-Demokratik Değer	Kamu Değeri (Mevcut/Mevcut Değil- Artış/Azalış)
Kalite	-Akran değerlendirmesi -Tarafsızlık -Güven vb.		-Kültürel Değer	
Etki	-Kitle boyutu -Akılda kalıcılık -Örnek tabanlı kanıt vb.		-Eğitim Değeri	
Harcama Getirisi	-Yatırım seviyesi -İzleyici saati başına maliyet -Ödeme istekliliği vb.		-Sosyal Değer	
			-Küresel Değer	

Kaynak: (BBC, 2004: 87).

c. Kamu değeri ölçüm çerçevesi

Hills & Sullivan (2006), tarafından ortaya atılan bu yaklaşım aslında kamu değerinin ölçülmesine değil, mevcut ölçüm yöntemlerinin değerlendirilmesine yöneliktir. Kamu değerinin tanımlanması henüz tamamlanmamıştır. Dolayısıyla kamu değerinin ölçümüne ilişkin çalışmalar da dağınıktır. Yapılan çalışmalar daha çok pratik ihtiyaçlara yöneliktir ve kamu değerinin ölçülmesine ilişkin genel bir yöntem bulma noktasında cevaplanması gereken çok sayıda soru bulunmaktadır. Bu nedenle mevcut ölçüm yöntemlerinin kamu değerinin ölçülmesinde kullanılmaya ne kadar uygun olduğunun belirlenmesi gerekmektedir (Hills & Sullivan, 2006). Kamu değeri ölçüm çerçevesi bu işlevi yerine getirmek için politika yapım süreci bağlamında tasarlanmıştır. Çerçeve Tablo 2'de yer almaktadır.

Çerçeve hangi bilimsel paradigmadan alındığına bakılmaksızın her türlü ölçüm yöntemine uygulanabilmesi bakımından genel tasarlanmıştır. Tablonun sol tarafı kullanılan yöntemin karşılaması gereken kıstasları belirlemektedir. Bu kıstaslar seti, kamu değeri yaklaşımında uygulanıp uygulanmadığına bakılmaksızın tüm ölçümlerde karşılanmalıdır. Tablonun üstü kamu politikası sürecinin aşamalarıdır. Politika sürecinin çeşitli aşamalarında ölçüm için çok sayıda ve çeşitli araştırma yöntemi ve aracı kullanılabilir, ancak bu yöntem ve araçlardan bir kısmı diğerlerine göre ilgili süreç için daha verimlidir. Çerçeve hangi yöntemlerin daha uygun ve etkili olduğunu bulmayı amaçlamaktadır (Hills & Sullivan, 2006).

Tablo 3: Kamu değeri ölçüm çerçevesi

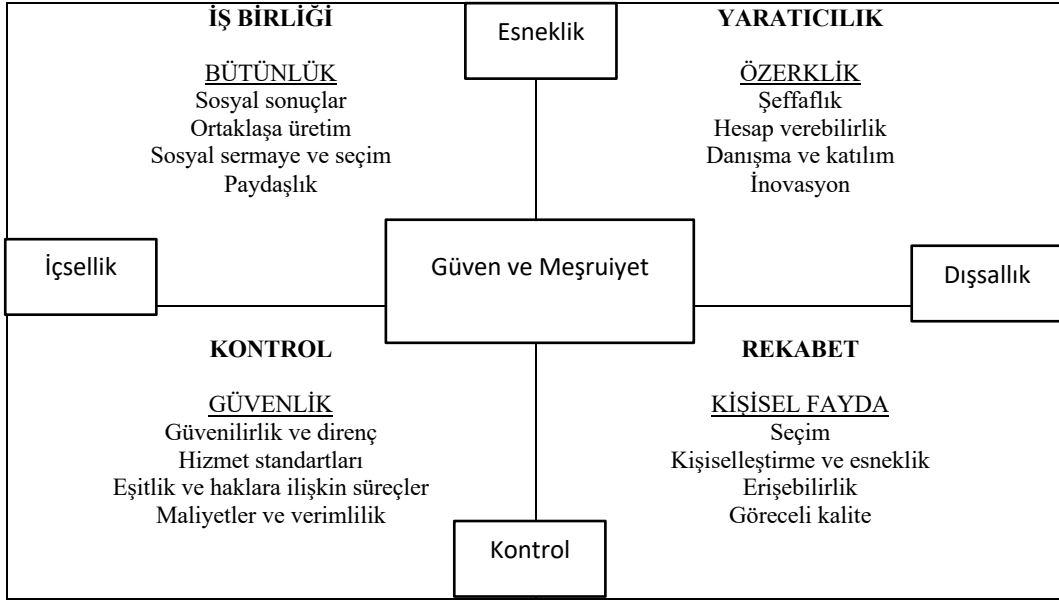
Ölçüm türü	Politika döngüsü aşamaları				
	Gündem oluşturma	Görev tanımı	Uygulama ve hizmet	Sonuçlar	Etki
Kamu değeri ölçüm yöntem(ler)i:	Uygun mu? 1-Amaçla uyuyor mu? 2-Yönteme özgü kalite standartları dâhil ilgili metodolojik standartları karşılıyor mu?				
	Bütünsel mi? 1-Durumun karmaşıklığı, etkinlik ve verimlilik gibi yeni kamu yönetimi değerlerini; refah, sosyal sermaye ve yaşam kalitesi gibi ilgili kamusal değer türleri dikkate alıyor mu?				
	Demokratik mi? 1-Halkın katılımına ve farklı paydaşlar arasında müzakereye izin veriyor mu? 2-Şeffaf ve erişilebilir mi? 3-Yetkilendirildiler mi?				
	Güvenilir mi? 1-Ölçümler ve bulguları uygun ve doğru bir şekilde kullanıyor mu?				
	Kamu değeri yaratıyor mu? 1-Ölçme süreci kendi içinde değer yaratıyor mu?				

Kaynak: (Hills & Sullivan, 2006: 32).

ç. Rakip değerler yaklaşımı

Bu yaklaşım Talbot (2008) tarafından geliştirilmiştir. Yaklaşım örgütlerin iki temel çelişki ile hareket ettiğini varsaymaktadır: kontrol ve istikrara karşı, esneklik ve özerklik talebi ve içsel ilgi ve ihtiyaçlara karşı, dış çevreye cevap verebilirlik. Bu iki boyut (esneklik-kontrol ve iç-dış çevreye tepki) iş birliği, yaratıcılık, kontrol ve rekabet olmak üzere dört ilişkili alan yaratmaktadır. Bu alanlar aynı zamanda yönetsel roller, örgüt türleri ve örgüt kültürü üzerinde etkide bulunmaktadır. Her bir kuruluştaki bu dört alana ait özellikler mevcuttur. Rakip değerler yaklaşımı, performansın her rakip boyutta farklı anlamlara geldiğini ancak hepsinin önemli olduğunu gösteren bir tür “dengeli puan kartı” sunmaktadır. Rakip değerler yaklaşımı tüm kamu kuruluşlarının tutarlı ve anlaşılır bir şekilde ele alması gereken çelişkili kamu değerlerini incelemenin bir yolunu göstermektedir. Yaklaşımın temel kurgusu Şekil 2’de gösterilmektedir (Talbot, 2008: 10).

Güven ve meşruiyetin bulunmadığı ortamlarda diğer boyutların var olması mümkün olmadığı için tabloda bu iki kavram merkezde yer almaktadır. Ayrıca güven ve meşruiyet her boyut ve alanda farklı anlamlar ifade etmektedir. Bunun yanında her alana özgü çeşitli odak noktaları belirlenmiştir. Bütünlük, bireysel bir takım tercih ve çıkarların toplumsal boyutta değere dönüştürülmesini ifade etmektedir. Örneğin bireyler çocuk işçiliğinin önlenmesini, herhangi bir menfaatleri olmasa da kabul edebilirler. Güvenlik geleneksel kamu yönetiminin güvenilirlik, eşitlik, süreçlere uyum gibi çeşitli erdemlerine vurgu yapmaktadır. Kişisel fayda bireyselleştirilmiş hizmetlere ve vatandaşların mevcut hizmetlere erişip bunlar arasında seçim yapabilme olanağını belirtmektedir. Özerklik, kişisel özgürlük ve karar verebilme yeteneğini ifade etmektedir. Bu, kamu hizmetinin değişen şartlara ve ihtiyaçlara göre yeniden tasarlanmasını kapsamaktadır. Tabloda yer alan odak noktaları çoğaltılabilmekle birlikte ana fikir, performans ve kamusal değer yaratma için rekabet eden ve bazı açılardan çatışan odakların olduğudur. Kamu kurumlarının çatışan bu odak noktaları bağlamında vatandaşın ne kadar tatmin ettiğinin bulunması yoluyla kamu değeri ölçülmektedir (Talbot, 2008).



Şekil 3: Rakip değerler yaklaşımı

Kaynak: (Talbot, 2008).

d. Kamu değeri haritalama yaklaşımı

Kamu değeri haritalama, Bozeman (2007) tarafından, kamu politikalarının kamu değerleri öncüllerini belirlemeye ve ardından bunların evrimini ve politikalar ve sosyal sonuçlar üzerindeki etkilerini izlemeye yönelik bir yaklaşım olarak ortaya konulmuştur (Bozeman & Sarawitz, 2011: 13). Yaklaşım, fayda-maliyet analizi veya program değerlendirmesi gibi özellikli bir yöntem arayışına ihtiyaç duymamaktadır. Bunun yerine değerlendirme kıstaslarına odaklanmaktadır. Açık kıstasları içeren bir değerlendirme çerçevesi, kamu değerlerinin bu kıstaslara göre elde edilip edilmediğine dair bir açıklamayı mümkün kılmaktadır (Bozeman, 2009). Böylelikle belirli kamu değerleri çerçevesinde, yine belirli politika girişimleri ve sonuçları izlenerek birbirleriyle olan ilişkileri ortaya konulabilmektedir (Bozeman & Johnson, 2015: 63).

Bozeman (2007) kamu değeri kıstasları kavramını “piyasa başarısızlığı” kavramından esinlenerek ortaya koymuştur. Tıpkı piyasalarda birtakım koşullar gerçekleştiğinde başarısızlık yaşandığı gibi, kamu değerleri alanında da başarısızlık, bu değerlerin piyasada ya da kamu politikası alanında sosyal ilişkilere yansımadağı zamanlarda ortaya çıkmaktadır. Yaklaşım açısından bu kıstaslar genel kabul görmüş ve zorunlu değildir. Kıstaslar, kamu değerleri başarısızlığını tanımlamaya ve kamu ve özel sektör arasındaki sorumluluk dağılımına ilişkin kararların verilmesinde yardımcı olmaktadır (Bozeman, 2007: 145). Tablo 3’te Bozeman’ın (2015) “kamu değerleri haritalama” yaklaşımı yer almaktadır.

Kamu değeri haritalama bir karar verme aracı olmaktan öte, kamu değeri ve bunun ekonomik değerle ilişkisi hakkındaki tartışmalara ışık tutan bir yaklaşımdır. Yaklaşım içerisinde yer alan kıstasların gereği gibi anlaşılması, kamu değerlerinin ve bunların kazanımlarının doğru bir şekilde analiz edilmesine katkıda bulunmaktadır (Bozeman, 2009: 373).

Tablo 4: Kamu değeri haritalama yaklaşımı

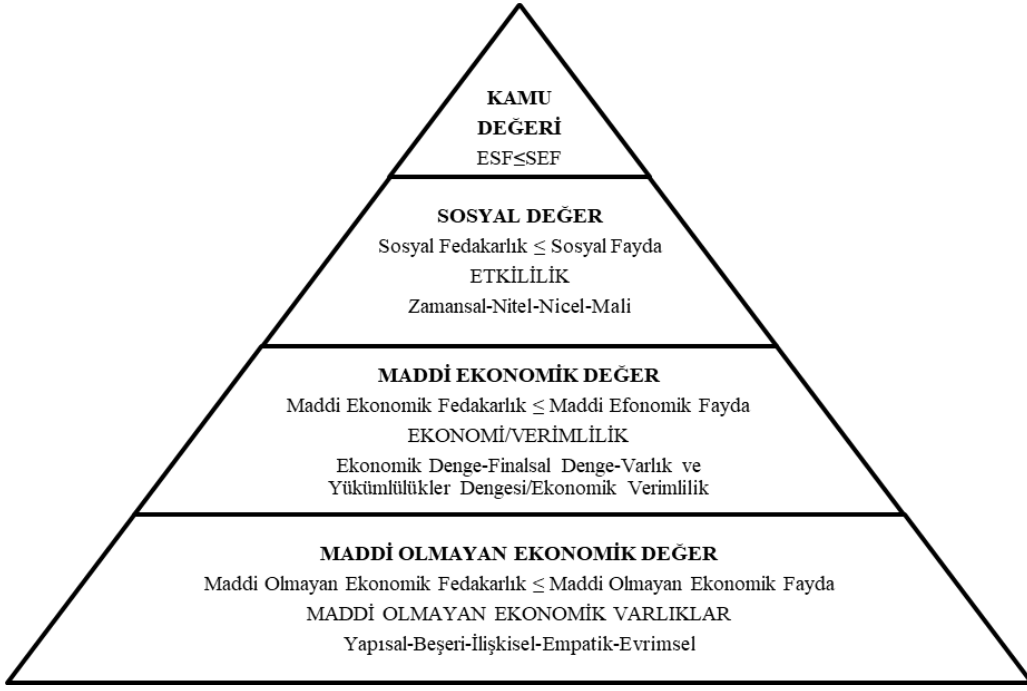
Kıstaslar	Açıklama
Kamusal alanın oluşturulması, devamı ve geliştirilmesi	Değerin ortaya çıktığı fiziksel ya da sanal bir kamusal alan ve kamu değeri ve değerlerine ilişkin açık kamusal iletişim ve müzakere ortamı bulunmalıdır.
Genişleyen ve büyüyen fırsatlar	Toplum üyelerinin bireysel yeteneklerini kullanma ve kendileri için belirledikleri hedeflere ulaşma konusunda eşit kabiliyete sahip olmalarını sağlamak için gerekli sosyal koşullar yaratılmalıdır.
Değer ekleme ve kümeleme mekanizmaları	Kamusal değerlerin etkili iletişimini ve işlenmesini sağlamak için siyasi süreçler ve sosyal uyum yeterli olmalıdır.
Meşru tekeller	Mal veya hizmetlerin devlet tarafından üretilmesi toplum için daha uygun ise bu mal veya hizmetlerin özel sektör tarafından sağlanması meşru tekelin ihlalidir.
Eksik kamuoyu bilgisi	Piyasa başarısızlığına benzer şekilde, şeffaflık, vatandaşların bilinçli kararlar vermesine izin vermek için yetersiz olduğunda kamu değerlerinin ortaya çıkması engellenebilir.
Faydaların dağıtımı	Kamusal mallar ve hizmetler, herkese serbest ve eşit olarak dağıtılmalıdır. Kamunun “öz kaynak malları” bireyler ya da gruplar tarafından ele geçirilirse, kamu değerine aykırı olarak “fayda biriktirme” meydana gelir.
Hizmet sağlayıcıların bulunurluğu	Kıt mal ve hizmet sunma gerekliliği var ise mutlaka hizmet sağlayıcıların bulunması gerekir. Hizmet sağlayıcıları bu mal ve hizmetleri sunmadığında/sunamadığında kamu değeri başarısızlığı söz konusudur.
Zaman ufku	Kamu değerleri uzun vadeli değerlerdir ve uygun bir zaman aralığı gerektirir. Eylemler uygun olmayan kısa vadeli bir zaman ufku temelinde hesaplandığında, kamu değerlerinde bir başarısızlık olasıdır.
İkame edilebilirliğe karşı kaynakların korunması	Belirgin derecede değerli ve kıt ortak kaynaklara ilişkin eylemlerde kaynağın ikame edilebilirliği değil, belirli bir risk temelinde bunların korunması yoluna gidilmelidir.
Yaşamı ve insanlık onurunu garanti etmek	İnsanlara, özellikle de dezavantajlı kişilere haysiyetle muamele edilmeli ve özellikle refah durumları tehdit edilmemelidir.

Kaynak: (Bozeman & Johnson, 2015: 67-68).

e. Performans yönetim sistemi

Performans yönetim sisteminin mantığı işletme yönetimi anlayışı çerçevesinde, yaratılan kamu değerinin arzulanan sonuçlara ve etkilere ulaşım ulaşıldığının ölçülmesidir. (Ćwiklicki, 2016: 24). Bu amaçla öncelikle dört bölümden oluşan bir değer piramidi tanımlanmıştır. Piramit kamu değerinin kavramsallaştırılması, ölçülmesi ve yönetilmesinde kullanılmaktadır. Piramidin en altından başlayarak sırasıyla maddi olmayan ekonomik değer, maddi ekonomik değer, sosyal değer ve kamu değeri boyutları bulunmaktadır. Kamu değerinin ölçülmesinde üç boyut fedakârlıklar ve faydalar çerçevesinde anahtar performans göstergeleri kullanılarak değerlendirilmektedir (Bracci ve ark., 2014: 133-134). Kamu değer piramidi Şekil 3’de yer almaktadır.

Piramitte her bir seviyedeki anahtar performans göstergelerini değerlendirmek için bir ondalık ölçek geliştirilmiştir. Ölçek fedakârlık ve faydalar için en düşük ve en yüksek performansı belirlemektedir. Fedakârlıklar için bu 0 ve -10; faydalar için 0 ve 10 arasındadır. Fedakârlıklar için en yüksek performans -10 dur. 0 noktasında fedakârlık bulunmaz, bu en optimum noktadır. Bu noktada tüketilen bir değer bulunmaz. Faydalar içinse en kötü performans 0’dır. Bu noktada değer üretilmez. Değerin en yüksek düzeyde üretildiği ve en yüksek performansın gösterildiği fayda noktası 10’dur. Hem fayda hem de fedakârlıklar farklı değerler olabilir. Analizde her boyut için seçilen performans kriterleri fedakârlıklar ve faydalar bağlamında değerlendirilir ve sonuçta fayda ve fedakârlıklar karşılaştırılarak kamu değerinin durumu ortaya çıkarılır. Sonuçta ekonomik sosyal fedakârlıkların (ESF), sosyal ekonomik faydalardan (SEF) küçük olduğu noktada kamu değerinin oluştuğu kabul edilir (Bracci ve ark., 2014: 141-142).



Şekil 4: Değer piramidi performans yönetim sistemi

Kaynak: (Bracci ve ark., 2014: 134).

II.IV. Kamu Değerinin Ölçülmesine İlişkin İlkeler

Kamu değerinin ölçülmesinde kullanılan yöntemlerin çeşitliliği, elde edilen sonuçların güvenilirliğini de etkilemektedir. Bu nedenle bu yöntemlerin kullanımında birtakım ilkelere dikkat edilmesi gerektiği ileri sürülmektedir. Mulgan'a (2019: 37-39) göre iyi bir ölçüm yöntemi tek bir kıstas kullanmaz. Çünkü tek bir kıstasla kamu değerinin karmaşık yapısını değerlendirmek mümkün değildir. Elde edilen verilerin karşılaştırılabilir sayılara dönüştürüldüğü yöntemler karar verme noktasında kolaylık sağlamaktadır. Bir ölçümün en başta gelen amacı kamu hizmeti bağlamında öncelikleri ve kararları geliştirmeye yardımcı olmaktır. Bir başka ilke değer farklı boyutlarının tamamının analitik yöntemlerle ölçülemeyeceğidir. Sayıya dönüştürülemeyen değerler vardır. Değere ilişkin ölçütlerin anlaşılabilir ve halk açısından mantıklı olması gerekir. Bunların araştırmacı ve uzmanlarca doğru kabul edilmesi yetmez. Fırsat maliyeti kavramı değer için önemlidir. Vatandaşlar kamu değeri karşılığında bir şeylerden vazgeçmiyorlar ise ortaya bir değer çıktığı şüphelidir. Değer kesinlikle nesnel bir gerçek değildir. Kamu değerini ve sosyal değeri ölçmede kullanılan yöntemlerin yapmış olduğu en büyük hata bu ilkeyi göz ardı etmeleridir. Değer bir müzakere süreci içerisinde oluşur ve dolayısıyla değişkendir.

Spano (2014: 365-369), kamu değerinin ölçülmesinde tek örgütlerde işletmecilik yaklaşımı tekniklerinin, çok örgütlü durumlarda ise etki değerlendirmesine ait tekniklerin kullanılmasının daha uygun olduğunu vurgulamıştır. Ayrıca ölçümün yapıldığı zaman da yöntemin belirlenmesinde önemlidir. Çünkü kamu değeri ölçümünü bir kuruluştan, bir politikadan veya programdan bütün olarak beklenen sonuçlar çerçevesinde faaliyetler başlamadan önce, devam eden faaliyetlerin geliştirilmesi sırasında ve faaliyetlerin bitiminden sonra yapmak mümkündür. Bununla birlikte kamu değerini ölçmeden önce mutlaka ölçümün nedenlerini, kamu değerinin hangi yönlerinin ölçüleceğini ve bunda uygulanacak yöntemleri belirlemek gerekmektedir.

Papi ve arkadaşları (2018: 505) kamu değer ölçüm sistemlerinin fayda ve fedakârlıklara odaklanması gerektiğini belirtmişlerdir. Çünkü bu fayda ve fedakârlıklar bir taraftan toplumun ihtiyaçlarını, diğer taraftan da kamu yönetimlerinin uzun vadeli çıkarlarını yansıtmaktadır. Bunun bir sonucu olarak seçilecek yöntem hem kamu yönetiminin hem de vatandaşların bakış açısını içermelidir. Kamu değerinin farklı boyutlarını yakalayıp, bunları politik öncelikler bağlamında da

ele alınmalıdır. Seçilecek yöntem vatandaşlara ve uygulayıcılara, kamusal değeri ilişkili zaman ve mekânda kolayca görünür ve karşılaştırılabilir kılacak bir ölçü sağlamalıdır.

Kamu değeri rafine edilmiş tercihlere yanıt verme bağlamında ele alındığında, kullanılacak ölçüm çerçevesinin halkın gerçekten değer verdiği tercihlere ilişkin bilgileri ortaya koyabilmesi gerekmektedir. Bu nedenle nicel göstergeler ve çıktılar yerine nitel göstergelere ve sonuçlara dayalı bir ölçüm sistemi geliştirilmelidir. Şeffaflık burada olmazsa olmaz unsurdur. Ölçümün genel amacı kamu yöneticileri ve personelinin “dıştan içe” kamu değerine ilişkin referans çerçevesini içselleştirdiği ve hizmetlerini olabildiğince iyi hale getirmeye kararlı olduğu, sürdürülebilir bir sürekli iyileştirme kültürü oluşturmak olmalıdır. Bu tür bir ölçüm yaklaşımının önemi, halkın kamu hizmetlerine olan güvenini sağlamaktır. Ayrıca bu tür kapsayıcı bir ölçüm yaklaşımı eşitlik, adalet gibi maddi olmayan varlıkların da nicel yöntemlerle analiz edilmesini gerektirmektedir (Coats & Passmore, 2008: 52-53).

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Kamu değer yaklaşımı, kamu yönetiminde kendinden önce gelen geleneksel kamu yönetimi ve yeni kamu işletmeciliğinin sorunlarına çözüm önerisi olarak öne sürülen yönetim paradigmalardan birisi olarak kabul edilmektedir. Alanda, yaklaşıma ilişkin geniş bir kabul ve çok sayıda çalışma bulunmasına rağmen kavrama ilişkin tartışmalar halâ devam etmektedir. Bu bağlamda kamu değerinin tanımı ve ölçülmesine yönelik bir belirsizlik mevcuttur.

Her şeyden önce yapılan çalışmalarda iki farklı kavramsallaştırma karşımıza çıkmaktadır. Birincisi tekil olarak “kamu değeri”, ikincisi ise çoğul olarak “kamu değerleri”. Her iki kavrama atfedilen anlam farklıdır. Tekil kullanımda değer karşılığı “kıymet” ya da “fayda” olarak ele alınmaktadır. Çoğul kullanımda değerler ise “etik unsurlara veya evrensel birtakım ilkelere” benzeyen inanç ve ideallerdir. Kamu değerleri olan değil, olması gerekeni vurgulamaktadır. Bu çerçevede yapılacak tanımlama hangi tarafta durduğunuzla göre değişmektedir. Çok sayıda çalışmada iki kavramın birbirleri yerine kullanıldığı görülmektedir. Bununla birlikte iki kavramın esasen farklı değil, birbirlerinin tamamlayıcısı olduğu yönünde de bir görüş mevcuttur. Buna göre kamu değerinin oluşabilmesi için kamu politikalarının oluşturulması ve kamu hizmeti süreci içerisinde kamu değerlerinin etkin bir şekilde yer alması gerekmektedir.

Kavrama yaklaşım tarzı kamu değerinin nasıl ortaya çıktığı sorusunu gündeme getirmektedir. Moore (1995) ile başlayan ilk dönem çalışmalarında kamu değerinin ortaya çıkmasında temel unsurun kamu yöneticileri, kamu personeli ve kamu kurumları olduğu kabul edilmiştir. Burada ana tema devletin kamu hizmeti yoluyla kamu değeri ürettiğidir. Yani kamu değeri kamu hizmeti sonucu oluşan kıymet ya da faydadır. İlerleyen dönemlerde bu fikir, kamu değerinin politikacılar, kamu yöneticileri, çeşitli sosyal yapılar ve bireylerin müzakereleri sonucu oluştuğu şeklinde değişmiştir. Bu noktada artık kamu değeri, kamu hizmetine uzlaşma sonucu atfedilen bir kıymet ya da fayda haline dönüşmüştür. Bu yaklaşım kavramın çoğul kullanımı için de geçerlidir. Kamu değerleri üzerinde uzlaşmış inanç ya da ideallerin politikaya, kamu yönetiminin yapı ve işleyişine ve kamu hizmetine yansıtılmasıyla oluşmaktadır.

Kamu değerinin içeriği ve nasıl oluştuğuna ilişkin netlik noksanlığı ölçümüne yansımıştır. Öncelikli sorun kamu değeri olarak neyin ölçülmesi gerektiğidir. Kamu değeri yapısı itibariyle maddi-maddi olmayan ve kamu yönetimi perspektifi-vatandaş perspektifi olarak dört temel boyutta ele alınabilmektedir. Bu dört boyut genellikle performans, fayda, fedakârlık, güven, çıktılar, sonuçlar, etki, süreç gibi farklı kıstaslar ve kamu değerleri çerçevesinde ölçülmektedir. Bu nedenle tüm kamu kurumlarını ve hizmetlerini kapsayan genel bir ölçüm yöntemi bulunmamakla birlikte, kamu değerinin nasıl ölçülmesi gerektiğine ilişkin teorik yöntem, model ve çerçeveler üretilmeye çalışılmıştır. Bu çerçevelerin en azından bir kısmı uygulamaya aktarılabilir niteliktedir. Bir diğer kısmı ise kamu değeri ölçümünün nasıl gerçekleştirilmesi gerektiğine ilişkin yol göstermeyi amaçlamaktadır. Kamu değerinin ölçümüne ilişkin bir diğer boyut ise ölçümde hangi ilkelerin benimsenmesi gerektiğine ilişkindir. Bu noktada da farklı görüşler bulunsun da temel ilke -kamu

değeri olarak ne ölçülürse ölçülsün- kullanılan araçların mutlaka amaçla bir uyum içerisinde olması ve kamu değerinin yapısını oluşturan boyutları içermesidir.

Kamu değeri yaklaşımı kamu yönetimlerinin mevcut sorunları ve hükümet başarısızlıkları için alternatif bir yol göstermektedir (O'Flynn, 2007: 353). Kavramın tanımı üzerinde bir uzlaşımın oluşması uzak bir ihtimal olarak görünmektedir. Ancak üzerinde ittifak edilen şeylerden birisi kamu değerinin toplumsal bir uzlaşısı sonucu oluştuğudur. Bu durum alandaki temel tartışma noktalarından birisi olan siyaset yönetim ilişkisini tekrar gündeme getirmektedir. Kamu değer yaklaşımı siyaset yönetim birlikteliğini öngörmektedir. Bir uzlaşısı gerçekleşecek ise kamu değeri alanında siyaset ve yönetimin aynı doğrultuda hareket etmesi gerekmektedir (Alford ve ark., 2017; Stoker, 2006). Elbette bu durum ülkenin kültürü, gelenekleri ve idari yapısı ile yakından ilişkilidir (Guarini, 2014).

Bir diğer ittifak konusu kamu değerinin ölçülmesi gerektiğidir. Kamu kurumlarının temel amacı kamu yararadır. Kamu değerinin ölçülmesi yoluyla vatandaşların istek, ihtiyaç ve taleplerinin dolayısıyla kamu yararının ne kadar gerçekleştirildiği belirlenebilmektedir. Bu ölçümler aynı zamanda kamu reformu bağlamında yol gösterici niteliğe sahiptir (Blaug ve ark., 2006: 59). Burada dikkat edilmesi gereken husus, ölçümlerin her kamu hizmeti bağlamında ayrı ayrı gerçekleştirilmesidir. Çünkü farklı kamu hizmeti alanlarında hem istek, ihtiyaç ve talepler, hem de hizmeti veren kuruluşun yapı ve işleyişi değişmektedir (Kelly ve ark., 2002: 5).

Sonuç olarak kamu değeri yaklaşımı ve kavramı politikacıların, kamu personelinin, vatandaşların ve diğer paydaşların kamu politikaları, kamusal alan, kamu yararı ve kamu hizmeti bağlamında rollerini yeniden belirlemeye yönelik farklı bir bakış açısı sunmaktadır. Ancak muğlak yapısı nedeniyle tüm kamu yönetimleri için geçerli olabilecek standart ve ilkeler geliştirdiğini söylemek mümkün değildir. Bu nedenle, bugün için, daha çok kamu yönetimlerinin hizmet performansının ölçülmesinde ve değerlendirmesinde bir araç olarak kullanılmaktadır.

-
- Etik Beyanı** : Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu beyan ederim. Aksi bir durumun tespiti halinde ÖHÜİBF Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarına aittir.
- Teşekkür** : Yayın sürecine katkı sağlayan editörlere ve hakemlere teşekkür ederim.
- Ethics Statement** : I declare that ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In the event of a contrary situation, ÖHÜİBF Journal has no responsibility and all responsibility belongs to the author of the study.
- Acknowledgement** : I thank the editors and referees who contributed to the publication process.
-

KAYNAKÇA

- Alford, J., Douglas, S., Geuijen, K., & Hart, P. (2017). Ventures in public value management: Introduction to the symposium. *Public Management Review*, 19(5), 589-604. doi: 10.1080/14719037.2016.1192160.
- BBC. (2004). *Building public value: Renewing the BBC for a digital world*. London: BBC.
- Behn, R. D. (2003). Why measure performance? Different purposes require different measures. *Public Administration Review*, 63(5), 586-606.
- Benington, J. (2011). From private choice to public value? J. Benington, & M. Moore (Ed.). *Public value: Theory and practice*, içinde (ss. 31-51). Hampshire: Palgrave MacMillan.
- Blaug, R., Horner, L., & Lekhi, R. (2006). *Public value, politics and public management*. London: The Work Foundation.
- Bozeman, B. (2007). *Public values and public interest*. Washington, D.C.: Georgetown University Press.
- Bozeman, B. (2009). Public values theory: Three big questions. *International Journal of Public Policy*, 4(5), 369-375. doi: 10.1504/IJPP.2009.025077.
- Bozeman, B., & Johnson, J. (2015). The political economy of public values: A case for the public sphere and progressive opportunity. *American Review of Public Administration*, 45(1), 61-85. doi: 10.1177/0275074014532826.
- Bozeman, B., & Sarawitz, D. (2011). Public value mapping and science policy evaluation. *Minerva*, 49, 1-23. doi: 10.1007/s11024-011-9161-7.
- Bracci, E., Gagliardo, E. D., & Bigoni, M. (2014). Performance management systems and public value strategy: A case study. *Public Value Management, Measurement and Reporting*, 3, 129-157. doi: 10.1108/S2051-663020140000003006.
- Bryson, J. M., Crosby, B. C., & Bloomberg, L. (2014). Public value governance: Moving beyond traditional public administration and the new public management. *Public Administration Review*, 74(4), 445-456. doi: 10.1111/puar.12238.
- Coats, D., & Passmore, E. (2008). *Public value: The next steps in public service reform*. London: The Work Foundation.
- Ćwiklicki, M. (2016). Comparison of public value measurement frameworks. *Zarządzanie Publiczne*, 1(35), 20-31. doi: 10.15678/ZP.2016.35.1.02.
- De Vries, M. S., & Kim, P. S. (2011). Introduction to value and virtue in public administration. M. S. De Vries, & P. S. Kim (Ed.). *Value and virtue in public administration: A comparative perspective*, içinde (ss. 1-17). Hampshire: Palgrave Macmillan.
- Faulkner, N., & Kaufman, S. (2018). Avoiding theoretical stagnation: A systematic review and framework for measuring public value. *Australian Journal of Public Administration*, 77(1), 69-86. doi: 10.1111/1467-8500.12251.
- Fukumoto, E., & Bozeman, B. (2019). Public values theory: What is missing? *American Review of Public Administration*, 49(6), 635-648. doi: 10.1177/0275074018814244.
- Garofalo, C. (2011). Governance and values in contemporary public service. M. S. De Vries, & P. S. Kim (Ed.). *Value and virtue in public administration: A comparative perspective*, içinde (ss. 17-33). Hampshire: Palgrave Macmillan.
- Gençosman, F. (2018). Kamu değeri yönetimi bağlamında kamu-özel ortaklıkları. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi. Bursa Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Bursa.

- Guarini, E. (2014). Measuring public value in bureaucratic settings: Opportunities and constraints. *Public value management, Measurement and Reporting, Studies in Public and Non-Profit Governance*, 3, 301-319. doi: 10.1108/S2051-663020140000003013.
- Guthrie, J., & Russo, S. (2014). Public value management: Challenge of defining, measuring and reporting for public services. *Public Value Management, Measurement and Reporting Studies in Public and Non-Profit Governance*, 3, 3-17. doi: 10.1108/S2051-663020140000003001.
- Hills, D., & Sullivan, F. (2006). *Measuring public value 2: Practical approaches*. London: The Work Foundation.
- Jorgensen, T. B., & Bozeman, B. (2007). Public values an inventory. *Administration & Society*, 39(3), 354-381. doi: 10.1177/0095399707300703.
- Karkın, N. (2012). Kamu siyasalarının üretilmesinde yeni bir ölçüt: Kamusal değer kavramı ve kritiği. *KAYFOR 2012 bildiriler kitabı*, içinde (ss. 359-372). Ankara: TODAİE Yayınları.
- Karkın, N. (2015). Kamu değeri kavramı ve kamu değeri yönetiminin kamu yönetimi kuramı bağlamındaki yeri. Ö. Köseoğlu & M. Z. Sobacı (Ed.). *Kamu yönetiminde paradigma arayışları: Yeni kamu işletmeciliği ve ötesi*, içinde (ss. 249-272). Bursa: DORA Yayınları.
- Karkın, N., & Çiğeroğlu-Öztepe, M. (2017). Değerler üzerinden Türk kamu yönetiminde değişim algısı: 2002-2015 dönemi hükümet programları. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(1), 111-140.
- Karkin, N., & Janssen, M. (2014). Evaluating websites from a public value perspective: A review of Turkish local government websites. *International Journal of Information Management*, 34, 351-363. doi: 10.1016/j.ijinfomgt.2013.11.004.
- Kelly, G., Mulgan, G., & Muers, S. (2002). *Creating public value: An analytical framework for public service reform*. UK: Cabinet Office Strategy Unit.
- Kernaghan, K. (2003). Integrating values into public service: The values statement as centerpiece. *Public Administration Review*, 63(6), 711-719.
- Köseoğlu, Ö., & Sobacı, Z. (2014). Kamu politikaları yoluyla değer üretmek. F. N. Genç (Ed.). *KAYFOR 2012 bildiriler kitabı*, içinde (ss. 435-452). Aydın.
- Köseoğlu, Ö., & Tuncer, A. (2014). Kamu yönetiminde yeni bir yaklaşım olarak kamu değeri: Kavramsal ve kuramsal açıdan bir tartışma. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 12(24), 145-170.
- Mendel, S. C., & Brudney, J. L. (2014). Doing good, public good, and public value. *Nonprofit Management & Leadership*, 25(1), 23-40. doi: 10.1002/nml.21109.
- Meynhardt, T. (2009). Public value inside: What is public value creation? *International Journal of Public Administration*, 32(3-4), 192-219. doi: 10.1080/01900690902732632.
- Meynhardt, T., & Bartholomes, S. (2011). (De)Composing public value: In search of basic dimensions and common ground. *International Public Management Journal*, 14(3), 284-308. doi: 10.1080/10967494.2011.618389.
- Meynhardt, T., & Jasinenko, A. (2018). Measuring public value: Scale development and validation. *XXII IRSPM Annual Conference* (s. 1-22). Edinburgh: 05 Şubat 2020 tarihinde <http://programme.exordo.com/irspm2018/delegates/presentation/139/> adresinden erişildi.
- Moore, M. H. (1995). *Creating public value: Strategic management in government*. Cambridge: Harvard University Press.
- Moore, M. H. (2003). *The public value scorecard: A rejoinder and an alternative to "strategic performance measurement and management in non-profit organizations" by Robert Kaplan*. Working Paper 18. The Hauser Center for Nonprofit Organizations.
- Moore, M. H. (2007). Recognising public value: The challenge of measuring performance in government. J. Wanna (Ed.). *A passion for policy: Essays in public sector reform*, içinde (ss. 91-116). Canberra: ANU E Press.
- Moore M. H. & Moore G. W. (2005). *Creating public value through state arts agencies*. Minneapolis: Arts Midwest.
- Mulgan, G. (2019). Background: Searching for value. G. Mulgan, J. Breckon, M. Tarrega, H. Bakhshi, J. Davies, H. Khan, & A. Finnis (Ed.). *Public value: How can it be measured, managed and grown?* içinde (ss. 6-11). London: NESTA.
- Mulgan, G., Breckon, J., Tarrega, M., Bakhshi, H., Davies, J., Khan, H., & Finnis, A. (2019). Summary. G. Mulgan, J. Breckon, M. Tarrega, H. Bakhshi, J. Davies, H. Khan, & A. Finnis (Ed.). *Public value: How can it be measured, managed and grown?* içinde (ss. 4-6). London: NESTA.

- Nabatchi, T. (2012). Putting the “public” back in public values research: Designing participation to identify and respond to values. *Public Administration Review*, (72), 699-708. doi: 10.1111/j.1540-6210.2012.02544.x.
- O’Flynn, J. (2007). From new public management to public value: Paradigmatic change and managerial implications. *The Australian Journal of Public Administration*, 66(3), 353-366. doi: 10.1111/j.1467-8500.2007.00545.x.
- Ökten, S. (2019). Kamu değeri yapımı çerçevesinde Türkiye Radyo ve Televizyon Kurumu. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 8(4), 2394-2423. doi: 10.15869/itobiad.524760.
- Papi, L., Bigoni, M., Bracci, E., & Gagliardo, E. D. (2018). Measuring public value: A conceptual and applied contribution to the debate. *Public Money & Management*, 38(7), 503-510. doi: 10.1080/09540962.2018.1439154.
- Rhodes, R. A., & Wanna, J. (2007). The limits to public value, or rescuing responsible government from the platonic guardians. *The Australian Journal of Public Administration*, 66(4), 406-421. doi: 10.1111/j.1467-8500.2007.00553.x.
- Savoldelli, A., Misuraca, G., & Codagnone, C. (2013). Measuring the public value of e-government: The eGEP2.0 model. *Electronic Journal of e-Government*, 15(1), 373-388. 02 Şubat 2020 tarihinde <http://www.ejeg.com> adresinden alındı.
- Scott, C. (2006). Museums: Impact and value. *Cultural Trends*, 15(1), 45-75. doi: 10.1080/09548960600615947.
- Smith, R. F. (2004). Focusing on public value: Something new and something old. *Australian Journal of Public Administration*, (63), 68-79. doi: 10.1111/j.1467-8500.2004.00403.x.
- Soyocak-Özalp, S. (2020). Yönetim tartışmalarında kamu yararından kamu tercihine ve kamu değerine. *Akademik Hassasiyetler*, 7(13), 241-265.
- Spano, A. (2014). How Do We measure public value? From theory to practice. public value management. *Measurement and Reporting, Studies in Public and Non-Profit Governance*, (3), 353-373. doi: 10.1108/S2051-663020140000003015.
- Stanhope, J. (2007). Shaping opportunities, creating public value: Government and community collaboration in the Australian capital territory. J. Wanna (Ed.). *A passion for policy: essays in public sector reform*, içinde (ss. 47-58). Canberra: ANU E Press.
- Stoker, G. (2006). Public value management a new narrative for networked governance? *American Review of Public Administration*, 36(1), 41-57. doi: 10.1177/0275074005282583.
- Talbot, C. (2008). *Measuring public value: A competing values approach*. London: The Work Foundation.
- Thompson, F., & Rizova, P. (2013). Understanding and creating public value: Business is the engine, government the flywheel (and also the regulator). *Public Management Review*, 1-22. doi: 10.1080/14719037.2013.841982.
- Tierney, N. W. (2018). *Value management in healthcare*. Boca Raton: CRC Press.
- Turkel, E., & Turkel, G. (2016). Public value theory: Reconciling public interests, administrative autonomy and efficiency. *Review of Public Administration and Management*, 4(2), 1-7. doi: 10.4172/2315-7844.1000189.
- Uçar-Kocaoğlu, B., & Saylam, A. (2015). Kamu değeri ve yerel yönetimler. H. H. Bircan & B. Dilmaç (Ed.). *Değerler bilançosu: Felsefe, sosyoloji, kamu, eğitim*, içinde (ss. 143-164). Konya: Çizgi Kitabevi.
- Uzun, A., & Demir, T. (2019). Kamu değeri üzerine bir literatür analizi: Kuram ve uygulama. (Ed. D. Demirdizen-Çevik & O. Geyik (Ed.)). *Contemporary issues in labor, public finance & administration*, içinde (ss. 73-90). London: IJOPEC Publication.
- Wang, X., & Wang, Z. (2019). Beyond efficiency or justice: The structure and measurement of public servants’ public values preferences. *Administration & Society*, 1-29. doi: 10.1177/0095399719843658.
- Williams, I., & Shearer, H. (2011). Appraising public value: Past, present, and futures. *Public Administration*, 89(4), 1367-1384. doi: 10.1111/j.1467-9299.2011.01942.x.
- Yıldız, M. (2015). Impact assessment of e-government: An empirical study of measuring the public value created through e-initiatives. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Yıldırım Beyazıt Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Ankara.
- Yocco, V. S., Heimlich, J. E., Meyer, E., & Edwards, P. (2009). Measuring public value: An instrument and an art museum case study. *Visitor Studies*, 12(2), 152-163. doi: 10.1080/10645570903203448.



Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Yıl: 2021 Cilt-Sayı: 14(1) ss: 126-145

Academic Review of Economics and Administrative Sciences
Year: 2021 Vol-Issue: 14(1) pp: 126-145

<http://dergipark.org.tr/tr/pub/ohuiibf/>

ISSN: 2564-6931

DOI: 10.25287/ohuiibf.708171 Geliş

Tarihi / Received: 24.03.2020 Kabul

Tarihi / Accepted: 23.10.2020

Yayın Tarihi / Published: 03.01.2021

Araştırma Makalesi
Research Article

MARKA SEVGİSİ, ANLIK SATIN ALMA VE POZİTİF AĞIZDAN AĞIZA PAZARLAMA İLİŞKİSİ ÜZERİNE AMPİRİK BİR ÇALIŞMA

Vural ÇAĞLIYAN¹
Merve ÖRGÜ²

Öz

Son dönemde pazarlama faaliyetlerinde yaşanan değişim ve giderek zorlaşan rekabet koşulları işletmeleri yeni stratejiler bulmaya zorlamaktadır. Bu durum karşısında satışlarını arttırmak ve rekabet avantajlarını elinde tutmak isteyen işletmeler çözümü marka ile tüketici arasında güçlü bir ilişki olan marka sevgisinin geliştirilmesinde bulmaktadır. Tüketiciler sevgiyle bağlandıkları markaları rasyonel düşünmeden satın alabilmekte ve çevresine bu markayı tavsiye edebilmektedir. Bu bağlamda çalışmanın temel amacı marka sevgisi, anlık satın alma ve pozitif ağızdan ağıza pazarlama arasındaki ilişkilerin spor giyim bağlamında öğrencileri üzerine bir anket uygulaması gerçekleştirilmiştir. Yürütülen çalışma sonucunda marka sevgisinin anlık satın alma ve pozitif ağızdan ağıza pazarlama ilişkisi yapısal eşitlik modeli ile değerlendirilmiştir. Değerlendirme sonucunda marka sevgisinin anlık satın alma ve pozitif ağızdan ağıza pazarlama üzerinde, pozitif ağızdan ağıza pazarlamanın ise anlık satın alma üzerinde olumlu bir etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler : Marka Sevgisi, Anlık Satın Alma, Pozitif Ağızdan Ağıza Pazarlama, Yapısal Eşitlik Modeli.

JEL Sınıflandırması : M31

¹ Prof. Dr., Selçuk Üniversitesi, İİBF, vcagliyan@selcuk.edu.tr, ORCID ID: 0000-0002-7964-8840

² Selçuk Üniversitesi, SBE, İşletme ABD, merveorgu50@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-5212-6524

Atıf/Citation (APA6):

Çağlıyan, V., & Örgü, M. (2021). Marka sevgisi, anlık satın alma ve pozitif ağızdan ağıza pazarlama ilişkisi üzerine ampirik bir çalışma. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(1), 126-145. <http://doi.org/10.25287/ohuiibf.708171>.

AN EMPIRICAL INVESTIGATION ON THE RELATIONSHIP BETWEEN BRAND LOVE IMPULSE BUYING AND POSITIVE WORD OF MOUTH MARKETING

Abstract

Recently, the changes in marketing activities and increasingly difficult competition conditions force companies to find new strategies. Against this situation, companies that want to increase their sales and keep their competitive advantages find the solution in the development of the brand love, which is a strong relationship between the brand and the consumer. Consumers can buy the brands they love without thinking rationally and recommend this brand to their environment. In this context, the main purpose of the study is to examine the relationships between brand love, impulse buying and positive word of mouth marketing on students in the context of sportswear. In line with this basic purpose, a questionnaire was carried out on students of the Faculty of Sport Sciences at Selçuk University. As a result of the study, the relationship between brand love's impulse buying and positive word of mouth marketing was evaluated with the structural equation model. After the evaluation, the brand's love is on impulse buying and positive word of mouth marketing; positive word of mouth marketing had a positive effect on impulse buying.

Keywords: Brand Love, Impulse Buying, Positive Word of Mouth Marketing, Structural Equation Model.

JEL Classification: M31

GİRİŞ

Değişen ve gelişen pazar şartlarına paralel olarak satın alma davranışları farklılaşan tüketiciler, ürünlerin özellikleri ve sağladıkları faydanın yanı sıra duygusal unsurlara da önem vermektedir. Diğer yandan yoğun rekabet şartlarıyla mücadele eden işletmeler tarafından bir çözüm olarak görülen ve pazarlamada oldukça popüler bir kavram olarak karşımıza çıkan marka sevgisi tüketici ile marka arasında duygusal bir bağ oluşturmaktadır. Marka sevgisi bir markadan tatmin olmak, markanın ürünlerini uzun süre kullanmayı istemek ya da markayı beğenmekten daha ileride ve oldukça etkili bir duygudur. Marka sevgisi tüketicilerin satın alımlarını rasyonel düşünmeden anlık kararlar ile yapmalarına ve sevgi ile bağlandıkları markalar hakkında pozitif yönde konuşmalarında önemli bir rol oynamaktadır. Bununla birlikte, yapılan pozitif değerdeki yorumlar tüketicilerin anlık kararlar olarak satın alım yapmasıyla sonuçlanabilmektedir.

Bu bağlamda marka sevgisine sahip bireylerin anlık satın alım yapabileceği ve çevresindeki bireylere pozitif anlamda ağızdan ağıza pazarlama davranışında bulunabileceği ayrıca pozitif ağızdan ağıza pazarlamanın da tüketicilerin anlık satın alım yapmasında etkili olabileceği ön görüşü ile Selçuk Üniversitesi Spor Bilimleri Fakültesi öğrencileri üzerinde ampirik bir çalışma yürütülmüştür. Çalışmanın genel yapısı araştırmada incelenen temel kavramlara yönelik teorik açıklamaların yapılmasının ardından alan araştırmasından elde edilen veriler üzerinde yürütülen analizlerinin ve elde edilen bulguların açıklanmasından oluşmaktadır.

I. LİTERATÜR İNCELEMESİ

I.I. Marka Sevgisi

Tüketici davranışı kapsamında yapılan araştırmaların önemli kısmında odaklanılan temel noktalardan biri bireylerin nesnelere olan duygusal bağlıdır (Kang, 2015: 91). Tüketiciler sevgi ya da mutluluk gibi duyguları insanlar dışında ürünlerde de arayarak (Kocakuş, 2019: 22) nesnelere ve markalara karşı sevgi besleyebilmektedir (Albert, Merunka, & Valette-Florence, 2007: 1062; Halitoğulları, 2018: 9). Oluşan bu sevgi son dönemlerde birçok çalışmaya konu olmuştur (Sarkar & Ponnamp, 2012: 325). Bu anlamda tüketici ile nesne ilişkileri kapsamında marka sevgisi yeni ve popüler bir kavram olarak kabul edilmektedir (Hegner, Fenko, & Teravest, 2017: 26; Kocakuş, 2019: 21).

Sevgi ya da aşk kavramları iki birey arasındaki karşılıklı etkileşime imkân veren bir duygudur. Bu kavramlar oldukça dinamik bir yapıdadır ve incelemek zordur. Ancak sevilen şey bir ürün

olduğunda buradaki sevginin tek yönlü oluşu dinamikliği azaltmakta olup marka sevgisinin incelemesi daha kolay hale gelmektedir (Whang, Allen, Sahoury, & Zhang, 2004: 320). Marka sevgisi kavram olarak, tüketicilerin memnun kaldıkları bir markaya karşı sahip olduğu bağlılığın derecesini ifade etmektedir (Carroll & Ahuvia 2006: 81). Sevilen markalar, bireylerin duygusal anlamda ilişki kurabildiği markalardır (Maxian, Bradley, Wise, & Toulouse, 2013: 470). Marka sevgisi tüketiciler tarafından markalara karşı sahip olunan beğeni, tatmin ve arzuların daha ötesinde markayla aşk yaşanmasını ifade etmektedir (Niyomsart & Khamwon, 2016: 263).

Marka sevgisinin temelleri bireylerarası sevgi teorisine dayanmaktadır (Carroll & Ahuvia 2006: 81). Bu anlamda marka sevgisi inşa edilirken Sternberg (1986)'in ortaya koyduğu bireylerarası sevgiyi anlatan *Üçgen Sevgi Kuramı* temel alınmıştır (Sternberg, 1986: 2; Batra, Ahuvia, & Bagozzi, 2012: 1; Özyer, 2015: 8; Biçer, 2019: 30). Shimp ve Madden (1988) bu teoriyi nesne-tüketici ilişkisine uyarlayarak marka sevgisini açıklamış ve yaptığı çalışma ile literatüre değer katmıştır (Shimp & Madden, 1988: 163; Carroll & Ahuvia 2006: 81; Özyer, 2015: 8). Bu doğrultuda araştırmacılar marka sevgisinin daha iyi anlaşılabilmesi için bireylerarası sevgi teorilerini incelemektedir (Sarkar & Ponnamp, 2012: 326; Garg, Mukherjee, Biswas, & Kataria, 2016: 136). Üçgen Sevgi Kuramı samimiyet, tutku ve bağlılık unsurlarından oluşmaktadır (Shimp & Madden, 1988: 165). Bir grup görüşe göre belirtilen bu üç unsurun bileşimi marka sevgisini açıklayabilmektedir (Bauer, Eckardt, & Bryant, 2009: 252; Hegner ve ark., 2017: 27). Ancak başka bir görüşte marka sevgisinin bireylerarası sevgi teorileriyle tamamen aynı olarak değerlendirilemeyeceği öne sürülmektedir (Carroll & Ahuvia 2006: 81; Özyer, 2015: 7; Somtaş Lekeşizcan, 2017: 17). Öne sürülen bu görüşe göre; bireylerarası sevginin çeşitli türleri (arkadaşça, romantik, şefkatli gibi) bulunmaktadır (Fehr, 2006: 226). Bu sevgi türleri birbirinden içerik olarak farklılıklar gösterecektir. Bu durum teorilerin de birbirinin yerine uygulanamamasına sebep olmaktadır. Benzer şekilde marka sevgisinin de bireylerarası sevgi teorileriyle açıklanması doğru olmayacaktır (Batra ve ark., 2012: 1). Ayrıca bireyler arası sevginin iki kişi arasında yani karşılıklı olabiliyorken ve daha karmaşık bir durum içerirken nesne ile tüketici arasında böyle bir durumun söz konusu olmaması, tek yönlü bir duygu olması da bir ayrımdır (Shimp & Madden, 1988: 163; Whang ve ark., 2004: 320; Batra ve ark., 2012: 1). Bireyler arası sevgi, nesneye olan sevgiden daha önemli görülmektedir. Ancak bu durum marka sevgisinin gerçek bir duygu olmadığı anlamına gelmemektedir (Batra ve ark., 2012: 1-2).

Marka sevgisi üzerine tüketicilere yönelik kapsamlı ve ilk çalışma Ahuvia (1993)'ya aittir (Batra ve ark., 2012: 1; Ünal & Aydın, 2013: 77). Marka sevgisinin uygulayıcılar arasında önemli bir konuma gelmesinde ise Roberts (2004)'in yazdığı *Lovemarks* kitabının etkisi büyüktür (Özyer, 2015: 8). Tüketicilerin markalar ile duygusal bağlar oluşturabileceği düşüncesi eski zamanlara dayanmasına rağmen (Maxian ve ark., 2013: 469) marka sevgisi kavramı araştırmacılar tarafından teoride, pazarlama uygulayıcıları tarafından ise pratikte yakın zamanda kendisine yer bulmuştur. Bu nedenle yapılmış çalışmaların nispeten az olduğu (Whang ve ark., 2004: 320; Albert ve ark., 2007: 1062; Çelik, 2018: 57) özellikle Türkçe literatürde marka sevgisine yönelik kaynak eksikliği olduğu görülmektedir (Somtaş Lekeşizcan, 2017: 29). Yapılan çalışmalarda tüketicilerin marka sevgisini anlamak için bulunulan girişimlerde ise bu kavramın teorik ve yöntemsel karmaşıklığı kafa karışıklığına sebep olmaktadır. Buna bağlı olarak marka sevgisinin yapısı hakkında farklı görüşlerin bulunması oldukça doğal bulunmaktadır (Sarkar & Ponnamp, 2012: 326).

I. II. Anlık Satın Alma

Tüketicilerin satın alma aşamalarını tamamlayarak gerçekleştirdiği alımlar doğru ve rasyonel bir karar olarak nitelendirilmektedir (Kara, 2011: 113; Demiray, 2016: 8). Rasyonel kararlı satın alımlar, bireylerin gereksinimleri ve gelirine bağlı olarak ürün alımlarından oluşmaktadır (Arslan, 2018: 100). Nitekim tüketiciler satın alımlarında genellikle birden çok alternatifi inceleyerek ve değerlendirmeler yaparak karar vermektedir. Ancak bazı durumlarda alternatifleri incelemeyen, ürünler hakkında yeteri kadar bilgi edinmeden hatta bir satın alma amacı bile olmadan satın alma kararı verebilmektedir. Bu durum anlık satın alma kavramını ortaya çıkarmaktadır (Stern, 1962: 59; Arslan, 2013: 19).

Anlık satın alma kavramı tüketicilerin satın alma davranışlarının önemli bir şeklidir (Burroughs, 1996: 463). Pazarlamacıların bu kavrama ilgisi uzun zamandır devam etmektedir

(Rook, 1987: 190). Ayrıca anlık satın alma tüketici araştırmaları dışında 1950'li yıllardan beri çeşitli alanlarda araştırılmaktadır (Rook, 1987: 190; Batı & Atıcı, 2010: 6; Tuzcu, 2016: 58).

Türkçe literatüre "Impulse Buying" kavramından çevrilen anlık satın alma kavramı için içgüdüsel, plansız ve dürtüsel satın alma gibi çeşitli ifadeler kullanılmaktadır (Tuzcu, 2016: 58). Anlık satın alma kavram olarak bireylerin anlık olarak bir şeyler satın alabilmek için yaşadığı birdenbire oluşan, kuvvetli ve kalıcı özellikte dürtüler olarak ifade edilmektedir (Rook, 1987: 191). Diğer bir tanıma göre bir uyarıcıyla karşılaşılması sonucu ve karşılaşılan yerde ortaya çıkan, planlanmamış satın alımlar olarak ifade edilmektedir (Piron, 1991: 512; Verhagen & Dolen, 2011: 321). Literatürde çeşitli tanımlara sahip olan bu kavram diğer bir tanımda bireylerin kendiliğinden ve hemen harekete geçerek yaptığı satın alma eğilimi olarak ifade edilmektedir (Rook & Fisher, 1995: 306). Başka bir tanımda bireylerin belirli bir kategorideki ürünleri satın alma eylemini ya da görevini gerçekleştirme (birisine hediye almak gibi) niyetinde olmadığı durumlarda aniden yapılan alımlar olarak ifade edilmektedir (Beatty & Ferrell, 1998: 170). Bir başka tanımda ise anlık satın alma bireylerin önceden ortaya çıkan gereksinimlerini karşılamak için satın alma aşamalarını uyguladığı bir davranış şekli değil; bir anda ortaya çıkan ve ani alımları kapsayan bir satın alma şekli olarak tanımlanmaktadır (Armağan, Danişman, & Öngen, 2018: 34). Nitekim bireyler alışveriş yaptıkları sırada gereksinim duydukları ürünler dışında ürünler alabildiği gibi bazen bu ürünleri alırken gereksinim duyduklarını bile almadan alışverişini tamamlamaktadır (Özgüven Tayfun, 2015: 88). Anlık satın alma ile ilgili bugüne kadar yapılan tanımlar incelendiğinde giderek değişim gösterdiği görülmektedir. Plansız satın alma ile aynı olduğu öne sürülmesiyle başlayarak daha karmaşık ve heyecanlı bir davranış olduğu yönündeki tanımlamalara doğru ilerlenmektedir (Piron, 1991: 510). Bu bakımdan geçmişteki açıklamalar da dikkate alındığında anlık satın alma kavramına oldukça detaylı tanım getirilmektedir. Bu bağlamda anlık satın alma, önceden planlanmayan ancak bir uyararla karşılaşılması neticesinde birdenbire oluşan, güçlü bir istek ile satın alma eyleminin gerçekleştirildiği ancak bu eylem sonucunda ortaya çıkabilecek maddi ve manevi olumsuzlukların dikkate alınmadığı bir satın alma şeklidir (Özdamar, 2011: 54).

Anlık satın alma davranışını etkileyen çeşitli unsurlar bulunmaktadır. Duygular, sosyal etkileşim, yaş, mağaza ortamı, moda, hedonik değerler, cinsiyet, psikolojik nedenler bunlardan bazılarıdır (Churchill & Peter, 1998; Virvilaite, Saladiene, & Zvinklyte, 2011: 1330). Stern (1962) ise anlık satın almayı etkileyen faktörlerin 9 başlık altında toplanması gerektiğini savunmaktadır. Bunlar; düşük fiyat, marjinal ihtiyaç, ürünün toplu dağıtımı, self service hizmet sunması, kitlesel reklam yapması, mağaza vitrininin öne çıkması, ürün ömrünün kısalığı, küçük boyutlar ve ürünlerin depolanmasındaki kolaylık şeklinde sıralanmaktadır (Stern, 1962: 61). Anlık satın almayı etkileyen bu faktörler bireylerde satın alma isteği oluşturmaktadır. Bu istek oluştuğunda anlık satın alma eylemi gerçekleşmektedir (Tinne, 2011: 209). Anlık satın alım yapan bireylerin, bu satın alma kararına yönelik düşüncesi alışveriş ortamına gelmeden önce bulunmamaktadır (Arslan, 2018: 60). Yapılan satın alımlar, plansızdır ve bir dürtü ile gerçekleşir. Çoğu zaman karşı konulması mümkün olmayan bu dürtüler aniden hissedilir ve genellikle oldukça güçlüdür (Rook, 1987:189; Beatty & Ferrell, 1998: 170). Bu anlamda bireyler bu alımlara engel olamamaktadır (Özdamar, 2011: 54) ve beklenmedik satın alım yapma fikrine çok açıktır (Rook & Fisher, 1995:306). Anlık satın alım yapan tüketiciler aldıkları bu kararı daha sonra değerlendirdiklerinde olumlu ya da olumsuz bir sonuçla karşılaşabilmektedir (Tinne, 2011: 209). Anlık satın alma memnun olma ve haz duygusu ile bireylerin mutlu olmasını sağlayabildiği gibi sonucunda pişmanlıklara da neden olabilmektedir (Yemez & Karaca, 2019: 1172). Literatürde anlık satın almanın daha çok olumsuz boyutları dikkat çekse de satın alma sırasında sağladığı doyum seviyesinin yüksek oluşu olumlu yönleri arasında öneme sahiptir (Kara, 2011: 114; Dursun, Oskaybaş, & Gökmen, 2013: 237).

Anlık satın alma kavramının kendi içerisinde çeşitli türleri olduğu savunulmaktadır. Anlık satın alma kavramının mihenk taşlarından biri olan Stern (1962) bu kavramın dört türde olduğunu öne sürerek (Kaş, 2017: 98-99) anlık satın alma kavramının gelişmesine katkı sağlamaktadır (Piron, 1991: 510). Belirtilen bu dört türden ilki tamamen anlık satın almadır ve ayrımı en kolay yapılan alım türüdür. Bireyler normal satın alma davranışından farklı bir durum içerisine girerek aniden ya da yeni bir ürün deneyimleyerek alım yapmaktadır. İkincisi, hatırlatma ile anlık satın almadır. Bireylerin ürünü gördüğü, hatırladığı ya da ürünle ilgili bir bilgi duyduğu durumlarda yaptığı satın alımlardır. Üçüncüsü öneri ile anlık satın almadır. Bu satın alma türünde birey önceden hiçbir

bilgisinin bulunmadığı bir ürünü gördüğü an bir gereksinimini karşılayabileceğini düşünerek alım yapmaktadır. Sonucusu ise planlı anlık satın almadır. Her ne kadar mümkün değil gibi görünen bir tür olsa da burada satın almalar bireylerin bazı gereksinimlerini düşünerek alışveriş yapmaları sırasında karşılaştıkları indirim, kupon ya da kampanyalar gibi etkenlerden dolayı başka ürünler de almasıyla gerçekleşmektedir (Stern, 1962: 59).

Anlık satın alma duygusal nedenlerle ilişkilendirilmekte olup (Rook, 1987: 191; Piron, 1991:5 10), duygular ile düşüncelerin de etkili olduğu bir sürecin neticesinde oluşmaktadır. Duygusal etki satın alma eylemini gerçekleştirmek için duyulan yoğun istek, olumlu duygular ve bu yöndeki ruh halini ifade eden anlık satın almanın en baskın unsudur. Düşünsel etki ise daha geri planda hatta satın alma eyleminin sonrasında kalan unsurdur (Dursun ve ark., 2013: 237).

I.III. Pozitif Ağızdan Ağıza Pazarlama

İşletmeler müşterilerini ürünlerini satın alan ve potansiyel tüketicilere ürünlerin pazarlamasını yapan bireyler olarak görmektedir. Diğer yandan bireyler bir ürünü satın almadan önce birçok alternatifle karşılaştığından kafa karışıklığı yaşamakta ve çevresindeki bireylerin önerilerini güvenilir görerek onlara başvurmaktadır (Kürklü, 2018: 2). Bu gibi durumlar ağızdan ağıza pazarlama kavramının ortaya çıkmasında etkili olurken (Onurlubaş & Dinçer, 2016: 185), tavsiyede bulunmanın giderek önemli hale gelmesi bu kavramın dikkat çekmesini sağlamaktadır (Öz & Uyar, 2014: 123).

Ağızdan ağıza pazarlama kavramı literatürde çeşitli isimlerle incelenmektedir. Bu kavramı açıklamak için kullanılan ifadeler ağızdan ağıza pazarlama, ağızdan ağıza iletişim, ağızdan ağıza reklam (Aliyev, 2019: 46), kulaktan kulağa ya da dilden dile şeklindedir. Bu durum önceden karmaşıklığa sebep olmaktadır, artık akıllara ilk olarak ağızdan ağıza pazarlama ifadesi gelmektedir (Boğa & Başçı, 2016: 469). Ağızdan ağıza pazarlama, kavram olarak tüketicilerin satın aldıkları bir ürünle ilgili bilgileri diğer tüketicilere aktarması yoluyla yapılan gayri resmi iletişim türü olarak ifade edilmektedir (Westbrook, 1987: 261). Ağızdan ağıza pazarlama derneğinin yaptığı tanıma göre bu kavram tüketicilerin yaşadıkları deneyimleri diğer tüketicilerle paylaşabilmesini sağlayan bir olgudur (WOMMA, 2005: 2). Diğer bir tanıma göre aile bireyleri, tüketiciler, arkadaşlar ve örgütlerden bağımsız uzmanlar arasında gerçekleşen değeri pozitif ya da negatif olabilecek iletişim şekli olarak ifade edilmektedir (Avcılar, 2005: 333). Başka bir tanımda ağızdan ağıza pazarlama temel olarak bir mal, hizmet, fikir ya da markaya yönelik bilgilerin tüketiciler arasında birebir ya da çeşitli araçlar aracılığıyla paylaşılarak yayılmasına dayanmaktadır (Brown, Barry, Dacin, & Gunst, 2005: 125). Bir diğer tanımda kısa bir ifade ile tüketiciler arasında önerilerin gayri resmi yayılması olarak tanımlanmaktadır (East, Hammond, & Lomax, 2008: 215).

Satın alım sonrasında yaşanabilecek bir davranış yönü olan ağızdan ağıza pazarlama, tüketicilerin yaşamış oldukları deneyimleri ve oluşan olumlu ya da olumsuz yorumları başkalarıyla paylaşması olarak da ifade edilebilir (Kim, Ng, & Kim, 2009: 12). Ağızdan ağıza pazarlama kavramı sade bir tanımla tavsiye eden ve alan tarafların arasında kâr amacı olmadan bilgi alışverişinde bulunulması olarak ifade edilmektedir (Uzunal & Uydacı, 2010: 88). Diğer bir tanımda potansiyel tüketicilere bir marka ya da işletme ile ilgili bilgilerin yayılması olarak ifade edilmektedir (Shirsavar, Gilaninia, & Almani, 2012: 455). Bir diğer ifadede tüketiciler arasında fikirlerin ve değerlendirmelerin paylaşılması şeklinde tanımlanmaktadır (Külter Demirgüneş, 2016: 252). Başka bir tanımda işletmeler ya da işletmelerin sunduğu ürünler hakkında pozitif yönde yapılan sözlü ya da yazılı paylaşımlar ile markaya yarar sağlamaya çalışılan stratejiler olarak ifade edilmektedir (Bilgin, 2017: 38).

Ağızdan ağıza pazarlamanın temelinde yer alan unsur iletişimdir (Gülmez, 2011: 30). İletişim kurmak bireylerin yaratılış itibarıyla ihtiyaç duyduğu bir olgudur. Nitekim bireyler ürün satın alırken ya da satın alım sonrasında bu ürünlerle ilgili bilgileri diğer tüketicilerden duymak onlarla bu konuda iletişim kurmak istemektedir (Sağlam Bayındır, 2019: 36). Bu anlamda ağızdan ağıza pazarlama, temelinde gönderici tarafından alıcılara mesajların iletildiği bir bireylerarası iletişim türü (Bao & Chang, 2014: 21; Ismagilova, Dwivedi, Slade, & Williams, 2017: 13) ve bazen farkında bile olmadan gerçekleştirilen bilgi paylaşma şeklidir (Ateşoğlu & Bayraktar, 2011: 97). Ayrıca bireylerarası iletişim günlük hayatın bir parçası olarak nitelendirilmektedir (Berger, 2018: 368). Bu bakımdan

ağızdan ağıza pazarlamanın da günlük yaşantıda sıkça karşılaşılan ve kullanılan bir tür olduğuyla karşılaşılmaktadır (Onurlubaş & Dinçer, 2016: 185; Kürklü, 2018: 2).

Tüketiciler yapacakları satın alımlar sonucunda en yüksek fayda ve memnuniyete ulaşmak istemektedir. Bunun gerçekleşebilmesi için de karşı karşıya kalabileceği olumsuz durumları, ürünler hakkında bilgi edinerek ortadan kaldırmaya çalışmaktadır (Bilgin, 2017: 38). Yani tüketiciler satın alacakları mal ve hizmetler hakkında ağızdan ağıza pazarlama yoluyla bilgi toplayarak karar vermeye çalışmakta (Uzunal & Uydacı, 2010: 88; Kitapçı, Taştan, Dörtüoğlu, & Akdoğan, 2012: 267) ve bu şekilde karşılaşılabileceği riskleri azaltmaktadır (İsmagilova ve ark., 2017: 13). Diğer yandan tüketiciler bir ürünle ilgili çevresindeki bireyleri olumlu ya da olumsuz şekilde bilgilendirmeyi ihtiyaç olarak görmelerinden dolayı ağızdan ağıza pazarlamayı kullanmaktadır (Sallam, 2014: 190). Bir gönderici ve alıcının bulunduğu bu iletişim türü, kâr amacı bulunmadığına inanılan bir gönderici ile alıcının marka, işletme ya da bir ürün hakkında konuşmasıyla gerçekleşmektedir (İsmagilova ve ark., 2017: 13). Göndericinin tanıdık ya da güven duyulan biri olması ağızdan ağıza pazarlamayı oldukça güçlü bir iletişim kanalı haline getirmektedir (Ennew, Banerjee, & Li, 2000: 75; Dhillon, 2013: 64; Kürklü, 2018: 2). Ağızdan ağıza pazarlama güven esasına dayanmakta (Yakın, 2011: 6) ve güvenilir iletişim türlerinden biri olarak görülmektedir (Gremler, Gwinner, & Brown, 2000: 56; Shirsavar ve ark., 2012: 455; Atılğan İnan, 2012: 192). Ağızdan ağıza pazarlamanın yüksek güven vermesi sebebiyle kullanımı hem tüketici hem de işletmeler tarafından giderek artmaktadır (Öz & Uyar, 2014: 123).

Ağızdan ağıza pazarlama pozitif ya da negatif değere sahip olabilse de (Buttle, 1998: 243; East ve ark., 2008: 215; Güller Yılmaz, 2019: 51) pazarlamacılar daha çok diğer tüketicilere tavsiyede bulunma şeklinde yorumlanan pozitif ağızdan ağıza pazarlamayla ilgilenmektedir (Brown ve ark., 2005: 125). Bir üründen sağlanan hazzın ve tavsiyelerin başka bireylerle konuşularak işletmenin yararına olacak şekilde aktarılması pozitif ağızdan ağıza pazarlamayı ifade etmektedir (Buttle, 1998: 243). Bu aktarımlar neticesinde bireylerin satın alma davranışlarında olumlu etkiler olabilmekte (Alizadehfanaeloo, 2019: 42) ve bir çeşit reklam yapıldığı için işletmeler tarafından istenilen bir durum olarak görülmektedir (Kitapçı ve ark., 2012: 267).

Diğer yandan bir ürünle ilgili tatmin olma düzeyinin düşmesiyle birlikte olumsuz görüşte bulunmak negatif değerde ağızdan ağıza pazarlama sürecini oluşturmada ve satın alımları azaltmaktadır (Dhillon, 2013: 65). Başka bir ifadeyle keyifli ve güzel deneyimler, tavsiyeler ya da gösterişte bulunmak gibi durumlar pozitif değerdeyken; ürünleri kötülemek, hoş olmayan deneyimler, kişisel şikâyetler ve söylentiler negatif değerde kabul edilmektedir (Anderson, 1998: 6).

I.IV. Marka Sevgisi, Anlık Satın Alma ve Pozitif Ağızdan Ağıza Pazarlama İlişkisi

Tüketiciler duygusaldır ve yalnızca rasyonel satın alıcılar olarak değerlendirilmemektedir (Somtaş Lekesizcan, 2017: 33). Bireylerin bir markaya karşı sevgi ile bağlanması o markanın ürünlerini rasyonel düşünmeden alabilmesine sebep olmaktadır (Arslan, 2018: 115). Bir başka deyişle marka sevgisine sahip bireyler, marka ile olan ilişkilerini sürdürebilmek için finansal anlamda çeşitli fedakarlıklar yaparak (Sarkar, 2013: 481) bazen satın alımlarını bir ihtiyaç doğrultusunda yapmak yerine, markaya duyduğu ilgi, zevk alması ya da psikolojik durumlar gibi çeşitli sebeplerle yapabilmektedir. Bu tarz alımlar rasyonel değildir ve anlık satın alma davranışı da bir rasyonel olmayan alım türüdür (Arslan, 2018: 100). Literatürde marka sevgisi, anlık satın almamın önemli bir öncülü olarak değerlendirilmektedir (Liapati, Assiouras, & Decaudin, 2015: 262). Bununla birlikte bireylerin markalara karşı sahip olduğu sevginin artmasıyla anlık satın almanın da artabileceği sonuçlarına rastlanılmaktadır (Arslan, 2018: 108). Bu çalışmanın ilk çıkış noktasını oluşturan düşünce marka sevgisi ile anlık satın alma ilişkisi olmuştur.

Marka sevgisinin ağızdan ağıza pazarlama gibi tüketici etkileri olabilmektedir (Bairrada, Coelho, & Coelho, 2018: 673). Bir marka ile çok güçlü bağları olan ve bu bağları uzun süre devam ettirme isteği bulunan yani marka sevgisine sahip bireyler ağızdan ağıza pazarlama yapma eğilimindedir. Bu bireyler markayı savunma, tavsiye etme, marka için yararlı olacak ve olumlu yorumları aktarma noktasında oldukça aktiftir (Loureiro, Gorgus, & Kaufmann, 2017: 991). Marka sevgisine sahip tüketiciler bu markalardan elde ettikleri tatmin olma duygusunu çevresindekilere aktararak onların da aynı olumlu duyguları yaşamalarını istemektedir (Özyer, 2015: 97). Bu anlamda

bireylerde sevgiyle bağlandıkları markaları çevresindeki kişilerle paylaşma isteği oluşmaktadır (Ismail & Spinelli, 2011: 390; Sallam, 2014: 190; Halitoğulları, 2018: 57). Marka sevgisi bir taraftan tüketicilerin marka ile ilgili olumsuz duygulara sahip olmasını engellemekte diğer taraftan da pozitif ağızdan ağıza pazarlama üzerinde önemli bir etkiye sahip olmaktadır (Carrol & Ahuvia, 2006: 81-85). Bu bağlamda araştırmanın diğer varsayımı marka sevgisi ve pozitif ağızdan ağıza pazarlama ilişkisi üzerine olmuştur.

Ağızdan ağıza pazarlama bireylerin fikir ve davranışları üzerinde etkili bir unsurdur (Brown & Reingen, 1987: 350). Bu anlamda özellikle pozitif ağızdan ağıza pazarlama bireylerin satın alma kararlarında önemli bir etken olarak görülmekte (Shirsavar ve ark., 2012: 455) ve bireylerin çevrelerinden duyduğu yorumlar anlık satın alımlar yapmasına sebep olabilmektedir (Harmancıoğlu, 2009: 28). Ağızdan ağıza pazarlama tüketicilere anlık kararlar verdirek onları anlık satın alımlarda bulunmaya yönlendirmektedir (Khorrami, Esfidani, & Delavari, 2015: 829). Yapılan bazı araştırmalarda pozitif ağızdan ağıza pazarlamanın, markaların satın alım kararının verilmesinde ya da seçilmesinde negatif ağızdan ağıza pazarlamadan daha büyük etkisi olduğu ortaya konulmaktadır (East ve ark., 2008: 221). Bu bağlamda araştırmanın son varsayımı pozitif ağızdan ağıza pazarlama ile anlık satın alma ilişkisi üzerine olmuştur.

II. METODOLOJİ

Bu bölümde araştırmanın yöntemi, örnekleme, hipotezleri ve modeli hakkında bilgilere yer verilmiştir.

II. I. Araştırmanın Yöntemi ve Örneklem

Bu araştırmanın temel amacı; marka sevgisi, anlık satın alma ve pozitif ağızdan ağıza pazarlama arasındaki ilişkilerin spor giyim bağlamında öğrenciler üzerinde incelenmesidir. Bu amaç doğrultusunda araştırmada veri toplama aracı olarak anket yöntemi tercih edilmiştir. Araştırmanın ana kütlesi Selçuk Üniversitesi Spor Bilimleri Fakültesi öğrencileri olarak belirlenmiştir. Fakültede kayıtlı öğrenci sayısı 2019 Güz Dönemi itibarıyla 1530'dur.

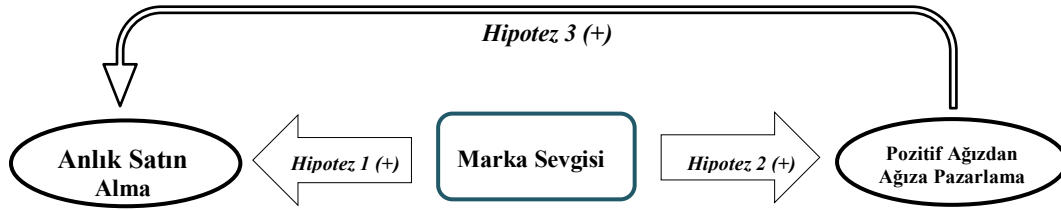
Anketlerin ana kütlenin tamamına uygulanmasının zorlukları göz önünde bulundurulduğunda ana kütleyi temsil yeteneği bulunan örneklem grubu belirlenmiştir. Örneklem grubu belirlenirken kolayda örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Kolayda örnekleme; belirlenen ana kütle içerisinde örneklem grubunun araştırmayı yapan kişinin kararları ile belirlenmesini esas alan kolay, maliyeti az ve hızlı olması gibi avantajlar sunan bir örnekleme yöntemidir (Malhotra, 2004: 321). Çalışmanın anket formları 23 Ekim 2019- 2 Aralık 2019 tarihleri arasında yüz yüze görüşme şeklinde uygulanmıştır. Elde edilen toplam 405 anketten analize elverişli 386 anket değerlendirmeye alınmıştır. Örneklemenin temsil gücünü belirlerken bu konuda Yazıcıoğlu ve Erdoğan (2004) tarafından hazırlanan tablo referans alınmış olup, çalışmada belirlenen ana kütle kapsamında $\pm 0,05$ örnekleme hatası, $p=0,05$ (anakütlerdeki X 'in gözlenme oranı) ve $q=0,05$ (anakütlerdeki X 'in gözlenmemesi oranı) olması halinde belirlenen örneklem sayısı minimum 333'tür. Çalışmada değerlendirmeye alınan 386 sağlıklı anket bağlamında örnek kütlenin ana kütleyi temsil yeteneği olduğu söylenebilir.

Çalışmanın amacına uygun olarak oluşturulan anket formunda 33 ifade yer almaktadır. Anketin ilk bölümünde katılımcıların demografik bilgilerini belirlemeye ve önceden kullanmış olup en beğendikleri spor giyim markasını öğrenmeye yönelik toplam 5 ifadeye yer verilmiştir. Ürün grubu olarak spor giyim markaları tercih edilmesinin sebebi, spor malzemelerinin spor faaliyetlerini gerçekleştirmede gerekli ve önemli bir ihtiyaç oluşu (Polat, Yalçın, Yıldız, & Sönmezoglu, 2017: 60) ve ana kütleyi oluşturan öğrencilerin spora olan tutumlarından dolayı spor giyime ilgi derecelerinin yüksek olmasıdır (Tamura & Tanak, 1987 :53). Anketin ikinci bölümünde çalışmanın değişkenlerine ilişkin ifadeler yer verilmiştir. Bu kapsamda marka sevgisini ölçmek için Bagozzi ve ark. (2014) tarafından geliştirilen Aşkın ve İpek (2016) tarafından Türkçe 'ye adapte edilen, güvenilirlik ve geçerliliği başka çalışmalarda da test edilmiş olan (Kalyoncuoğlu, 2017; Somtaş Lekeşizcan, 2017; Çelik, 2018; Bıçakcıoğlu, İpek, & Bayraktaroğlu, 2018; Özyer Aksoy, 2018) 13 maddelik bir ölçek kullanılmıştır. Anlık satın almayı ölçen güvenilirlik ve geçerliliği test edilmiş 9 ifade Rook ve Fisher (1995) tarafından geliştirilen çeşitli çalışmalarda kullanılmış (Torlak & Tiltay,

2010; Lins, Bottequin, Doka, Golasa, Hylander, Merchan, & Pavlovic, 2013; Okutan, Bora, & Altunışık, 2013; Kaytaç Yiğit, 2014; Yalman, 2014; Tokgöz, 2018) ölçekle belirlenmiştir. Son olarak pozitif ağızdan ağıza pazarlamayı ölçen güvenilirlik ve geçerliliği test edilmiş 6 ifade Goyette, Ricard, Bergeron, & Marticotte, (2010) tarafından geliştirilen, çeşitli çalışmalarda kullanılmış (Özyer, 2015; Gülmez & Özaltın Türker, 2015; Şimşek, 2017; Somtaş Lekezizcan, 2017; Çelik, 2018; Erdoğan Çokbilen, Ülker-Demirel, & Yıldız, 2018; Örs, 2018) ölçekle belirlenmiştir. Hazırlanan ifadelerin değerlendirilmesinde ‘‘Kesinlikle Katılmıyorum’’dan ‘‘Kesinlikle Katılıyorum’’a doğru sıralanan 5’li Likert Ölçeği kullanılmıştır.

II. II. Araştırmanın Modeli ve Hipotezleri

Marka sevgisi, anlık satın alma ve pozitif ağızdan ağıza pazarlama arasındaki ilişkileri tespit etmeye yönelik oluşturulan model Şekil 1’de yer almaktadır.



Şekil 1. Araştırmanın Kavramsal Modeli

Modelde görüldüğü üzere araştırmanın temel amacına yönelik pozitif yönde 3 hipotez geliştirilmiştir. Bu hipotezler aşağıda sıralanmıştır.

Hipotez 1: Marka sevgisinin anlık satın alma üzerinde olumlu etkisi bulunmaktadır.

Hipotez 2: Marka sevgisinin pozitif ağızdan ağıza pazarlama üzerinde olumlu etkisi bulunmaktadır.

Hipotez 3: Pozitif ağızdan ağıza pazarlamanın anlık satın alma üzerinde olumlu etkisi bulunmaktadır.

III. ÇALIŞMANIN BULGULARI

Bu bölümde çalışmanın örnekleme ilişkin bilgilere, verilerin analizine ve hipotez testlerine yer verilmiştir.

III. I. Örnekleme İlişkin Bulgular

Anket sonucunda elde edilen verilerde araştırmaya katılım sağlayan öğrencilerin %56,2’sini kadın, %43,8’ini erkekler oluşturmaktadır. Yaş aralıkları incelendiğinde %78,8 oranla çoğunluğun 18-22 yaş aralığında olduğu görülmüştür. Katılımcıların %17,4’ü 1.sınıf öğrencisi, %20,7’i 2.sınıf öğrencisi, %31,1’i 3.sınıf öğrencisi, %25,6’sı 4.sınıf öğrencisi ve son olarak %5,2’si lisans üstü öğrencilerden oluşmaktadır. Katılımcılara ilişkin aylık gelir aralıklarında en yüksek oranın %59,6 ile 501 TL-1000 TL arası gelir grubunda olduğu tespit edilmiştir. Katılımcıların beğendikleri markalar incelendiğinde ise çoğunluk tarafından en beğenilen markanın %35 oranla Nike olduğu görülmüştür. Bunu sırasıyla %25,6 oranla Adidas, %10,4 oranla Hummel ve %9,3 oranla Puma takip etmektedir. Diğer tercih edilen markaların (Reebok, Lescon, Kinetix, New Balance, Skechers, Diadora, Under Armour, Kappa, The North Face) oranları ise %19,7’dir.

III. II. Verilerin Analizi

Araştırmanın temel amacına yönelik oluşturulan hipotezlerin test edilmesinde Yapısal Eşitlik Modeli-YEM (Structural Equation Modeling) kullanılmıştır. YEM, ölçülen değişkenler arasındaki ilişkiyi gözlemleyerek anlamlı şekilde açıklayan ve teorik modelin test edilmesinde kullanılan etkili bir yöntemdir (Hoyle, 1995; 17). Çalışmada YEM analizine geçilmeden önce SPSS-22 paket programı yardımıyla Keşifsel Faktör Analizi yapılmış olup bu analiz ile ölçeklerin orijinal ölçekteki

boyutlarıyla uyumluluğu incelenmiştir. YEM analizi sırasında ise SPSS-AMOS 18.0 paket programından yararlanılmıştır.

III. II. I. Keşifsel Faktör Analizi

Çalışmanın bu bölümünde ilk olarak ölçeklere güvenilirlik analizi (reliability analysis) uygulanmıştır. Sonrasında Keşifsel Faktör Analizi-KFA (Exploratory Factor Analysis) ile ölçeklerin kaç boyuttan oluştuğu ve Doğrulayıcı Faktör Analizi-DFA (Confirmatory Factor Analysis) ile oluşan boyutların doğruluğu test edilmiştir. Faktör analizi, birden fazla değişken içeren veri setinin azaltılarak daha açık hale getirilmesini sağlayan bir analizdir (Özdemir, 2013: 314).

Çalışmanın güvenilirlik analizinde Cronbach Alpha değerlerinin kabul edilebilir sınır olan 0,70'in üzerinde olması (Nunnally, 1978; George & Mallery, 2003: 221; Güriş & Astar, 2014: 246; Coşkun, Altunışık, & Engin, 2017: 133) şartı aranmıştır. Değişkenlerin faktör analizine uygunluğunu belirlemek için ise KMO değerinin 0,50'den yüksek olması ve aynı zamanda ve Chi-Square değerlerinin anlamlı olması şartı (Özdemir, 2013: 316; Çakır, 2014: 5) aranmıştır. Faktör analizinin daha sağlıklı olması için KMO değerinin 0,60 'dan yüksek olması gerektiği savunulmaktadır (Tabachnick & Fideli, 2001: 482). Faktör yüklerini belirlerken maksimum olabilirlik (maximum likelihood) tahmin yöntemi ve literatürde sıklıkla kullanılan varimax rotasyonu (Coşkun ve ark., 2017: 284) kullanılmıştır. Her bir faktörde özdeğerin 1'den büyük olması (Güriş & Astar, 2014: 376) ve faktör yüklerinin 0,50 ve üzeri olması (Hair, Black, Babin, & Anderson, 2014: 108) ayrıca açıklanan varyansın %50'den düşük olmaması (Habing, 2005: 4) aranan diğer şartlardır.

Bu bağlamda Tablo 1, 2 ve 3'te çalışmanın ölçeklerine ilişkin Cronbach Alpha (α) değerleri, faktör yükleri, her faktörün açıkladığı varyans (variance explained/VE), özdeğerleri ve diğer bulgular yer almaktadır.

Tablo 1. Marka Sevgisine İlişkin Keşifsel Faktör Analizi Bulguları

	İfadeler	Faktör Yüğü	Ort.	Std. Sap.	Ölçek Ort.
Marka Sevgisi	Bu markaya karşı genel duygularım olumludur.	0,787	3,89	0,94	3,21
	Bu markanın ürünlerini uzun süre giyeceğime inanırım.	0,825	3,81	1,06	
	Her zaman bu markayı kullanmak isterim.	0,790	3,46	1,14	
	Bu markayı eğlenceli buluyorum.	0,865	3,41	1,08	
	Bu markayı giydiğimde istediğim gibi görünürüm.	0,865	3,36	1,13	
	Bu marka ile aramda doğal bir uyum olduğunu hissederim.	0,833	3,26	1,13	
	Geçmişte bu marka ile ilgilendim.	0,723	3,25	1,16	
	Bu markayı giydiğimde benim hakkımda doğru ve ayrıntılı bilgiler verir.	0,841	3,20	1,07	
	Bu markanın piyasadan çekileceği fikri beni endişelendirir.	0,770	3,08	1,17	
	Bu markayı giymek hayatıma daha fazla anlam katar.	0,859	2,97	1,12	
	Bu markaya duygusal olarak bağlandığımı hissederim.	0,791	2,87	1,2	
	Kendimi bu markayı düşünürken bulurum.	0,795	2,61	1,18	
	Bu markanın ürününü satın aldıktan sonra, bu ürünün geliştirilmesi ve/veya iyileştirilmesi için çok para harcayabilirim.	0,754	2,54	1,08	

N=386; Cronbach'alpha=0,956; KMO=0,946;
Bartlett Sph. Testi Chi-Square=4495,834; p<0,001;
Eigen Value=8,500; Açıklanan Varyans=%65,384; Faktör Yükleri \geq 0,50.

Tablo 2. Anlık Satın Almaya İlişkin Keşifsel Faktör Analizi Bulguları

	İfadeler	Faktör Yüğü	Ort.	Std. Sap.	Ölçek Ort.
Anlık Satın Alma	O an kendimi nasıl hissediyorsam ona göre bir şeyler satın alırım.	0,748	3,45	1,18	2,93
	Bazen satın aldıklarım konusunda bir parça umursamaz olurum.	0,720	3,23	1,10	
	Bazen durup dururken bir şeyler satın almaktan hoşlanırım.	0,847	3,02	1,24	
	Sık sık anlık olarak bir şeyler satın alırım.	0,811	2,99	1,19	
	"Görürüm satın alırım" ifadesi, beni tanımlar.	0,801	2,91	1,19	
	"Harekete geç" ifadesi, bir şeyleri satın alma tarzımı açıklar.	0,789	2,78	1,11	
	Satın alımlarımın büyük bir kısmını dikkatle planlarım.	0,638	2,76	1,12	
	Sık sık düşünmeden bir şeyler satın alırım.	0,890	2,74	1,23	
	"Şimdi satın al, sonra düşün" ifadesi, beni tanımlar.	0,794	2,53	1,18	

N=386; Cronbach'alpha=0,921; KMO=0,929;
Bartlett Sph. Testi Chi-Square=2221,370; p<0,001;
Eigen Value=5,544; Açıklanan Varyans=%61,599; Faktör Yükleri \geq 0,50

Tablo 3. Pozitif Ağızdan Ağıza Pazarlamaya İlişkin Keşifsel Faktör Analizi Bulguları

	İfadeler	Faktör Yüklü	Ort.	Std. Sap.	Ölçek Ort.
Pozitif Ağızdan Ağıza Pazarlama	Bu markayı başkalarına tavsiye ederim.	0,823	3,99	0,82	3,67
	Başkalarına bu marka hakkında güzel şeyler söylerim.	0,877	3,88	0,86	
	Bu markanın iyi yönlerini başkalarına anlatırım.	0,842	3,84	0,87	
	Bu marka hakkında başkalarına çoğunlukla olumlu şeyler söylerim.	0,862	3,82	0,91	
	Bu markanın müşterisi olduğumu başkalarına söylemekten gurur duyuyorum.	0,761	3,37	1,20	
	İnsanlara şiddetle bu markanın ürünlerini satın almasını tavsiye ederim.	0,770	3,14	1,25	
N=386; Cronbach'alpha=0,904; KMO=0,834; Bartlett Sph. Testi Chi-Square=1576,986; p<0,001; Eigen Value=4,070; Açıklanan Varyans=%67,838; Faktör Yüklüleri ≥ 0,50					

III. II. II. Doğrulayıcı Faktör Analizi

Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA) ölçeklerin güvenilirlik ve geçerliliğini test ederek KFA'da tespit edilen boyutların doğruluğunu incelemektedir. Tüm bunlarla birlikte DFA ile araştırma modelinin istatistiksel olarak anlamlılığı ve uyumluluğunu belirten bazı değerler hesaplanmaktadır. Tablo 4, 5 ve 6'da DFA sonucu elde edilen değerler; ölçeklere yönelik yapı güvenilirliği ($\rho\eta$)³ ve açıklanan varyans (VE)⁴, standardize regresyon yükleri, t değerleri ve bu değerlerin anlamlılıkları yer almaktadır.

Tablo 4. Marka Sevgisine İlişkin Doğrulayıcı Faktör Analizi Bulguları

	İfadeler	Standardize Regresyon Ağırlığı	t	P
Marka Sevgisi ($\rho\eta=0,925$; V.E=0,678)	Bu markaya karşı genel duygularım olumludur.	0,820	17,497	<0,001
	Bu markanın ürünlerini uzun süre giyeceğime inanırım.	0,877	19,152	<0,001
	Her zaman bu markayı kullanmak isterim.	0,833	17,87	<0,001
	Bu markayı eğlenceli buluyorum.	0,739	15,355	<0,001
	Bu markayı giydiğimde istediğim gibi görünürüm.	0,691	14,106	<0,001
	Bu marka ile aramda doğal bir uyum olduğumu hissedirim.	0,763	16,218	<0,001
	Geçmişte bu marka ile ilgilendim.	0,669	13,713	<0,001
	Bu markayı giydiğimde benim hakkımda doğru ve ayrıntılı bilgiler verir.	0,775	16,476	<0,001
	Bu markanın piyasadan çekileceği fikri beni endişelendirir.	0,741	15,362	<0,001
	Bu markayı giymek hayatıma daha fazla anlam katar.	0,872	19,217	<0,001
	Bu markaya duygusal olarak bağlandığımı hissedirim.	0,816	21,17	<0,001
	Kendimi bu markayı düşünürken bulurum.	0,745	15,742	<0,001
Bu markanın ürününü satın aldıktan sonra, bu ürünün geliştirilmesi ve/veya iyileştirilmesi için çok para harcayabilirim.	0,778	-	-	

* Bütün t değerleri için p<,001.

Tablo 5. Anlık Satın Almaya İlişkin Doğrulayıcı Faktör Analizi Bulguları

	İfadeler	Standardize Regresyon Ağırlığı	t	P
Anlık Satın Alma ($\rho\eta=0,919$; V.E=0,561)	O an kendimi nasıl hissediyorsam ona göre bir şeyler satın alırım.	0,778	-	-
	Bazen satın aldıklarım konusunda bir parça umursamaz olurum.	0,743	18,821	<0,001
	Bazen durup dururken bir şeyler satın almaktan hoşlanırım.	0,903	19,602	<0,001
	Sık sık anlık olarak bir şeyler satın alırım.	0,779	16,448	<0,001
	"Görürüm satın alırım" ifadesi, beni tanımlar.	0,78	16,386	<0,001
	"Harekete geç" ifadesi, bir şeyleri satın alma tarzımı açıklar.	0,796	16,681	<0,001
	Satın alımlarımın büyük bir kısmını dikkatle planlarım.	0,665	13,397	<0,001
	Sık sık düşünmeden bir şeyler satın alırım.	0,602	12,091	<0,001
	"Şimdi satın al, sonra düşün" ifadesi, beni tanımlar.	0,65	13,054	<0,001

* Bütün t değerleri için p<,001.

³ $\rho\eta$: Yapı Güvenirliiliği = $(\sum \text{standardize reg. ağır.})^2 / (\sum \text{standardize reg. ağır.})^2 + \sum \text{ölçüm hatalar}$

⁴ VE: Açıklanan Varyans = $\sum(\text{standardize reg. ağır.})^2 / \sum(\text{standardize reg. ağır.})^2 + \sum \text{ölçüm hataları}$ formülleri yardımıyla hesaplanmıştır.

Tablo 6. Pozitif Ağızdan Ağıza Pazarlamaya İlişkin Doğrulayıcı Faktör Analizi Bulguları

	İfadeler	Standardize Regresyon Ağırlığı	t	P
Pozitif Ağızdan Ağıza Pazarlama ($\rho=0,893$; V.E=0,585)	Bu markayı başkalarına tavsiye ederim.	0,757	14,093	<0,001
	Başkalarına bu marka hakkında güzel şeyler söylerim.	0,800	15,363	<0,001
	Bu markanın iyi yönlerini başkalarına anlatırım.	0,632	12,224	<0,001
	Bu marka hakkında başkalarına çoğunlukla olumlu şeyler söylerim.	0,650	12,914	<0,001
	Bu markanın müşterisi olduğumu başkalarına söylemekten gurur duyarım.	0,846	24,535	<0,001
	İnsanlara şiddetle bu markanın ürünlerini satın almasını tavsiye ederim.	0,873	-	-

* Bütün t değerleri için $p<,001$.

Doğrulayıcı Faktör Analizinde yapı güvenilirliğinin (ρ) 0,70 ve açıklanan varyansın (VE) 0,50 değerlerinden büyük olması şartı aranmaktadır (Hair, Andreson, Tahtam, & Black, 1998: 612). Tablo 4, 5 ve 6 incelendiğinde çalışmanın ölçeklerinin bu şartları sağladığı ve t değerlerinin istatistiksel bakımdan anlamlı olduğu görülmektedir. Elde edilen bu bilgiler ışığında KFA ile elde edilen bulguların DFA ile doğrulandığı tespit edilmiştir.

III. II. III. Yapısal Eşitlik Analizi Sonuçları

Çalışmanın temel değişkenlerinin doğrulanmasından sonra hipotezlerin analizinde yapısal eşitlik modelinden yararlanılmıştır. Temel değişkenler arasındaki ilişkiler incelenmeden önce araştırma modelinin istatistiksel bakımdan anlamlı ve geçerli olup olmadığının tespit edilmesi gerekmektedir. Bu tespitin sağlanmasında uyum iyiliği indekslerinden faydalanılmaktadır. Tablo 7’de bu indeksler ve indekslere ait iyi ve kabul edilebilir uyum ölçüleri ile modele ilişkin uyum ölçüleri yer almaktadır.

Tablo 7. Yapısal Modele İlişkin Uyum Ölçüleri

İndeksler	İyi Uyum	Kabul Edilebilir Uyum	Önerilen Model
χ^2/df	$0<\chi^2/df<3$	$0<\chi^2/df<5$	2,043
GFI (Goodness of Fit Index)	$0,95\leq GFI\leq 1$	$0,90\leq GFI\leq 0,95$	0,900
AGFI (Adjusted Goodness of Fit Index)	$0,90\leq AGFI\leq 1$	$0,85\leq AGFI\leq 0,90$	0,860
NFI (Normed Fit Index)	$0,95\leq NFI\leq 1$	$0,90\leq NFI\leq 0,95$	0,933
RFI (Relative Fit Index)	$0,90\leq RFI\leq 1$	$0,85\leq RFI\leq 0,90$	0,917
IFI (Incremental Fit Index)	$0,97\leq IFI\leq 1$	$0,95\leq IFI\leq 0,97$	0,964
CFI (Comperative Fit Index)	$0,97\leq CFI\leq 1$	$0,95\leq CFI\leq 0,97$	0,964
RMSEA (Root Mean Square Error of Approximation)	$0\leq RMSEA\leq 0,05$	$0,05\leq RMSEA\leq 0,10$	0,052

Kurulan model ve veri arasındaki uyumun test edilmesinde kullanılan değer χ^2 /serbestlik derecesi değeridir. Bu değer 3’ün altında olması iyi uyum olduğunu gösterirken 5’e kadar olması kabul edilebilir uyum olduğunu göstermektedir (Wheaton, Muthen, Alwin, & Summers, 1977; Marsh & Hocevar, 1985; Marsh & Hocevar, 1988). Kurulan modelde χ^2/df değeri 2,043 olup, bu değer iyi uyum sınırları içerisinde olduğu söylenebilir.

GFI (Uyum İyiliği İndeksi); 0 ile 1 arasında değerler almaktadır. Bu indeksin 0,95 ile 1,00 aralığında değer alması iyi bir uyumun bulunduğunu, 0,90 ile 0,95 aralığında değer alması ise kabul edilebilir bir uyumun bulunduğunu ortaya koymaktadır (Marsh & Grayson, 1995; Shevlin & Miles, 1998). Modele ilişkin GFI değerinin kabul edilebilir bir uyum gösterdiği söylenebilir.

AGFI (Düzeltilmiş İyilik Uyum İndeksi) için 0,85-0,90 arasındaki değerler kabul edilebilir bir uyumun (Schermelleh-Engel, Moosbrugger, & Müller, 2003: 43) göstergesi olup model için elde edilen değer bu aralıktadır.

NFI (Normlanmış Uyum İyiliği İndeksi) için 0,90-0,95 aralığı kabul edilebilir bir uyumun (Çakır & Çakır, 2007: 49; Bozok, 2019: 40) göstergesi olup model için elde edilen değer bu aralıktadır.

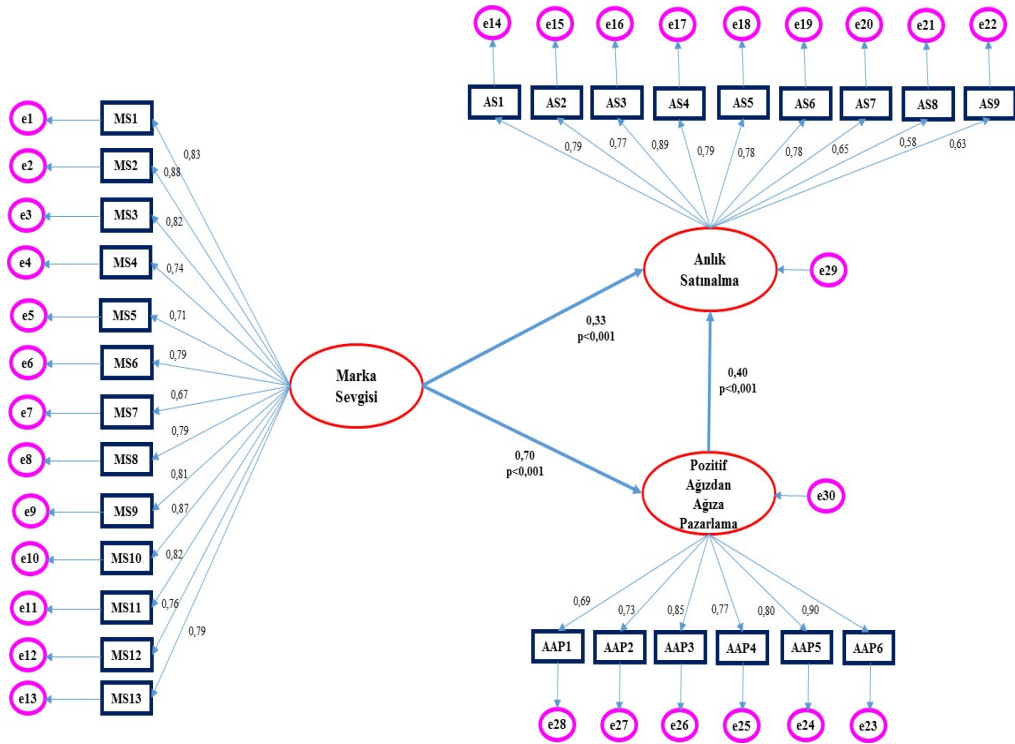
RFI (Göreceli Uyum İyiliği İndeksi) için 0,90'ın üzerinde bir değer alması beklenilmektedir (Ayyıldız & Cengiz, 2006). Model için elde edilen değer bu aralıkta yer alıp iyi uyum gösterdiği söylenebilir.

IFI (Artırılmış Uyum İyiliği İndeksi) değeri genellikle 0,90'ın üzerinde olması beklenilmekte olup (Beauducel & Wittmann, 2005: 59; Ayyıldız, Cengiz, & Ustasüleyman, 2006: 32) model için elde edilen değer bu sınırın üzerindedir. Bu bağlamda modelin kabul edilebilir uyum gösterdiği söylenebilir.

CFI (Karşılaştırmalı Uyum İndeksi) için 0,95-0,97 aralığı kabul edilebilir bir uyumun (Schermelleh-Engel ve ark., 2003: 52; Meydan & Şeşen, 2011: 34) göstergesi olup model için elde edilen değer bu aralıktadır.

RMSEA (Yaklaşım Hatasının Kök Ortalama Karesi) için 0,05'ten küçük değerler iyi uyumun bulunduğunu 0,08 ve altındaki değerler kabul edilebilir uyumun bulunduğunu 0,08'den 0,10'a kadar olan değerler ise kötü uyumun bulunduğunu (Browne & Cudeck, 1993; Haşlamam, 2005; Şimşek, 2007: 14) göstermekte olup model için elde edilen değer kabul edilebilir aralıktadır.

Bu bilgiler ışığında kurulan modelin veri ile uyum gösterdiği söylenilebilir. Dolayısıyla modelin istatistiksel bakımdan anlamlı ve geçerli olduğu sonucuna ulaşılmış olup hipotezlerin incelenmesi mümkün hale gelmiştir.



Şekil 2. Kavramsal Modele İlişkin YEM Analizi Sonuçları

Şekil 2'de yer alan modele ilişkin YEM analizi sonuçları Tablo 8, 9 ve 10'da görüldüğü gibi özetlenebilir.

Tablo 8. Marka Sevgisine İlişkin YEM Analizi Sonuçları

Ölçek	İfadeler	Std. Tahmin	Standart Hata	t*
Marka Sevgisi	Bu markaya karşı genel duygularım olumludur.	1,191	0,066	18,109
	Bu markanın ürünlerini uzun süre giyeceğime inanırım.	1,326	0,068	19,627
	Her zaman bu markayı kullanmak isterim.	1,239	0,068	18,169
	Bu markayı eğlenceli buluyorum.	1,179	0,077	15,318
	Bu markayı giydiğimde istediğim gibi görünürüm.	1,032	0,075	13,850
	Bu marka ile aramda doğal bir uyum olduğunu hissederim.	1,212	0,071	17,178
	Geçmişte bu marka ile ilgilendim.	1,047	0,074	14,118
	Bu markayı giydiğimde benim hakkımda doğru ve ayrıntılı bilgiler verir.	1,197	0,070	17,142
	Bu markanın piyasadan çekileceği fikri beni endişelendirir.	1,294	0,083	15,652
	Bu markayı giymek hayatıma daha fazla anlam katar.	1,254	0,064	19,513
	Bu markaya duygusal olarak bağlandığımı hissederim.	1,171	0,055	21,400
	Kendimi bu markayı düşünürken bulurum.	1,190	0,072	16,452
	Bu markanın ürünü satın aldıktan sonra, bu ürünün geliştirilmesi ve/veya iyileştirilmesi için çok para harcayabilirim.	1	-	-

* Bütün t değerleri için p<,001

Tablo 9. Anlık Satın Almaya İlişkin YEM Analizi Sonuçları

Ölçek	İfadeler	Std. Tahmin	Standart Hata	t*
Anlık Satın Alma	O an kendimi nasıl hissediyorsam ona göre bir şeyler satın alırım.	1	-	-
	Bazen satın aldıklarım konusunda bir parça umursamaz olurum.	0,900	0,047	19,113
	Bazen durup dururken bir şeyler satın almaktan hoşlanırım.	1,157	0,060	19,335
	Sık sık anlık olarak bir şeyler satın alırım.	0,997	0,059	16,894
	“Görürüm satın alırım” ifadesi, beni tanımlar.	0,978	0,060	16,225
	“Harekete geç” ifadesi, bir şeyleri satın alma tarzımı açıklar.	1,030	0,062	16,602
	Satın almalarımın büyük bir kısmını dikkatle planlarım.	0,812	0,062	13,054
	Sık sık düşünmeden bir şeyler satın alırım.	0,688	0,060	11,545
“Şimdi satın al, sonra düşün” ifadesi, beni tanımlar.	0,736	0,059	12,581	

* Bütün t değerleri için p<,001.

Tablo 10. Pozitif Ağızdan Ağıza Pazarlamaya İlişkin YEM Analizi Sonuçları

Ölçek	İfadeler	Std. Tahmin	Standart Hata	t*
Pozitif Ağızdan Ağıza Pazarlama	Bu markayı başkalarına tavsiye ederim.	0,735	0,051	14,49
	Başkalarına bu marka hakkında güzel şeyler söylerim.	0,812	0,051	15,826
	Bu markanın iyi yönlerini başkalarına anlatırım.	1,305	0,088	14,768
	Bu marka hakkında başkalarına çoğunlukla olumlu şeyler söylerim.	1,257	0,089	14,148
	Bu markanın müşterisi olduğumu başkalarına söylemekten gurur duyarım.	1	-	-
	İnsanlara şiddetle bu markanın ürünlerini satın almasını tavsiye ederim.	0,937	0,042	22,509

* Bütün t değerleri için p<,001.

Çalışmanın temel amacına uygun olarak kurulan 3 hipotezin değerlendirme sonuçları Tablo 11’de yer almaktadır.

Tablo 11. Hipotezlere İlişkin Sonuçlar

Hipotez	Std. Tahmin	Std. Hata	t	p	Sonuç
Marka sevgisinin anlık satın alma üzerine olumlu etkisi vardır.	0,33	0,081	5,164	<0,001	Kabul Edildi
Marka sevgisinin pozitif ağızdan ağıza pazarlama üzerine olumlu etkisi vardır.	0,70	0,053	13,654	<0,001	Kabul Edildi
Pozitif ağızdan ağıza pazarlamanın anlık satın alma üzerine olumlu etkisi vardır.	0,40	0,082	6,043	<0,001	Kabul Edildi

Şekil 2’de yer alan modele ilişkin YEM analiz sonuçları ve Tablo 7 ile Tablo 8, 9 ve 10 beraber değerlendirildiğinde çalışmanın marka sevgisi değişkeni ile anlık satın alma değişkeni arasındaki ilişki katsayısı 0,33 ve p<0,001 olduğu görülmektedir. Bu bulgulara göre “Marka sevgisinin anlık satın alma üzerine olumlu etkisi vardır” şeklinde kurulan -I- numaralı hipotez kabul edilmiştir. Elde edilen bulgular literatürde daha önce yapılmış çalışmaların sonuçlarıyla benzerlik göstermektedir (Sarkar, 2013; Arslan, 2018). Yapılan çalışmalarda marka sevgisinin bireylerin anlık satın alma davranışları üzerinde önemli ve olumlu bir etkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Marka sevgisi değişkeni ile pozitif ağızdan ağıza pazarlama değişkeni arasındaki ilişki katsayısı 0,70 ve $p < 0,001$ 'dir. Bu bulgulara göre "Marka sevgisinin pozitif ağızdan ağıza pazarlama üzerine olumlu etkisi vardır" şeklinde kurulan -2- numaralı hipotez kabul edilmiştir. Bu sonuçlar literatürde daha önce yapılan çalışmalarla benzerlik göstermektedir (Carrol & Ahuvia, 2006; Albert & Merunka, 2013; Bıçakcıoğlu ve ark., 2018; Bairrada ve ark., 2018; Karjaluo, Munnukka, & Kiuru, 2016; Maisam & Mahsa, 2016; Roy, Khandeparkar, & Motiani, 2016). Yapılan çalışmalarda marka sevgisinin pozitif ağızdan ağıza pazarlama üzerinde olumlu yönde ve önemli bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Pozitif ağızdan ağıza pazarlama değişkeni ile anlık satın alma arasındaki ilişki katsayısı 0,40 ve $p < 0,001$ 'dir. Bu bulgulara göre ise "Pozitif ağızdan ağıza pazarlamanın anlık satın alma üzerine olumlu etkisi vardır" şeklindeki -3- numaralı hipotez kabul edilmiştir. Literatürde ağızdan ağıza pazarlama ile anlık satın alma ilişkisini inceleyen bir çalışmada aynı sonuçlara ulaşılmıştır (Khorrami ve ark., 2015). Yapılan çalışmada ağızdan ağıza pazarlamanın anlık satın alımlarda bulunmayı önemli ölçüde ve olumlu yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

SONUÇ

Çalışmanın temel amacı marka sevgisi, anlık satın alma ve pozitif ağızdan ağıza pazarlama arasındaki ilişkilerin spor giyim bağlamında öğrenciler üzerinde incelenmesidir. Belirlenen bu amaç doğrultusunda anket yönteminden yararlanılarak Spor Bilimleri Fakültesi öğrencileri üzerinde bir çalışma yürütülmüştür.

Çalışmanın temel amacı doğrultusunda Yapısal Eşitlik Modeli-YEM (Structural Equation Modeling)'den yararlanılarak 3 temel hipotez geliştirilmiştir. Çalışmanın hipotezlerine ilişkin yapılan analizlerde marka sevgisinin anlık satın alma ve pozitif ağızdan ağıza pazarlama davranışlarına olumlu bir etkisinin olduğu, ayrıca pozitif ağızdan ağıza pazarlamanın anlık satın alma davranışına olumlu bir etkisi olduğu sonuçlarına ulaşılmıştır. Bu bağlamda araştırmanın hipotezleri (*H1*, *H2*, *H3*) kabul edilmiştir. Dolayısıyla tüketicilerin markayla bir bağ kurma isteği ve ihtiyacı karşılanıp marka sevgisi oluştuğunda bu durumun o marka için çeşitli avantajları beraberinde getirdiği söylenebilir. Bu avantajlardan en önemlisi marka sevgisine sahip tüketiciler çevresindekilerin de aynı olumlu duyguları yaşamalarını isteyerek markanın yararına olan pozitif ağızdan ağıza pazarlama yapmalarıdır. Bunun yanında sahip oldukları bu sevgi, tüketicilerin rasyonel düşünmeden anlık kararlarla satın alımlar yapmasıyla sonuçlanmakla birlikte yapılan pozitif yorumlar da anlık satın almaları neden olmaktadır. Bu bağlamda markanın pozitif ağızdan ağıza pazarlama ile yarar sağlaması ve herhangi bir maliyete katlanmadan reklamının yapılması, marka sevgisine vurgu yapmak ve önemini ortaya koymak bakımından değerlidir.

Araştırmanın temel değişkenlerinden olan marka sevgisi ve anlık satın alma ilişkisini inceleyen literatürde çok az sayıda çalışmaya rastlanılmıştır. Bununla birlikte pozitif ağızdan ağıza pazarlama kavramının negatif ya da pozitif değerde olmasına yönelik yapılan ayırımın literatürde yer alan çalışmalarda eksik olduğu tespit edilmiştir. Bu çalışma ile belirtilen eksikliklerin giderilmesi beklenilmektedir. Diğer yandan araştırmanın çeşitli sınırlılıkları bulunmaktadır. Bunlar araştırmaya dahil edilen örnek sayısının göreceli az olması ve ürün grubu olarak sadece spor giyim markalarının tercih edilmesidir. Gelecekteki çalışmaların genellenebilirliğini arttırmak için daha geniş örneklem grubu tercih edilmesi, farklı ürün gruplarıyla ve farklı değişkenler bakımından incelenmesi yararlı olacaktır.

Etik Beyanı : Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazarlar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde ÖHÜİBF Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir. İlgili çalışmada kullanılan veriler 2019 yılında toplanmış ve analiz edilmiştir. Veriler 2020 yılı öncesi toplandığından etik kurul kararı gerekmemektedir.

Yazar Katkıları : Çalışmanın tamamı Prof. Dr. Vural ÇAĞLIYAN ve Merve ÖRGÜ tarafından birlikte yürütülmüştür. 1. Yazarın katkı oranı: %55, 2.yazarın katkı oranı %45'tir.

Çıkar Beyanı : Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

Teşekkür : Makalenin yayın sürecindeki katkılarından dolayı ÖHÜİBF Dergisi Editör Kurulu'na ve hakemlere teşekkür ederiz.

Ethics Statement : The authors declare that ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In case of detection of a contrary situation, ÖHÜİBF Journal does not have any responsibility and all responsibility belongs to the authors of the study. The data used in the relevant study was collected and analyzed in 2019. Since the data are collected before 2020, an ethical committee decision is not required.

Author Contributions : The entire study was conducted by Prof. Dr. Vural ÇAĞLIYAN and Merve ÖRGÜ together. Contribution rate of the 1st author: 55%, contribution rate of the 2nd author: 45%.

Conflict of Interest : There is no conflict of interest between authors.

Acknowledgement : We would like to thank the Editorial Board of the ÖHÜİBF Journal and the referees for their contribution to the process of publication of the article.

KAYNAKÇA

- Ahuvia, A. C. (1993). *I Love it: Towards A Unifying Theory Of Love Across Diverse Love Objects (Abridged)*. (Doctoral dissertation, University of Northwestern, Illinois)
- Albert, N., & Merunka, D. (2013). The role of brand love in consumer-brand relationships. *Journal of Consumer Marketing*, 30(3), 258-266.
- Albert, N., Merunka, D., & Valette-Florence, P. (2007). When consumers love their brands: Exploring the concept and its dimensions. *Journal of Business Research*, 1-2.
- Aliyev, A. (2019). *Tüketici Temelli Marka Değeri ile Ülke Menşei ve Ağızdan Ağıza Pazarlama Arasındaki İlişkilerin İncelenmesi: Bakü'de Beyaz Eşya Sektöründe Bir Araştırma*. (Yüksek Lisans Tezi). Ondokuz Mayıs Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Samsun.
- Alizadehfanaeloo, P. (2019, Ocak). *AVM İmajının, AVM Ziyareti, Müşteri Memnuniyeti, Ağızdan Ağıza İletişim ve Sadakat Üzerinde Etkisi: Bir Alan Araştırması*. (Doktora Tezi). Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Anderson, E. W. (1998, August). Customer Satisfaction and Word of Mouth. *Journal of Service Research*, 1(1), 5-17.
- Armağan, E., Danişman, E., & Öngen, H. (2018). Sanal mağaza atmosferinin anlık satın almaya etkisi. *İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 33(1).
- Arslan, B. (2013). *Mağaza Atmosferi Unsurlarının Anlık Satın Almaya Etkisi: Fiziksel Mağaza ve Sanal Mağaza Karşılaştırılması*. (Doktora Tezi). Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Arslan, B. (2018). Demografik faktörler bağlamında anlık satın alma davranışındaki farklılıklar. *Econharran Harran Üniversitesi İİBF Dergisi*, 2(2).
- Aşkın, N., & İpek, İ. (2016). Marka Aşkının Marka Deneyimi ile Marka Sadakati Arasındaki İlişkiye Aracılık Etkisi. *Ege Akademik Bakış Dergisi*, 16(1), 79-94.
- Ateşoğlu, İ., & Bayraktar, S. (2011). Ağızdan ağıza pazarlamanın turistlerin destinasyon seçimindeki etkisi. *Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(14), 98-108.
- Atılğan İnan, E. (2012). İnternet çağında ağızdan ağıza pazarlamanın yeniden yükselişi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 26(2), 191-204.
- Avçılar, M. (2005). Kişisel etki kaynakları ve ağızdan ağıza iletişim ağı. *Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 19(2), 333-347.
- Ayyıldız, H., & Cengiz, E. (2006). Pazarlama modellerinin testinde kullanılabilir yapısal modeli (YEM) üzerine kavramsal bir inceleme. *Süleyman Demirel Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 11(1), 63-84.

- Çağlıyan, V., & Örgü, M. (2021). Marka sevgisi, anlık satın alma ve pozitif ağızdan ağıza pazarlama ilişkisi üzerine ampirik bir çalışma. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(1), 126-145.
- Ayyıldız, H., Cengiz, E., & Ustasüleyman, T. (2006). Üretim ve pazarlama bölüm çalışanları arası davranışsal değişkenlerin firma performansı üzerine etkisine ilişkin yapısal bir model önerisi. *Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi (İLKE)*, 16(1), 1-18.
- Bagozzi, R., Batra, R., & Ahuvia, A. (2014, October 10). Brand love scales. *University of Michigan, Working Paper*, 1-18.
- Bairrada, C. M., Coelho, F., & Coelho, A. (2018). Antecedents and outcomes of brand love: utilitarian and symbolic brand qualities. *European Journal of Marketing*, 52(3/4), 656-682.
- Bao, T., & Chang, T.-I. (2014). Finding disseminators via electronic word of mouth message for effective marketing communications. *Decision Support Systems*, 67, 21-29.
- Batu, U., & Atıcı, B. (2010). Impulse purchasing behaviors of the Turkish consumers in websites as a dynamic consumer model: Technology products example. *International Journal of Advanced Corporate Learning (iJAC)*, 3(4). <http://www.i-jac.org>
- Batra, R., Ahuvia, A., & Bagozzi, R. P. (2012). Brand Love. *Journal of Marketing*, 76, 1-16.
- Bauer, H. H., Eckardt, S., & Bryant, M. D. (2009). How the introduction of the internet channel can harm brick-and-mortar retailers. *American Marketing Association*, 20, 166-174.
- Beatty, S., & Ferrel, E. M. (1998). Impulse buying: Modeling its precursors. *Journal of Retailing*, 74(2), 169-191.
- Beauducel, A., & Wittmann, W. W. (2005). Simulation study on fit indexes in CFA based on data with slightly distorted simple structure. *Structural Equation Modeling*, 12(1), 41-75.
- Berger, J. (2018). Word of mouth and interpersonal communication. *Jonah Berger is an Associate Professor of Marketing*.
- Bıçakcıoğlu, N., İpek, İ., & Bayraktaroğlu, G. (2018). Antecedents and outcomes of brand love: the mediating role of brand loyalty. *Journal of Marketing Communications*, 24(8), 863-867.
- Biçer, Ö. (2019). *Turistik Tüketicilerin Marka Aşk ve Marka Sadakatine Yönelik Tutumları Arasındaki İlişkiler*. (Yüksek Lisans Tezi). Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Balıkesir.
- Bilgin, Y. (2017). Restoran işletmelerinde hizmet kalitesi, müşteri memnuniyeti ve müşteri sadakatinin ağızdan ağıza pazarlamaya etkisi. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 9(4), 33-62.
- Boğa, Ö., & Başçı, A. (2016, Ocak). Ağızdan ağıza pazarlamanın gösterişçi tüketim üzerine etkisi. *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, 12(45), 463-489.
- Bozok, G. (2019). *İzmir İlinde Mesleki ve Teknik Eğitim Alan Lise Öğrencilerinin İşsizlik ve Kariyer Kaygılarının Yapısal Eşitlik Modeliyle İncelenmesi*. (Yüksek Lisans Tezi). Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Brown, J. J., & Reingen, P. H. (1987). Social ties and Word-of-Mouth referral behavior. *Journal of Consumer Research*, 14(3), 350-362.
- Brown, T. J., Barry, T. E., Dacin, P. A., & Gunst, R. F. (2005). Spreading the word: Investigating antecedents of consumers' positive word-of-mouth intentions and behaviors in a retailing context. *Journal of The Academy of Marketing Science*, 123-138.
- Browne, M., & Cudeck, R. (1993). Alternative ways of assessing model fit. K. Bollen, & J. Long (Eds.), *Testing Structural Equation Models* (pp. 136-162). CA: Sage, Newbury Park.
- Burroughs, J. E. (1996). Product symbolism, self meaning, and holistic matching: the role of information processing in impulsive buying. *Advances in Consumer Research*, 23, 463-469.
- Buttle, F. A. (1998). Word of mouth: understanding and managing referral marketing. *Journal of Strategic Marketing*, 6(3), 241-254.
- Carroll, B. A., & Ahuvia, A. C. (2006). Some antecedents and outcomes of brand love. *Market Lett*, 17, 79-89.
- Churchill, G. A., & Peter, J. P. (1998). *Marketing: Creating value for customers*. Boston: Irwin.
- Coşkun, R., Altunışık, R., & Engin, Y. (2017). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri SPSS Uygulamalı (9 b.)*. Sakarya: Sakarya Yayıncılık.
- Çakır, A. (2014, Aralık). *Faktör Analizi*. (Doktora Tezi). İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Çakır, V., & Çakır, V. (2007). Televizyon Reklamlarının algılanan değeri ve reklam tutumu ilişkisi: Bir yapısal eşitlik modeli. *Selçuk Üniversitesi İletişim Fakültesi Dergisi*, 37-58.
- Çelik, S. (2018). *Marka Aşkının Elektronik Ağızdan Ağıza İletişime ve Tekrar Satın Alma Niyetine Etkisi*. (Yüksek Lisans Tezi). Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bolu.

- Çağlayan, V., & Örgü, M. (2021). Marka sevgisi, anlık satın alma ve pozitif ağızdan ağıza pazarlama ilişkisi üzerine ampirik bir çalışma. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(1), 126-145.
- Demiray, B. (2016). *Mağaza Deneyiminde Duyusal Ögeler: Ses, Renk ve Işığın Tüketicilerin Kalite Algısı ve İçgüdüsel Satın Alma Davranışları Üzerindeki Etkisi*. (Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Bilgi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Dhillon, S. (2013). Understanding Word Of Mouth (WOM) communication: A case study of banking sector in India. *Journal of Business and Management*, 9(3), 64-72.
- Dursun, T., Oskaybaş, K., & Gökmen, C. (2013). Mağaza atmosferinin içgüdüsel satın almaya etkisi ve hazır giyim sektöründe bir araştırma. *Marmara Üniversitesi İ.İ.B. Dergisi*, 35(2), 233-260.
- East, R., Hammond, K., & Lomax, W. (2008). Measuring the impact of positive and negative word of mouth on brand purchase probability. *Intern. J. of Research in Marketing*, 25, 215-224.
- Ennew, C., Banerjee, A. K., & Li, D. (2000). Managing word of mouth communication: Empirical evidence from India. *International Journal of Bank Marketing*, 18(2), 75-83.
- Erdoğan Çokbilen, E., Ülker-Demirel, E., & Yıldız, E. (2018). Turistik tatminin destinasyon imajı ve subjektif bilgi aracılığıyla ağızdan ağıza pazarlama üzerindeki etkilerinin yapısal eşitlik modeli ile incelenmesi. *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, 13(50), 211-228.
- Fehr, B. (2006). A Prototype Approach to Studying Love. R. J. Sternberg, & K. Weis (Eds.), *The New Psychology of Love*. London: New Haven Yale University Press.
- Garg, R., Mukherjee, J., Biswas, S., & Kataria, A. (2016). An investigation into the concept of brand love and its proximal and distal covariates. *Journal of Relationship Marketing*, 15(3), 135-153.
- George, D., & Mallery, P. (2003). *SPSS for Windows Step by Step A Simple Guide and Reference 18.0 Update (11 b.)*. Allyn & Bacon.
- Goyette, I., Ricard, L., Bergeron, J., & Marticotte, F. (2010). e-WOM Scale: word-of-mouth measurement scale for e-services context. *Journal of Administrative Sciences/Revue Canadienne des Sciences de l'Administration*, 27(1), 5-23.
- Gray, R. (2007). *A Climate Of Success Creating The Right Organizational Climate For High Performance*. Oxford: Elsevier.
- Gremler, D. D., Gwinner, K. P., & Brown, S. W. (2000). Generating positive word-of-mouth communication through customer-employee relationships. *International Journal of Service Industry Management*, 12(1), 44-59.
- Güller Yılmaz, T. (2019). *Marka Aşkını Etkileyen Faktörler ile Marka Aşkının Marka Değeri Üzerindeki Etkisi: Bir Hava Yolu Şirketi Müşterileri Üzerine Araştırma*. (Yüksek Lisans Tezi). Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Gülmez, M. (2011). İnternet üzerinde ağızdan ağıza pazarlama uygulama örnekleri. *İnternet Uygulamaları ve Yönetimi Dergisi*, 2(1), 29-36.
- Gülmez, M., & Özaltın Türker, G. (2015). Ağızdan ağıza iletişim ile tüketici odaklı marka değeri arasındaki ilişkinin incelenmesi: Tur operatörleri ve seyahat acenteleri müşterileri üzerine bir uygulama. *Seyahat ve Otel İşletmeciliği Dergisi*, 12(1), 64-81.
- Güriş, S., & Astar, M. (2014). *Bilimsel Araştırmalarda SPSS ile İstatistik*. İstanbul: D.R Yayınevi.
- Habing, B. (2005). *Exploratory Factor Analysis*. Carolina.
- Hair, J., Andreson, R., Tahtam, R., & Black, C. (1998). *Multivariate Data Analysis (5 b.)*. New Jersey: Prentice-Hall International Inc.
- Hair, J., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2014). *Multivariate data analysis (Pearson new internat. ed) (8 b.)*. Harlow: Pearson.
- Halitoğulları, H. (2018). *Marka Aşkını, Marka Sadakati ve Ağızdan Ağıza Pazarlama İlişkisi*. (Yüksek Lisans Tezi). Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Balıkesir.
- Harmancıoğlu, N., Finney, R. Z., & Joseph, M. (2009). Impulse purchases of new products: an empirical analysis. *Journal of Product & Brand Management*, 18(1), 27-37.
- Haşlamam, T. (2005). Programlama dersi ile ilgili özdüzenleyici öğrenme stratejileri ile başarı arasındaki ilişkilerin incelenmesi: Bir yapısal eşitlik modeli. *Fen Bilimleri Enstitüsü*.
- Hegner, S. M., Fenko, A., & Teravest, A. (2017). Using the theory of planned behaviour to understand brand love. *Journal of Product & Brand Management*, 26(1), 26-41.
- Hoyle, R. (1995). *Structural Equation Modeling Concepts, Issues, and Applications*. California: SAGE Publications.
- Ismagilova, E., Dwivedi, Y. K., Slade, E., & Williams, M. D. (2017). Traditional Word-of-Mouth (WOM). *Electronic Word of Mouth (eWOM) in the Marketing Context*, 5-15. Springer, Cham.

- Çağlıyan, V., & Örgü, M. (2021). Marka sevgisi, anlık satın alma ve pozitif ağızdan ağıza pazarlama ilişkisi üzerine ampirik bir çalışma. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(1), 126-145.
- Ismail, A. R., & Spinelli, G. (2011). Effects of brand love, personality and image on word of mouth. *Journal of Fashion Marketing and Management*, 16(4), 386-398.
- Kalyoncuoğlu, S. (2017). Markaya duyulan güven ile marka sadakati ilişkisinde marka aşkının aracılık rolü: Starbucks markası üzerine bir araştırma (The mediating role of brand love in the relationship of brand trust and brand loyalty: a research on starbucks as a brand) . *Journal of Tourism and Gastronomy Studies*, 5(4), 383-402.
- Kang, A. (2015). Brand Love – Moving beyond loyalty an empirical investigation of perceived brand love of Indian consumer. *Arab Economic and Business Journal*, 10(2), 90-101.
- Kara, K. (2011). *Mağaza Atmosferinin İlgüdüsel Satın Almaya Etkisi ve Hazır Giyim Sektöründe Bir Araştırma*. (Doktora Tezi). Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Karjaluoto, H., Munnukka, J., & Kiuru, K. (2016). Brand love and positive word of mouth: the moderating effects of experience and price. *Journal of Product & Brand Management*, 25(6), 527–537.
- Kaş, İ. (2017). *Tüketicilerin Mağaza Atmosferi Algılarına Göre Anlık Satın Alma Davranışlarına İlişkin Farklılıkların Belirlenmesi*. (Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Kaytaç, Y. (2014). *Online Anlık Satın Alma Davranışını Etkileyen Faktörlerin Pışmanlık ve Tatmin Üzerindeki Etkisinde Marka Bilinirliği ve Marka Sadakatinin Aracı Rolü*. (Doktora Tezi). Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Khorrami, M. S., Esfidani, M. R., & Delavari, S. (2015). The effect of situational factors on impulse buying and compulsive buying: Clothing. *International Journal of Management*, 2(8), 823-837.
- Kim, W. G., Ng, N. C., & Kim, Y.-s. (2009). Influence of institutional DINESERV on customer satisfaction, return intention and word-of-mouth. *International Journal of Hospitality Management*, 28, 10–17.
- Kitapçı, O., Taştan, S., Dörtüol, İ., & Akdoğan, C. (2012). Ağızdan ağıza çevrimiçi iletişimin otellerdeki oda satışlarına etkisi üzerine bir araştırma. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 13(2), 266- 274.
- Kocakuş, Z. (2019). *Kuşaklar Bağlamında Marka Aşkının Marka Sadakatine Etkisi: Afyonkarahisar'da Bir Araştırma*. (Yüksek Lisans Tezi). Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Afyonkarahisar.
- Külter Demirgüneş, B. (2016). İnternet alışverişlerinde hedonik ve faydacı değer algılarının davranışsal sonuçları: E-Sadakat ve ağızdan ağıza iletişim . *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* (13), 246-269.
- Kürklü, M., F. (2018). Ağızdan ağıza pazarlama. Erişim adresi:
https://www.researchgate.net/publication/328175485_AGIZDAN_AGIZA_PAZARLAMA
- Liapati, G., Assiouras, L., & Decaudin, J.-M. (2015). The role of fashion involvement, brand love and hedonic consumption tendency in fashion impulse purchasing. *Journal of Global Fashion Marketing*, 6(4), 251-264.
- Lins, S., Bottequin, E., Dóka, Á., Golasa, A., Hylander, F., Merchán, A., & Pavlović, S. (2013). To think, to feel, to have: The effects of need for cognition, hedonism and materialism on impulse buying tendencies in adolescents. *Journal of European Psychology Students*, 25-32.
- Loureiro, S. M., Gorgus, T., & Kaufmann, H. R. (2017). Antecedents and outcomes of online brand engagement: The role of brand love on enhancing electronic-word-of-mouth. *Online Information Review*, 41(7), 985-1005.
- Maisam, S., & Mahsa, R.-d. (2016). Positive word of mouth marketing: Explaining the roles of value congruity and brand love. *Journal of Competitiveness*, 8(1), 19- 37.
- Malhotra, N. K. (2004). *Marketing Research an Applied Orientation (4 b.)*. New Jersey: Prentice Hall.
- Marsh, H. W., & Grayson, D. (1995). Latent variable models of multitrait-multimethod data. R. Hoyle (Eds.), *Structural Equation Modeling: Concepts, Issues and Applications* (pp. 177-198). CA: Sage, Thousand Oaks.
- Marsh, H. W., & Hocevar, D. (1985). Application of confirmatory factor analysis to the study of self-concept: First- and higher order factor models and their invariance across groups. *Psychological Bulletin*, 97(3), 562-582.
- Marsh, H. W., & Hocevar, D. (1988). A new, more powerful approach to multitrait-multimethod analyses: Application of second-order confirmatory factor analysis. *Journal of Applied Psychology*, 73(1), 107.
- Maxian, W., Bradley, S. D., Wise, W., & Toulouse, E. N. (2013). Brand love is in the heart: Physiological responding to advertised brands. *Psychology and Marketing*, 30(6), 469–478.
- Meydan, C., & Şeşen, H. (2011). *Yapısal Eşitlik Modellemesi AMOS Uygulamaları*. Ankara: Detay Yayıncılık.

- Çağlıyan, V., & Örgü, M. (2021). Marka sevgisi, anlık satın alma ve pozitif ağızdan ağıza pazarlama ilişkisi üzerine ampirik bir çalışma. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(1), 126-145.
- Niyomsart, S., & Khamwon, A. (2016). Brand love, brand loyalty, and word of mouth: A case of Airasia. *Conference of the International Journal of Arts & Sciences*, 9(1), 263-268.
- Nunnally, J. (1978). *Psychometric Theory*. New York: McGraw-Hill.
- Okutan, S., Bora, B., & Altunışık, R. (2013). Keşifsel satın alma eğilimleri ve bu eğilimlerin plansız, kompulsif ve hedonik satın alma tarzlarıyla olan ilişkisinin incelenmesi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 8(3), 117-136.
- Onurlubaş, E., & Dinçer, D. (2016). Tüketicilerin ağızdan ağıza ve viral pazarlama algılarına etki eden faktörlerin analizi. *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi*, 7(17), 184-202.
- Örs, M. (2018). İnternet fenomenlerini neden takip ediyoruz? tüketici-fenomen ilişkisini güçlendiren nedenlerin ampirik bir çalışma ile değerlendirilmesi. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 4, 187-209.
- Öz, M., & Uyar, E. (2014). Sağlık hizmetleri pazarlamasında algılanan hizmet kalitesi ve müşteri memnuniyeti üzerinde ağızdan ağıza pazarlamanın etkisini belirlemeye yönelik bir araştırma. *Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 16(26), 123-132.
- Özdamar, M. (2011). *Şanlıurfa'da Kültür Turizmi: Şanlıurfa'ya Kültür Turizmi Kapsamında Seyahat Acentaları ile Gelen Yerli Turistlerin Profilini ve Satın Alma Davranışlarını Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma*. (Yüksek Lisans Tezi). Mersin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Mersin.
- Özdemir, A. (2013). *Yönetim Biliminde İleri Araştırma Yöntemleri ve Uygulamalar (3 b.)*. İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım.
- Özgüven Tayfun, N. (2015). Market alışverişlerinde plansız satın alma davranışında demografik farklılığı belirlemeye yönelik bir araştırma. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 34, 87-94.
- Özyer Aksoy, Y. (2018). Ortak markalamada algılanan faydanın marka aşkına etkileri: Havayolu ortak markalı kredi kartı kullanıcıları üzerine bir araştırma. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 16(3), 70-88.
- Özyer, G. (2015). *Marka Aşkının Marka Sadakati ve Ağızdan Ağıza Pazarlamaya Etkisi: Pilot Bir Araştırma*. (Yüksek Lisans Tezi). Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Piron, F. (1991). Defining impulse purchasing. *Advances in Consumer Research*, 18, 509-514.
- Polat, E., Yalçın, A., Yıldız, K., & Sönmezoğlu, U. (2017). Üniversite öğrencilerinin spor ürünlerine yönelik ilişkisel pazarlama çerçevesinde marka sadakatlerinin incelenmesi. *CBÜ Bede Eğitimi Spor Bilimleri Dergisi*, 12(2), 58-70.
- Roberts, K. (2004). *Lovemarks*. powerHouse Books.
- Rook, D. W. (1987). The buying impulse. *Journal of Consumer Research*, 14(2), 189-199.
- Rook, D. W., & Fisher, R. J. (1995). Normative influences on impulsive buying behavior. *Journal of Consumer Research*, 22(3), 305-313.
- Roy, P., Khandeparkar, K., & Motiani, M. (2016). A lovable personality: The effect of brand personality on brand love. *Journal of Brand Management*, 23(5), 97-113.
- Sağlam Bayındır, N. (2019). *Hizmet Sektöründe Algılanan Adalet, Telifi Sonrası Tüketici Tatmini ve Ağızdan Ağıza Pazarlama İlişkisi: Bankacılık Sektöründe Bir Uygulama*. (Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Arel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Sallam, M. A. (2014). The effects of brand image and brand identification on brand love and purchase decision making: The role of WOM. *International Business Research*, 7(10), 187-193.
- Sarkar, A. (2013). Brand love in emerging market: a qualitative investigation. *Qualitative Market Research: An International Journal*, 17(4), 481-494.
- Sarkar, A., & Ponnampalasa, A. (2012). Understanding and measuring romantic brand love. *Journal of Customer Behaviour*, 11(4), 325-348.
- Schermelleh-Engel, K., Moosbrugger, H., & Müller, H. (2003). Evaluating the fit of structural equation models: Tests of significance and descriptive goodness-of-fit measures. *Methods of Psychological Research*, 8(2), 23-74.
- Shevlin, M., & Miles, J. (1998). Effects of sample size, model specification and factor loadings on the GFI in confirmatory factor analysis. *Personality and Individual Differences*, 25, 85-90.
- Shimp, T. A., & Madden, T. J. (1988). Consumer-object relations: a conceptual framework based analogously on sternberg's triangular theory of love. *Advances in Consumer Research Volume*, 15, 163-168.
- Shirsavar, H. A., Gilaninia, S., & Almani, A. M. (2012). A study of factors influencing positive word of mouth in the Iranian banking industry. *Middle-East Journal of Scientific Research*, 11(4), 454-460.
- Somtaş Lekesizcan, F. (2017). *Marka Aşk ve Bir Uygulama*. (Yüksek Lisans Tezi). Nuh Naci Yazgan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kayseri.

- Çağlıyan, V., & Örgü, M. (2021). Marka sevgisi, anlık satın alma ve pozitif ağızdan ağıza pazarlama ilişkisi üzerine ampirik bir çalışma. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(1), 126-145.
- Stern, H. (1962). The significance of impulse buying today. *Journal of Marketing*, 59-62.
- Sternberg, R. (1986). A triangular theory of love. *Psychology Review*.
- Şimşek, H. (2017). *Marka Özgünlüğünün Ağızdan Ağıza Pazarlama ile İlişkisinde Müşteri Memnuniyetinin Aracılık Rolü: Hazır Giyim Sektöründe Bir Araştırma*. (Doktora Tezi). Haliç Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Şimşek, Ö. (2007). *Yapısal Eşitlik Modellemesine Giriş-Temel İlkeler ve LISREL Uygulamaları*. Ankara: Ekinoks.
- Tabachnick, B. G., & Fidell, L. S. (2001). *Using Multivariate Statistics*. United States of America: Library of Congress Cataloging-in-Publication Data.
- Tamura, K., & Tanak, M. (1987). The Measurement of University Students'(Major in Physical Education) Concern for Sportswear. *Journal of Home Economics of Japan*, 38(1), 53-59.
- Tinne, W. S. (2011). Factors affecting impulse buying behavior of consumers at superstores in bangladesh. *ASA University Review*, 5(1), 209-220.
- Tokgöz, E. (2018). Materyalist değerler statü tüketimi ve dürtüsel satın alma arasındaki ilişki. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 16(Özel Sayı 1), 1-19.
- Torlak, Ö., & Tiltay, M. A. (2010). *Anlık satın alma ölçeklerinin Türk tüketicisi için uyarlanmasına yönelik bir deneme*. Ulusal Pazarlama Kongresi, (s. 405-422).
- Tuzcu, N. (2016). *Giym Alışverişlerinde İçgüdüsel Satın Alma Eğilimleri ve Satın Alma Nedenleri Üzerine Karşılaştırmalı Bir Uygulama*. (Yüksek Lisans Tezi). Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta.
- Uzun, B., & Uydacı, M. (2010). Sağlık kurumlarında ağızdan ağıza pazarlama ve bir pilot çalışma. *Öneri Dergisi*, 9(34), 87-95.
- Ünal, S., & Aydın, H. (2013). An investigation on the evaluation of the factors affecting brand love. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 92, 76-85.
- Verhagen, T., & Dolen, v. W. (2011). The influence of online store beliefs on consumer online impulse buying: A model and empirical application. *Information & Management*, 48, 320-327.
- Virvilaite, R., Saladienė, V., & Žvinklytė, J. (2011). The impact of external and internal stimuli on impulsive purchasing. *Economics And Management*, 16, 1329-1336.
- Westbrook, R. A. (1987). Product/Consumption-Based affective responses and postpurchase processes. *Journal of Marketing Research*, 24(3), 258-270.
- Whang, Y.-O., Allen, J., Sahoury, N., & Zhang, H. (2004). Falling in love with a product: The structure of a romantic consumer-product relationship. *Advances in Consumer Research*, 31, 320-327.
- Wheaton, B., Muthen, B., Alwin, D. F., & Summers, G. F. (1977). Assessing reliability and stability in panel models. *Sociological Methodology*, 8, 84-136.
- Word of Mouth Marketing Association. (2005, February 8). *WOM 101*.
- Yakın, V. (2011). İnternet perakendeciliği ve ağızdan ağıza pazarlama ilişkisi; tuğla duvarlar yıkılabilir mi? *Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi* (27), 1-18.
- Yalman, S. (2014). *Süpermarket ve Hipermarketlerde Gerçekleştirilen Promosyon Çalışmalarının Tüketicilerin Anlık Satın Alma Davranışlarına Etkisi: İzmir İlinde Bir Araştırma*. (Yüksek Lisans Tezi). Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Manisa.
- Yazıcıoğlu, Y., & Erdoğan, S. (2004). *SPSS Uygulamalı Bilimsel Araştırma Yöntemleri*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Yemez, İ., & Karaca, Ş. (2019). Anlık duygu durumu ve mutluluğun plansız satın almaya etkisi. *Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 11(18), 1169-1193.



Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Yıl: 2021 Cilt-Sayı: 14(1) ss: 146-162

Academic Review of Economics and Administrative Sciences
Year: 2021 Vol-Issue: 14(1) pp: 146-162

<http://dergipark.org.tr/tr/pub/ohuiibf/>

ISSN: 2564-6931

DOI: 10.25287/ohuiibf.712729

Geliş Tarihi / Received: 01.04.2020

Kabul Tarihi / Accepted: 05.11.2020

Yayın Tarihi / Published: 03.01.2021

Araştırma Makalesi

Research Article

İŞLETME BÖLÜMÜ ÖĞRENCİLERİNİN TÜRKİYE MUHASEBE STANDARTLARI / TÜRKİYE FİNANSAL RAPORLAMA STANDARTLARI HAKKINDAKİ İLGI, BEKLENTİ VE FARKINDALIK DÜZEYLERİNİN İNCELENMESİ: SIVAS CUMHURİYET ÜNİVERSİTESİ ÖRNEĞİ

Seval ELDEN ÜRGÜP ¹

Sait BARDAKÇI ²

Rukiye KALE ³

Öz

Bu çalışmanın amacı, Sivas Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü lisans öğrencilerinin Türkiye Muhasebe Standartları (TMS)/Türkiye Finansal Raporlama Standartları (TFRS) konusunda ilgi düzeylerini ve bu konudaki beklentilerini, farkındalıklarını ortaya koymaktır. Çalışma kapsamında, Turhan (2016) tarafından geliştirilen ve veri toplama aracı olarak kullanılan anket formu 2019-2020 akademik yılı bahar döneminde İşletme Bölümü'nde öğrenim görmekte olan 152 öğrenciye uygulanmıştır. Elde edilen veriler betimleyici istatistikler ve nonparametrik istatistiksel yöntemlerden Mann-Whitney U testi ve Kruskal-Wallis testi kullanılarak analiz edilmiştir. Çalışmanın başlıca bulgularına göre, katılımcı öğrencilerin yarıdan fazlasının TMS/TFRS kavramları hakkında bir bilgi sahibi olmadıkları, yine yarıya yakınının ders içeriklerinde bu kavramlara yer verilmesini istedikleri belirlenmiştir. Ayrıca, kadın öğrencilerin TMS/TFRS hakkındaki beklenti ve farkındalık düzeylerinin erkek öğrencilere göre yüksek olduğu ve son sınıf öğrencilerinin ilgi, beklenti ve farkındalık düzeylerinin de birinci ve ikinci sınıf öğrencilerine göre anlamlı derecede yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler : Türkiye Muhasebe Standartları, Türkiye Finansal Raporlama Standartları, Muhasebe Eğitimi, İşletme Bölümü Öğrencileri.

Jel Sınıflandırılması : M40, M49.

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, sevalelden@hotmail.com, ORCID: 0000-0002-7464-3485.

² Dr. Öğr. Üyesi, Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, sait_bardakci@hotmail.com, ORCID:0000-0003-3720-5029.

³ Yüksek Lisans Öğrencisi, Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, SBE, rukiyr.kalee52@gmail.com, ORCID:0000-0001-9628-317X.

Atıf/Citation (APA6):

Elden-Ürgüp, S., Bardakçı, S., & Kale, R. (2021). İşletme bölümü öğrencilerinin Türkiye Muhasebe Standartları / Türkiye Finansal Raporlama Standartları hakkındaki ilgi, beklenti ve farkındalık düzeylerinin incelenmesi: Sivas Cumhuriyet Üniversitesi örneği. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(1), 146-162. <http://doi.org/10.25287/ohuiibf.712729>.

INVESTIGATION OF INTEREST, EXPECTATION AND AWARENESS OF BUSINESS MANAGEMENT STUDENTS ON TURKISH ACCOUNTING STANDARDS / TURKISH FINANCIAL REPORTING STANDARDS: SIVAS CUMHURİYET UNIVERSITY CASE

Abstract

The aim of this study is to examine the interest, expectation and awareness levels of Sivas Cumhuriyet University Faculty of Economics and Administrative Sciences Department Business undergraduate students about Turkey Accounting Standards (TAS)/Turkey Financial Reporting Standards (TFRS). Within the scope of the study, the questionnaire form developed by Turhan (2016) used as data collection tool was applied to 152 students studying in the Department of Business Administration in the spring semester of the 2019-2020 academic year. The data obtained were analyzed using descriptive statistics and nonparametric statistical methods, Mann-Whitney U test and Kruskal-Wallis test. According to the main findings of the study, it was determined that more than half of the participant students did not have any knowledge about the TAS / TFRS concepts, and almost half of them wanted to include these concepts in the course contents. Also, it was determined that the expectation and awareness levels of female students about TAS / TFRS are higher than male students, and the interest, expectation and awareness levels of senior students are significantly higher than that of first and second grade students.

Keywords : Turkey Accounting Standards, Turkey Financial Reporting Standards, Accounting Education, Business Administration Students.

Jel Classification : M40, M49.

GİRİŞ

Küreselleşme sonucunda işletmelerin etkinlikleri dünya üzerinde geniş bir sahaya yayılmış; bu da işletmeler arasında, gereksinimlere cevap veren ve güvenilir mali bilgi akışını bir kat daha önemli hale getirmiştir. Ülkeler arasında var olan ayrı hukuki düzenlemeler ile değişik muhasebe ilke ve uygulamaları, uluslararası seviyede mali tabloların düzenlenmesini kaçınılmaz hale getirmiştir. Yaşanan bu gelişmeler muhasebe ve denetim uygulamalarının ülkeler arası düzeyde onaylanmış belli standartlar gözetilerek hazırlanmasını gerektirmiştir (Erşan, 2007).

Muhasebe standardı, muhasebe uygulamalarında birliği temin etmek için, muhasebenin dünya çapındaki prensip, terim, kanun, kaide, kuram ve metotlarına uygun şekilde tayin edilmiş tek düzen hesap çerçevesi, tekdüzen mal oluş yönergesi, tekdüzen envanter yönergesi, ilgili kanun hükümleri ve tebliğlerden teşekkül eden kendi içerisinde uyumlu muhasebe prosedürleri bütünlüğü; bilanço, kar zarar tablolarına dair mali tabloları, belirli amaçlar doğrultusunda ayrıca hazırlama, değerlendirme ve sunma bildirimleri gibi kendi içinde tutarlı çerçeve, yönerge, bildiri ve benzer nitelikte uyulması gereken kurallar birliği manası taşıyan bir terimdir (Yılmaz, 2007: 141). Kocamaz (2012:106)'a göre, muhasebe standartları, finansal bilgilerin sunulduğu mali tabloların düzenlenmesinde ve raporlanmasında ortak muhasebe prensipleri etrafında bir araya gelinmesini sağlayan ve bu doğrultuda muhasebe uygulamalarını düzenleyen normlar olarak tanımlanmaktadır. Bu bağlamda, muhasebe standardı, tüm ülkelerde finansal raporlamanın şeffaflığını artırmayı amaçlayan, finansal muhasebe politikalarının ve uygulamalarının temelini tanımlayan ortak bir ilke, kural ve yöntemler kümesidir.

Türkiye de muhasebe usul ve esaslarının gelişmesi ve şekillenmesi ekonomik ve siyasi ilişkilerinin iyi olduğu ülkelere etkilenerek, devletin teşvik etmesi ile gerçekleşmiştir. Bu süreçte ilk etkilenilen ülke Fransa olmuştur ve ardından da Almanya'nın etkisi görülmektedir. 1900'lü yılların ikinci yarısından sonra ABD ile olan ilişkilerin gelişmesiyle Amerikan etkisi altında kalınmış

ve 1987 yılı sonrası AB'ye üyelik durumlarının meydana gelmesiyle AB düzenlemelerinin, günümüzde de Uluslararası Muhasebe Standartlarının etkisinde kalmıştır (Kötüoğlu, 2008: 15).

Türkiye’de muhasebe standartlarıyla ilgili çalışmaları; Maliye Bakanlığı’na bağlı kuruluşlar, Türk Standartları Enstitüsü, İktisadi Devlet Teşekkülleri Yeniden Düzenleme Komisyonu, Sermaye Piyasası Kurulu, Türkiye Bankalar Birliği tarafından yapılmıştır. Muhasebe kurallarını belirlenmesi sebebiyle mesleğin en yüksek kurumu Türkiye Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler ve Yeminli Mali Müşavirler Odaları Birliği (TÜRMOB), 1989 senesinde çalışma başlatmıştır. TÜRMOB 1994’te Türkiye Muhasebe ve Denetim Standartları Kurulu (TMUDESK) oluşturmuştur. Bu kurulun oluşturulma sebebi muhasebede tekdüzeliği sağlamaktır. 14 Nisan 1996’da toplanmış olan TMUDESK on bir adet muhasebe standardını Türkiye Muhasebe Standardı (TMS) adını vererek oybirliğiyle kabul etmiştir. Bu kurul muhasebenin temel kavramlarına ve Türkiye’de bulunan işletmelerin yapısına uygun olmasına dikkat ederek Uluslararası Muhasebe Standartları (UMS)’ni birebir aynı şekilde Türkçe’ye çevirmişler böylece Türkiye Muhasebe Standartları’nı oluşturmuşlardır (Yılmaz, 2007: 142-143). 2499 sayılı Sermaye Piyasası Kanununa 18 Aralık 1999 tarih ve 4487 sayılı Kanunla eklenen Ek-1’inci madde uyarınca kurulan Türkiye Muhasebe Standartları Kurulu (TMSK) 7 Mart 2002 tarihinde çalışmalarına başlamıştır. 16 Mart 2004 tarihinde 25404 sayılı Resmi Gazete’de “Türkiye Muhasebe Standartları Kurulunun Çalışmalarına İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik” yayınlanmıştır. İdari ve mali özerkliğe sahip TMSK, Türkiye’de yayınlanan mali tabloların, gerçek durumu yansıtan, güvenilir, karşılaştırılabilir, ihtiyaca uygun, anlaşılabilir ve tutarlı olmaları için ulusal muhasebe ilkelerinin gelişmesi ve benimsenmesini sağlamak ve kamu yararı elde edilmesine yönelik bir biçimde uygulanacak olan ulusal muhasebe standartlarını saptamak ve yayınlamak amaçlarını benimsemiştir (Selimoğlu, Özbirecikli, Uzay, Kurt, Alagöz, & Yanık, 2014:70).

02.11.2011 tarihinde 660 Sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile TMSK’nın görev ve yetkileri Kamu Gözetimi Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumuna (KGK) geçmiştir. Bu kurum muhasebe ve denetim ile ilgili hazırlanan ulusal ve uluslararası muhasebe standartlarının hazırlanması ve yürürlüğe konulması ile ilgili çalışmaları yürütmektedir (Hatunoğlu, Uçaktürk, & Kılılı, 2013:53). KGK’nın ilgili dairesince uluslararası muhasebe standartlarının Türkçeye çevrilmesi gerçekleştirilmiş ve Resmi Gazete’de yayınlanan “Türkiye Muhasebe Standartları” (TMS)’ler KGK’nın resmi web sitesinde de ilgililerin bilgisine sunulmuştur. Tablo 1’de 2020 yılı itibariyle yürürlükte bulunan TMS ve TFRS’ler gösterilmektedir (kgk.gov.tr).

Tablo 1. Türkiye Muhasebe ve Finansal Raporlama Standartları

TMS 1 Finansal Tabloların Sunuluşu
TMS 2 Stoklar
TMS 7 Nakit Akış Tabloları
TMS 8 Muhasebe Politikaları, Muhasebe Tahminlerinde Değişiklikler Ve Hatalar
TMS 10 Raporlama Döneminden Sonraki Olaylar
TMS 12 Gelir Vergileri
TMS 16 Maddi Duran Varlıklar
TMS 19 Çalışanlara Sağlanan Faydalar
TMS 20 Devlet Teşviklerinin Ve Devlet Yardımlarının Açıklaması
TMS 21 Kur Değişiminin Etkileri
TMS 23 Borçlanma Maliyetleri
TMS 24 İlişkili Taraf Açıklamaları
TMS 26 Emeklilik Fayda Planlarında Muhasebeleştirme Ve Raporlama
TMS 27 Bireysel Finansal Tablolar
TMS 28 İştiraklerdeki Ve İş Ortaklıklarındaki Yatırımlar
TMS 29 Yüksek Enflasyonlu Ekonomilerde Finansal Raporlama
TMS 32 Finansal Araçlar: Sunum
TMS 33 Hisse Başına Kazanç
TMS 34 Ara Dönem Finansal Raporlama
TMS 36 Varlıklarda Değer Düşüklüğü
TMS 37 Karşılıklar, Koşullu Borçlar Ve Koşullu Varlıklar
TMS 38 Maddi Olmayan Duran Varlıklar
TMS 39 Finansal Araçlar: Muhasebeleştirme Ve Ölçme
TMS 40 Yatırım Amaçlı Gayrimenkuller
TMS 41 Tarımsal Faaliyetler
TFRS 1 Türkiye Finansal Raporlama Standartlarının İlk Uygulaması
TFRS 2 Hisse Bazlı Ödemeler
TFRS 3 İşletme Birleşmeleri
TFRS 4 Sigorta Sözleşmeleri
TFRS 5 Satış Amaçlı Elde Tutulan Duran Varlıklar Ve Durdurulan Faaliyetler
TFRS 6 Maden Kaynaklarının Araştırılması Ve Değerlendirilmesi
TFRS 7 Finansal Araçlar: Açıklamalar
TFRS 8 Faaliyet Bölümleri
TFRS 9 Finansal Araçlar (2017 Sürümü)
TFRS 10 Konsolide Finansal Tablolar
TFRS 11 Müşterek Anlaşmalar
TFRS 12 Diğer İşletmelerdeki Paylara İlişkin Açıklamalar
TFRS 13 Gerçeğe Uygun Değer Ölçümü
TFRS 14 Düzenlemeye Dayalı Erteleme Hesapları
TFRS 15 Müşteri Sözleşmelerinden Hasılat
TFRS 16 Kiralamalar

Kaynak: www.kgk.gov.tr, (Erişim Tarihi: 10.03.2020)

Muhasebe eğitimi bir mesleki eğitim olup, bu eğitimden beklenen, kişiye mesleğin gerektirdiği bilgi ve becerinin kazandırılmasıdır. Bu bilgi ve beceriler üniversitelerin muhasebe eğitimi verilen fakülte ve yüksekokullarında ders müfredatları ile öğrencilere kazandırılmalı ve hem ulusal hem de uluslararası düzeyde muhasebe ve finansal raporlama standartlarını uygulayacak seviyede eğitim almaları sağlanmalıdır. Bu bağlamda mevcut muhasebe meslek mensuplarının da standartların uygulanmasına yönelik bilgi ve beceri düzeyi, eğitimlerle desteklenmelidir. Diğer taraftan halen lisans veya lisansüstü eğitimleri devam eden potansiyel meslek mensuplarının da ders müfredatlarında yeniden düzenlemeler yapılarak standartlar konusunda bilgi sahibi olarak mezun olmaları sağlanmalıdır (Karakaya Demirkutlu, 2014: 159). Bu çalışmada, iktisadi ve idari bilimler fakültelerinin diğer bölümlerine göre muhasebe derslerinin daha fazla olduğu ve mesleğe giriş sınavlarında daha avantajlı olan İşletme Bölümü lisans öğrencilerinin Türkiye Muhasebe Standartları/Türkiye Finansal Raporlama Standartları konusunda ilgi düzeylerini beklentilerini ve farkındalıklarını ortaya konulması amaçlanmıştır.

I. TÜRKİYE MUHASEBE/FİNANSAL RAPORLAMA STANDARTLARI

Muhasebe standartları, muhasebe uygulamalarına yön veren ve finansal tabloların hazırlanmasına düzen getiren normlar olarak tanımlanabilir. Muhasebenin sermaye piyasası ve muhasebe sisteminden edinilen bilgileri diğer kullanıcılarına vermesi ve işletme faaliyetlerine ilişkin sağlıklı bilgi aktarabilmesi; benzer olayları aynı şekilde ifade etmesi, ürettiği bilgilerin doğru,

güvenilir, anlamlı, gerçeğe uygun ve karşılaştırılabilir olması, dolayısıyla belirli standartlara göre hazırlanarak finansal tablo ve raporlarla ilgililere ulaştırılması ile mümkündür (Elitaş, 2011: 7).

Muhasebe standartları, birçok çıkar grubunun ilgi odağı durumunda olmasından dolayı bu standartların kim tarafından belirleneceği bir tartışma konusu olmuştur. Bahsi geçen muhasebe standartları, Uluslararası Muhasebe Standartları Komitesi (IASC) tarafından geliştirilmiş ve yürürlüğe konulmuştur. Komitenin yayınlamış olduğu standartlar Uluslararası Muhasebe Standartları (IAS) olarak adlandırılmıştır. 2001 yılında yeniden yapılandırmaya gidilerek, bu komitenin ismi Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu (IASB) olarak değiştirilmiş olup, bu tarihten itibaren Kurulun yayınlamış olduğu standartlar da Uluslararası Finansal Raporlama Standardı (IFRS) olarak adlandırılmaya başlanmıştır. IASB tarafından yayınlanan standartlar başta Avrupa Birliği ülkelerinde ve dünyanın birçok ülkesinde olduğu gibi Türkiye’de de aynen benimsenmiş ve uygulanmaya başlanmıştır (Koçyiğit, Elitaş, & İşgüven, 2016: 60).

Uluslararası muhasebe standartlarına uyum çalışmaları kapsamında, TMSK tarafından 2005 yılında standartlar yayınlanarak uygulamaya geçmiştir. 1 Ocak 2013 tarihi itibarıyla, 6102 Sayılı Yeni Türk Ticaret Kanunuyla gerçek ve tüzel kişilerin muhasebe kayıtlarını ve finansal tablolarını TMS/IFRS’ye uygun olarak hazırlamaları ve muhasebe sistemlerini muhasebe standartlarına göre uygulama zorunluluğu getirilmiştir. KGK, 2014 yılında TFRS uygulama kapsamını bağımsız denetim kapsamından ayrıştırarak diğer ülke uygulamaları gibi TFRS uygulama kapsamını genel olarak kamu yararını ilgilendiren kuruluşlarla (KAYİK) sınırlandırmıştır. Bunun yanı sıra, KAYİK’ler dışında kalan işletmelerin de isteğe bağlı olarak TFRS uygulamalarına izin verilmiştir. TFRS uygulamayan işletmelerin ise KGK tarafından bir belirleme yapıncaya kadar yürürlükteki mevzuatı uygulamalarına karar verilmiştir. Bu çerçevede TFRS uygulamayan işletmelerin uygulayacakları geçerli finansal raporlama çerçevesi, Maliye Bakanlığı tarafından ilki 26/12/1992 tarih, 21447 (M) sayılı Resmi Gazetede yayımlanan Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği (MSUGT) olarak belirlenmiştir (kgk.gov.tr).

21 Ağustos 2014 tarihli ve 26 sayılı TMS Uygulama Kapsamına İlişkin Kurul Kararı yürürlükten kaldırılmış olup yerine 19 Eylül 2018 tarihli ve 30540 sayılı Resmi Gazete’de yayınlanan TMS Uygulama Kapsamına İlişkin Kurul Kararı getirilmiştir. Bu karara göre, bazı kurum ve kuruluşların TMS/IFRS’leri uygulayabileceği kararı getirilmiştir. Bu kuruluşları şöyle sıralamak mümkündür (resmigazete.gov.tr);

- ✓ 6 Aralık 2012 tarihli ve 6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu uyarınca Sermaye Piyasası Kurulunun düzenleme ve denetime tabi işletmelerden; sermaye piyasası araçları bir borsada ve/veya teşkilatlanmış diğer piyasalarda işlem gören anonim şirketler, yatırım kuruluşları, kolektif yatırım kuruluşları, portföy yönetim şirketleri, ipotek finansmanı kuruluşları, konut finansmanı ve varlık finansmanı fonları, varlık kiralama şirketleri, merkezi takas kuruluşları, merkezi saklama kuruluşları, veri depolama kuruluşlarıdır.
- ✓ 19 Ekim 2005 tarihli ve 5411 sayılı Bankacılık Kanunu uyarınca Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumunun düzenleme ve denetime tabi işletmelerden; bankalar, finansal kiralama, faktöring, finansman, varlık yönetim, finansal holding şirketleri, ödeme, derecelendirme ve elektronik para kuruluşlarıdır.
- ✓ 3 Haziran 2007 tarihli ve 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu ile 28 Mart 2001 tarihli ve 4632 sayılı Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu kapsamında faaliyet göstermekte olan sigorta, reasürans ve emeklilik şirketleridir,
- ✓ Borsa İstanbul Piyasalarında faaliyet göstermesine izin verilen; yetkili müesseseler, kıymetli madenler aracı kurumları, kıymetli maden üretimi veya ticareti ile iştigal eden anonim şirketlerdir.

Farklı büyüklükteki işletmelerin var olduğu ekonomik sistem içerisinde standartların uygulanmasında oluşabilecek sorun ve olumsuzlukların minimuma indirilmesi uyum sürecinde önem teşkil etmektedir. Bu nedenle Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler için International Financial Reporting Standard For Small and Medium-Sized Entities (IFRS For SMEs), Türkçeye çevrilerek Küçük ve Orta Büyüklükte İşletmeler İçin Türkiye Finansal Raporlama Standartları (KOBİ TFRS) oluşturulmuştur (Akyüz & Yeşil, 2017: 78). Ancak AB Komisyonu tarafından 2013 yılında

yayınlanan 2013/34 Sayılı AB Muhasebe Yönergesi'nin uygulamaya geçmesiyle birlikte eski yönergelerle uyumlu olan KOBİ TFRS standart setinin uygulamasından vazgeçilmiştir (kgk.gov.tr).

29 Temmuz 2017 tarihi itibarıyla Büyük ve Orta Boy işletmeler için Finansal Raporlama Standardı (BOBİ FRS) yayımlanmıştır. Bu standart, bağımsız denetime tabi olup Türkiye Finansal Raporlama Standartlarını (TFRS) uygulamayan işletmelerin uygulayacakları finansal raporlama çerçevesidir. BOBİ FRS'nin amacı gerçeğe uygun, finansal bilgi ihtiyacına uygun ve karşılaştırılabilir finansal tablolar düzenlenmesini sağlamaktır (kgk.gov.tr). Finansal raporlamada standartlaşmanın son gelişmesi ise küçük ve mikro işletmeler açısından gerçekleştirilmiş ve Küçük ve Mikro İşletmeler İçin Finansal Raporlama Standardı (KÜMİ FRS), Kamu Gözetimi Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu tarafından bir taslak metin halinde yayımlanarak görüşe sunulmuştur (Güleç, 2019: 259).

Günümüz tarihi itibarıyla ulusal muhasebe standartlarını saptamak ve yayınlamak Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (KGK) tarafından yapılmaktadır. Türkiye Finansal Raporlama Standartları, KGK tarafından 2011, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019 ve 2020 yılları itibarıyla güncellenerek ilgili tarihteki Resmi Gazete'lerde yürürlüğe sokulmuştur. Yürürlükte olan 2020 TMS/TFRS setinde kavramsal çerçeve ve 25 adet TMS, 16 adet TFRS ve yorumlar bulunmaktadır (Akyüz & Yeşil, 2017: 78).

II. LİTERATÜR TARAMASI

TMS/TFRS hakkında literatür incelendiğinde, bu konuda çok çeşitli çalışmalar yapıldığı görülmektedir.

Erdoğan ve Dinç (2009) çalışmalarında, TMS/TFRS hakkında muhasebe alanında faaliyet gösteren meslek elemanlarının standartları uygulama düzeylerinin ve görüşlerinin neler olduğunu tespit etmeyi amaçlamıştır. Araştırmanın sonucunda; meslek elemanlarının üçte birinin standartlardan haberdar olmadıkları, bilgilerinin yetersiz olduğu ve eğitim düzeyi daha yüksek olanların nispeten bilgilerinin daha yüksek düzeyde olduğu bulgularına ulaşılmıştır.

Dinç ve Atabay (2011) Trabzon ili ve çevresindeki mali müşavirlerin standartlarla ilgili olan bilgi düzeylerinin ölçülmesi ve uygulama sırasındaki muhtemel faktörleri belirlemeyi amaçlamışlardır. Araştırma sonucunda; meslek mensuplarının fazla iş yükü ve zaman kısıtı nedeniyle yeterli bilgi düzeyine sahip olmadıkları tespit edilmiştir.

Elitaş, Karakoç, & Özdemir (2011) çalışmalarında Afyon, Denizli ve Uşak illerinde görev yapan muhasebe meslek mensuplarının muhasebe standartlarına yönelik bilgi düzeylerini ölçmeyi amaçlamışlardır. Araştırma sonucunda; meslek mensuplarının %80 gibi büyük bir çoğunluğunun TMS hakkında yeterli bilgiye sahip olduğu, ancak verilen eğitimlerin yeterli olmadığı, 16 yıl ve üzerinde deneyim sahibi olan meslek mensuplarının TMS nedeniyle mesleği bırakmayı düşündükleri belirlenmiştir.

Yıldırım (2012) çalışmasında, Erzincan'da görev yapan 42 muhasebe meslek mensubunun TTK, TMS/TFRS ve KOBİ TFRS konularındaki gelişmeler hakkındaki görüşlerini belirlemeye çalışmıştır. Çalışma sonucunda; meslek mensuplarının %86'sı ilgili eğitimlere katılmalarına rağmen TMS/TFRS konusunda tekrar eğitime ihtiyaç duyduklarını belirtmiştir. Meslek mensuplarının %88'i TMS/TFRS ile ilgili kendilerine yeterli bilgi verilmediğini, %72'si ise lisans eğitimlerinde konuyla ilgili verilen bilgilerin yetersiz olduğunu belirtmişlerdir.

Fidan ve Cinit (2013), Eskişehir İline kayıtlı muhasebe meslek mensuplarının TFRS ile ilgili bilgi düzeylerinin ölçülmesi ve uygulama sırasındaki muhtemel faktörleri belirlemek için çalışma yapmışlardır. Araştırma sonucunda; TFRS ve KOBİ TFRS hakkında araştırma örneklemi oluşturan katılımcıların yarısından fazlasının az bilgili olduğu, %79'unun bu uygulamanın mesleği zorlaştıracağını düşündüğü, %19'unun ise KOBİ TFRS uygulama zorluğu nedeniyle mesleği bırakmayı düşündüğü belirtilmiştir.

Yılmaz, Şahin, & Çankaya (2014) tarafından, TMS/TFRS farkındalık düzeyinin belirlenmesi amacıyla işletme bölümünde son sınıfta öğrenim gören öğrencileri, akademisyenleri ve muhasebe

meslek mensuplarını kapsayan bir çalışma gerçekleştirilmiştir. Araştırma kapsamında altı üniversiteden 489 öğrenciye, muhasebe eğitiminde görevli 14 akademisyene ve 46 SMMM'ye ulaşılmıştır. Araştırma sonucunda mezun olduktan sonra akademisyenlik ve mali müşavirlik mesleğini tercih edecek öğrencilerin diğer öğrencilere göre TMS/TFRS hakkında farkındalık düzeylerinin yüksek olduğu, akademisyenlerin öğrencilere göre kendi bilgi becerileri ile farkındalık düzeylerinin daha yüksek olduğu, SMMM'lerin ise standartlarla ilgili eğitime ihtiyaç duydukları bulgularına ulaşılmıştır.

Karakaya Demirkutlu (2014) çalışmasında, işletme bölümü öğrencilerinin Türkiye Muhasebe/Finansal Raporlama Standartları konusundaki ilgi düzeyleri, beklentileri ve farkındalıklarının ortaya konulmasını amaçlamıştır. Bu kapsamda, Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakülte İşletme Bölümü son sınıf öğrencilerine Türkiye Muhasebe/Türkiye Finansal Raporlama Standartları ile ilgili sorular yöneltilmiştir. Öğrencilerin söz konusu standartlara ilişkin ilgi düzeyleri, beklentileri ve farkındalıklarına ait veriler anket yöntemi ile toplanmış, SPSS paket programı ile analiz edilmiştir. Araştırma sonucunda muhasebe alanına ilgi duyan ve mezuniyet sonrası bu alanda çalışmak isteyen öğrencilerin Türkiye Muhasebe/Finansal Raporlama Standartları hakkındaki farkındalıklarının daha yüksek olduğu görülmüştür.

Yel ve Erdem (2015) çalışmalarında, Bolu ilinde faaliyet gösteren muhasebe meslek mensuplarının UFRS hakkındaki farkındalık düzeylerinin tespit edilmesini amaçlamışlardır. Bu amaçla, Bolu Serbest Muhasebeci ve Mali Müşavir odasına kayıtlı 110 adet muhasebe meslek mensubundan 93'üne doldurtulan anket yoluyla araştırma yapılmıştır. Araştırma sonucunda, Bolu ilinde faaliyet gösteren muhasebe meslek mensuplarının genel anlamda UFRS hakkındaki farkındalık düzeylerinin oldukça yüksek olduğu, bununla birlikte UFRS hakkındaki bilgi düzeyleri ve UFRS'den beklentilerinin de yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Akyüz ve Yeşil (2017) çalışmalarında, muhasebe meslek mensuplarının TFRS ve KOBİ TFRS ile ilgili bilgi düzeylerinin ölçüldüğü makaleler ve konu ile ilgili olarak hazırlanmış olan lisansüstü tezler incelemişlerdir. Çalışmanın sonucunda; muhasebe meslek mensuplarının en önemli ortak sorunlarının standartlarla ilgili bilgi ve sistematik bilgi eksikliği olduğu görülmüştür. Ayrıca, muhasebe standartlarının uygulama noktasında fazla karışık olduğu, muhasebe meslek mensupları açısından fazladan iş yükü olarak algılandığı ve hatta mesleği bırakma eğilimi gibi olumsuzluklar doğurabileceği sonucuna ulaşılmıştır.

Fidan ve Uysal (2017) çalışmalarında, üniversitede eğitim gören ön lisans ve lisans öğrencilerinin Türkiye Muhasebe ve Finansal Raporlama Standartları konusundaki görüşlerinde belirlenen değişkenler açısından farklılık olup olmadığını tespit etmeyi amaçlamışlardır. Ayrıca, öğrencilerin verdikleri cevaplara göre üniversite eğitimleri esnasında aldıkları TMS ve TFRS eğitimi hakkında durum tespiti yapmışlardır. Yapılan araştırma sonucunda; 20 yaş ve altı ile 21 yaş ve üstü üniversite öğrencileri arasında; işletme, uygulamalı bilimler ve muhasebe ve vergi uygulamaları bölümleri arasında; 2. sınıflarla 3. ve 4. sınıflar arasında; staj yapmış ve yapmamış öğrenciler arasında muhasebe standartlarını algılamaları bakımından istatistiki açıdan anlamlı farklılıklar olduğu tespit edilmiştir. Öğrenciler aldıkları muhasebe derslerinde TMS/TFRS'lerden az da olsa bahsedildiğini belirtmekle beraber, genel muhasebe dersini almış öğrencilerin kendi çabalarıyla muhasebe standartlarını öğrenebileceklerine katılmadıkları tespit edilmiştir.

Muhasebe standartlarının uygulanmasında oluşabilecek sorun, uyumsuzluk ve olumsuzlukların en az seviyeye indirilmesi standartlara uyum süreci açısından önem taşımaktadır. Bu bağlamda, gerek muhasebe meslek mensuplarının gerekse de halen lisans veya lisansüstü eğitimleri devam eden potansiyel meslek mensuplarının söz konusu standartlar hakkında bilgili olmaları önem arz etmektedir.

Bu araştırmanın ve literatürdeki benzer konulu çalışmaların bulguları dikkate alındığında, öncelikle muhasebe meslek mensuplarının ve muhasebe meslek mensubu olmaya aday olan bölümlerde okuyan üniversite öğrencilerinin standartlarla ilgili bilgi düzeyinin eksik olduğu görülmektedir. Bu eksiklikleri giderebilmek adına araştırmacılara ve konuyla ilgili karar mekanizmalarında yer alan yetkililere önerilerde bulunularak katkı sağlanacağı düşünülmektedir. Ayrıca, bu çalışma ile muhasebe ve muhasebe biliminin alt dallarında çalışma yapmak isteyen

araştırmacıların, akademisyenlerin, lisansüstü öğrencilerin, muhasebe meslek mensuplarının kolaylıkla yararlanabileceği bir kaynak oluşturulması amaçlanmıştır.

III. YÖNTEM

III.I. Çalışma Grubu

Araştırmada genel tarama modelleri içinde yer alan seçkisiz örneklem yöntemi kullanılmıştır. Uygulamanın yapıldığı örneklem grubunu, 2019-2020 akademik yılı bahar döneminde Sivas Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü'nde öğrenim görmekte olan 152 öğrenci oluşturmaktadır. İlgili dönemde Sivas Cumhuriyet Üniversitesi İİBF İşletme Bölümünde 373 normal öğretim, 181 ikinci öğretim olmak üzere toplam 554 öğrenci öğrenim görmektedir. Fakat bu öğrencilerin hemen hemen üçte ikisi aktif olarak derslere devam eden öğrencilerdir. Üçte biri uzatmalı ve derslere devam zorunluluğu olmayan öğrencilerden oluşmaktadır. Çalışmanın verileri yüz yüze anket yöntemiyle sınıf ortamında toplanmış, veri toplama sürecinde derslere katılım gösteren hemen hemen tüm öğrencilere (gönüllü olarak) ulaşılmış ve toplamda 152 öğrenciye ait veriler elde edilmiştir. Çalışma grubundaki öğrencilerin demografik özelliklerine göre frekans dağılımları Tablo 2'deki gibidir.

Tablo 2. Çalışma Grubuna Ait Frekans Dağılımları

Cinsiyet	Frekans	Yüzde (%)
Erkek	77	50,7
Kadın	75	49,3
Toplam	152	100,0
Yaş	Frekans	Yüzde (%)
21 Yaş ve Altı	80	52,6
22 Yaş ve Üzeri	72	47,4
Toplam	152	100,0
Öğrenim Durumu	Frekans	Yüzde (%)
Normal Öğrenim	121	79,6
İkinci Öğrenim	31	20,4
Toplam	152	100,0
Sınıf	Frekans	Yüzde (%)
1. Sınıf	37	24,3
2. Sınıf	11	7,2
3. Sınıf	37	24,3
4. Sınıf	67	44,2
Toplam	152	100,0

III.II. Verilerin Toplanması ve Puanlanması

Araştırmanın verileri Turhan (2016) tarafından işletme bölümü lisans öğrencilerinin TMS/TFRS hakkındaki ilgi, beklenti ve farkındalık düzeylerini belirlemek amacıyla geliştirilen anket formu kullanılarak elde edilmiştir. Söz konusu anket formu, öğrencilerin demografik özelliklerini betimlemeye yarayacak 4 adet demografik sorudan, TMS/TFRS hakkındaki genel bilgi düzeyini belirlemeye yönelik 11 adet çoktan seçmeli sorudan ve öğrencilerin kendilerine verilen TMS/TFRS eğitimi hakkındaki ilgi, beklenti ve farkındalık düzeylerini belirlemeye yönelik oluşturulan 20 maddelik 5'li Likert tipinde bir ölçekten oluşmaktadır. Ölçek maddeleri "Kesinlikle Katılmıyorum=1" ile "Tamamen Katılıyorum=5" arasında derecelendirilmiştir.

Anket için Sivas Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Etik Kurulu'ndan etik kurul onayı alınmış ve anket, gönüllü olarak çalışmaya katılan ve çalışma grubunda yer alan öğrencilere yüz yüze olarak uygulanmıştır.

Turhan (2016)'nın çalışmasında orijinal ölçeğin Cronbach alpha güvenilirlik katsayısı 0,891 olarak, bu çalışmada ise bu katsayı 0,895 olarak hesaplanmıştır. Bu değer ölçekten elde edilen verilerin yüksek derecede güvenilir olduğunu göstermektedir. Kartal ve Bardakçı (2019)'a göre 0,70 ve üzeri güvenilirlik katsayısı yüksek güvenliliğin bir göstergesi olarak görülmektedir.

III.III. Kullanılan İstatistiksel Yöntemler

Öncelikle öğrencilerin TMS/TFRS kavramları hakkında kendilerine yöneltilen çoktan seçmeli ifadelerle verdikleri cevapların dağılımı frekans tabloları oluşturularak ve betimleyici istatistiklerden yararlanılarak incelenmiştir. Ardından öğrencilerin TMS/TFRS hakkındaki ilgi, beklenti ve farkındalık alt boyut ortalama puanlarının normallik sınaması için Kolmogorov-Smirnov Testi ve çarpıklık ve basıklık değerleri dikkate alınmıştır. Sonuç olarak öğrencilerin TMS/TFRS hakkındaki ilgi, farkındalık ve beklenti puanlarının normal dağılım göstermediği belirlenmiş, bu doğrultuda nonparametrik istatistiksel tekniklerin kullanılması uygun görülmüştür. Farklı grup ortalamalarının karşılaştırılmasında Mann-Whitney U testi ve Kruskal-Wallis testleri uygulanmıştır. Kruskal-Wallis testi sonucunda farklılık tespit edilen değişkenlerin ikili karşılaştırmalarında Bonferroni düzeltmesi dikkate alınmıştır. Söz konusu istatistiksel yöntemlerin uygulanmasında lisanslı IBM SPSS 25 paket programından yararlanılmıştır.

IV. BULGULAR

Araştırmaya katılan öğrencilerin 5'li Likert ölçeğine göre Türkiye Muhasebe\Finansal Raporlama Standartları hakkındaki farkındalıklarını ölçen sorular ve bu sorulara verilen cevapların ortalama değerlerine ve standart sapmalarına Tablo 3'te yer verilmiştir.

Tablo 3. Öğrencilerin TMS\TFRS İlgili Düzeylerine, Beklentilerine ve Farkındalıklarına İlişkin Ortalamalar ve Standart Sapma Sonuçları

	İfadeler	Katılımcı Sayısı	Ortalama	Standart Sapma
1	Bölümde TMS/TFRS ile ilgili dersler mutlaka verilmelidir.	152	3,43	0,87
2	TMS/TFRS dersinin aktarımında ders sorumlularının yeterliliği, ders aktarımında kullanılan materyaller ve araç gereçler verimliliği etkilemektedir.	152	3,55	0,87
3	TMS/TFRS'ler mesleki anlamda bizim için çok önemli ve gereklidir.	152	3,49	0,87
4	TMS/TFRS'ler vergi amaçlı muhasebe yerine bilgi amaçlı muhasebeyi ön plana çıkarmaktır.	152	3,51	0,77
5	TMS/TFRS'ler İngilizce olarak yayımlanan uluslararası muhasebe standartlarının birebir çevirisidir.	152	3,23	0,70
6	TMS/TFRS dünyada ortak bir muhasebe dilinin ifadesidir.	152	3,43	0,78
7	TMS/TFRS konuları ile ilgili ödev, sunum vb. araştırmalar yaptım.	152	2,20	1,03
8	TMS/TFRS konuları ile tek düzen hesap planı karşılaştırması yapabilirim.	152	2,64	1,04
9	TMS/TFRS konuları ile ilgili derslerin eğitimini aldım.	152	2,61	1,19
10	TMS/TFRS de mali tabloların düzenleme şekli ve isimleri değişmektedir.	152	2,97	0,82
11	TMS/TFRS'lere göre hazırlanan bilanço(finansal durum) ve gelir tablosu daha ayrıntılı ve karşılaştırılabilir bilgi sağlar.	152	3,39	0,85
12	TMS/TFRS'ler finansal tabloların oluşturulmasında tekdüzelik sağlar.	152	3,25	0,84
13	TMS/TFRS ifadelerinin ne olduğu konusunda bilgi sahibiyim.	152	2,77	1,09
14	Türkiye genel kabul görmüş muhasebe ilkeleri ile TMS/TFRS arasındaki farklar hakkında bilgi sahibiyim.	152	2,80	0,99
15	TMS/TFRS'ler büyük işletmeler ve KOBİ'ler için ayrı olarak yayımlanmaktadır.	152	3,04	0,80
16	Ülkemizde birçok şirket TMS/TFRS uygulamaya hazırlanmaktadır.	152	3,11	0,83
17	TMS/TFRS işletmenin paydaşlarını (yatırımcılar hissedarlar gibi) etkilemektedir.	152	3,17	0,80
18	TMS/TFRS'ye ilgi duyuyorum.	152	2,93	0,93
19	Bölümde TMS/TFRS ile ilgili daha fazla ders açılacak olursa, bu dersleri alırım ve seçerim.	152	3,10	1,06
20	Öğretim elemanının dersi sevdirmesi ve uygulamaya yönelik ders işleme başarısını olumlu etkilemektedir.	152	3,59	1,15

Tablo 3'teki bulgulara göre öğrencilerin en yüksek düzeyde katılım gösterdikleri ifadeler olarak sırasıyla 20 ve 2 numaralı ifadeler ön plana çıkmaktadır. Buna göre öğrenciler, öğretim elemanının dersi sevdirmesinin, öğretim elemanının yeterliğinin ve kullandığı ders materyallerinin verimliliği ve ders başarılarını oldukça etkilediğini düşünmektedirler. Öğrencilerin en düşük düzeyde katılım gösterdiği ifadeler ise sırasıyla 7 ve 13 numaralı ifadeler olmuştur. Bu maddelere göre öğrenciler TMS/TFRS ile ilgili yeterli düzeyde ödev, sunum vb. araştırmalar yapmadıklarını ve TMS/TFRS ifadelerinin ne olduğu konusunda yeterli bilgi sahibi olmadıklarını ortaya koymuşlardır.

Tablo 4. Öğrencilerin Muhasebe Alanına İlgili Düzeyleri

İfade	Cevaplar	Frekans	Yüzde (%)
Muhasebe Alanına İlgili Düzeyiniz?	Çok Düşük	15	9,9
	Düşük	17	11,3
	Orta	91	60,3
	Yüksek	19	12,6
	Çok Yüksek	9	6,0
	Toplam	151	100,0

Ayrıca öğrencilerin muhasebe alanına ilgi düzeylerinin %9,9'unun çok düşük, %11,3'ünün düşük, %60,3'nün orta, %12,6'sının yüksek ve %6'sının ise çok yüksek olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuçlara göre öğrencilerin muhasebe alanına genel ilgi düzeylerinin çok da yüksek düzeyde olmadığı, bu ilginin genel olarak orta düzeyde bulunduğu söylenebilir (Tablo 4).

Tablo 5. TMS/TFRS Derslerine İlişkin Verilen Cevapların Dağılımı

İfade	Cevaplar	Frekans	Yüzde (%)
TMS/TFRS üzerine ders alıyor musunuz?	Evet	38	25,5
	Hayır	111	74,5
	Toplam	149	100,0
İşletme bölüm derslerinde TMS/TFRS dersine zorunlu olarak yer verilmesini ister misiniz?	Evet	80	53,3
	Hayır	70	46,7
	Toplam	150	100,0
TMS/TFRS ile ilgili bölüm derslerinde nasıl bir değişiklik yapılması yararlı olur?	TMS/TFRS ayrı bir ders olarak konulmalı	28	35,0
	Muhasebe derslerinde işlenen konularla ilgili TMS/TFRS içeriklerine daha fazla yer verilmeli	32	40,0
	TMS/TFRS ile ilgili sertifika programı veya seminerler düzenlenmeli	20	25,0
	Toplam	80	100,0
TMS/TFRS öğrenmede”” yönteminin yardımcı olacağını düşünüyorum.	Bir ders ortamında hocanın anlatması.	49	41,2
	TMS/TFRS'yi uygulayan işletmelerin muhasebe kayıtlarının incelenmesi.	23	19,3
	TMS/TFRS hakkında uzman kişiler tarafından verilen seminerlere katılma.	47	39,5
	Toplam	119	100,0

Tablo 5'teki sonuçlara göre öğrencilerin sadece yaklaşık dörtte biri (%25,5) TMS/TFRS üzerine ders aldığını ifade ederken yarısından fazlası (%53,3) TMS/TFRS derslerinin zorunlu olarak işletme bölüm müfredatlarında yer almasını istemektedir. TMS/TFRS derslerine yer verilmesi gerektiğini düşünen öğrencilerin %40'ı bu içeriklere muhasebe derslerinde yer verilmesi gerektiğini düşünürken %35'i ayrı bir TMS/TFRS dersinin konulması gerektiğini, %25'i ise TMS/TFRS ile ilgili sertifika programı veya seminerler düzenlenmesi gerektiğini düşünmektedirler. Öğrenciler TMS/TFRS öğrenmede en etkili yöntemin %41,2 ile ders ortamında öğretim elemanının anlatması olduğunu ifade ederken bunu %39,5 ile TMS/TFRS hakkında uzman kişiler tarafından verilen seminerlere katılma ve %19,3 ile TMS/TFRS'yi uygulayan işletmelerin muhasebe kayıtlarının incelenmesi yöntemleri izlemektedir.

Tablo 6. Araştırma Kapsamında Yer Alan Öğrencilerin TMS/TFRS Kavramını Duyup Duymadıkları Duydularsa Nereden Duydukları

İfade	Cevaplar	Frekans	Yüzde%
TMS/TFRS kavramlarını duydunuz mu?	Evet	64	42,1
	Hayır	88	57,9
	Toplam	152	100,0
TMS/TFRS Kavramlarını nereden duydunuz	TMS/TFRS'ye ilişkin aldığım derslerden	37	60,7
	İnternette	16	26,2
	Haberler/Medya	3	4,9
	Diğer	5	8,2
	Toplam	61	100,0

Tablo 6'daki bulgular dikkate alındığında, öğrencilerin %57,9 gibi bir çoğunluğu TMS/TFRS kavramlarını hiç duymadığını ifade etmektedir. Geri kalan kısmın ise %60,7'si bu kavramları aldığı derslerden, %26,2'si internette duydüğünü ifade etmişlerdir.

Tablo 7. TMS/TFRS Dersini Almakla Sağlayacağı Yararla İlgili Beklentilerine İlişkin Verilen Cevapların Dağılımı

İfade	Cevaplar	Frekans	Yüzde%
TMS/TFRS hakkında bilgi sahibi olmak istiyorum. Çünkü;	Gireceğim İş Sınavlarında Faydalı Olacak	23	19,3
	Muhasebe Bilgimi Güncellemiş Olacağım	30	25,2
	Gelecekte İşimde Faydalı Olacağımı Düşünüyorum	57	47,9
	Diğer	9	7,6
	Toplam	119	100,0

Tablo 7 incelendiğinde, öğrencilerin hemen hemen yarısına yakın bir kısmı (%47,9) gelecekte çalışacağı işte faydalı olacağı için, %25,2'si muhasebe bilgisini güncellemek için, %19,3'ü ise gireceği iş sınavlarında faydalı olacağı için TMS/TFRS hakkında bilgi sahibi olmak istediklerini belirtmişlerdir.

Tablo 8. Cinsiyete Göre Öğrencilerin TMS/TFRS Hakkındaki İlgi, Beklenti ve Farkındalıklarına İlişkin Mann-Whitney U Testi Sonuçları

Faktör	Cinsiyet	Medyan	U İstatistiği	Z İstatistiği	p
İlgi	Erkek	2,83	2655,0	-0,859	0,390
	Kadın	2,83			
Beklenti	Erkek	3,50	2204,5	-2,572	0,010
	Kadın	4,00			
Farkındalık	Erkek	3,09	2215,0	-2,485	0,013
	Kadın	3,45			

Tablo 8'deki Mann-Whitney U testi bulgularına göre, işletme bölümü öğrencilerinin TMS/TFRS hakkındaki ilgi düzeyleri öğrencilerin cinsiyetine göre anlamlı bir farklılık göstermemektedir ($p>0,05$). Öğrencilerin TMS/TFRS hakkındaki beklenti ve farkındalık düzeylerinin ise cinsiyete göre anlamlı bir farklılık gösterdiği görülmektedir ($p<0,05$). Bununla birlikte erkek ve kadın öğrencilerin medyan değerleri de dikkate alındığında, kadın öğrencilerin TMS/TFRS hakkındaki beklenti ve farkındalık düzeylerinin erkek öğrencilere göre daha yüksek olduğu söylenebilir.

Tablo 9. Yaşa Göre Öğrencilerin TMS/TFRS Hakkındaki İlgi, Beklenti ve Farkındalıklarına İlişkin Mann-Whitney U Testi Sonuçları

Faktör	Yaş	Medyan	U İstatistiği	Z İstatistiği	p
İlgi	21 Yaş ve Altı	2,67	2311,5	-2,104	0,035
	22 Yaş ve Üzeri	3,00			
Beklenti	21 Yaş ve Altı	3,75	2575,5	-1,148	0,251
	22 Yaş ve Üzeri	3,50			
Farkındalık	21 Yaş ve Altı	3,14	2596,5	-1,049	0,294
	22 Yaş ve Üzeri	3,27			

Tablo 9’da öğrencilerin yaş gruplarına göre TMS/TFRS hakkındaki ilgi, beklenti ve farkındalıklarına ilişkin Mann-Whitney U Testi sonuçları verilmiştir. Tablodaki bilgilere göre İşletme bölümü öğrencilerinin TMS/TFRS hakkındaki ilgi düzeyleri öğrencilerin yaşlarına göre anlamlı bir farklılık göstermektedir ($p < 0,05$). Öğrencilerin TMS/TFRS hakkındaki beklenti ve farkındalık düzeylerinin ise yaşa göre anlamlı bir farklılık göstermediği görülmektedir ($p > 0,05$). Bununla birlikte yaş gruplarının medyan değerleri de dikkate alındığında, 22 yaş ve üzeri öğrencilerin TMS/TFRS hakkındaki ilgi ve farkındalık düzeylerinin 21 yaş ve altı öğrencilere göre yüksek olduğu söylenebilirken 21 yaş ve altı öğrencilerin beklenti düzeyleri 22 yaş ve üzeri öğrencilerin beklenti düzeylerinden yüksek olduğu görülmektedir.

Tablo 10. Öğrenim Türlerine Göre Öğrencilerin TMS/TFRS Hakkındaki İlgi, Beklenti ve Farkındalıklarına İlişkin Mann-Whitney U Testi Sonuçları

Faktör	Öğrenim Türü	Medyan	U İstatistiği	Z İstatistiği	p
İlgi	Birinci Öğrenim	2,67	1087,0	-3,616	0,000
	İkinci Öğrenim	3,50			
Beklenti	Birinci Öğrenim	3,18	1644,5	-1,079	0,280
	İkinci Öğrenim	3,17			
Farkındalık	Birinci Öğrenim	4,00	1283,0	-2,717	0,007
	İkinci Öğrenim	3,55			

Tablo 10’deki bulgulara göre, işletme bölümü öğrencilerinin TMS/TFRS hakkındaki ilgi ve farkındalık düzeyleri öğrencilerin öğrenim türlerine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir ($p < 0,05$). Öğrencilerin TMS/TFRS hakkındaki beklenti düzeylerinin ise öğrenim durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermediği belirlenmiştir ($p > 0,05$). Ayrıca gruplara ait medyan değerleri de dikkate alındığında, ikinci öğrenim öğrencilerinin ilgi düzeylerinin birinci öğrenim öğrencilerinin ilgi düzeylerinden yüksek olduğu görülmektedir. Fakat iki öğrenim türünün beklenti düzeylerinde anlamlı bir farklılık görülmezken, birinci öğrenim öğrencilerinin farkındalık düzeyinin ikinci öğrenim öğrencilerinin farkındalık düzeyinden daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 11. Ders Almak İstemelerine Göre Öğrencilerin TMS/TFRS Hakkındaki İlgi, Beklenti ve Farkındalıklarına İlişkin Mann-Whitney U Testi Sonuçları

Faktör	Ders Alma İsteği	Medyan	U İstatistiği	Z İstatistiği	p
İlgi	Evet	3,33	978,5	-4,938	0,000
	Hayır	2,67			
Beklenti	Evet	4,00	1403,5	-3,138	0,002
	Hayır	3,50			
Farkındalık	Evet	3,64	963,5	-5,004	0,000
	Hayır	3,09			

Tablo 11’deki Mann-Whitney U testi sonuçlarına göre, işletme bölümü öğrencilerinin TMS/TFRS hakkındaki ilgi beklenti ve farkındalık düzeyleri öğrencilerin TMS/TFRS içeriklerine yönelik ders almak istemelerine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir ($p < 0,05$). Medyan değerleri dikkate alındığında, beklendiği gibi TMS/TFRS üzerine ders almak isteyen öğrencilerin ilgi, beklenti ve farkındalık düzeyleri ders almak istemeyen öğrencilerin ilgi, beklenti ve farkındalık düzeylerine göre anlamlı derecede yüksektir.

Tablo 12. Sınıf Düzeyine Göre Öğrencilerin TMS/TFRS Hakkındaki İlgi, Beklenti ve Farkındalıklarına İlişkin Kruskal-Wallis Testi Sonuçları

Faktör	Sınıf	Medyan	Ki-Kare İstatistiği	sd	p
İlgi	1.Sınıf	2,50	24,190	3	0,000
	2.Sınıf	2,00			
	3.Sınıf	2,83			
	4.Sınıf	3,00			
Beklenti	1.Sınıf	3,00	12,847	3	0,005
	2.Sınıf	3,00			
	3.Sınıf	3,50			
	4.Sınıf	4,00			
Farkındalık	1.Sınıf	3,04	25,992	3	0,000
	2.Sınıf	3,00			
	3.Sınıf	3,09			
	4.Sınıf	3,55			

Tablo 12'deki Kruskal-Wallis testi sonuçlarına göre, işletme bölümü öğrencilerinin TMS/TFRS hakkındaki ilgi, beklenti ve farkındalık düzeylerinin her üçü de öğrencilerin öğrenim gördükleri sınıf düzeyine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir ($p < 0,05$). Bu aşamada Bonferroni düzeltmesi dikkate alınarak Mann-Whitney U testi ile yapılan ikili karşılaştırma testleri sonucunda 4. Sınıf öğrencilerinin ilgi, beklenti ve farkındalık düzeylerinin her üçünün hem 1. Sınıf hem de 2. Sınıf öğrencilerine göre daha yüksek olduğu belirlenmiştir.

Tablo 13. Muhasebe Alanına İlgili Düzeyine Göre Öğrencilerin TMS/TFRS Hakkındaki İlgisi, Beklentisi ve Farkındalıklarına İlişkin Kruskal-Wallis Testi Sonuçları

Faktörler	Muhasebe Alanına İlgisi	Medyan	Ki-Kare İstatistiği	sd	p
İlgisi	Çok Düşük	2,50	6,493	4	0,165
	Düşük	2,67			
	Orta	2,83			
	Yüksek	3,00			
	Çok Yüksek	2,83			
Beklentisi	Çok Düşük	3,00	8,422	4	0,077
	Düşük	3,50			
	Orta	3,50			
	Yüksek	4,00			
	Çok Yüksek	4,00			
Farkındalık	Çok Düşük	3,00	5,162	4	0,271
	Düşük	3,09			
	Orta	3,27			
	Yüksek	3,45			
	Çok Yüksek	3,18			

Tablo 13'teki Kruskal-Wallis testi sonuçlarına göre, işletme bölümü öğrencilerinin TMS/TFRS hakkındaki ilgi, beklenti ve farkındalık düzeylerinin üçü de öğrencilerin muhasebe alanına ilgi düzeyine göre anlamlı bir farklılık göstermemektedir ($p > 0,05$). Buna göre genel muhasebe alanına duyulan ilginin, öğrencilerin TMS/TFRS hakkındaki ilgi, beklenti ve farkındalık düzeyleri üzerinde belirleyici bir değişken olmadığı söylenebilir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışmada, işletme bölümü lisans öğrencilerinin Türkiye Muhasebe Standartları/Türkiye Finansal Raporlama Standartları konusundaki ilgi düzeylerinin ve bu konudaki beklentilerinin ve farkındalıklarının ortaya konulması amaçlanmıştır. Bu açıdan ilk önce araştırma kapsamında yer alan öğrencilerin muhasebe alanına genel ilgi düzeyleri tespit edilmiş ve öğrencilerin büyük bir çoğunluğunun muhasebe alanına ilgi düzeylerinin orta seviyede olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Araştırmanın bir bulgusuna göre, öğrencilerin yarısından fazlası (%53,3) bölüm derslerinde TMS/TFRS dersine zorunlu olarak yer verilmesini istediğini belirtmiştir. Fidan ve Uysal (2017) da çalışmalarında bu bulguya paralel olarak öğrencilerin %74,1 gibi büyük bir çoğunluğunun verilen derslerdeki TMS/TFRS içeriklerini yetersiz gördüklerini ortaya koymuşlardır. Aynı şekilde Turhan (2016)'ın yapmış olduğu çalışmada da araştırmaya katılan işletme lisans öğrencilerinin %64,8 gibi bir çoğunluğunun TMS/TFRS dersine bölüm müfredatında zorunlu olarak yer verilmesini istedikleri tespit edilmiştir. Diğer taraftan, öğrencilerin %41,2'si TMS/TFRS konularını öğrenmek için ders ortamında öğretim elemanının anlatmasını gerekli görürken %39,5'i ise TMS/TFRS hakkında uzman kişiler tarafından verilen seminerlere katılmanın gerekli olduğunu düşünmektedir. Turhan (2016) tarafından yapılan çalışmada da bu bulgulara benzer bulgulara rastlanmış ve öğrenciler TMS/TFRS konularını öğrenmek için en etkili yöntem olarak ders ortamında öğretim elemanının bilgi aktarımını seçmişler, bunu uzman kişiler tarafından verilen bilgilendirici seminer faaliyetleri izlemişler. Üniversitelerin konuyla ilgili teorik eğitimin yanında öğrencilere gerçek hayat problemleriyle başa çıkabilme becerisi kazandırabilme sorumluluğu da göz önünde bulundurulduğunda bu bağlamda öğrencilerin konuyla ilgili bilgilendirici seminerler düzenlenmesi taleplerinin de oldukça önem arz ettiği düşünülmektedir.

Araştırmanın bir diğer bulgusuna göre, öğrencilerin % 42,1'i TMS/TFRS kavramlarını duyduklarını ve haberdar olduklarını, duyanların ise % 60,7'si aldıkları derslerde duyduğunu ifade etmiştir. Fidan ve Uysal (2017) da çalışmalarında benzer şekilde öğrencilerin %76 gibi büyük bir çoğunluğunun TMS/TFRS kavramlarını aldıkları dersler vasıtasıyla duyduklarını belirlemişlerdir. Yine çalışmamızın bir bulgusuna göre öğrencilerin %47,9'luk büyük bir kısmı gelecekte iş hayatında faydalı olacağını düşündükleri için TMS/TFRS kavramlarını öğrenmek istediklerini ifade etmişlerdir. Böylece öğrencilerin yarıya yakının TMS/TFRS hakkında bilgi sahibi olmak isteme sebepleri gelecekteki işlerinde faydalı olacağını düşünmeleridir. Yıldırım (2012) tarafından muhasebe meslek mensuplarına yönelik yapılan çalışmanın bulguları da öğrencilerin bu görüşünü destekler niteliktedir. Söz konusu çalışmaya katılan meslek mensuplarının %72 gibi büyük bir çoğunluğu lisans eğitimlerinde standartlarla ilgili verilen bilgilerin yetersiz olduğunu belirtmişlerdir. Yine Turhan (2016) da çalışmasında bu paralelde bulgulara ulaşmış ve öğrencilerin %46,1 gibi bir çoğunluğunun TMS/TFRS konularını ileride iş hayatında faydalı olacağını düşündükleri için öğrenmek istediklerini tespit etmiştir.

Araştırmanın bir diğer önemli bulgusuna göre, işletme bölümü öğrencilerinin TMS/TFRS hakkındaki ilgi düzeyleri öğrencilerin cinsiyetine göre anlamlı bir farklılık göstermezken, kadın öğrencilerin beklenti ve farkındalık düzeyleri erkek öğrencilerden anlamlı derecede daha yüksektir. Turhan (2016) çalışmasında bu çalışmadan farklı olarak işletme bölümü öğrencilerinin TMS/TFRS hakkındaki ilgi, beklenti ve farkındalık düzeylerinin hiç birisinde öğrencilerin cinsiyetine göre anlamlı bir farklılık gözlenmediğini ortaya koymuştur. Çalışmamızda ayrıca son sınıf öğrencilerinin TMS/TFRS hakkındaki ilgi, beklenti ve farkındalık düzeylerinin birinci ve ikinci sınıf öğrencilerine göre daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Yanık, Yıldız, Kara, & Günce (2013) Kocaeli Üniversitesi'ne bağlı MYO'larda Muhasebe ve Vergi Uygulamaları programlarında öğrenim gören öğrencilerin TMS hakkındaki algılarını ortaya koydukları çalışmalarında bu bulguyla benzer şekilde son sınıfta okuyan öğrenciler ile birinci sınıfta okuyan öğrenciler arasında muhasebe standartlarını algılamaları bakımından anlamlı farklar tespit etmişlerdir. Bu durumun sebebi olarak son sınıf öğrencilerinin kendilerini çalışma hayatına daha yakın hissetmeleri ve çalışma hayatında bu standartlarla ilgili bilgi düzeylerinin yüksek olması gerekliliğinin farkında olmaları olduğu düşünülmektedir.

Son olarak araştırmada, işletme bölümü öğrencilerinin TMS/TFRS hakkındaki ilgi ve farkındalık düzeylerinin öğrenim türlerine göre anlamlı bir farklılık gösterdiği tespit edilmiştir. Bu bağlamda ikinci öğrenim öğrencilerinin ilgi düzeyleri birinci öğrenim öğrencilerine göre daha yüksek düzeyde gözlemlenirken farkındalık boyutunda birinci öğrenim öğrencilerinin lehine bir farklılık gözlemlenmiştir. Turhan (2016)'ın çalışmasında bu bulguların aksine olarak öğrencilerin öğrenim türünün TMS/TFRS hakkındaki ilgi, beklenti ve farkındalık düzeyleri üzerinde etkili bir değişken olmadığı sonucuna varılmıştır. Çalışmamızda aynı zamanda, TMS/TFRS üzerine ders almak isteyen öğrencilerin ilgi, beklenti ve farkındalık düzeyleri ders almak istemeyen öğrencilerin ilgi, beklenti ve farkındalık düzeylerine göre daha yüksek olarak saptanmıştır.

Muhasebe standartlarının uygulanmasında oluşabilecek sorun, uyumsuzluk ve olumsuzlukların en az seviyeye indirilmesi standartlara uyum süreci açısından önem taşımaktadır. Bu bağlamda, gerek muhasebe meslek mensuplarının gerekse de halen lisans veya lisansüstü eğitimleri devam eden potansiyel meslek mensuplarının söz konusu standartlar hakkında bilgili olmaları önem arz etmektedir.

Bu noktayla birlikte, bu araştırmanın ve literatürdeki benzer konulu çalışmaların bulguları dikkate alındığında, öncelikle muhasebe meslek mensuplarının ve muhasebe meslek mensubu olmaya aday olan bölümlerde okuyan üniversite öğrencilerinin standartlarla ilgili bilgi düzeyinin eksik olduğu görülmektedir. Bu eksiklikleri giderebilmek adına aşağıdaki noktalar araştırmacılara ve konuyla ilgili karar mekanizmalarında yer alan yetkililere öneri olarak sunulmaktadır:

- Üniversitelerde muhasebe eğitiminin içeriğini mesleğe ilişkin bilgi ve kazanımların verildiği ders programları, ders verme şekli ve materyalleri ile öğretim elemanları belirlemektedir. Bu bağlamda ilgili bölümlerde muhasebe ders içeriklerinin TMS/TFRS kavramları bakımından daha da zenginleştirilerek standartların uygulamalı olarak öğrenilmesine imkân tanıyan ders işleme

metotlarının ve materyallerin geliştirilmesi olumlu bir uygulama olabilir. Gerekirse ilgili bölümlerin müfredatında TMS/TFRS ile ilgili derslere zorunlu ya da seçmeli olarak yer verilebilir.

- Üniversitelerde ve özellikle muhasebe meslek mensubu adayı yetiştiren fakülte, yüksekokul veya bölümlerde muhasebe standartlarıyla ilgili bilgilendirici eğitimler verilmeli ve verilen eğitimler sonrasında çeşitli ölçüm testleri yapılarak eğitim alan öğrencilerin öğrenim düzeyleri ve eğitimlerin amacına ulaşım ulaşılmadığı sorgulanabilir. Bu sayede TMS/TFRS hakkındaki ilgi ve farkındalık durumu daha alt sınıflarda öğrenim gören öğrencilere de genellenebilecektir.

- Araştırmanın bulguları sadece Sivas Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümünde öğrenim gören lisans öğrencilerinin görüşleriyle sınırlıdır. Araştırmacılar tarafından gerek lisans seviyesinde gerekse de lisansüstü seviyede öğrenim gören ve muhasebe meslek mensubu olmaya aday üniversite öğrencilerine yönelik yapılacak daha kapsamlı çalışmalarla konu farklı değişkenler açısından da ele alınarak öğrencilerin beklentileri belirlenebilir ve literatüre daha kapsamlı bulgular kazandırılabilir.

Etik Beyanı : Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazarlar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde ÖHÜİBF Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazar(lar)ına aittir. İlgili çalışmada Sivas Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Etik Kurulundan gerekli izinler alınmıştır.

Yazar Katkıları : Dr. Öğr. Üyesi Seval ELDEN ÜRGÜP çalışmanın teorik bölümlerinde, veri toplama ve analiz aşamalarında katkı sağlamıştır. Dr. Öğr. Üyesi Sait BARDAKÇI, çalışmanın yöntem ve bulgular bölümlerinin yazımı aşamalarında katkı sağlamıştır. Rukiye KALE çalışmanın veri toplama ve tartışma bölümünün yazımı aşamalarında katkı sağlamıştır. 1. yazarın katkı oranı: %40, 2. yazarın katkı oranı: %40, 3. yazarın katkı oranı: %20

Çıkar Beyanı : Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

Ethics Statement : The authors declare that ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In case of detection of a contrary situation, ÖHÜİBF Journal does not have any responsibility and all responsibility belongs to the author (s) of the study. Necessary permissions were obtained from Sivas Cumhuriyet University Social and Human Sciences Ethics Committee.

Author Contributions : Assistant Prof. Dr. Seval ELDEN ÜRGÜP contributed to the theoretical parts of the study, data collection and analysis stages. Assistant Prof. Dr. Sait BARDAKÇI contributed to the writing stages of the method and findings sections of the study. Rukiye KALE contributed to the data collection and discussion part of the study. 1st author's contribution rate: 40%, 2nd author's contribution rate: 40%, 3rd author's contribution rate: 20%

Conflict of Interest : There is no conflict of interest between the authors

KAYNAKÇA

- Akyüz, F., & Yeşil, T. (2017). TFRS açısından muhasebe meslek mensuplarına yönelik yapılmış olan akademik çalışmaların değerlendirilmesi. *Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 4(1), 77-95. <https://doi.org/10.17541/optimum.285225>
- Dinç, E., & Atabay, E.(2011). Muhasebe meslek mensuplarının TFRS'ye yönelik düşünceleri ve uygulama başarısına etki etmesi muhtemel faktörlere yönelik bir uygulama araştırma- Trabzon alt bölgesi örneği. *World of IFRS*, 20, 1-13.
- Elitaş, C., Karakoç, M., & Özdemir, S. (2011). Muhasebe meslek mensupları perspektifinden Türkiye muhasebe standartları. *World of IFRS*, 5, 1-13.
- Elitaş, C. (2011). *UFRS (TMS-TFRS) uygulamaları*. Ankara: Hipotez Yayınları.
- Erdoğan, M., & Dinç E. (2009). Türkiye muhasebe standartları ve muhasebe meslek mensuplarının bilgi düzeylerinin incelenmesi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 43, 154-169. Erişim Adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/mufad/issue/35673/396808>
- Erşan, T. (2007). *Türkiye Muhasebe Standartları*. Erişim adresi: <http://tarikersan.blogspot.com.tr/2007/08/trkiye-muhasebestandartlari.html>
- Fidan, E. M., & Cinit, H. (2013). Türkiye finansal raporlama standartları çerçevesinde KOBİ muhasebe standartlarının muhasebe meslek mensupları tarafından algı düzeylerinin tespitine yönelik uygulama. *Muhasebe Ve Finansman Dergisi*, 59, 39-60. Erişim Adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/mufad/issue/35644/396424>
- Fidan, E. M., & Uysal T. (2017). Türkiye muhasebe ve finansal raporlama standartları konusunda üniversite öğrencilerinin algı düzeylerinin ölçülmesi: Bilecik Şeyh Edebalı Üniversite örneği. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 19(33), 24-35. Erişim Adresi: [http://dergi.kmu.edu.tr/userfiles/files/3-F%C4%B0DAN_UYSAL\(1\).pdf](http://dergi.kmu.edu.tr/userfiles/files/3-F%C4%B0DAN_UYSAL(1).pdf)
- Güleç, Ö.F., & Ergi Ş. (2019). Dünya'da ve Türkiye'de finansal ve yerel raporlama standartlarının gelişim süreci. *Kırklareli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(2), 258-277. Erişim Adresi: <http://www.dergipark.org.tr/tr/pub/klujeas/issue/48895/597974>
- Hatunoğlu, Z., Uçaktürk, M., & Kılılı M. (2013). Türkiye Finansal Raporlama Standartları'nın bilinirlik düzeyi üzerine Kahramanmaraş'ta bir alan çalışması. *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi*, 6(1), 51-62. Erişim Adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/niguiibfd/issue/19752/211412>

- Karakaya Demirkutlu, F. (2014). İşletme lisans öğrencilerinin Türkiye muhasebe/finansal raporlama standartları hakkındaki ilgi düzeyleri, beklentileri ve farkındalıkları: Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi örneği. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 16(2), 156-174. Erişim Adresi: <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/287226>
- Kartal, M., & Bardakçı, S. (2019). *Tutum ölçekleri*. Ankara: Akademisyen Yayınevi.
- KGK. (2020). Erişim adresi: [http://kgk.gov.tr/DynamicContentDetail/5151/Bu%CC%88yu%CC%88k-ve-Orta-Boy-I%CC%87s%CC%A7letmeler-I%CC%87c%CC%A7in-Finansal-Raporlama-Standard%C4%B1-\(BOBI%CC%87-FRS\)](http://kgk.gov.tr/DynamicContentDetail/5151/Bu%CC%88yu%CC%88k-ve-Orta-Boy-I%CC%87s%CC%A7letmeler-I%CC%87c%CC%A7in-Finansal-Raporlama-Standard%C4%B1-(BOBI%CC%87-FRS))
- KGK (2020). Erişim adresi: [https://kgk.gov.tr/DynamicContentDetail/5151/Bu%CC%88yu%CC%88k-ve-Orta-Boy-I%CC%87s%CC%A7letmeler-I%CC%87c%CC%A7in-Finansal-Raporlama-Standard%C4%B1-\(BOBI%CC%87-FRS\)](https://kgk.gov.tr/DynamicContentDetail/5151/Bu%CC%88yu%CC%88k-ve-Orta-Boy-I%CC%87s%CC%A7letmeler-I%CC%87c%CC%A7in-Finansal-Raporlama-Standard%C4%B1-(BOBI%CC%87-FRS))
- Kocamaz, H. (2012). Uluslararası muhasebe standartlarının dünyada ve Türkiye’de oluşum ve gelişim süreci. *Sütcü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi*, 2(2), 105-120. Erişim Adresi: <http://iibfdergisi.ksu.edu.tr/tr/pub/issue/10265/125905>
- Koçyiğit, S., Elitaş, B. L., & İşgüven, M. K. (2016). Lisans öğrencilerinin TMS/TFRS hakkındaki farkındalıklarına yönelik bir araştırma: Yalova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi örneği. *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 8(1), 59-68.
- Kötüoğlu, Ş. G. (2008). *Uluslararası muhasebe standartları paralelinde Türkiye ve Amerikan muhasebe standartları'nın bazı standartlarda karşılaştırılması*. (Yüksek Lisans Tezi). Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gaziantep.
- Resmi Gazete (2018). Erişim adresi: <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2018/09/20180919.htm>
- Selimoğlu, K. S., Özbirecikli M., Uzay Ş., Kurt G., Alagöz, A., & Yanık, S. (2014). *Muhasebe denetimi*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Turhan, G. (2016). *İşletme lisans öğrencilerinin Türkiye muhasebe/finansal raporlama standartları hakkındaki ilgi düzeyleri, beklentileri ve farkındalıkları: Balıkesir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi örneği*. (Yüksek Lisans Tezi). Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Balıkesir.
- Yanık, A., Yıldız, F., Kara, E., & Günce, N. (2013). Muhasebe eğitimi gören ön lisans öğrencilerinin muhasebe standartları hakkındaki algıları üzerine bir araştırma. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 36, 243-252. Erişim Adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/dpusbe/issue/4778/65851>
- Yel, T., & Erdem M. S. (2015). Muhasebe meslek mensuplarının UFRS hakkındaki farkındalık düzeylerinin tespiti: Bolu ili örneği. *Ekonomik Ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 11(2), 217-231. Erişim Adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/528530>
- Yıldırım, S. (2012). Muhasebe meslek mensuplarının TTK, TMS/TFRS ve KOBİ TFRS ile ilgili genel görüşleri: Erzincan örneği. *Erzincan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 5(2), 403-416. Erişim Adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/erzisosbil/issue/6033/80856>
- Yılmaz, B. (2007). Muhasebe standartlarının oluşumu ve uygulanma alanı. *Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 7(13), 141-147. Erişim Adresi: <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/289504>
- Yılmaz, Z., Şahin Z., & Çankaya F. (2014). Orta ve Doğu Karadeniz bölgesindeki öğrenci, akademisyen ve uygulayıcıların TMS/TFRS farkındalıkları ve görüşleri üzerine bir çalışma. *Muhasebe ve Bilim Dünyası Dergisi*, 16(2), 109-135. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/mbdd>



Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Yıl: 2021 Cilt-Sayı: 14(1) ss: 163-180

Academic Review of Economics and Administrative Sciences
Year: 2021 Vol-Issue: 14(1) pp: 163-180

<http://dergipark.org.tr/tr/pub/ohuiibf/>

ISSN: 2564-6931

DOI: 10.25287/ohuiibf.713719

Geliş Tarihi / Received: 02.04.2020

Kabul Tarihi / Accepted: 20.10.2020

Yayın Tarihi / Published: 03.01.2021

Araştırma Makalesi

Research Article

ÖRGÜT YARARINA AHLAKİ OLMAYAN DAVRANIŞIN BELİRLEYİCİLERİ: DUYGUSAL BULAŞICILIĞIN DÜZENLEYİCİLİK ROLÜ*

Ali GÜRSOY ¹

Kemal KÖKSAL ²

Mustafa Kemal TOPÇU ³

Öz

Örgüt yararına ahlaki olmayan davranışlar, sosyal ve etik kuralları ihlal eden fakat örgüt için fayda yarattığı düşünülen davranışlar olarak ifade edilebilir. Bu davranışlar kısa dönemde örgüt yararına gibi görünse de uzun dönemde örgüte zarar verebilmektedir. Araştırma, çalışanların örgüt yararına ahlaki olmayan davranışlarının belirleyicilerini tespit etmek amacıyla yöneticiye duyulan güven ve örgütsel bağlılığın bu davranışlar üzerindeki etkisini belirlemek ve duygusal bulaşıcılığın bu ilişkideki rolünü ortaya çıkarmak amacıyla yapılmıştır. Eğitim alanında hizmet veren bir kamu kurumunda çalışan 198 kişiden, kolayda örneklem yöntemiyle, veri toplanmıştır. Ölçeklerin geçerlilikleri ve güvenilirlikleri kontrol edildikten sonra, değişkenler arasındaki ilişki korelasyon ve regresyon temelli yol analiziyle incelenmiştir. Yöneticiye duyulan güven ve örgütsel bağlılığın örgüt yararına ahlaki olmayan davranışları olumlu ve anlamlı bir şekilde etkilediği, örgütsel bağlılığın yöneticiye duyulan güvenle örgüt yararına ahlaki olmayan davranış arasındaki ilişkide kısmi aracılık rolüne sahip olduğu; ayrıca, yöneticiye duyulan güven ve örgütsel bağlılığın örgüt yararına ahlaki olmayan davranış üzerindeki etkisinde duygusal bulaşıcılığın düzenleyicilik etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Duygusal bulaşıcılık, yöneticiye güven ve örgütsel bağlılığın örgüt yararına ahlaki olmayan davranış üzerindeki pozitif ve anlamlı etkisini güçlendirmektedir.

Anahtar Kelimeler : Duygusal Bulaşıcılık, Örgüt Yararına Ahlaki Olmayan Davranış, Örgütsel Bağlılık, Yöneticiye Duyulan Güven.

Jel Sınıflandırılması : M14, M19

* Bu çalışmanın önceki hali 26. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresinde bildiri olarak sunulmuştur.

¹ Dr., yucelaligursoy@hotmail.com, ORCID: 0000-0002-8408-2415.

² Dr., Akdeniz Üniversitesi, Serik İşletme Fakültesi, Gayrimenkul Geliştirme ve Yönetimi Bölümü, kemalkoksal@akdeniz.edu.tr, ORCID: 0000-0001-7653-1762.

³ Dr., topcumustafakemal@gmail.com, ORCID: 0000-0002-3298-1283.

Atıf/Citation (APA6):

Gürsoy, A., Köksal, K., & Topçu, M. K. (2021). Örgüt yararına ahlaki olmayan davranışın belirleyicileri: duygusal bulaşıcılığın düzenleyicilik rolü. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(1), 163-180. <https://doi.org/10.25287/ohuiibf.713719>.

ANTECEDENTS OF UNETHICAL PRO-ORGANIZATIONAL BEHAVIOR: THE MODERATING ROLE OF EMOTIONAL CONTAGION

Abstract

Unethical pro-organizational behavior is behavior that violates social and ethical rules but benefits the organization. Although these behaviors seem to benefit the organization in the short term, it can harm the organization in the long term. The purpose of this study is to identify the determinants of the unethical pro-organizational behavior, to determine the effects of trust in supervisor and organizational commitment, and to reveal the role of emotional contagion in the relationship. Data were collected using convenience sampling method from 198 people working in a public institution serving in the field of education After checking the validity and reliability of the scales, the relationship between variables was examined by correlation and regression-based path analysis. Trust in supervisor and organizational commitment affects the unethical pro-organizational behavior positively and the organizational commitment has a partial mediating role between the organizational commitment and the unethical pro-organizational behavior. In addition, it is concluded that the emotional contagion moderates the effect of supervisor's trust and organizational commitment on the unethical pro-organizational behavior. Emotional contagion strengthens the significant and positive impact of trust in supervisor and organizational commitment on unethical pro-organizational behavior.

Keywords : Emotional Contagion, Unethical Pro-Organizational Behavior, Organizational Commitment, Trust in Supervisor.

Jel Classification : M14, M19.

GİRİŞ

Gurchiek'in (2006) yılında yaptığı araştırmada, çalışanların yaklaşık üçte biri örgüt yararına ahlaki olmayan davranışa (ÖYAOD) şahit olduğu, bu davranışların yaklaşık beşte birinin çalışma arkadaşını, müşteriyi, tedarikçiyi veya toplumu yanıltma yönünde olduğu tespit edilmiştir. Bu tür davranışlar kısa vadede örgüte yarar sağlar gibi görünse de uzun vadede kurumsal itibarı yok edecek kadar büyük zararlar verebilmektedir (Liu & Qiu, 2015). Bu bağlamda ÖYAOD kurumsal itibarın zedelenmesine neden olduğu gibi toplumsal güvenin sarsılmasına da yol açabilmektedir (Umphress & Bingham, 2011). Doğurabileceği bu olumsuz sonuçlardan dolayı ÖYAOD'nin belirleyicilerini tespit etmek giderek daha önem kazanmaktadır.

Ahlaki olmayan davranışlar genellikle olumsuz davranışlardır. Ancak çalışanlar bazen ahlaki olmayan olumlu davranışlar da bulunabilir (Warren, 2003). ÖYAOD- bu kapsamda değerlendirildiğinde- bir kısım sosyal normları ihlal ediyor olsa da örgüt yararına olduğu için kabul edilebilir bir yapıdadır (Cullinan, Blin, Farrar, & Lowe, 2008). Bu tarz davranışlar genel olarak diğer örgütleri, müşterileri ve diğer sosyal kuruluşları hedeflemektedir (Vardi & Weitz, 2004). Ahlaki olmayan davranışlar üzerine araştırmalar bulunmakla birlikte ÖYAOD konusunda çalışmalara ihtiyaç bulunmaktadır (Matherne & Litchfield, 2012). Nitekim Ilie (2012) özellikle ÖYAOD'nin belirleyicilerinin araştırmaya muhtaç olduğuna vurgu yapmıştır. Ulusal alan yazın incelendiğinde de kısıtlı olmasına karşın bazı araştırmalara rastlanmaktadır (ör., Coşkun & Ülgen, 2017; Karadal & Akyazı, 2015). Kurumsal itibarın azalmasının giderek artan bir risk oluşturması, örgütleridaha dikkatli davranmaya zorlamaktadır. Bu açıdan ÖYAOD'nin nedenleri tespit edilerek proaktif davranılırsa, kurumsal itibarın azalması önlenir. Bu doğrultuda bu çalışmada ÖYAOD'nin belirleyicileri olarak yöneticiye duyulan güven ve örgütsel bağlılık ele alınmış ve bu etkileşimde duygusal bulaşıcılığın düzenleyicilik rolü araştırılmıştır.

I. KURAMSAL ÇERÇEVE

I.1. Örgüt Yararına Ahlaki Olmayan Davranışlar

Bireyin tutum ve davranışlarını anlamlandırmak amacıyla araştırmacılar tarafından çeşitli çalışmalar yapılmıştır. Bu kapsamda bireyin, diğerleri ile kurduğu sosyal ilişkilerin temelinde yatan nedenleri anlamaya çalışan davranış teorilerinden biri de sosyal mübadele kuramıdır (Blau,1964). Kuramın ana fikri tarafların, mübadele ilişkisini kurmasında ve sürdürmesinde böyle bir ilişkinin ödüllendirici olacağı beklentisidir. Mübadele ilişkisinin konusu ekonomik bir unsur olsa bile bireyin diğerleri ile sürdürdüğü sosyal ilişkinin en değerli ödülü saygı görme ve kabul edilme gibi genelde ekonomik olarak ölçülemeyen ödüllerdir (Blau, 1968).

Sosyal mübadele kuramına göre karşılıklı bir ilişkide, bir taraf diğer taraftan elde ettiği sonuca uygun olarak ona karşılık vermektedir. Bu kapsamda çalışanlar örgütlerinden/yöneticilerinden elde ettikleri sonuçlara uygun olarak örgütlerine/yöneticilerine karşılık vermektedir. Kısacası, çalışanlar örgütlerinden bir fayda elde ettiği takdirde bu faydaya uygun olarak karşılık vermeye yönelmektedir.

Ayrıca sosyal kimlik kuramına göre bireyler, dâhil oldukları sosyal gruba göre kendilerini tanımlamaktadır. Bir sosyal grup, kendilerini aynı şekilde tanımlayan ve değerlendiren, kim oldukları ve hangi özelliklere sahip oldukları konusunda aynı tanıma sahip olan ve aynı davranış kalıplarını izleyen kişilerden oluşmaktadır (Hogg, 2006). Grup üyeliği, "biz" duygusunu ifade eder. Teoriye göre, bireyler pozitif bir sosyal kimliğe ulaşmak ve bunu sürdürmek için çalışır. Pozitif sosyal kimlik, bir kişinin ait olduğu gruplar ile ait olmadığı gruplar arasında yapılan olumlu karşılaştırmalara dayanır. Eğer bireyin sahip olduğu sosyal kimlik tatmin edici değilse, o zaman bireyler mevcut gruplarını terk etmeye ve daha uygun gruplara katılmaya çalışırlar veya mevcut gruplarını daha tatmin edici hale getirmeye çalışırlar (Tajfel & Turner, 1979).

Sosyal mübadele kuramı ve sosyal kimlik kuramı, çalışanların örgütlerinden elde ettikleri faydaya karşılık verme ve örgütün bir parçası olma isteğinden dolayı ÖYAOD'yi sergileyebileceklerini öngörmektedir (Umphress, Bingham, & Mitchell, 2010). Bu hali ÖYAOD örgütsel vatandaşlık davranışı (ÖVD) gibi tamamen çalışanın iradesi sonucunda örgüt menfaatini gözeterek şekilde ortaya çıkmaktadır. Ancak, Umphress ve Bingham (2011) ÖYAOD'nin çalışanların gösterdikleri aykırı işyeri davranışı ve ÖVD'ye benzerlik göstermesine rağmen tamamen farklı yapılar olduğunu göstermiştir. ÖVD bireyin isteğine bağlı, herhangi bir şekilde tanımlanmamış ve yapıldığında ödüllendirilmesine ilişkin bir netlik bulunmayan, çalışanın örgütüne ve çalışma arkadaşlarına karşı yaptığı gönüllü ve iyi niyetli davranışları tarif etmek için kullanılmaktadır (Podsakoff, MacKenzie, Paine, & Bachrach, 2000). Organ (1998) örgütsel vatandaşlık davranışını, örgütün formal ödül sisteminde karşılığı olmayan, isteğe bağlı, örgüt yararına olan davranışlar olarak ifade etmiştir. Blakely, Andrews ve Fuller (2003) vatandaşlık davranışını resmi iş tanımında bulunmayan fakat örgütsel etkinliğe katkı sağlayan gönüllü davranışlar olarak tanımlamıştır. Görüldüğü gibi ÖVD'nin tanımında sonuçlarla ilgili herhangi bir varsayım bulunmamaktadır. Hâlbuki çalışanın iyi niyetle yaptığı bir davranış başkaları tarafından hoş karşılanmayabilir. Bu paradoksa işaret edecek şekilde Umphress ve arkadaşları (2010) tarafından ÖYAOD tanımı ortaya konmuştur. ÖVD'ler örgütsel performansı iyileştirmeyi hedeflerken, ÖYAOD'nin böyle bir gayesi bulunmamakta, yalnızca örgütsel amaçlarla uyusmaktadır (Spreitzer & Sonenshein, 2004).

ÖYAOD örgütün veyahut çalışanlarının etkililiğini artırırken toplumsal değerlerle, ahlak kurallarıyla veya yasalarla uyuşmayan eylemler olarak tanımlanabilir (Umphress & Bingham, 2011). Umphress ve arkadaşları (2010) tarafından açıkça belirtildiği gibi ÖYAOD görev tanım formlarında yer almayan, herhangi bir zorlama içermeyen, çalışanın kendiliğinden yaptığı örgüt yararına gönüllü ve iyi niyetli davranışlardır. Bu bağlamda, ÖYAOD iki farklı bakış açısı içermektedir. Birincisi yapılan davranışın etiğe, toplumsal normlara, yasalara ve örgütsel kurallara aykırı olması iken ikincisi bu eylemin örgüt yararına yapıyor olmasıdır (Umphress & Bingham, 2010).

O halde ÖYAOD'den bahsedebilmek için ahlaki olmayan bir davranış olması ve örgüte ya da örgüt üyelerine fayda sağlaması gerekmektedir (Miao, Newman, Yu, & Xu, 2013). Benzer şekilde,

Umphress ve Bingham (2011) da ÖYAOD'yi üç koşula bağlamaktadır: (1) belirli bir amacı olması, (2) örgütsel amaçlara uygun olması ve (3) bireysel menfaat gütmemesi.

Tabii burada çalışanların ihmal ve kasıtlarından dolayı yapılan eylemlerle ÖYAOD'nin ayrıştırılması önem kazanmaktadır. ÖYAOD'de çalışanın bilinçli davranması ve örgüt çıkarını ön planda tutması gerekmektedir. Diğer türlü çalışanın bilgi ve yetersizliğinden dolayı iş yapamaması veya örgütün zarara uğraması bu kapsamda ele alınamamaktadır (Liu & Qiu, 2015). Benzer şekilde örgütsel amaca hizmet etmeyen davranışları da bu kategoride değerlendirmek mümkün değildir (Umphress & Bingham, 2011).

Ahlaki olmayan davranışlardan bahsedildiğinde genellikle usulsüzlük, yolsuzluk, rüşvet ve hırsızlık gibi örgütlere zarar veren davranışlar akla gelmektedir. Ne var ki, örgütsel amaçlarla uyumlu veya örgütsel çıkarları koruyacak şekilde etik dışı, hukuka aykırı veya normlara ters davranışlar da gösterilebilir. Bir örgütsel davranışın etik olmadığı halde kabul edilebilir olması için örgütün yararını gözetmesi, örgütsel amaca hizmet etmesi ve örgütsel çıkarı koruması gerekmektedir. Shu (2015) ÖYAOD'ye örnek olarak bilanço makyajlamayı ve taklit mal üretmeyi göstermektedir. Bilançolar söz konusu olduğunda örgüt yararına ahlaki olmayan hareketlere daha sık rastlanabilmektedir (Amernic & Craig 2010; Ertugrul & Krishnan, 2011). Başka ÖYAOD olarak örgüte zarar veren belgeleri imha etmek, kurumsal imajı artırmak için yalan söylemek ya da manipülasyon yapmak örnek verilebilir (Miao ve ark., 2012). Müşterilere yalan söylemek, toplumdan bilgi gizlemek, yetersiz bir çalışmanı transfer etmek isteyen firmaya övgülerle referans olmak gibi davranışları da bu kapsamda değerlendirmek mümkündür (Umphress & Bingham, 2011). Bunların dışında örnek olarak; bir ürünün kimyasal bileşenlerinden zararlı olanların raporlanmaması verilebilir. Volkswagen firmasının CEO'su tarafından karbon emisyon oranlarının kayıtlarda standartlara uygun hale getirilmesi de bir başka örnektir.

ÖYAOD'nin diğer ahlaki olmayan davranışlara göre temel farkının, davranıştan etkilenen kesimin dışarıdaki paydaşlar olduğu belirtilmektedir (Vadera & Pratt, 2013). Effelsberg ve Solga (2015) da ÖYAOD'nin kurum dışındaki kişilerin çıkarlarına zarar verici olduğunu savunmaktadır. Bir davranışın ÖYAOD olarak nitelendirilebilmesi için örgütsel amaçlarla uyumlu olması, örgütsel çıkarları gözetmesi ve toplumsal normlara aykırı olması yeterli kriterler olarak değerlendirilmektedir. Bu sebeple sadece örgüt dışındaki kişilere değil, çalışma arkadaşları ve yöneticilere karşı yapılan örgütü koruyucu ahlaki olmayan davranışlar da ÖYAOD kapsamına girmektedir.

I.II. Örgütsel Bağlılığın Örgüt Yararına Ahlaki Olmayan Davranışlarla İlişkisi

Örgütsel bağlılık bir çalışanın örgütü ile psikolojik olarak özdeşleşmesi olarak tanımlanmakta ve çalışanın örgüte katılım derecesini göstermektedir (Porter, Steers, Mowday, & Boulian, 1974). Örgütsel bağlılığı duygusal, devam ve normatif olmak üzere üç boyutlu bir yapıda ele almak mümkündür (Allen & Meyer, 1990; Meyer & Allen, 1991). Duygusal bağlılık çalışanın örgütüne duygusal bağlanmasını, devam bağlılığı çalışanın mecburiyetten örgütte kalmaya devam etmesini ve normatif bağlılık ise örgütüne karşılık verme hissiyatı içerisinde ahde vefa duygusuyla çalışmasını ifade etmektedir (Allen & Meyer, 1990).

Örgütsel bağlılık çalışanların örgütte kalma isteğini, örgütsel amaçlara uyumlu hareket etmesini ve örgütsel çıkarlar için çaba göstermesini içermektedir (Meyer & Allen, 1997). Bu nedenle, çalışanların bağlılığı örgütsel ortamda duyguların ve davranışların temel belirleyicilerinden kabul edilmektedir (Wilks, 2011). Zira grup aidiyeti yüksek olan bireylerin grup çıkarlarını ve itibarını daha ön planda tutmak isteklerinden dolayı arkadaşlarının ahlaki olmayan davranışlarını makul görme eğilimi daha yüksektir (Doosje & Branscombe, 2003).

Örgütsel bağlılığın ahlaki bir boyutu olduğu (Meyer, Becker, & van Dick, 2006) da göz önünde bulundurulduğunda çalışanların ÖYAOD yapması doğal karşılanabilir. Nitekim duygusal bağlılık ile ÖYAOD arasında pozitif bir ilişki bulunmaktadır (Ebrahimi & Yurtkoru, 2017; Matherne & Litchfield, 2012; Venancino, 2015). Benzer şekilde, duygusal bağlılığın bir göstergesi olan psikolojik sahiplenme ile ÖYAOD arasında anlamlı, orta düzeyde ve pozitif yönde bir ilişki olduğu tespit edilmiştir (Karadal & Akyazı, 2015). Matherne ve Litchfield (2012) tarafından yapılan

boylamsal araştırma sonucunda da örgütsel bağlılıkları fazla olan çalışanların daha kolay ÖYAOD sergiledikleri ortaya konmuştur. Ayrıca, ahlaki olmayan davranışların hoş görülmesi ile örgütsel bağlılık arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğu belirlenmiştir (Wilks, 2011). Umphress ve arkadaşları (2010) örgütü ile yüksek seviyede özdeşleşmiş ve karşılık beklemeden çalışanların daha fazla ÖYAOD sergilediğini tespit etmiştir. Örgütsel özdeşleşmesi yüksek olan çalışanlar iyi niyetlerle uygun olmayan davranışlarda bulunabilmektedir (Umphress ve ark., 2010; Umphress & Bingham, 2011). Sonuç olarak örgütsel bağlılığın ÖYAOD'ye neden olabileceği düşünülebilir.

I.III. Yöneticiye Duyulan Güvenin Örgütsel Bağlılık ve Örgüt Yararına Ahlaki Olmayan Davranışlar ile İlişkisi

Yöneticiye duyulan güven, örgütsel güvenin üç referans noktasından biri olarak kişiler arası ilişkiler bağlamında ele alınmaktadır. Çalışma hayatında örgüt üyeleri bireysel ve örgütsel amaçları gerçekleştirmek için birbirlerine bağımlı bir şekilde çalışmaktadır (Mayer, Davis, & Schoorman, 1995). Bu ilişki esnasında yaşanabilecek olumsuzlukları minimize etmek ve ilişkiyi daha olumlu hale getirebilmek için farklı yaklaşımlar ortaya atılmıştır. Bunlardan birisi olan güven diğer bireylere karşı iyi niyet beslemek ve onların sözlerine ve tavırlarına inanmak anlamı taşımaktadır (Cook & Wall, 1980). Rotter (1967)'in çalışmasına dayanan bu anlayışta ilişkinin olumlu örgütsel sonuçlar doğurması önem taşımaktadır. Bu hali ile güvenin örgütsel bağlamda işletmenin sürdürülebilirliği ve çalışanların iyilik hali yönünden ne kadar önemli olduğu anlaşılmaktadır (Cook & Wall, 1980). Çalışanlar, çalışma arkadaşlarına ya da yöneticilerine güven duyabilmektedir. Yöneticiye duyulan güveni; çalışanın yöneticisinin söylediğini yapmasına, yaptığını söylemesine olan inancı olarak tarif etmek mümkündür (Aslan & Özata, 2009). Zira güvenin temelini doğruluk ve dürüstlük oluşturmaktadır. Aslında yöneticinin tutarlı davranışlar göstermesi kendisine duyulan güveni artıracaktır.

Çalışanlar elde ettikleri örgütsel sonuçlara karşılık olarak performanslarını, bağlılıklarını artırarak ya da ÖVD sergileyerek karşılık verebilirler. Duygusal seviyede, yönetici ile çalışanlar arasındaki mübadele ilişkisi, karşılıklı güven, saygı ve paylaşılan değerlerle şekillenmektedir (Liden & Maslyn, 1998). Yöneticinin algılanan dürüstlüğü, adaleti ve bağlılığı çalışan ile yöneticisi arasındaki duygusal ilişkiyi güçlendirmektedir (Eisenberger, ve ark., 2010). Yönetici ile çalışan arasında güven, sadakat ve bağlılık olması durumunda, yöneticisinin kendisine adil ve iyi davrandığını algılayan çalışan, buna karşılık olarak diğer tarafın yararına olacak sonuçlar için çaba sergilemektedir (Cropanzano & Mitchell, 2005).

Yöneticiler, örgütte çalışanların nasıl davranacakları yönünde onlara model olmaktadır (Ashforth & Anand, 2003). Bazen istem dışı olsa da yöneticiler çalışanların etik konuları göz ardı ederek örgüt yararına davranışlar sergilemesini onaylayabilmektedir (Brief, Buttram, & Dukerich, 2001). Bu davranışı sergileyen çalışanın övülmesi ve örgüt amaçlarına ulaşan çalışanın bu amaçlara nasıl ulaştığının sorgulanmaması gibi davranışlar örnek olarak gösterilebilir. Aynı zamanda karizmatik liderler çalışanlarıyla geliştirdikleri güven sayesinde onların işlerini yaparken, iş yapma yöntemlerini daha az sorgulamalarına neden olmaktadır. Böylelikle çalışanlar pozitif sosyal mübadelenin ya da yüksek örgütsel özdeşleşmenin sonucu olarak ahlaki olmayan davranışları "günlük sıradan işler" gibi görerek rasyonelleştirebilmektedir (Ashforth & Anand, 2003; Uzunbacak, Akçakanat, Dinç, & Bayrakçı, 2019).

Kısaca sosyal mübadele kuramından hareketle yönetici çalışana güven verdiğinde, çalışan bu güvene karşılık olarak örgüt yararına davranışlar sergileyebilmektedir. Bu davranışlar çalışanlar tarafından çeşitli şekillerde rasyonelleştirilerek etik kuralları da ihlal edebilmektedir.

Örgütsel bağlılıkla yöneticiye duyulan güven arasındaki ilişki incelendiğinde, Morgan ve Hunt (1994) bağlılık ve güven ilişkinin sürdürülebilirliğine vurgu yapmış ve bu ilişkide yer alan kişilerin fırsatçı davranmayarak birbirlerini gözeteceklerinden bahsetmiştir. Yöneticiyle çalışan arasındaki mübadele ilişkisi, karşılıklı güven olması durumunda artmaktadır (Blau, 1964). Mueller ve Lawler (1999) yöneticiye duyulan güvenin örgütsel bağlılığı güçlendirdiğini ve böylelikle diğer çalışanlara olan benzeşimi artırarak örgütsel sonuçları etkilediğini ifade etmektedir.

Bu doğrultuda yukarıda yer alan bilgi doğrultusunda aşağıdaki hipotezler oluşturulabilir.

H1: Yöneticiye duyulan güven ÖYAOD'yi olumlu bir şekilde etkilemektedir.

H2: Örgütsel bağlılığın, yöneticiye duyulan güven ile ÖYAOD arasındaki ilişkide aracılık rolü bulunmaktadır.

I.III. Yöneticiye Duyulan Güven, Örgütsel Bağlılık ve Örgüt Yararına Ahlaki Olmayan Davranış arasındaki İlişkide Duygusal Bulaşıcılığın Düzenleyicilik Rolü

Örgütsel bağlamda duyguları tarif etmek için kullanılan yaklaşımlar belirgin bir duygu halinden fizyolojik değişmelere, nörofizyolojik bileşenlere, bir olay karşısında gösterilen tepkilere kadar farklılık göstermektedir (Gooty, Connelly, Griffith, & Gupta, 2010). Ancak, örgütsel tutum ve davranışların temelinde yatan duygular örgütsel davranış alanında çok sıklıkla ele alınan bir konu olmamıştır (Ashkanasy & Ashton-James, 2005). Halbuki duygular bir olay veya kişiye karşı gösterilen tepkilere (Gooty ve ark., 2010). Ashkanasy ve Ashton-James (2005) tarafından önerilen modelde duygular; örgütsel bağlılık ve iş tatmini gibi örgütsel tutumları belirleyen etmen olarak kişiler arası ilişkilerin etkileşiminde ve bulaşıcılık özelliği ile örgüt içerisinde davranış boyutunda etkili olmaktadır.

Duygusal bulaşıcılık duyguların kendiliğinden, otomatik olarak ve bilinçli olmayan bir şekilde bireyler arası transfer edilmesidir (Hatfield, Cacioppo, & Rapson, 1992). Neumann ve Strack (2000) duygusal bulaşıcılığı iki aşamalı bir süreç olarak tanımlamaktadır. İlk aşamada birey istem dışı bir şekilde gözlem yaparak diğerlerinin ruh hali hakkında fikir edinmektedir. İkinci aşamada jestlerden, mimiklerden, ses tonundan ve beden dilinden duyguları tespit etmektedir (Sy, Côté, & Saavedra, 2005). Chartrand ve Bargh (1999) tarafından belirtildiği gibi duyguların algılanması örgütsel tutum ve davranışlara dönüşmektedir. Esasen duyguların bulaşması sonucunda hayranlık duyma, övme, takdir etme gibi bilişsel, sinir siteminde değişiklik gibi fizyolojik ya da örgütsel bağlılık, iş tatmini, güven, ÖVD gibi tutum ve davranışlar ortaya çıkabilmektedir (Doherty, 1997).

Johnson (2008) tarafından yapılan araştırmada yöneticinin duygu halinin çalışanların duygu halini etkilemesinde duygusal bulaşıcılığın aracılık rolü bulunduğu tespit edilmiştir. Gooty ve arkadaşları (2010) tarafından da belirtildiği gibi liderin davranışlarının astlarındaki etkisi duygusal olaylar teorisi kapsamında duygusal bulaşıcılık ile daha anlaşılır hale gelmektedir. Liderin duygu halinin astların tutum ve davranışları üzerindeki etkisinde duygusal bulaşıcılığın aracılık rolü olduğu başka araştırmacılar tarafından da ortaya konmuştur (ör., Halverson, 2004; Johnson 2008; Johnson, 2009; Sy ve ark., 2005). Araştırmalar sonucunda çalışma ortamlarında liderlerin duyguyu yayan, astların ise duygunun bulaştığı kişiler olduğu tespit edilmiştir (Hatfield ve ark., 1994). Örneğin; yöneticilerin mutlu halleri çalışanlarda işbirliğini artırmakta ve örgüt yararına davranış göstermelerini teşvik etmektedir (George & Bettenhausen, 1990; Sy ve ark., 2005). Duygusal bulaşıcılığın yüksek olması karşılıklı güveni olumlu etkileyeceği için örgütsel performansın artmasında da etkili olmaktadır (Vijayalakshmi & Bhattacharyya, 2012). Bu doğrultuda yukarıda yer alan bilgi doğrultusunda aşağıdaki hipotez oluşturulmuştur.

H3: Duygusal bulaşıcılığın yüksek olması, yöneticiye duyulan güvenle ÖYAOD arasındaki ilişkiyi kuvvetlendirmektedir.

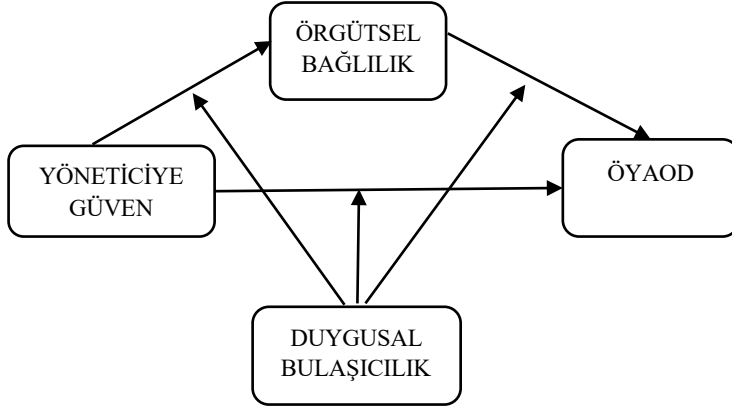
H4: Duygusal bulaşıcılığın yüksek olması, yöneticiye duyulan güvenle örgütsel bağlılık arasındaki ilişkiyi kuvvetlendirmektedir.

H5: Duygusal bulaşıcılığın yüksek olması, örgütsel bağlılıkla ÖYAOD arasındaki ilişkiyi kuvvetlendirmektedir.

H6: Yöneticiye güvenin örgütsel bağlılık aracılığıyla ÖYAOD üzerindeki dolaylı etkisinde, duygusal bulaşıcılığın düzenleyici rolü vardır.

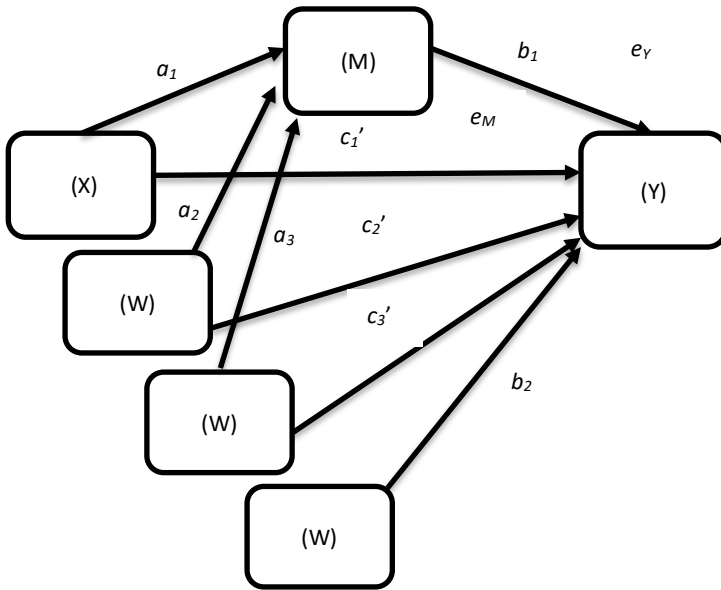
II.YÖNTEM

Araştırmada ÖYAOD'nin belirleyicileri olarak yöneticiye duyulan güven ve örgütsel bağlılığın rolü; yöneticiye duyulan güvenle ile ÖYAOD ilişkisinde örgütsel bağlılığın aracılığı ve bu etkileşimde duygusal bulaşıcılığın düzenleyicilik rolü incelenmektedir. Bu çerçevede oluşturulan araştırma modeli Şekil 1'de yer almaktadır.



Şekil 2. Araştırma Modeli

Bu çalışma kapsamında düzenleyici aracılık modeline uygun şekilde oluşturulan yapısal eşitlik modellemesinde Hayes ve Matthes (2009) tarafından önerilen regresyon temelli yol analizi yapılmıştır. Bu modelde bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerindeki doğrudan ayrıca düzenleyici değişkenin tüm yollardaki düzenleyici etkisi altındayken dolaylı etkisi incelenebilmektedir (düzenlenmiş aracılık ve aracılı düzenleyici etkisi incelenebilmektedir). Bu çerçevede oluşturulan regresyon temelli yol analizi modeli Şekil-2'de gösterilmektedir.



Şekil 2: Regresyon Modeli

Modelde düzenleyici değişken, duygusal bulaşıcılığın yöneticiye duyulan güven ve örgütsel bağlılık değişkenleriyle ayrı ayrı etkileşimi kullanılarak oluşturulmuştur. Düzenleyici değişkenlerin oluşturulmasında çoklu doğrusallık sorunu yaşanmaması için değişkenler merkezileştirilmiştir.

Çalışmanın bu kısmında araştırmanın örnekleme ve katılımcı bilgilerine, çalışmada kullanılan ölçüm araçlarına, yapılan analizlere ve bu analizlere ilişkin bulgulara sırasıyla değinilmektedir.

III.I. Araştırmanın Örnekleme ve Katılımcılara İlişkin Tanımlayıcı Bilgiler

Araştırmanın örneklemini, eğitim alanında hizmet veren kamu kuruluşundaki çalışanlar oluşturmaktadır. Çalışmanın yapıldığı kurumda, bireysel amaç ve başarıdan çok kurumsal amaçlar ve başarı ön plandadır. Hizmet alanlar ve bu hizmetin verilmesine katkıda bulunan tüm çalışanlar için örgütün başarısı ve itibarı, örgüt politikaları, örgüt kültürü ve yönetici söylemleri gibi unsurlarla sürekli vurgulanmaktadır. Bir kurum üyesinin hatası, tüm kuruma atfedildiğinden, kurumun itibarını korumak en önemli öncelikler arasındadır. Oluşan hatalar örgüt dışına yansıtılmamaya çalışılırken, örgütün itibarını koruyacak ve gücendirecek sonuçlar kamuoyunda vurgulanmaya çalışılmaktadır. Dolayısıyla örgütün yararını korumak, kurum çalışanları için öncelikli amaçlar arasındadır. İşin doğasından ortaya çıkan olumsuz sonuçlar bile, örgüt dışına taşınmamaya veya yumuşatılarak taşınmaya çalışılmaktadır. Bu nedenlerle, bahse konu kurum araştırma evreni olarak seçilmiştir.

Kolayda örnekleme yoluyla, belirlenen kamu kurumunun çalışanlarının tamamına (477 kişi) ulaşılmak istenmiş ve toplam 350 çalışana anket formu dağıtılmış, gönüllü katılımın esas alındığı uygulamada 210 anket formu geri toplanabilmiştir. Uygun doldurulmayan veya boş bırakılan anketlerin çıkartılması ve uç veri analizi sonucunda 198 anket verisi ile analizler yapılmıştır. Katılımcıların demografik bilgilerinin dağılımı şu şekildedir. Örneklemin %43,9'u kadın, %56,1'i erkek; %76,3'ü evli, %23,7'si bekâr; %1,5'i 25 yaşın altında, %7,1'i 26-30; %17,7'si 31-35, %18,2'si 36-40, %20,7'si 41-45, %16,2'si 46-50, %18,7'si 50 ve üstünde; %3,5'i İlköğretim, %12,6'sı lise, %52,5'i lisans, %25,3'ü yüksek lisans, %6,1'i ise doktora mezundur. Örnekleme çalışılanların %13,1'i 1-4 yıl, %22,7'si 5-9 yıl, %17,2'si 10-14 yıl, %20,2'si 15-19 yıl, %10,6'sı 20-24 yıl arasında çalışırken %16,1'i 25 yıl ve üzerinde kurumda çalışmaktadır. Genel olarak çalışanların çoğunluğunun evli, 40 yaş üzeri ve kıdemlerinin 15 yıldan fazla olduğu ve asgari lisans düzeyinde eğitime sahip olduğu görülmektedir.

III.II. Araştırmada Kullanılan Ölçüm Araçları

Yöneticiye duyulan güven, örgütsel bağlılık, ÖYAOD ve duygusal bulaşıcılık ölçüm araçlarının yer aldığı anket formunda beşli Likert ölçeği (1=Kesinlikle katılmıyorum, 5=kesinlikle katılıyorum) kullanılmıştır. Kullanılan ölçüm araçları daha önce yapılan araştırmalarda denendiğinden, ölçüm araçlarının bu çalışmadaki yapı geçerliliği doğrulayıcı faktör analizi (DFA) ile güvenilirliği ise güvenilirlik analiziyle (Cronbach Alpha katsayıları) test edilmiştir. Ölçüm araçlarının DFA sonuçları Tablo 1'de, güvenilirlik analizi sonuçları Tablo 2'de yer almaktadır. Araştırmada tüm değişkenlere ait veriler aynı anda (tek bir anket formunda) toplandığından ortak yöntem varyansı sorunu oluşabilmektedir. Bu durumu test etmek için Harman'ın tek faktör analizi kullanılmıştır (Podsakoff, MacKenzie, Lee, & Podsakoff, 2003). Anket formundaki tüm ifadeler tek bir faktörde toplanarak yapılan analiz sonucuna göre açıklanan toplam varyans oranı %18,7'dir. Bu sonuca göre ortak yöntem varyans sorunu olmadığı ifade edilebilir.

Tablo 1. Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonuçları

	χ^2	df	χ^2/df	RMSEA	CFI	GFI	AGFI
ÖYAOD	12,474	8	1,559	0,053	0,974	0,980	0,947
Örgütsel Bağlılık	16,891	9	1,877	0,067	0,975	0,974	0,940
Yöneticiye Güven	5,684	4	1,421	0,046	0,997	0,989	0,958
Duygusal Bulaşıcılık	153,238	74	2,071	0,074	0,879	0,901	0,860

χ^2 : Chi Square; df: Degrees of Freedom; RMSEA: Root Mean Square Error of Approximation; CFI: Comparative Fit Index; GFI: Goodness of Fit Index; AGFI: Adjusted Goodness Fit Index

a. Örgütsel bağlılık ölçeği

Jaworski ve Kohli'nin (1993) tarafından geliştirilen ölçeğin altı sorudan oluşan tek boyutlu bir yapısı vardır. Ölçeğin Türkçeye uyarlaması Şeşen (2010) tarafından yapılmıştır. Yapı geçerliliği için yapılan DFA sonuçları ölçeğin tek boyutlu yapısını doğrulamaktadır (Meydan & Şeşen, 2011). Güvenilirlik analizi kapsamında tespit edilen Cronbach Alpha katsayısına göre ölçek güvenilir olarak değerlendirilmiştir (Baron & Kenny, 1986; Durmuş, Yurtkoru, & Çinko, 2013).

b. Yöneticiye duyulan güven ölçeği

Nyhan ve Malowe (1997) tarafından geliştirilen yöneticiye duyulan güven ölçeği, beş sorudan oluşan tek boyutlu bir ölçektir. Ölçeğin Türkçeye uyarlaması Demircan (2003) tarafından yapılmıştır. DFA sonuçları ölçeğin tek boyutlu yapısını doğrulamaktadır (Meydan & Şeşen, 2011). Güvenilirlik analizi kapsamında tespit edilen Cronbach Alpha katsayısına göre ölçek güvenilir olarak değerlendirilmiştir (Baron & Kenny, 1986; Durmuş ve ark., 2013).

c. Örgüt yararına ahlaki olmayan davranış ölçeği

Umphress ve arkadaşları (2010) tarafından geliştirilen ÖYAOD ölçeği altı sorudan oluşan tek boyutlu bir ölçektir. Ölçeğin Türkçeye uyarlaması Köksal, Gürsoy ve Topçu (2018) tarafından yapılmıştır. DFA analiz sonuçları tek boyutlu yapıyı doğrulamaktadır (Meydan & Şeşen, 2011). Güvenilirlik analizi kapsamında tespit edilen Cronbach Alpha katsayısına göre ölçek güvenilir olarak değerlendirilmiştir (Baron & Kenny, 1986; Durmuş ve ark., 2013).

d. Duygusal bulaşıcılık ölçeği

Çalışanların duygusal bulaşıcılığını ölçmek için Doherty'nin (1997) geliştirdiği ölçek kullanılmıştır. Ölçeğin Türkçeye uyarlaması Köksal, Gürsoy ve Topçu (2018) tarafından yapılmıştır. Ölçeğin mutluluk, sevgi, korku, öfke ve üzüntü olmak üzere beş boyutlu yapısı vardır. Her bir boyut üç soru ile ölçülmüştür. Ölçekteki toplam soru sayısı 15'tir. Araştırmada, duygusal bulaşıcılık değişkeni düzenleyici değişken olarak ele alındığından çalışanların genel olarak duygusal bulaşıcılık özellikleri tek boyutlu yapı kullanılarak tespit edilmeye çalışılmıştır. DFA sonuçlarına göre tek boyutlu yapının uyum değerini düşüren "Stresli insanların çevresinde olduğumda gerilirim." ifadesi ölçekten çıkarılarak DFA tekrarlanmıştır. Ölçeğin 14 sorudan oluşan yapısına ait DFA değerleri iyi uyum vermiştir (Meydan & Şeşen, 2011). Güvenilirlik analizi kapsamında tespit edilen Cronbach Alpha katsayısına göre ölçek güvenilir olarak değerlendirilmiştir (Baron & Kenny, 1986; Durmuş ve ark., 2013).

III. BULGULAR

Çalışmanın analizleri AMOS 21.0 ve SPSS 23.0 paket programları kullanılarak yapılmıştır. Ölçüm araçlarının yapı geçerlilikleri DFA ile kontrol edilmiş, güvenilirlik analizi ise Cronbach Alpha yöntemiyle test edilmiştir. Değişkenler arasındaki ilişkiler korelasyon ve regresyon analizi ile gerçekleştirilmiştir. Koşullu dolaylı etkileri ve düzenlenmiş aracılık etkilerini test etmek için regresyon temelli yol analizi yapılmıştır (Hayes & Matthes, 2009).

III.1. Tanımlayıcı İstatistikler ve Korelasyon Analizi

Değişkenlerin ortalama değerleri incelendiğinde ÖYAOD değerinin ortalamadan biraz daha düşük olduğu, diğer değişkenlerin değerlerinin ise ortalamadan biraz daha yüksek olduğu görülmektedir.

Tablo 2. Tanımlayıcı İstatistikler ve Korelasyon Değerleri

	Ort.	S	1	2	3	4
1.ÖYAOD	2,78	0,717	(0,683)*			
2.Örgütsel Bağlılık	3,34	0,668	0,294**	(0,610)*		
3.Yöneticiye Güven	3,70	0,914	0,258**	0,445**	(0,905)*	
4.Duygusal Bulaşıcılık	3,80	0,552	-0,090	0,184**	0,287**	(0,823)*

* Cronbach Alpha Katsayısı, ** p<0,01

Değişkenlere ait tanımlayıcı istatistikler ve korelasyon analizi sonuçları Tablo 2’dedir. Sonuçlara göre ÖYAOD’nin yöneticiye duyulan güven ve örgütsel bağlılıkla düşük seviyede anlamlı pozitif ilişkisi olduğu görülmektedir. Örgütsel bağlılığın, yöneticiye duyulan güvenle anlamlı orta pozitif seviyede ilişkisi varken, duygusal bulaşıcılıkla ise düşük seviyede anlamlı pozitif ilişki söz konusudur. Yöneticiye duyulan güvenin de duygusal bulaşıcılıkla anlamlı düşük pozitif ilişkisi olduğu görülmektedir. Cronbach Alpha değerlerine göre, soru sayıları da göz önüne alınarak, dört ölçekte güvenilir olarak değerlendirilmiştir (Durmuş ve ark., 2013).

III.II. Regresyon ve Regresyon Temelli Yol Analizi

Araştırmanın hipotezlerini test etmek için regresyon ve regresyon temelli yol analizi yapılmıştır. Yöneticiye duyulan güvenin ÖYAOD’ye olan etkisine ve bu ilişkide örgütsel bağlılığın aracılık rolüne ilişkin yapılan analiz sonuçları Tablo 3’tedir.

Duygusal bulaşıcılığın, yöneticiye duyulan güvenle örgütsel bağlılık arasındaki (Model 1), yöneticiye duyulan güven ve ÖYAOD arasındaki (Model 2) ve son olarak örgütsel bağlılık ile ÖYAOD arasındaki (Model 3) ilişkideki düzenleyicilik rolüne ilişkin sonuçlar Tablo 4’te sunulmuştur.

Tablo 3. Regresyon ve Aracılık Analizi Sonuçları

ÖYAOD	β	S	t	p	F	R	R ²
1.Aşama							
Yöneticiye duyulan güven	0,202	0,054	3,738	0,000	13,971	0,258	0,067
Örgütsel Bağlılık							
2.Aşama							
Yöneticiye duyulan güven	0,325	0,047	6,962	0,000	48,471	0,445	0,198
ÖYAOD							
3.Aşama							
Örgütsel bağlılık	0,316	0,073	4,313	0,038	18,604	0,294	0,087
ÖYAOD							
4.Aşama							
Yöneticiye duyulan güven	0,124	0,059	2,093	0,038	11,653	0,327	0,107
Örgütsel bağlılık	0,241	0,081	2,963	0,003			

Araştırmanın bir numaralı hipotezini test etmek için yapılan regresyon analizi sonucuna göre yöneticiye duyulan güvenin ÖYAOD’yi olumlu olarak etkilediği tespit edilmiştir. Yöneticiye duyulan güven ÖYAOD’deki değişimin %6’sını açıklamaktadır. Yöneticisine güvenen çalışanlar, örgütleri için ahlaki olmayan davranışlarda bulunabilmektedir. Bu sonuca göre araştırmanın bir numaralı hipotezi kabul edilmiştir.

Araştırmanın iki numaralı hipotezi olan yöneticiye duyulan güvenle ÖYAOD arasındaki ilişkide örgütsel bağlılığın aracılık etkisi Baron ve Kenny (1986) tarafından önerilen prosedür izlenerek test edilmiştir. Buna göre araştırmanın bağımsız değişkeni olan yöneticiye duyulan güven, ÖYAOD’yi ve örgütsel bağlılığı anlamlı bir şekilde etkilemeli (sırasıyla, $\beta=0,202$, $p<0,01$; $\beta=0,325$, $p<0,01$); aracı değişkenin bağımlı değişken üzerinde anlamlı bir etkisi olmalı ($\beta=0,316$, $p<0,05$) ve son olarak aracı değişken bağımsız değişkenle modele dâhil edildiğinde bağımsız değişkenin etkisi azalmalı ya da anlamsızlaşmalıdır. Regresyon modelinin dördüncü aşamasında aracı değişken olan örgütsel bağlılık modele dâhil edildiğinde yöneticiye duyulan güvenin etkisi azalmaktadır ($\beta=0,202$, $p<0,01$; $\beta=0,124$, $p<0,05$). Dolayısıyla yöneticiye duyulan güven ile ÖYAOD arasındaki ilişkide örgütsel bağlılığın kısmi aracılık etkisinden bahsedilebilir. Aracılık etkisinin anlamlılığı ise Sobel

(1982) testi ile kontrol edilmiştir. Sobel testi sonuçlarına göre aracılık etkisinin anlamlı olduğu görülmüştür ($z=2,7030$, $p<0,01$). Bu sonuçlara göre iki numaralı hipotez de kabul edilmiştir.

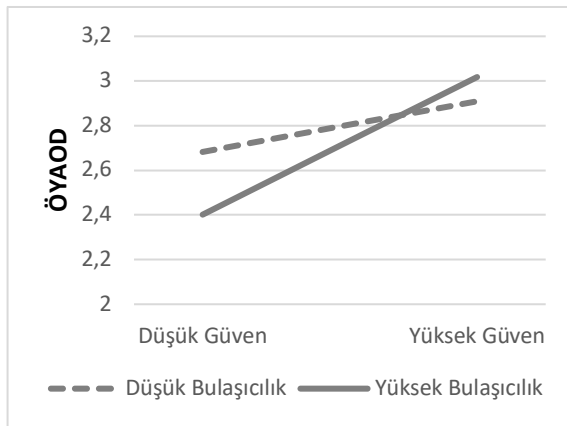
Tablo 4. Duygusal Bulaşıcılığın Düzenleyicilik Etkisi

Bağımsız Değişken	Model 1			Model 2			Model 3		
	β	S	p	β	S	p	β	S	p
Yönet. Güven (X)	0,27	0,28	0,330	-0,50	0,32	0,124			
Duyg. Bulaşıcılık (W)	0,04	0,27	0,876	-0,79	0,31	0,011	-1,18	0,36	0,001
Örgütsel Bağlılık (M)							-0,95	0,42	0,025
Düzenleyici Değişken	X x W			X x W			M x W		
ΔR^2	0,000	0,903		0,023	0,024		0,042	0,002	
R^2	0,201	0,000		0,097	0,000		0,133	0,000	
F	16,348			7,017			9,954		

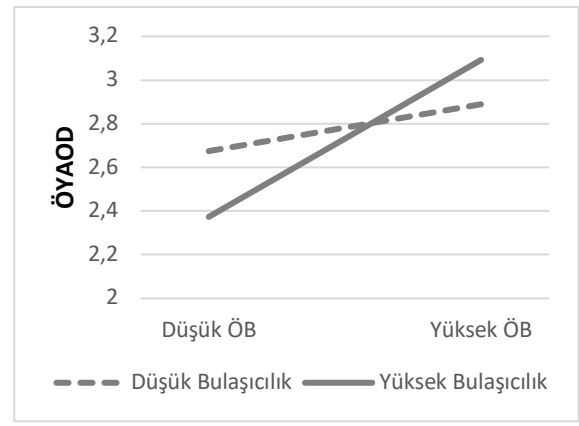
Araştırmanın üç numaralı hipotezi duygusal bulaşıcılığın yüksek olmasının, yöneticiye duyulan güvenle ÖYAOD arasındaki ilişkiyi kuvvetlendireceği yönündedir. Analiz sonuçlarına göre R2'deki değişim anlamlı olduğundan ($\Delta R2=0,023$, $p<0,05$) üç numaralı hipotez kabul edilmiştir.

Çalışanların duygusal bulaşıcılığının yüksek olması, yöneticiye duyulan güvenle örgütsel bağlılık arasındaki ilişkiyi kuvvetlendireceğine yönelik olan dört numaralı hipotez, R2'deki değişim anlamlı olmadığından ($\Delta R2=0,000$, $p>0,05$) kabul edilmemiştir. Araştırmanın beş numaralı hipotezi olan duygusal bulaşıcılığın yüksek olması, örgütsel bağlılıkla ÖYAOD arasındaki ilişkiyi kuvvetlendirmektedir hipotezi R2'deki anlamlı değişimden ($\Delta R2=0,042$, $p<0,01$) dolayı kabul edilmiştir.

Duygusal bulaşıcılığın düzenleyicilik etkisini yorumlayabilmek amacıyla bağımsız ve düzenleyici değişkenin ortalamalarının bir standart sapmadan uzaklıklarına göre etki grafiği Şekil 3 ve Şekil 4'te gösterilmiştir. Sonuçlara göre duygusal bulaşıcılığın yüksek olması, yöneticiye duyulan güvenle ÖYAOD arasındaki ilişkiyi güçlendirmektedir. Bir başka ifadeyle duygusal bulaşıcılığı yüksek olan bir çalışanın, yöneticiye güveni yükseldiği zaman ÖYAOD davranışı üzerindeki artış, duygusal bulaşıcılığı düşük olan çalışana göre daha fazla olmaktadır.



Şekil 3: Yöneticiye Güven ve ÖYAOD ilişkisinde Duygusal Bulaşıcılığın Düzenleyicilik Etkisi



Şekil 4: Örgütsel Bağlılık ve ÖYAOD ilişkisinde Duygusal Bulaşıcılığın Düzenleyicilik Etkisi

Benzer durum örgütsel bağlılıkla ÖYAOD arasında da vardır. Duygusal bulaşıcılığın yüksek olması yöneticiye duyulan güvenle ÖYAOD arasındaki ilişkiyi güçlendirmektedir.

Araştırmanın altı numaralı hipotezini test etmek için regresyon temelli yol analizi yapılmıştır. Regresyon temelli yol analiziyle koşullu dolaylı etkiler, tüm değişkenler modele katılarak incelenebilmektedir (Hayes & Matthes, 2009). Hayes (2013) tarafından geliştirilen PROCESS yazılımı (Model 59) ile örgütsel bağlılığın ÖYAOD üzerindeki doğrudan, dolaylı etkileri ayrıca düzenlenmiş aracılık ve aracılı düzenleyicilik etkileri (moderated mediation, mediated moderation effect) bir bütün halinde incelenebilmektedir.

Analiz sonuçları Tablo 5'te sunulmuştur. Sonuçlara göre, Yöneticiye güvenin ÖYAOD üzerindeki doğrudan etkisi, duygusal bulaşıcılık orta ve yüksek seviyedeyken anlamlıdır. Duygusal bulaşıcılık düzeyi yükseldiği zaman doğrudan etkinin arttığı görülmektedir.

Tablo 5. Yöneticiye Güvenin ÖYAOD Üzerindeki Doğrudan, Dolaylı ve Düzenleyici Etkisi

Düzenlenmiş Aracılık ve Aracılı Düzenleyicilik Etkisi					
Bağımlı Değişken: Örgütsel Bağlılık	β	<i>S</i>	<i>p</i>	<i>LLCI</i>	<i>ULCI</i>
Yöneticiye Güven (X)	0,278	0,285	0,330	-0,284	0,841
Duygusal Bulaşıcılık (W)	0,042	0,273	0,876	-0,497	0,582
Düzenleyici (X x W)	0,009	0,074	0,903	-0,138	0,156
Bağımlı Değişken: ÖYAOD	β	<i>S</i>	<i>p</i>	<i>LLCI</i>	<i>ULCI</i>
Yöneticiye Güven (X)	-0,121	0,383	0,752	-0,877	0,635
Örgütsel Bağlılık (M)	-0,799	0,506	0,115	-1,798	0,198
Duygusal Bulaşıcılık (W)	-1,282	0,379	0,000	-2,032	-0,533
Düzenleyici 1 (M x W)	0,280	0,133	0,037	0,016	0,544
Düzenleyici 2 (X x W)	0,069	0,101	0,492	-0,129	0,268
Yöneticiye Güvenin ÖYAOD üzerindeki Doğrudan Etkisi					
Duygusal Bulaşıcılık	<i>Effect</i>	<i>S</i>	<i>p</i>	<i>LLCI</i>	<i>ULCI</i>
Düşük	0,104	0,077	0,180	-0,049	0,258
Orta	0,143	0,059	0,018	0,024	0,261
Yüksek	0,181	0,085	0,035	0,012	0,350
Yöneticiye Güvenin ÖYAOD üzerindeki Dolaylı Etkisi					
Aracı Değişken	Duygusal Bulaşıcılık	<i>Effect</i>	<i>BootSE</i>	<i>BootLLCI</i>	<i>BootULCI</i>
Örgütsel Bağlılık	Düşük	0,034	0,038	-0,042	0,111
Örgütsel Bağlılık	Orta	0,083	0,032	0,021	0,151
Örgütsel Bağlılık	Yüksek	0,134	0,050	0,049	0,250

Effect: Etki, S: Standart Hata, LLCI: Alt sınır güven aralığı, ULCI: Üst sınır güven aralığı, Boot: Bootstrap

Yöneticiye duyulan güvenin, örgütsel bağlılığın aracılığıyla ve bu aracılık etkisi altındayken duygusal bulaşıcılığın düzenleyiciliğinde (mediated moderation effect) ÖYAOD üzerinde anlamlı dolaylı etkisi vardır. Anlamlı etki, duygusal bulaşıcılık orta (Effect: 0,083, Boot LLCI: 0,021, Boot ULCI: 0,151) ve yüksek (Effect: 0,134, Boot LLCI: 0,049, Boot ULCI: 0,250) seviyede olduğu zaman söz konusudur.

Bu etki duygusal bulaşıcılık yükseldiği zaman artmaktadır. Bu sonuçlara göre altı numaralı hipotez kabul edilmiştir.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Günümüz rekabet ortamında etiğin ve kurumsal itibarın önemi artmıştır. Bu açıdan çalışanların etik davranışları ve kurumsal itibarı gözetmeleri gerekmektedir. Fakat çalışanlar kısa vadede örgüte ve dolaylı olarak kendilerine kazanç sağlayan ahlaki olmayan davranışlar sergileyebilmektedir (Gurchiek, 2006). Örgüt yararına ahlaki olmayan davranışlar zamanla, örgütün gizli etik kuralları haline gelebilmektedir (Uzunbacak ve ark., 2019). Bu doğrultuda ÖYAOD'nin belirleyicilerinin anlaşılması, yaratılabilecek olumsuz sonuçları azaltmada önem taşımaktadır. Buradan hareketle tasarlanan bu çalışmada, ÖYAOD'ye yöneticiye duyulan güvenin etkisi, örgütsel bağlılığın ve duygusal bulaşıcılığın bu ilişkiadaki rolü incelenmiştir.

Araştırma sonuçlarına göre yöneticiye duyulan güven ve örgütsel bağlılık ÖYAOD'yi artırmaktadır. Ayrıca örgütsel bağlılık yöneticiye duyulan güven ile ÖYAOD arasındaki ilişkide kısmi aracılık rolüne sahiptir. Çalışanların yöneticiye güvenmeleri ÖYAOD'yi artırmaktadır. Ayrıca yöneticiye duyulan güvenin ÖYAOD üzerindeki etkisi kısmi olarak örgütsel bağlılık aracılığıyla gerçekleşmektedir. Araştırma bulguları diğer çalışmaların sonuçlarıyla da benzerlik göstermektedir (Matherne & Litchfield, 2012; Venancino, 2015; Ebrahimi & Yurtkoru, 2017).

Araştırmada ayrıca çalışanların yüksek ya da düşük duygusal bulaşıcılığının değişkenler arasındaki ilişkide düzenleyici rolü olup olmadığı da incelenmiştir. Sonuçlara göre yöneticiye duyulan güvenin ve örgütsel bağlılığın ÖYAOD üzerindeki etkisinde duygusal bulaşıcılığın düzenleyicilik etkisi söz konusudur. Çalışanların yüksek duygusal bulaşıcılığa sahip olması, yöneticiye duyulan güvenle ÖYAOD arasındaki ilişkiyi güçlendirmektedir. Benzer şekilde, yüksek seviyede örgütsel bağlılık ve yöneticiye duyulan güvenin ÖYAOD üzerindeki olumlu etkisi, çalışanların duygusal bulaşıcılık düzeyleri yükselince artmaktadır. Diğerlerinin duygularından kolay etkilenen çalışanlar, örgütsel bağlılıkları ve yöneticiye duydukları güvenleri yüksekse, duygusal bulaşıcılığı düşük olan çalışanlara göre daha fazla ÖYAOD göstermektedir. Yöneticiye duyulan güven, örgütsel bağlılık ve duygusal bulaşıcılığın ÖYAOD üzerindeki dolaylı ve doğrudan etkileri de incelenmiştir. Regresyon temelli yol analizinde düzenleyici ve aracı değişkenin etkileri bir bütün olarak görülmektedir. Sonuçlar yöneticiye duyulan güvenin, orta ve yüksek duygusal bulaşıcılık seviyesinde, ÖYAOD üzerinde doğrudan; Örgütsel bağlılık aracılığıyla da dolaylı etkisi olduğunu göstermektedir. Diğer bir ifadeyle yöneticisine güven duyan bir çalışan örgütsel bağlılık aracılığıyla, diğer çalışan ve yöneticilerin duygularından etkilenerek ahlaki olmayan örgüt yararına davranışlar sergilemektedir.

Araştırma sonuçlarının yöneticiler, araştırmacılar ve konuyla ilgili kişiler için faydalı olabileceği düşünülmektedir. Kurumsal itibara zarar verici, etik problemler yaratabilecek örgüt yararına olan etik dışı davranışların azaltılabilmesi için faydalı olabilecek bilgiler sunulmaktadır. Yöneticiye duyulan güven ve örgütsel bağlılık ÖYAOD'nin birer belirleyicisidir. Ayrıca çalışanların birbirlerinin duygularından kolay etkilenmesi belirleyici değişkenlerin ÖYAOD üzerindeki etkisini güçlendirmektedir. Çalışanın yöneticisine güven duyması ve örgütüne bağlı olması olumlu örgütsel davranışlarla ilişkiliyken (Colquitt, Scott, & LePine, 2007; Meyer ve ark., 2006), ÖYAOD'ye de neden olabilmektedir. Araştırmanın yapıldığı kurum yöneticileri, çalışanların örgütsel bağlılıklarını artırırken etik kodlar ya da uygulamalarla ÖYAOD'yi azaltabilirler (Sheehy, 1990; Shimko, 1992).

Çalışma bulguları genel olarak değerlendirildiğinde, örgütler açısından çalışanların bağlılığının sağlanması temel kaygıyı oluştururken, sadece aidiyet duygusunun geliştirilmesine odaklanılması beklendik sonuçların elde edilmesini sağlamayabilir. Sonuçta yönetici ve çalışanların davranışları çalışma ortamının iyiliğini belirlemektedir. Son dönem üzerinde ağırlıklı durulan pozitif psikoloji çerçevesinde bireylerin iyilik hali çalışma ortamının iyilik halini belirlemektedir. Bu durumda duygusal bulaşıcılığın etkisinin göz ardı edilmesi mümkün görünmemektedir. Olumlu duyguların birleşerek sinerji yaratacak şekilde daha olumlu bir hal alması için yöneticilerin çalışma ortamına ilişkin düzenlemeler yapması gerekmektedir. Çalışanların aidiyet duygularının geliştirilmesi için sıklıkla başvurulan insan kaynakları uygulamaları eğitim ve geliştirme olmaktadır. Bu nedenle, eğitim içerikleri hazırlanırken konuya uygun şekilde etik ilkelere ve uygulama örneklerine yer verilmesi, geliştirmede temel yetkinliklerin yanı sıra çalışanların beşeri ilişkilerini geliştirici uygulamalar da yapılması katkı sağlayabilir.

Bununla birlikte araştırma sonucu, duygusal bulaşıcılığın etkili olduğunu göstermektedir. Bu bulgudan hareketle yöneticilerin kendilerine duyulan güveni artırmaları için bulaşıcılık etkisini kullanmaları yerinde olacaktır. Burada dikkat edilmesi gereken konuların başında yöneticilerin çalışanlara örnek olacak davranışlarda bulunmaları ve bunun örgüt çapında yaygınlaştırılmasının sağlanmasıdır. Etik iklim yaratılarak hem yöneticilerin rol-model olmaları hem yönetici ile çalışan arasında etkileşimin güçlendirilmesi hem de çalışanların arasındaki olumlu duyguların yayılımının artırılması sağlanabilir. Olumlu duyguların yayılmasının kolaylaştırılması için yönetici-çalışan buluşmaları düzenlenmesi, ekip çalışmalarının artırılması, ekip kompozisyonu belirlenirken dağılıma özen gösterilmesi, çalışanların örgütü temsil etmesi için fırsatlar yaratılması, çalışanların örgütleri için iyileştirme önerileri yapmasının teşvik edilmesi ve ödüllendirilmesine benzer insan kaynakları uygulamaları artırılabilir.

Araştırmanın birtakım sınırlılıkları söz konusudur. Verilerin kolayda örnekleme yöntemiyle toplanması nedeniyle bulgulara ilişkin genelleme yapılamamaktadır. Sosyal beğenilirlik etkisinin göz ardı edilmesi de araştırmanın diğer bir sınırlılığıdır.

ÖYAOD ulusal alanyazın açısından oldukça yeni bir konu sayılır. Bu nedenle somut bir şekilde sonuçlarını ortaya koyabilmek mümkün olamamaktadır. Bundan sonraki çalışmalarda ÖYAOD'nin sonuçlarına yönelik tasarımlar yapılması alanyazına daha fazla katkı sağlayıcı olabilir. Ayrıca ÖYAOD'nin belirleyicilerini tespit edici çalışmalar yapılması örgütlerin proaktif davranmasını sağlayıcı olacağı için önemli görülmektedir. Bunlarla birlikte kesitsel araştırmaların yanı sıra deneysel ve boylamsal araştırmalar tasarlanarak örgütlere eğitim içerikleri, talimat veyahut formlarda yer alması gereken ifadeler, kullanılacak tanıma ve ödüllendirme mekanizmaları ya da insan kaynakları uygulamalarında yer verilecek somut öneriler sunulması hem örgütsel hem de toplumsal yarar sağlamaya daha fazla hizmet edebilir. Bu çalışmada ÖYAOD tek boyut olarak ele alınmıştır. Benzer değişkenlerle ya da daha farklı modellerle ÖYAOD çok boyutlu olarak çalışılabilir, böylelikle ÖYAOD daha anlaşılabilir ve yönetilebilir bir hal alabilir.

-
- Etik Beyanı** : Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazarlar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde ÖHÜİBF Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir.
- Yazar Katkıları** : Yazarlar eşit katkı sağlamışlardır.
- Çıkar Beyanı** : Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.
- Ethics Statement** : The authors declare that ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In case of detection of a contrary situation, ÖHÜİBF Journal does not have any responsibility and all responsibility belongs to the authors of the study
- Author Contributions** : The authors contributed equally.
- Conflict of Interest** : There is no conflict of interest
-

KAYNAKÇA

- Allen, N. J., & Meyer, J. P. (1990). The measurement and antecedents of affective, continuance, and normative commitment to the organization. *Journal of Occupational Psychology*, 63, 1-18. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8325.1990.tb00506.x>
- Amernic, J. H., & Craig, R. J. (2010). Accounting as a facilitator of extreme narcissism. *Journal of Business Ethics*, 96, 79-93. <https://doi.org/10.1007/s10551-010-0450-0>
- Ashforth, B. E., & Mael, F. (1989). Social identity theory and the organization. *Academy of Management Review*, 14, 20-39. <https://doi.org/10.5465/amr.1989.4278999>
- Ashkanasy, N. M., & Ashton-James, C. E. (2005). Emotion in organizations: A neglected topic in I/O psychology, but with a bright future. *International Review of Industrial and Organizational Psychology*, 20, 221-268. <https://doi.org/10.1002/0470029307.CH6>
- Aslan, Ş., & Özata, M. (2009). Lider-üye etkileşiminin (LMX) yöneticiye duyulan güven düzeyine etkisi. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 17, 94-116. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/susead/issue/28418/302579>
- 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, 1173-1182. <https://doi.org/10.1037//0022-3514.51.6.1173>
- Blakely G. L., Andrews M. C., & Fuller J. (2003) Are chameleons good citizens? A longitudinal study of the relationship between selfmonitoring and organizational citizenship behavior. *Journal of Business and Psychology* 18(2), 131-144. <https://doi.org/10.1023/A:1027388729390>
- Blau, P. M. (1964). *Exchange and power in social life*. New York, NY: Wiley.
- Blau, P. M. (1968). Interaction: Social exchange. In D. L. Sills (Eds.), *International encyclopedia of the social sciences* (pp. 452-458). New York: Macmillan/Free Press.
- Brief, A.P., Buttram, R.T., & Dukerich, J. M. (2001). Collective corruption in the corporate world: Toward a process model. In M. E. Turner (Eds.), *Groups at work: Theory and research: Applied social research* (pp. 471-499). Mahwah, NJ: Erlbaum. <https://www.taylorfrancis.com/chapters/collective-corruption-corporate-world-toward-process-model-arthur-brief-robert-buttram-janet-dukerich/e/10.4324/9781315805986-27>
- Chartrand, T. L., & Bargh, J. A. (1999). The chameleon effect: The perception-behavior link and social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76, 893-910. <https://doi.org/10.1023/A:1025389814290>
- Colquitt, J. A., Scott, B. A., & LePine, J. A. (2007). Trust, trustworthiness, and trust propensity: A meta-analytic test of their unique relationships with risk taking and job performance. *Journal of Applied Psychology*, 92(4), 909-927. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.92.4.909>
- Cook, J., & Wall, T. (1980). New work attitude measures of trust, organizational commitment and personal need non-fulfilment. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 53(1), 39-52. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8325.1980.tb00005.x>
- Cropanzano, R., & Mitchell, M. S. (2005). Social exchange theory: An interdisciplinary review. *Journal of Management*, 31, 874-900. <https://doi.org/10.1177%2F0149206305279602>
- Coşkun, A., & Ülgen, B. (2017). Örgüt yararına ahlaki olmayan davranış. *İş Ahlakı Dergisi*, 10(2), 177-201. <https://doi.org/10.12711/tjbe.2017.10.2.0008>
- Cullinan, C., Bline, D., Farrar, R., & Lowe, D. (2008). Organization-harm vs. organization-gain ethical issues: An exploratory examination of the effects of organizational commitment. *Journal of Business Ethics*, 80, 225-235. <https://doi.org/10.1007/s10551-007-9414-4>

- Demircan, N. (2003). *Örgütsel güvenin bir ara değişken olarak örgütsel bağlılık üzerindeki etkisi: Eğitim sektöründe bir uygulama*. (Doktora Tezi). Gebze Yüksek Teknoloji Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gebze. https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezDetay.jsp?id=mqSvdJ8ZVDn QL411fZQgMQ&no=MARkgMMMO4lafkU0gin_iA
- Demirel, Y. (2014). Örgütsel güvenin örgütsel bağlılık üzerine etkisi: Tekstil sektörü çalışanlarına yönelik bir araştırma. *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15(2), 179-194. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/146002>
- Doherty, R. W. (1997). The emotional contagion scale: A measure of individual differences. *Journal of Nonverbal Behavior*, 21(2), 131-154. <https://doi.org/10.1023/A:1024956003661>
- Doosje, B., & Branscombe, N. R. (2003). Attributions for the negative historical actions of a group. *European Journal of Social Psychology*, 33, 235-248. <https://doi.org/10.1002/ejsp.142>
- Durmuş, B., Yurtkoru, E., & Çinko, M. (2013). *Sosyal Bilimlerde SPSS'le Veri Analizi*. Beta.
- Effelsberg, D., & Solga, M. (2015). Transformational leaders' in-group versus out-group orientation: Testing the link between leaders' organizational identification, their willingness to engage in unethical pro-organizational behavior, and follower-perceived transformational leadership. *Journal of Business Ethics*, 126, 581-590. <https://doi.org/10.1007/s10551-013-1972-z>
- Eisenberger, R., Karagonlar, G., Stinglhamber, F., Neves, P., Becker, T. E., Gonzalez-Morales, M. G., & Steiger-Mueller, M. (2010). Leader-member exchange and affective organizational commitment: The contribution of supervisor's organizational embodiment. *Journal of Applied Psychology*, 95, 1085-1103. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/a0020858>
- Ertugrul, M., & Krishnan, K. (2011). Can CEO dismissals be proactive? *Journal of Corporate Finance*, 17, 124-151. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2010.09.008>
- Gino, F., Ayal, S., & Ariely, D. (2009). Contagion and differentiation in unethical behavior: The effect of one bad apple on the barrel. *Psychological Science*, 20(3), 393-398. <https://doi.org/10.1111%2Fj.1467-9280.2009.02306.x>
- Gooty, J., Connelly, S., Griffith, J., & Gupta, A. (2010). Leadership, affect and emotions: A state of the science review. *The Leadership Quarterly*, 21(6), 979-1004. <https://doi.org/10.1016/j.leaqua.2010.10.005>
- Gurchiek, K. (2006). US workers unlikely to report officer misconduct. *HR Magazine*, 51, 5-38. Google Scholar
- Halverson, S. (2004). *Emotional contagion in leader-follower interactions* (Doctoral dissertation, Rice University, Houston, Texas, ABD). Retrieved from <https://search.proquest.com/openview/c9b89af0cfc32e331dc10789dea177911?pq-origsite=gscholar&cbl=18750&diss=y>
- Hatfield, E., Cacioppo, J. T., & Rapson, R. L. (1992). Primitive emotional contagion. In M. S. Clark (Eds.), *Review of personality and social psychology, Vol. 14. Emotion and social behavior* (pp. 151-177). Sage Publications, Inc
- Hatfield, E., Cacioppo, J., & Rapson, R. L. (1994). *Emotional contagion*. Paris: Cambridge University Press.
- Hayes, A. F., & Matthes, J. (2009). Computational procedures for probing interactions in OLS and logistic regression: SPSS and SAS implementations. *Behavior Research Methods*, 41, 924-936. <https://doi.org/10.3758/BRM.41.3.924>
- Hayes, A. (2013). *An introduction to mediation, moderation, and conditional process analysis: A regression-based approach*. New York: Guilford.
- Ilie, A. (2012). *Unethical Pro-Organizational Behaviors: Antecedents and Boundary Conditions* (Doctoral dissertation, College of Arts and Sciences, University of South Florida, ABD). Retrieved from <https://scholarcommons.usf.edu/etd/4085/>
- Jaworski, B., & Kohli, A. (1993). Market Orientation: Antecedents and Consequences. *Journal of Marketing*, 57, 52-70. <https://doi.org/10.2307/1251854>
- Johnson, S. K. (2008). I second that emotion: Effects of emotional contagion and affect at work on leader and follower outcomes. *The Leadership Quarterly*, 19(1), 1-19. <https://doi.org/10.1016/j.leaqua.2007.12.001>
- Johnson, S. K. (2009). Do you feel what I feel? Mood contagion and leadership outcomes. *The Leadership Quarterly*, 20(5), 814-827. <https://doi.org/10.1016/j.leaqua.2009.06.012>
- Karadal, H., & Akyazı, T. E. (2015, Kasım). *Psikolojik sahiplenme ile etik olmayan örgüt yanlısı davranışlar arasındaki ilişkinin analizi üzerine Aksaray ilinde bir araştırma*. 3. Örgütsel Davranış Kongresi Bildiriler Kitabı, Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Tokat, 111-116.
- Köksal, K., Gürsoy, A., & Topçu, M. K. (2018). Etik olmayan örgütsel vatandaşlık davranışının belirleyicileri: Etkileşim adaleti, yöneticiye duyulan güven ve sosyal bağların rolü. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 17. ÜİK öz, 215-228. <https://doi.org/10.18092/ulikidince.434843>
- Liden, R.C., & Maslyn, J. M. (1998). Multidimensionality of leader-member exchange: An empirical assessment through scale development. *Journal of Management*, 24, 43-72. [https://doi.org/10.1016/S0149-2063\(99\)80053-1](https://doi.org/10.1016/S0149-2063(99)80053-1)

- Liu, Y., & Qiu, C. (2015). Unethical pro-organizational behavior: Concept, measurement and empirical research. *Journal of Human Resource and Sustainability Studies*, 3, 150-155. <http://dx.doi.org/10.4236/jhrss.2015.33020>
- Matherne III, C. F., & Litchfield, S. R. (2012). Investigating the relationship between affective commitment and unethical pro-organizational behaviors: The role of moral identity. *Journal of Leadership, Accountability and Ethics*, 9, 35-46. http://www.na-businesspress.com/JLAE/matherne_abstract.html
- Mayer, R. C., Davis, J. H., & Schoorman, F. D. (1995). An Integrative Model of Organizational Trust. *The Academy of Management Review*, 20(3), 709-734. <https://doi.org/10.2307/258792>
- Meyer, J. P., & Allen, N. J. (1991). A three-component conceptualization of organizational commitment. *Human Resource Management Review*, 1, 61-89. [https://doi.org/10.1016/1053-4822\(91\)90011-Z](https://doi.org/10.1016/1053-4822(91)90011-Z)
- Meyer, J., & Allen, N. (1997). *Commitment in the workplace: Theory, research, and application*. Thousand Oaks: Sage.
- Meyer, J. P., Becker, T. E., & van Dick, R. (2006). Social identities and commitments at work: Toward an integrative model. *Journal of Organizational Behavior, Special Issue: Commitment and Identification: Forms, Foci, and Future*, 27, 665-683. <https://doi.org/10.1002/job.383>
- Miao, Q., Newman, A., Yu, J., & Xu, L. (2012, December). The role of ethical leadership in regulating unethical pro-organizational behavior. *Australian & New Zealand Academy of Management Conference*, Perth, 5-7. <https://www.jstor.org/stable/42001947>
- Miao, Q., Newman, A., Yu, J., & Xu, L. (2013). The relationship between ethical leadership and unethical pro-organizational behavior: Linear or curvilinear effects? *Journal of Business Ethics*, 116(3), 641-653. <https://doi.org/10.1007/s10551-012-1504-2>
- Moore, C. (2008). Moral disengagement in processes of organizational corruption. *Journal of Business Ethics*, 80(1), 129-139. <https://doi.org/10.1007/s10551-007-9447-8>
- Morgan, R. M., & Hunt, S. D. (1994). The commitment-trust theory of relationship marketing. *The Journal of Marketing*, 58(3), 20-38. <https://doi.org/10.2307/1252308>
- Mueller, C. W., & Lawler, E. J. (1999). Commitment to nested organizational units: Some basic principles and preliminary findings. *Social Psychology Quarterly*, 62(4), 325-346. <https://doi.org/10.2307/2695832>
- Neumann, R., & Strack, F. (2000). Mood contagion: The automatic transfer of mood between persons. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 211-223. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.79.2.211>
- Nyhan, R. C., & Marlowe, H. A. (1997). Development and Psychometric Properties of the Organizational Trust Inventory. *Evaluation Review*, 21(5), 614-635. <https://doi.org/10.1177/0022-3514.79.2.211>
- Podsakoff, P. M., MacKenzie, S. B., Paine, J. B., & Bachrach, D. G. (2000). Organizational citizenship behaviors: A critical review of the theoretical and empirical literature and suggestions for future research. *Journal of Management*, 26(3), 513-563. [https://doi.org/10.1016/S0149-2063\(00\)00047-7](https://doi.org/10.1016/S0149-2063(00)00047-7)
- Podsakoff, P. M., MacKenzie, S. B., Lee, J. Y., & Podsakoff, N. P. (2003). Common Method Biases in Behavioral Research: A Critical Review of the Literature and Recommended Remedies. *Journal of Applied Psychology*, 88(5), 879-903. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.88.5.879>
- Porter, L., Steers, R., Mowday, R., & Boulian, P. (1974). Organizational commitment, job satisfaction and turnover among psychiatric technicians. *Journal of Applied Psychology*, 59, 603-609. <https://doi.org/10.1037/h0037335>
- Rotter, J. B. (1967). A new scale for the measurement of interpersonal trust. *Journal of Personality*, 35, 651-665. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.1967.tb01454.x>
- Sheehy, J. W. (1990). New Work Ethic Is Frightening. *Personnel Journal*, 69(6), 28-36. Google Scholar
- Shimko, B. W. (1992). Pre-hire assessment of the new work force: Finding wheat (and work ethic) among the chaff. *Business Horizons*, 60-65. [https://doi.org/10.1016/0007-6813\(92\)90070-P](https://doi.org/10.1016/0007-6813(92)90070-P)
- Shu, X. (2015). Contagion Effect of Unethical Pro-Organizational Behavior among Members within Organization. *Metallurgical & Mining Industry*, 7(5), 235-242. https://www.metaljournal.com.ua/assets/MMI_2014_6/MMI_2015_5/031Xiaocun-Shu.pdf
- Sobel, M. (1982). Asymptotic confidence intervals for indirect effects in structural equation models. *Sociological Methodology*, 13, 290-312. <https://doi.org/10.2307/270723>
- Spreitzer, G. M., & Sonenshein, S. (2004). Toward the construct definition of positive deviance. *American Behavioral Scientist*, 47(6), 828-47. <https://doi.org/10.1177/0002764203260212>
- Sy, T., Côté, S., & Saavedra, R. (2005). The contagious leader: impact of the leader's mood on the mood of group members, group affective tone, and group processes. *Journal of Applied Psychology*, 90(2), 295-305. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.90.2.295>
- Şeşen, H. (2010). *Öncülleri ve sonuçları ile örgüt içi girişimcilik: Türk savunma sanayinde bir araştırma*. (Doktora Tezi), Kara Harp Okulu. Savunma Bilimleri Enstitüsü, Ankara. <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezSorguSonucYeni.jsp>
- Tajfel, H., & Turner, J. C. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. In W. G. Austin & S. Worchel (Eds.), *The social psychology of intergroup relations* (pp. 33-47). Monterey, CA: Brooks-Cole.

Gürsoy, A., Köksal, K., & Topçu, M. K. (2021). Örgüt yararına ahlaki olmayan davranışın belirleyicileri: duygusal bulaşıcılığın düzenleyicilik rolü. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(1), 163-180.

- Tanner, B. M. (2007). *An analysis of relationships among job satisfaction organizational trust and organizational commitment in an acute care hospital*. (Doctoral dissertation, Saybrook Graduate School and Research Center, San Francisco, California). Retrieved from <https://pqdtopen.proquest.com/doc/304724983.html?FMT=ABS>
- Umphress, E. E., & Bingham, J. B. (2011). When employees do bad things for good reasons: Examining unethical pro-organizational behaviors, *Organization Science*, 22(3), 621-40. <https://doi.org/10.1287/orsc.1100.0559>
- Umphress, E. E., Bingham, J. B., & Mitchell, M. S. (2010). Unethical behavior in the name of the company: The moderating effect of organizational identification and positive reciprocity beliefs influencing unethical pro-organizational behavior. *Journal of Applied Psychology*, 95(4), 769-80. <https://doi.org/10.1037/a0019214>
- Uzunbacak, H. H., Akçakanat, T., Dinç, M., & Bayrakçı, E. (2019). İyi niyetli kötü davranışlar: banka çalışanlarının örgüt yararına ahlaki olmayan davranışları üzerine nitel bir araştırma. *OPUS*, 12(18), 658-683. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/opus/issue/47152/590468>
- Vadera, A. K., & Pratt, M. G. (2013). Love, hate, ambivalence, or indifference? A conceptual examination of workplace crimes and organizational identification. *Organization Science*, 24, 172-188. https://ink.library.smu.edu.sg/cgi/viewcontent.cgi?article=5903&context=lkcsb_research
- Vardi, Y., & Weitz, E. (2004). *Misbehaviors in organizations: Theory, research, and management*. Mahway, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Vijayalakshmi, V., & Bhattacharyya, S. (2012). Emotional contagion and its relevance to individual behavior and organizational processes: A position paper. *Journal of Business and Psychology*, 27(3), 363-374. <https://doi.org/10.1007/s10869-011-9243-4>
- Warren, D. E. (2003). Constructive and destructive deviance in organizations. *Academy of Management Review*, 28, 622-632. <https://doi.org/10.2307/30040751>
- Wilks, D. C. (2011). Attitudes towards unethical behaviours in organizational settings: An empirical study. *Ethics in Progress Quarterly*, 2(2), 9-22. <https://doi.org/10.14746/eip.2011.2.1>



Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Yıl: 2021 Cilt-Sayı: 14(1) ss: 181-195

Academic Review of Economics and Administrative Sciences
Year: 2021 Vol-Issue: 14(1) pp: 181-195

<http://dergipark.org.tr/tr/pub/ohuiibf/>

ISSN: 2564-6931

DOI: 10.25287/ohuiibf.714403

Geliş Tarihi / Received: 04.04.2020

Kabul Tarihi / Accepted: 24.07.2020

Yayın Tarihi / Published: 03.01.2021

Araştırma Makalesi

Research Article

TÜRK SİGORTACILIK SEKTÖRÜNDE KÂRLILIK VE KÂRLILIĞIN BELİRLEYENLERİNİN AMPİRİK ANALİZİ

Gülşah GENÇER ÇELİK¹
Volkan ÖNGEL²

Öz

Çalışmada, Türkiye sigortacılık sektöründe kârlılığın firmaya özel, endüstriye özel ve makroekonomik belirleyenlerinin firma kârlılığı üzerine etkileri panel veri yöntemi kullanılarak tahmin edilmeye çalışılmıştır. Değişkenlerin ölçümünde kullanılan veriler, Türkiye sigortacılık sektöründe hayat dışı sigorta alanında faaliyet gösteren toplam 30 işletmenin 2009Q4-2019Q3 dönemine ait üç aylık verilerdir. Kârlılık modelinin tahmini sonucunda ilk olarak, Türk sigortacılık sektörünün, piyasaya hâkim sınırlı sayıda firma arasında yıkıcı fiyat rekabetinin olduğu bir piyasa özelliği taşıdığı sonucuna ulaşılmıştır. İkinci olarak, Türk sigortacılık sektöründe kârlılığın belirlenmesinde, firmaya özel değişkenlerin makroekonomik değişkenlere oranla daha önemli bir rol oynadığı görülmektedir. Üçüncü olarak, Türk sigortacılık sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin kârlılığının belirlenmesinde döviz kuru, ekonomik büyüme ve sermaye piyasalarının sigortacılık şirketlerinin kârlılığı üzerinde etkilerinin istatistikî olarak anlamlı olmadığı bulunmuştur. Makroekonomik değişkenler arasında yalnızca enflasyon riskinin kârlılık üzerinde etkili olduğunu ve bu etkinin kârlılığı arttırıcı yönde olduğunu göstermektedir. Bu bulgular birlikte değerlendirildiğinde, Türk sigortacılık sektörünün piyasa yapısının rekabetçi olmaktan uzak olduğu ve gözlemlenen bu eksik rekabetçi yapının sektörde etkin firmaların varlığıyla bir bağlantısının olmadığı görülmüştür.

Anahtar Kelimeler : Sigortacılık, Sigortacılıkta Kârlılık, Kârlılığın Belirleyenleri

Jel Sınıflandırılması : G2, G22, L10.

¹ Öğr. Gör. Dr., Beykent Üniversitesi, MYO, İşletme Yönetimi Programı, gulsahg@beykent.edu.tr, ORCID: 0000-0001-8610-3673

² Doç. Dr., Beykent Üniversitesi, İİBF, İktisat (Türkçe) Bölümü, volkanongel@beykent.edu.tr, ORCID: 0000-0001-8881-2465

Atıf/Citation (APA6):

Gençer-Çelik, G., & Öngel, V. (2021). Türk sigortacılık sektöründe kârlılık ve kârlılığın belirleyenlerinin ampirik analizi. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(1), 181-195. <http://doi.org/10.25287/ohuiibf.714403>.

EMPIRICAL ANALYSIS OF PROFIT AND DETERMINANTS OF PROFITABILITY IN TURKISH INSURANCE SECTOR

Abstract

In this study it has been aimed to forecast the effects of profitability in the Turkish insurance sector on the macroeconomic determinants specific to companies and industry and market structure through panel date analysis. The date used to calculate the variances include the 3 months' data (2009Q4-2019Q3) of 30 Non-Life insurance companies. First, through profitability model, it has been concluded that in the Turkish insurance sector, there is a fierce price competition among the limited number of companies dominating the sector. Second, it is noticeable that determinants specific to companies play a bigger role than the macroeconomic determinants on determining the profitability in the Turkish insurance sector. Third, it has been found that in order to determine the profitability of the Turkish insurance companies, exchange rate, economic growth and capital markets are not statistically significant. The study also shows that among the many macroeconomic determinants, only inflation risk has an effect on profitability. Moreover, this effect is positive, which means that inflation risk may play a role to increase profitability. Finally, it has been concluded that although the market structure of Turkish insurance sector is far from being competitive, this situation has no direct connection with the companies performing in the sector.

Keywords : Insurance, Profitability in Insurance Sector. Determinants of Profitability.

Jel Classification : G2, G22, L10.

GİRİŞ

Türk sigortacılık sektörü üzerine yapılmış olan ampirik analizler (Çelik & Kaplan 2007b; Kasman & Turgutlu 2008), Türk sigortacılık sektörünün piyasa yapısının rekabet piyasalarından uzak olduğunu, genellikle eksik rekabet piyasalarından monopolcü rekabet piyasası özelliklerine sahip olduğunu göstermektedir. Eksik rekabet piyasalarının en önemli özelliği; bu tür piyasalarda faaliyet gösteren şirketlerin piyasa gücüne sahip olmaları ve normalüstü kârlar kazanabilmeleridir. Endüstri iktisadının temel modeli olan “yapı-davranış-performans” modeline göre, piyasa yapısı, firma fiyatlama davranışı ve firma performansı arasında nedensellik ilişkisi vardır. Diğer bir deyişle, piyasa yapısı firmaların fiyatlama davranışlarını ve sonuçta da firmaların performanslarını belirler (Lipczynski, Wilson, & Goddard, 2017:6).

Geleneksel “yapı-davranış-performans” (YDP) hipotezinin öngördüğü piyasa yapısıyla performans arasındaki ilişkinin test edilmesine yönelik olarak zaman içerisinde geniş bir ampirik literatür oluşmuştur. Bu çerçevede ampirik literatürde birbiri ile rekabet içerisinde olan iki hipotezin ön plana çıktığı görülmektedir. Birincisi, YDP hipotezinin öncülerinden olan Bain (1951, 1956)’in “işbirliği hipotezi”dir. İşbirliği hipotezine göre, sigortacılık sektöründe yoğunlaşmanın yüksek olması, sigortacılık şirketleri arasında işbirliğini (collusion) kolaylaştırmakta ve haliyle şirketler normalüstü kârlar elde etmektedirler. Kısacası, Bain’e göre (1951, 1956) sigortacılık sektöründeki yoğunlaşma ile kârlılık arasında pozitif yönlü bir ilişki vardır. Yüksek kârlar elde eden şirketlerin etkinlik düzeyleri düşük olacağından bu piyasada rekabet düzeyinin düşük olacağı öngörülmektedir. Konuya ilişkin ikinci hipotez ise Demsetz (1973, 1974)’in “etkin yapı hipotezi”dir. Bain’den farklı olarak, Demsetz (1973, 1974), piyasadaki yoğunlaşmanın, bu piyasadaki etkin çalışan şirketlerin piyasa paylarını arttırıyor olmalarından kaynaklandığını ve haliyle yoğunlaşma-kârlılık ve rekabet düzeyi arasında pozitif yönlü bir ilişkinin olduğunu ileri sürmüştür.

Birbiri ile rekabet içerisindeki bu iki hipotezi test etmeye yönelik olarak geniş bir ampirik literatür oluşmuştur. Çünkü piyasadaki kârlılığın piyasaya giriş engellerine mi, yoksa etkinliğe bağlı olarak şirketlerin artan piyasa paylarından mı kaynaklandığının tespit edilmesi sigortacılık piyasasında uygulanacak rekabet politikaları açısından önemlidir.

Sigortacılık piyasasında performansı belirlemeye yönelik olarak işbirliği hipotezi ve etkin piyasa hipotezinin ampirik literatürde yaygın olarak test edildiği görülmektedir. Türk sigortacılık sektörü üzerine yapılan sınırlı sayıda ampirik çalışma vardır ve bu çalışmalarda kârlılığın belirleyenleri olarak yoğunlaşma değişkeni yanında kullanılan değişkenlerin ağırlıklı olarak firmaya özel değişkenler olduğu görülmektedir. Ampirik kârlılık literatürü dikkate alındığında, şirketlerin kârlılığının belirlenmesinde makroekonomik değişkenlerinde en az firmaya özel değişkenler kadar önemli olduğu gözlemlenmektedir. Mevcut ampirik literatürde, sigortacılık sektöründeki yapısal değişime ve politika değişimine de yeterince özen gösterilmediği görülmektedir.

Çelik & Kaplan (2007a) çalışmalarında yoğunlaşma ve kârlılık arasındaki ilişkiyi “yapı-davranış-performans” yaklaşımı çerçevesinde oluşturdukları ampirik model yardımıyla incelemişlerdir. Analize konu kârlılık modelinde bağımlı değişken olarak, vergi sonrası net dönem kârının toplam aktiflere oranı şeklinde tanımlanmış olan sektörün toplam aktif getirisi (ROA) değişkenini, toplam aktifleri, bağımsız değişkenler olarak da, toplam prim üretimine göre sektördeki beş büyük firmanın piyasa payları, şirketlerin piyasa payları, firma borçlarının toplam aktiflere oranı, likit aktiflerin toplam aktiflere oranı, toplam aktifler içerisinde hazine bonosu ve tahvil gelirlerinin payı, hasar ödemelerinin toplam primlere oranı değişkenleri kullanılmıştır. Araştırmacılar, yukarıdaki şekilde oluşturdukları kârlılık modelini, Türk sigortacılık sektörü hayat dışı sigortacılık alanında 2002-2004 döneminde faaliyet gösteren 25 sigorta şirketine ait veriler için en küçük kareler yöntemini kullanarak tahmin etmişlerdir. Sektörde yoğunlaşma ile kârlılık arasında güçlü ve doğrusal bir ilişkinin olduğu bulunmuştur. Araştırmanın tahmin sonuçlarına göre, finansal araçlara yapılan yatırımlar arttıkça sektörde kârlılığın arttığı, toplam prim geliri içinde hasar ödemelerinin payı (HSR) arttıkça da, sektörün kârlılığının azaldığı sonucuna ulaşmışlardır. Ayrıca, yoğunlaşma değişkeninin katsayısının pozitif ve anlamlı, piyasa payı değişkeninin katsayısının ise pozitif ve istatistiki olarak anlamsız olduğu görülmüştür. Bu bulgulardan yola çıkarak araştırmacılar, 2002-2004 döneminde Türk sigortacılık sektöründe Bain’in “işbirliği hipotezinin” geçerli olduğu, diğer bir deyişle; sektörde eksik rekabetçi bir yapının hakim olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Tunay & Tunay (2013) çalışmalarında, yerel ve finansal krizlerin Türkiye sigortacılık sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin performansı üzerine etkilerini, 2000-2011 dönemi verileriyle sabit etkiler panel veri modeli yardımıyla tahmin etmişlerdir. Araştırmacılar analizlerinde, sigortacılık sektörünün performansını bağımlı değişken, gayrisafi yurtiçi hasıladaki değişme, finansal stres endeksindeki değişme ve kriz gölge değişkenlerini de modelin bağımsız değişkenleri olarak kullanmışlardır. Ayrıca, modelin bağımlı değişkeni olan performans değişkeni dört farklı şekilde ölçülmüş ve bu dört farklı bağımlı değişken için performans modelini ayrı ayrı tahmin etmişlerdir. Performans ölçütü olarak kullanılan bağımlı değişkenler, prim üretimindeki değişim, öz kaynaklar üzerinden sağlanan getiri oranlarındaki değişim, aktif getiri oranlarındaki değişim ve şirketlerin menkul değerler portföylerindeki değişim olarak tanımlanmıştır. Araştırmacıların analiz bulgularına göre, yukarıda belirtilen dört farklı performans modelinden en anlamlısı; aktif getirilerindeki değişimin bağımlı değişken olduğu modeldir. Ampirik modellerin tahmini sonucunda, Türk sigortacılık şirketlerinde prim üretimi, kârlılık ve menkul değer portföy değişmelerinin finansal stres ve finansal krizlerden negatif, ekonomik büyümeden ise pozitif yönde etkilendiği bulunmuştur.

Akel, Torun, & Aksoy (2016) çalışmalarında yoğunlaşma, etkinlik ve firmaya özgü değişkenlerin kârlılık üzerine etkilerini Türk hayat dışı sigortacılık sektörü verileriyle analiz etmişlerdir. Analizlerinde, 2010-2015 döneminde Türk sigorta sektöründe faaliyet gösteren 15 sigorta şirketine ait üç aylık veriler kullanmışlardır. Ampirik kârlılık modelinde bağımlı değişken olarak aktif kârlılığı, bağımsız değişkenler olarak aktif büyüklüğü (toplam aktifler), kaldıraç (toplam borç/öz sermaye), likidite (cari varlıklar/kısa vadeli yükümlülükler), hasar/prim (net gerçekleşen hasar/net kazanılmış prim), pazar payı ve faaliyet süresi kullanılmıştır. Kârlılık modeli 2010Q1-2015Q3 üç aylık verileri için sabit etkili panel veri modeli yöntemiyle tahmin edilmiştir. Çalışmanın bulgularına göre, aktif büyüklüğü, likidite ve pazar payı değişkenlerinin aktif kârlılık üzerine etkileri pozitif ve istatistiki olarak anlamlıdır. Bununla birlikte, kaldıraç, hasar/prim oranı ve firma yaşı değişkenlerinin kârlılık üzerine etkisinin istatistiki olarak anlamlı olmakla birlikte negatif olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca araştırmacılar, analiz dönemi için Herfindahl-Hirschman Endeksini hesaplamışlar ve değerlerinin 1.500’ün altında olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Bu iki bulgudan (HH endeksinin düşük ve pazar payları değişkeninin katsayısının anlamlı ve pozitif olması) yola çıkarak,

araştırmacılar, Türkiye’de hayat dışı sigortacılık sektöründeki kârlılığın yoğunlaşmadan daha ziyade faaliyetlerdeki etkinlikten kaynaklanmakta olduğu sonucuna ulaşmaktadırlar.

Doğan (2013), sigortacılık şirketlerinde sermaye yapısının kârlılık üzerindeki etkilerini, 2005-2011 döneminde Borsa İstanbul’da listelenen sigorta şirketlerinin verileri yardımıyla incelemiştir. Aktif kârlılık değişkeninin bağımlı değişken olarak yer aldığı modelde, aktif büyüklüğü ile kârlılık arasında pozitif yönlü, kaldıraç (borç/öz kaynak), kısa vadeli borç ödeme yeteneği, hasar prim oranı ve şirketin yaşı ile kârlılık arasında ise negatif yönlü bir ilişkinin olduğu görülmüştür. Çalışmanın bulgularına göre, sermaye yapısı içerisinde borçların payındaki artışların kârlılığı azalttığı görülmektedir.

Kaya & Kaya (2015), 2008-2013 döneminde Türk sigortacılık sektöründe hayat sigortası dalında faaliyet gösteren 17 hayat sigortası şirketinin finansal performansı ile firmaya özgü faktörler arasındaki ilişkiyi panel veri modeli yardımıyla tahmin etmişlerdir. Çalışmada finansal performans ölçüsü olarak aktif kârlılık değişkeni kullanılmıştır. Analiz sonuçlarına göre, brüt primlerin ve şirket yaşının kârlılık değişkeni üzerinde pozitif ve istatistiki olarak anlamlı etkisinin olduğu görülmüştür. Ayrıca, şirket büyüklüğü, cari oran ve kaldıraç oranı değişkenlerinin kârlılığı negatif yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

Kaya (2015) 2006-2013 yılları arasında faaliyet gösteren hayat dışı sigortacılık alanındaki 24 şirketin verilerini kullanarak, firmaya özel değişkenlerin sigortacılık şirketlerinin kârlılığı üzerine etkilerini panel veri yöntemiyle analiz etmiştir. Kârlılık ölçütü olarak, teknik kârlılık (teknik kar-toplam prim oranı) ve satış kârlılığı (vergi öncesi net gelir-toplam prim oranı) oranları kullanılmıştır. Modelin bağımsız değişkenleri; şirketin büyüklüğü, şirketin yaşı, hasar/prim oranı, kaldıraç oranı, cari oran, prim büyüme oranı, trafik sigortası gölge değişkeni, konservasyon oranı olarak tanımlanmıştır. Araştırmacı ampirik kârlılık modelini, her bir bağımsız değişken için ayrı ayrı, sabit etki panel modeli yardımıyla tahmin etmiştir. Analiz sonuçlarına göre, şirket büyüklüğü ve prim büyüme oranı değişkenlerinin kârlılık bağımlı değişkeni üzerine pozitif, şirketin yaşı, kaldıraç, hasar/prim oranı ve cari oran değişkenlerinin ise negatif ve istatistiki olarak anlamlı etkiye sahip olduğu görülmektedir.

Kasman, Kasman, & Gökalp (2019) Türk sigortacılık sektöründe rekabet ve yoğunlaşmanın istikrar üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Çalışmalarında, Türk sigortacılık sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin 2002-2014 dönemi verilerini kullanmışlardır. Çalışmanın bulgularına göre, hayat dışı sigorta şirketlerinin daha istikrarlı, daha az rekabetçi ve yoğunlaşmanın yüksek olduğu bir ortamda faaliyet göstermekte olduğu görülmüştür. Bu bulgudan hareketle yazarlar, Türk hayat dışı sigortacılık sektöründe rekabet-kırılganlık hipotezinin geçerli olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Bununla birlikte, hayat sigortası şirketlerinin faaliyet gösterdiği piyasanın daha istikrarlı, oldukça rekabetçi ve daha çok yoğunlaşmış bir piyasa olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu nedenle yazarlar, Türk hayat sigortacıları için rekabet-istikrar hipotezinin geçerli olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Ayrıca, araştırmanın bulguları yüksek piyasa gücünün hayat dışı (hayat / emeklilik) sigortacılık sektöründe kazançların oynaklığını azalttığını (arttırdığını) göstermiştir.

Killins (2020) çalışmasında, Kanada sigortacılık sektörü hayat sigortası alanında faaliyet şirketlerin performansını, şirkete özel, endüstriye özel ve makroekonomik değişkenlerin nasıl etkilediğini incelemiştir. Çalışmanın amacı, firmaya özgü, sektöre özgü ve makroekonomik faktörlerin hayat sigortası firmalarının performansı üzerindeki etkilerini sabit ve dinamik panel veri yöntemleriyle tahmin etmektir. Çalışmanın bulgularına göre, şirket büyüklüğü, likidite ve hayat sigortası şirketlerinin karşı karşıya kaldıkları risk düzeyleri, kârlılıkları belirleyen önemli faktörlerdendir. Bulgular, yoğunlaşmanın kârlılığı etkilemediği ve haliyle yapı-davranış-performans teorisinin geçerli olmadığını göstermiştir. Bununla birlikte sonuçlar, reel GSYİH büyümesi ve borsa getiri oranlarının kârlılığın önemli belirleyenlerinden olduğunu göstermektedir.

Yukarıda sunulan bilgiler ışığında araştırma kapsamında Türk sigortacılık sektöründe gözlemlenen rekabet düzeyindeki eksikliğin piyasa giriş engellerinden mi yoksa sayıları az da olsa etkin firmaların piyasa paylarını arttırıyor olmalarından mı kaynaklandığı test edilecektir. Çalışmanın geriye kalan kısmı şu şekilde organize edilmiştir. Kısım 1’de ampirik kârlılık modeli ve modele ilişkin değişkenlerin tanımları yer almaktadır. Kısım 2 ampirik analize konu veri setini verilere ilişkin tanımlayıcı istatistiklere yer verecektir. Kısım 3’te ampirik kârlılık modelinin tahmin

sonuçları açıklanmakta ve Türk sigortacılık sektörü için işbirliği hipotezinin mi yoksa etkinlik hipotezinin mi daha geçerli olduğu tartışılmaktadır. Genel değerlendirmelerle çalışma sonlandırılacaktır.

I. AMPİRİK KÂRLILIK MODELİ

Araştırmanın bu bölümünde, kârlılığın belirleyenlerini incelemeye yönelik olarak oluşturulan ve bir sonraki kısımda yapılacak olan ampirik analizlere konu olan ampirik kârlılık modeline ilişkin bilgi verilecektir. Ampirik kârlılık modelinin odağında firmaların davranışları bulunur. Sigorta şirketlerinin amacı, firmanın bugünkü değerini hissedarı açısından en yükseğe çıkarmaktır. Firmanın değerini en yükseğe çıkarmak isteyen yöneticinin, firmanın kârlılığını yalnızca kısa dönem için değil uzun dönemde de maksimum kılabilmesi, uygun maliyetlerle bulunduğu ve etkin bir şekilde yönettiği finansal kaynakları kârlı yatırımlara dönüştürmesiyle mümkün olur (Ercan & Ban, 2005:11). Diğer bir deyişle, yöneticinin firmanın kârlılığını maksimuma çıkarabilmesi, doğru yatırım ve finansman kararları almasına bağlıdır. Firmanın başarısı için, firmaya özel bu kararların yanında, yöneticinin kontrolü altında olmayan ve firmanın kârlılığını doğrudan etkileyen makroekonomik değişkenlere ilişkin de bilgi sahibi olması gerekir.

Söz konusu bilgiler ve girişte sunulan literatür taraması birlikte ele alındığında, firma performans göstergesi olan kârlılığın belirleyenleri olarak üç grup değişkenin kullanıldığı görülmektedir. Öncelikle bu ampirik literatürde kârlılık değişkenini temsil etmeye yaygın olarak aktif getiri oranı (ROA)'nın "vekil değişken" olarak kullanıldığı belirtilmelidir. Kârlılık modelinde yer alan birinci grup değişken, "işbirliği" ve "etkinlik" hipotezlerini test etmeye yönelik olarak modele dahil edilmiş olan yoğunlaşma ve etkinlik değişkenleridir. Kârlılığın belirleyenleri olarak modele eklenen ikinci grup değişkenler firmaya özel değişkenler, üçüncü grup değişkenlerde kârlılığı etkileyen makroekonomik faktörlerden oluşmaktadır. Makroekonomik değişkenlere özellikle Türk sigortacılık sektörü üzerine yapılmış çalışmalarda çok yer verilmediği görülmektedir.

Bu bilgiler ve kârlılığın belirleyenlerine ilişkin girişte yer alan literatür taraması birlikte ele alındığında, kârlılığın belirleyenlerini tahmin etmeye yönelik olarak, aşağıdaki model oluşturulmuştur.

$$ROA_{it} = \theta_0 + \theta_1 DLRTA_{it} + \theta_2 TBO_{it} + \theta_3 LK_{it} + \theta_4 BHP_{it} + \theta_5 DPP_{it} + \theta_6 HS_{it} + \theta_7 PBO_{it} + \theta_8 HHI_{it} + \theta_9 DKUR_{it} + \theta_{10} BUY_{it} + \theta_{11} ENF_{it} + \theta_{12} DBIST_{it} + \epsilon_{it} \quad (1)$$

Denklem (1)'de yer alan ROA_{it} , aktif kârlılık oranını; $DLRTA_{it}$, firma büyüklüğü değişkenini, TBO_{it} , kaldıraç oranını, LK_{it} , cari oranı, BHP_{it} , hasar-prim oranını, HS_{it} , finansal riski, değişkenleri firmaya özel değişkenleri; DPP_{it} , piyasa payını, PBO_{it} , verimlilik artışını, HHI_{it} , yoğunlaşma oranını değişkenleri "işbirliği" ve "etkinlik" hipotezlerini test etmek amacıyla eklenmiş değişkenleri; $DKUR_{it}$, döviz kuru riskini, BUY_{it} , ekonomik büyüme oranını, ENF_{it} , enflasyon oranı ve $DBIST_{it}$, sermaye piyasası performansı değişkenleri de kârlılığı etkileyen makroekonomik değişkenleri göstermektedir. ϵ_{it} , hata terimidir.

Sigortacılık sektöründe kârlılığın belirleyenleri üzerine etkilerini tahmin etmeye yönelik olarak oluşturulan ve Denklem (1)'de sunulan ampirik kârlılık modeli panel veri yöntemiyle tahmin edilecektir. Panel veri modelinin seçimine ilişkin detaylı bilgi aşağıda verilecektir. Kârlılığın firmaya özel, sektöre özel ve makroekonomik belirleyenlerini tahmine etmeye yönelik olarak oluşturulan ampirik modelde (Denklem (1)) yer alan değişkenler aşağıdaki şekilde hesaplanmıştır:

ROA_{it} : Denklem (1)'de bağımlı değişken olarak yer alan Aktif Kârlılık Oranı Değişkeni, vergi sonrası net gelirlerin toplam aktiflere bölünmesiyle bulunmuştur.

$DLRTA_{it}$: Firma büyüklüğünü temsil eden bu değişken, sigorta şirketlerinin üç aylık reel toplam aktiflerinin logaritmasının birinci farkı alınarak oluşturulmuştur. Toplam aktiflerinin reele dönüştürülmesinde tüketici fiyat endeksi kullanılmıştır. Ayrıca, ampirik analizde bu değişkenin birinci farkı kullanılmıştır. Bu konuya ilişkin detaylı bilgi aşağıda yer almaktadır.

TBO_{it} : Şirketlerin karşı karşıya kaldıkları finansal riskin göstergesi olan Kaldıraç Oranı Değişkeni, şirketin toplam borçlarının toplam pasiflerine bölünmesiyle bulunmuştur. Kaldıraç oranı değişkeni, şirketlerin aktiflerini hangi oranda yabancı kaynaklarla finanse ettiklerini gösteren bir değişkendir.

LK_{it} : Cari oran değişkeni, şirketlerin likidite risk düzeylerinin bir ölçütü olarak oluşturulmuştur ve cari varlıkların kısa vadeli borçlara bölünmesiyle bulunmuştur.

BHP_{it} : Hasar-Prim oranını değişkeni, sigorta şirketlerinin kazandıkları primlerin yüzde kaçını hasarları karşılama kullandıklarını gösteren önemli bir risk göstergesidir. Yüklenen brüt hasarların kazanılan brüt primlere bölünmesiyle bulunmuştur.

DPP_{it} : Piyasa Payı değişkeni, sigorta şirketlerinin sigortacılık sektöründeki payını gösteren bir ölçüttür. Sigortacılık sektöründe belirli bir dönemde kazanılan toplam brüt primler içerisinde şirketlerin her birinin paylarını gösterir.

HS_{it} : Finansal yatırım riskini ölçmeye yönelik olarak oluşturulan bu değişken, sigorta şirketlerinin hisse senedi ve devlet tahvili yatırımlarının toplam aktifleri içerisindeki payını göstermektedir.

PBO_{it} : Prim büyüme oranı değişkeni, sigorta şirketlerinin verimliliklerinin bir göstergesi olarak oluşturulmuştur. Reel brüt primlerdeki yüzde artış alınarak hesaplanmıştır. Primler tüketici fiyat endeksi kullanılarak reel hale dönüştürülmüştür.

HHI_{it} : Sigortacılık sektöründeki yoğunlaşma oranının bir ölçütü olarak Herfindahl-Heirschman endeksi kullanılmıştır ve sigorta şirketlerinin brüt kazanılan primlerle ölçülen piyasa paylarının kareleri toplamına eşittir.

$DKUR_{it}$: Döviz kuru riskinin bir göstergesi olan döviz kurlarındaki değişme oranı değişkeni oluşturulurken, önce Türk Lirası cinsinden Dolar ve Avro kurlarının ortalamaları alınarak Ortalama Kur Değişkeni bulunmuş ve daha sonra da bu ortalama kur değişkenindeki yüzde değişme hesaplanmıştır.

BUY_{it} : Ekonomik büyüme oranını temsil eden bu değişken, Reel Gayri Safi Yurtiçi hasıladaki yüzde değişme olarak hesaplanmıştır.

ENF_{it} : Sigorta şirketlerinin karşı karşıya kaldığı piyasa risklerinden olan enflasyon riskini temsilen oluşturulan bu değişken, tüketici fiyat endeksindeki yüzde değişme olarak ölçülmektedir.

$DBIST_{it}$: Finansal piyasa performansı ile sigortacılık şirketlerinin kârları arasındaki ilişkiyi ölçmeye yönelik olarak oluşturulan sermaye piyasası performansı değişkeni, Borsa İstanbul BİST100 endeksindeki yüzde değişme olarak hesaplanmıştır.

II. VERİ SETİ, TANIMLAYICI İSTATİSTİKLER VE MODEL SEÇİMİ

Denklem (1)'de yer alan değişkenlerin ölçümünde kullanılan veriler, 2009Q4-2019Q3 dönemine ait üç aylık veriler olup, başlıca iki kaynaktan alınmıştır. Ampirik modelde yer alan büyüme oranı, enflasyon oranı, döviz kuru ve BİST 100 endeksi değişkenlerine ilişkin veriler Merkez Bankası elektronik dağıtım sisteminden, modelde yer alan diğer değişkenlere ilişkin veriler "Türkiye, Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği (TSB)" veri dağıtım sisteminden temin edilmiştir. TSB veri dağıtım sisteminden alınan veriler, Türkiye sigortacılık sektöründe hayat dışı sigorta alanında faaliyet gösteren toplam 30 işletmenin üç aylık gelir tabloları ve bilanço tablolarından alınmıştır. Ampirik analize konu veri setinin başlangıç döneminin olarak 2009Q4 yılının alınmasında, sigortacılık finansal raporlama sisteminde meydana gelen değişiklikler ve 2008 küresel finans krizinin Türk sigortacılık sektörü üzerindeki etkileri önemli rol oynamıştır.

Ampirik analize konu değişkenler ilişkin tanımlayıcı istatistikler Tablo 1'de sunulmaktadır. Bu çerçevede değişkenlerin ortalama, standart sapma, minimum ve maksimum değerleri sunulmuştur.

Tablo 1. Türk Sigortacılık Sektöründe Kârlılığın Belirleyenleri: Tanımlayıcı İstatistikler

Değişkenler	Gözlem Sayısı	Ortalama	Standart Sapma	Minimum	Maksimum
ROA	1170	-0.0110	0.0802	-0.5421	0.2142
DLRTA	1170	0.0280	0.1009	-1.2134	1.0487
TBO	1170	0.7280	0.1668	0.0324	1.7006
LK	1170	0.9307	0.0791	0.5359	0.9989
BHP	1170	0.6774	0.9221	-19.5622	19.5336
DPP	1170	0.0000	0.0031	-0.0189	0.0541
HS	1170	0.0321	0.0233	-0.0146	0.1387
PBO	1170	0.0029	0.0607	-0.2326	0.4579
HHI	1170	0.1611	0.0545	0.0731	0.3487
DKUR	1170	3.1918	5.8732	-4.6329	26.1228
BUYQ	1170	1.9281	10.4954	-16.5434	14.0663
ENFQ	1170	2.4151	1.6158	-0.2998	6.6138
DBISTQ	1170	4.6791	10.0890	-11.7572	35.0201

Tablo 1 incelendiğinde, kârlılık değişkeni olan ROA değişkeni ile firmaya özel değişkenler gibi makroekonomik değişkenler arasında da korelasyon katsayısının nispi olarak yüksek olduğu görülecektir. Tablo 2’de ise ampirik analize konu değişkenler arasındaki korelasyonları gösteren korelasyon matrisine yer verilmiştir.

Tablo 2. Değişkenler Arası Korelasyon Matrisi

	ROA	DLRTA	TBO	LK	BHP	DPP	HS	PBO	HHI	DKUR	BUYQ	ENFQ	DBISTQ
ROA	1.000												
DLRTA	-0.001	1.000											
TBO	-0.358	0.046	1.000										
LK	0.075	0.089	0.014	1.000									
BHP	-0.165	0.027	0.065	-0.013	1.000								
DPP	0.044	0.196	-0.012	0.082	-0.008	1.000							
HS	0.207	-0.121	-0.137	0.155	0.014	-0.005	1.000						
PBO	-0.052	0.098	-0.001	0.014	0.069	0.035	0.343	1.000					
HHI	-0.199	0.022	-0.222	-0.126	-0.003	0.010	-0.245	-0.009	1.000				
DKUR	0.091	-0.049	0.071	0.036	0.021	0.000	0.085	-0.002	-0.316	1.000			
BUYQ	-0.027	-0.044	-0.010	-0.002	0.060	0.000	0.293	0.862	0.007	0.052	1.000		
ENFQ	0.087	-0.139	0.069	0.046	0.036	0.000	0.286	-0.050	-0.220	0.386	-0.238	1.000	
DBISTQ	-0.018	0.081	-0.030	-0.002	0.024	0.000	-0.190	-0.247	0.125	-0.369	-0.292	-0.200	1.000

Denklem (1)’de yer alan ampirik kârlılık modeli panel veri yöntemiyle tahmin edilecektir. Ampirik modelin tahmininde kullanılacak panel veri yönteminin detaylarına geçmeden önce, verilerin panel veri özelliklerinin bilinmesi önemlidir. Bu çerçevede, öncelikle veri setinde yer alan birimler arasında korelasyon olup olmadığı test edilecektir ve daha sonra verilerin durağanlık durumları, serilerin bütünlük dereceleri, panel birim kök testleri yardımıyla belirlenmeye çalışılacaktır. Yatay kesit, zaman serileriyle karşılaştırıldığında ampirik analizlerde panel verisinin kullanılması, birimler arası farklılıkların ve karmaşık insan davranışlarındaki doğru bir şekilde modellenmesine ve kârlılığın belirleyenlerine ilişkin ilişkilerin zengin bilgi elde etme imkânı sunmakta, model parametrelerinin daha isabetli tahmin edilmesini mümkün kılmaktadır (Hsiao, 2007:3).

III. Birimler Arası Korelasyon Testleri

Yukarıda belirtildiği gibi Denklem (1)’de yer alan ampirik kârlılık modeli panel veri yöntemi kullanılarak tahmin edilecektir. Bilindiği gibi, havuzlanmış klasik model, sabit etki modeli ve rassal etki modeli gibi farklı panel veri modelleri vardır. Ampirik kârlılık modelinin tahminin de hangi modelin kullanımının daha uygun olduğu panel veri setinin özellikleriyle yakından ilişkilidir (O’Connell, 1998:6). Türk sigortacılık verilerine ilişkin bu kısımda sigortacılık şirketleri arasında etkileşimin yüksek olup olmadığı diğer bir deyişle, bağımlılık olup olmadığı test edilecektir. Birimler arası bağımlılığın test edilmesi, analizin ilerleyen aşamalarında uygulanacak olan birim kök ve eşbütünlük testlerinin seçimi, katsayıların tahminin de kullanılacak tahmin edicilerin belirlenmesi, bu testlerin ve yapılan tahminlerin güçleriyle yakından ilişkilidir. Tablo 3, ampirik analizlere konu

değişkenlere ilişkin birimler arası bağımlılık test sonuçlarını sunmaktadır. Tablo 3'te görüleceği üzere, birim arası bağımlılığın olup olmadığı dört farklı test yardımıyla test edilmektedir. Bu testler, Breusch-Pagan (1980) LM Testi, Pesaran (2004) ölçeklendirilmiş LM Testi, Baltagi, Feng, & Kao (2012) sapması düzeltilmiş ölçeklendirilmiş LM Testi ile Pesaran (2004) CD Testleridir.

Tablo 3. Birimler Arası Bağımlılık Test Sonuçları

Değişkenler	BPLM Testi	PLM Testi	BFKLM Testi	PCD Testi
ROA	1947.748*	50.26985*	49.88523*	11.60294*
LRTA	9538.888*	307.6336*	307.249*	56.56238*
TBO	3347.855*	97.73794*	97.35333*	27.27254*
LK	2531.314*	70.05461*	69.67*	10.20841*
BHP	1266.176*	27.16241*	26.7777*9	6.736197*
PP	5958.379*	186.243*	185.8584*	-0.48764
HS	9579.798*	309.0206*	308.636*	92.93269*
PBO	15320.84*	503.6601*	503.2755*	123.3788*
HHI	16243.86*	534.9533*	534.5687*	123.6323*
BIST100	17400*	574.1503*	573.7657*	131.9091*

Not: *, **, ***, sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerini göstermektedir. Tablo da yer alan BPLM, Breusch-Pagan (1980) Lagrange Çarpımı Testini, PLM, Pesaran (2004) ölçeklendirilmiş Lagrange Çarpımı Testini, BFKLM, Baltagi, Feng, & Kao (2012) sapması düzeltilmiş ölçeklendirilmiş Lagrange Çarpımı Testi ve PCD, Pesaran (2004) birimler arası bağımlılık testlerini göstermektedirler. Bu testler için sıfır hipotezi "birimler arası bağımlılık yoktur" şeklinde belirlenmiştir.

Tablo 3'te yer alan sonuçlara göre, birimler arası bağımlılık yoktur sıfır hipotezi bütün testlerce ve bütün değişkenler için %1 anlamlılık düzeyinde reddedilmektedir. Haliyle, kârlılığın belirleyenleri modelinde yer alan bütün değişkenler için birimler arası etkileşimin, korelasyonun ve hetorejenliğin önemli olduğu görülmektedir. Bu nedenle, ampirik analize konu verilere ilişkin yapılacak durağanlık sınamalarında, panel birim kök testleri ve bilhassa da ikinci nesil birim kök testlerinin kullanılması önemlidir.

II.II. Birim Kök Test Sonuçları

Durağan olmayan serilerle yapılan analizlerde, sahte regresyon tuzağına düşme ihtimali vardır. Bu problemle başa çıkabilmek için öncelikle verilerin durağanlık düzeylerinin birim kök testleri yardımıyla belirlenmesi gerekir. Tablo 4a, veri setinde yer alan ve birimler arasında değişmeyen değişkenlere (enflasyon, döviz kuru ve ekonomik büyüme değişkenleri) ilişkin Phillips-Perron Z(rho) ve Z(t) birim kök test sonuçlarını içermektedir. Phillips-Perron test sonuçlarına göre, TUFÉ, RGSYİH ve ER değişkenlerinin düzeyde durağan olmadıkları ve fakat bu değişkenlerin birinci farklarında durağan oldukları görülmektedir. Aşağıda yer alan ampirik analizlerde, sahte regresyon problemiyle karşılaşmamak için analizlerde bu üç değişkenin birinci farkları kullanılmıştır.

Tablo 4a. Phillips Perron Birim Kök Test Sonuçları

Değişkenler	Z(rho)	Z(t)	Değişkenler	Z(rho)	Z(t)
TUFÉ	2.415	6.057	$\Delta TUFÉ$	-58.909*	-7.503*
RGDP	-2.227	-1.246	$\Delta RGDP$	-45.271*	-16.916*
ER	4.634	4.356	ΔER	-53.349*	-6.834*

Not: *, %1 anlamlılık düzeyini göstermektedir. Z(rho), %1, %5 ve %10 kritik değerleri sırasıyla, -19.098, -13.388 ve -10.766'dır. %1, %5 ve %10 Z(t) kritik değerleri ise sırasıyla, kritik değerleri -3.565, -2.921 ve -2.596'dır. Bu istatistiklerin tahmininde kullanılan Newey-West gecikme sayısı 3'tür.

Veri setinde yer alan ve ampirik analize konu diğer değişkenler birimler arasında değişiklik gösteren panel veri değişkenleridir. Bu değişkenlerin durağanlık durumlarını sınamak için, verinin panel özelliğini dikkate alan, birinci nesil birim kök testlerine göre çok daha güçlü, dört farklı panel birim kök testi kullanılmıştır (Yerdelen-Tatoğlu, 2018). Tablo 4b, Levin, Lin Chu (2002) (LL), Im, Pesaran & Shin (2003) (IPS), Maddala & Wu (1999) (MW), Choi (2001) panel birim kök testlerinden elde edilen bulguları içermektedir.

Tablo 4b. Panel Birim Kök Test Sonuçları

Değişkenler	Levin, Lin ve Chu Testi	Im, Pesaran ve Shin W-İstatistiği	ADF - Fisher Ki-Kare Testi	PP - Fisher Ki-Kare Testi
ROA	-6.50901*	-7.74237*	179.95*	285.809*
LRTA	-0.71676	4.63343	38.9552	63.7866
TBO	-5.86478*	-6.76116*	166.914*	194.961*
LK	-4.60721*	-4.62864*	130.338*	169.982*
BHP	-6.70927*	-9.0655*	204.641*	296.714*
PP	1.5831	3.52443	41.1254	40.4402
HS	-8.93181*	-14.0132*	330.328*	498.903*
PBO	-32.8008*	-37.9213*	964.255*	771.729*
HHI	-15.7093*	-13.235*	295.634*	1063.75*
BIST100	2.29319	5.82295	8.57181	13.7429

Not: *, **, *** sırasıyla, %1, %5, %10 anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

Tablo 4b incelendiğinde, LRTA, PP, BIST100 değişkenleri hariç diğer bütün seriler için birim kök vardır sıfır hipotezi %1 anlamlılık düzeyinde bütün panel birim kök testlerince reddedilmiştir. Haliyle birim kök hipotezinin reddedildiği bu serilerin düzeyde durağan olukları sonucuna ulaşılmıştır.

LRTA, PP, BIST100 değişkenlerinin ise, Tablo 4c’de yer alan bulgular incelendiğinde, birinci farkları alındığında durağan hale dönüştükleri ve haliyle bu değişkenlerin birinci dereceden bütünleşik, I (1) değişkenler olduğu görülmektedir. Bir sonraki kısımda yer alan ampirik analizlerde, bu değişkenlerin birinci farkları kullanılmıştır.

Tablo 4c. Panel Birim Kök Test Sonuçları: Birinci Fark Değişkenleri

Değişkenler	Levin, Lin ve Chu testi	Im, Pesaran ve Shin W-istatistiği	ADF - Fisher Ki-Kare Testi	PP - Fisher Ki-Kare testi
DLRTA	-11.7443*	-17.3513*	406.555*	700.253*
DPP	-11.0909*	-15.7147*	357.783*	674.574*
DBIST100	-1.90634*	-14.2669*	314.863*	761.718*

Not: *, **, *** sırasıyla, %1, %5, %10 anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

II.III. Ampirik Kârlılık Modelinin Seçimi

Yukarıda yer alan bilgiler ışığında, Denklem (1)’de yer alan ampirik kârlılık modelinin tahmininde kullanılacak en uygun yöntemin panel veri yöntemi olduğu söylenebilir. Bu kısımda, farklı panel veri modellerinden hangisinin daha uygun olduğu istatistikî testler yardımıyla belirlenmeye çalışılacaktır. Bilindiği gibi, uygun panel veri modeli, analize konu verilerin özellikleri ile yakından ilişkilidir. Bütün gözlemlerin homojen olduğu, birimler arasında farklılıkların olmadığı durumda uygun panel veri modeli havuzlanmış klasik regresyon modelidir. Birim ve/veya zaman etkilerinin önemli olduğu durumlarda sabit veya tesadüfî etkiler modellerinden bir tanesi kullanılabilir.

Denklem (1)’de yer alan ampirik kârlılık modelinin tahmininde kullanılacak uygun panel veri modelinin seçimine ilişkin model seçimi test sonuçları Tablo 5’te yer almaktadır.

Tablo 5. Panel Veri Model Seçimi Test Sonuçları

Model Seçimi Testleri	Test İstatistikleri
F-Testi	22.18593*
LR Testi	401.3129*
Score Testi	8598.5*
BPLM Testi	2248.87*
ALM Testi	1884.13*
Hausman Testi	18.43**

Not: *, **, *** sırasıyla, %1, %5, %10 anlamlılık düzeylerini göstermektedir. LR testi, olabilirlik oranı testini, BPLM testi, Breusch-Pagan (1980) Lagrange Çarpanı testini, ALM testi, genişletilmiş Lagrange çarpanı testini, Score testi, Bottai (2003) LR testinden türetilmiş Score testini, Hausman testi, Hausman (1978) testini göstermektedir.

Tablo 5 incelendiğinde, model seçiminde altı farklı testin kullanıldığı görülecektir. Bu testlerden F-testi, birim etkilerin anlamlı olup olmadığını test etmekte, diğer bir deyişle havuzlanmış klasik regresyon modeliyle sabit etki modelini karşılaştırmaktadır. Klasik model ile tesadüfî etkiler

modelinin karşılaştırılmasında büyük örnekler için olabirlik oranı (LR) testi, Breusch-Pagan Lagrange Çarpanı testi, Düzeltilmiş Lagrange Çarpanı testi, küçük örnekler için ise Score testi kullanılmıştır³.

Tablo 5 incelendiğinde, klasik modelin sabit etkiler modeline karşı F-Test ile rassal etkiler modeline karşı ise LR Testi, Score Testi, BPLM Testi ve ALM Testi ile reddedildiği görülmektedir. Kârlılık modelinin tahmininde sabit etki ve rassal etki tahmin edicilerinden hangisinin daha uygun bir tahmin edici olduğunu belirleyebilmek için de Hausman testi yapılmıştır. Hausman testinde sıfır hipotezi, açıklayıcı değişkenler ve birim etkiler arasında korelasyon yoktur, diğer bir deyişle tesadüfi etki tahmincisi geçerlidir şeklinde oluşturulmuştur. Tablo 5, tesadüfi etki tahmincisi geçerlidir sıfır hipotezinin Hausman test sonuçlarına göre, %10 anlamlılık düzeyinde reddedildiğini ve haliyle sabit etkiler modelinin uygun model olduğunu göstermektedir.

III. BULGULAR: AMPİRİK KÂRLILIK MODELİNİN TAHMİNİ

Bir önceki bölümde ampirik analize konu verilerin özellikleri ve model seçimine ilişkin test sonuçları incelendiğinde, Türk sigortacılık sektöründe kârlılığı belirleyen faktörlerin tahminine yönelik olarak oluşturulmuş olan ve Denklem (1)'de yer alan ampirik kârlılık modeli sabit etkiler modeli en küçük kareler (EKK) yöntemi kullanılarak tahmin edilmiştir. Kârlılık modeline ilişkin tahmin sonuçları Tablo 6'da yer almaktadır. Tablo 6'da yer alan bulguların yorumlanmasına geçmeden önce, en küçük kareler tahmin edicisinin varsayımlarının gerçekleşip gerçekleşmediği incelenmelidir. Tablo 6'nın ikinci kısmında kârlılık modelinin temel EKK varsayımlarına ilişkin istatistik test bulguları sunulmaktadır. Tablo 6'da yer alan EKK varsayımlarına ilişkin test istatistikleri şunlardır: Birimlere göre sabit varyans varsayımını test etmek için Değiştirilmiş Wald testi (χ_{HET}^2) (Green, 2000); ardışık bağımlılık yoktur varsayımını test etmek için Bhargava, Franzini, & Narendranathan (1982)'in Durbin Watson testi (DW_{Auto}) ve Baltagi-Wu (1999)'nun LBI testi (LBI_{Auto}); birimler arası korelasyonun olup olmadığını test etmek için de Pesaran (2004)'in CD testi ($Pesaran_{CD}$), Friedman (1937)'in Spearman rank korelasyon katsayısını kullanarak hesaplanan testi ($Friedman_{CD}$), ve Frees (1995, 2004)'in rank korelasyon katsayılarının toplamına dayanan testi ($Frees_{CD}$) testleri; ayrıca sabit etkiler modelindeki tüm birim etkilerin sıfıra eşit olduğu hipotezini sınamak için F-testi ($F_{SE} - Test$) kullanılmıştır.

Tablo 6. Kârlılık Modeli Sabit Etkiler Modeli Tahmin Sonuçları (Bağımlı Değişken: ROA)

Bağımsız Değişkenler	Katsayılar	Standart Hata
DLRTA	0.06468*	0.018434
TBO	-0.28048*	0.01499
LK	0.108372***	0.043238
BHP	-0.00743*	0.001777
DPP	0.052426	0.544897
HS	0.291363*	0.100483
PBO	-0.219514*	0.061351
HHI	-0.493585*	0.043712
DKUR	0.0001315	0.000339
BUYQ	0.000922***	0.000375
ENFQ	0.003457***	0.001385
DBISTQ	0.000191	0.000182
SABİT	0.15458*	0.044009
R^2	0.318	
$F - Test$	43.780*	
N	1170	
$Gruplar$	30	
$F_{SE} - Test$	22.190*	
DW_{Auto}	0.999	
LBI_{Auto}	1.037	
χ_{HET}^2	10746.020*	
$Pesaran_{CD}$	9.346*	
$Friedman_{CD}$	114.792*	
$Frees_{CD}$	1.584*	

Not: Tablodaki testler, tahmin edilen aşağıdaki ampirik modele ilişkin testlerdir: $ROA_{it} = \theta_0 + \theta_1 DLRTA_{it} + \theta_2 TBO_{it} + \theta_3 LK_{it} + \theta_4 BHP_{it} + \theta_5 DPP_{it} + \theta_6 HS_{it} + \theta_7 PBO_{it} + \theta_8 HHI_{it} + \theta_9 DKUR_{it} + \theta_{10} BUY_{it} + \theta_{11} ENF_{it} + \theta_{12} DBIST_{it} + \epsilon_{it}$ Modelde yer alan değişkenlerin tanımları veri seti kısmında detaylı bir şekilde açıklanmıştır. *, **, ***, sırasıyla %, %5 ve %10 anlamlılık düzeyinde katsayıların anlamlı olduğunu göstermektedirler. R^2 çoklu korelasyon katsayısının, karesi, $F - Test$ regresyon doğrusu anlamlılık testini, N toplam gözlem sayısını, $Gruplar$, veri setindeki grup sayısını temsil etmektedir.

³ Bu testlerin özelliklerine ilişkin detaylı bilgi için bakınız: Yerdelen-Tatoğlu (2018).

Tablo 6’da yer alan sabit etki modeliyle tahmin edilmiş olan kârlılık modeline ilişkin temel varsayımların hangi oranda gerçekleştiği incelendiğinde, birimler arası korelasyonun olmadığı sıfır hipotezinin reddedildiği görülmektedir. Birimler arası korelasyonun sıfır olduğu hipotezi, $Pesaran_{CD}$, $Friedman_{CD}$, $Frees_{CD}$ testlerinin tamamı tarafından %1’lik anlamlılık düzeyinde reddedilmiş ve haliyle, kârlılık modelinde sigorta şirketleri arasında etkileşimin diğer bir deyişle birimler arası korelasyonun istatistiki olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Birimlere göre varyansın sabit olduğu varsayımını içeren sıfır hipotezinin de %1’lik anlamlılık düzeyinde reddedildiği görülmektedir. Ardışık bağımlılık testlerinden (DW_{Auto} ve LBI_{Auto}) elde edilen bulguları incelendiğinde, her iki test içinde ardışık bağımlılık yoktur sıfır hipotezi reddedilmektedir. Modelin açıklama gücü incelendiğinde, çoklu regresyon katsayısının 0.318’e eşit olduğu, diğer bir deyişle bağımlı değişkendeki değişimin %31.8’i bağımsız değişkenlerdeki değişim ile açıklanabildiği görülmektedir. EKK tahmin edicisinin temel varsayımlarına ilişkin Tablo 6’da yer alan test sonuçları birlikte ele alındığında, kârlılık modelinde, ardışık bağımlılık, değişen varyans ve birimler arası korelasyon problemlerinin olduğu görülmektedir.

En küçük kareler tahmin edicilerinin varsayımlarının gerçekleşmediği durumda, EKK tahmin edicisi “doğrusal en iyi sapmasız tahmin ediciler (DESTe)” özelliğini kaybetmektedirler. Her ne kadar bu varsayımlar gerçekleşmese dahi büyük örneklerde tutarlık özelliklerine sahip olmakla birlikte, EKK tahmin edicileri etkinlik özelliklerini yitirirler. Bunun sonucu olarak, t ve F istatistiklerinin, R-karenin ve güven aralıklarının geçerliliği kalmaz. Bu nedenle, Tablo 6’da kârlılık ve kârlılığın belirleyenleri arasındaki ilişkinin büyüklüğünü gösteren katsayıların yorumlanması mümkün değildir. Bu çalışmada, tahmin edilen modellerde karşılaşılan değişen varyans, ardışık bağımlılık ve birimler arası korelasyon problemlerinin sebep olduğu etkisiz tahmin ediciler sorununu çözmeye yönelik olarak, düzeltilmiş standart hatalar (dirençli standart hatalar) kullanılmıştır. Dirençli standart hatalar için kullanılan tahmincisi, Huber, Eicker ve White tahmincisidir⁴.

Dirençli tahminciler yardımıyla tahminin edilmiş olan Denklem (1)’de tanımlanmış ampirik kârlılık modeline ilişkin bulgular Tablo 7’de yer almaktadır.

Tablo 7. Kârlılık Modeli: Sabit Etkiler Tahmin Sonuçları (Dirençli Standart Hatalar)

Bağımsız değişkenler	Katsayılar	Standart Hatalar
DLRTA	0.06468***	0.026055
TBO	-0.28048*	0.050745
LK	0.10837**	0.060548
BHP	-0.0074*	0.002176
DPP	0.05243	0.479512
HS	0.29136***	0.147751
PBO	-0.2195	0.133135
HHI	-0.49359*	0.120353
DKUR	0.00013	0.000286
BUYQ	0.00092	0.000648
ENFQ	0.00346***	0.001278
DBISTQ	0.000191	0.00019
SABİT	0.15458***	0.075431
R-KARE	31.78	
F(12,29)	30.59*	
N	1170	
GRUPLAR	30	

Not: Tablodaki parametreler, tahmin edilen aşağıdaki ampirik modelin parametreleridir $ROA_{it} = \theta_0 + \theta_1 DLRTA_{it} + \theta_2 TBO_{it} + \theta_3 LK_{it} + \theta_4 BHP_{it} + \theta_5 DPP_{it} + \theta_6 HS_{it} + \theta_7 PBO_{it} + \theta_8 HHI_{it} + \theta_9 DKUR_{it} + \theta_{10} BUY_{it} + \theta_{11} ENF_{it} + \theta_{12} DBIST_{it} + \epsilon_{it}$. Parantez içerisinde yer alan değerler parametrelere ilişkin dirençli standart hatalardır. *, **, ***, sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyinde katsayıların anlamlı olduğunu göstermektedirler. Modelde yer alan değişkenlerin tanımları veri seti kısmında detaylı bir şekilde açıklanmıştır. R^2 çoklu korelasyon katsayısının, karesi, $F - Test$ regresyon doğrusu anlamlılık testini, N toplam gözlem sayısını, $Gruplar$, veri setindeki grup sayısını temsil etmektedir.

⁴ Dirençli tahminciler konusunda detaylı teorik ve ampirik bilgi için bakınız: Yerdelen-Tatoğlu (2018: 252-292).

Tablo 7, Türk sigortacılık sektöründe kârlılığın belirleyen faktörlere ilişkin çok önemli bulgular içermektedir. Bu bulguları üç başlık altında incelemek mümkündür. İlk olarak, kârlılık modeli tahmin sonuçlarına göre Türk sigortacılık sektöründe Demsetz (1973)'in "etkin yapı" hipotezinin, ampirik bulgularca desteklenmediği görülmektedir. Daha önce belirtildiği üzere, Demsetz (1974)'in etkin yapı hipotezine göre, piyasada gözlemlenen yoğunlaşma, piyasadaki etkin firmaların piyasa paylarını arttırmalarının sonucu olarak ortaya çıkar ve haliyle yoğunlaşma ile kârlılık arasında pozitif bir ilişki vardır. Bu çerçevede Tablo 7 değerlendirildiğinde, sigortacılık şirketlerinin piyasa paylarını gösteren DPP değişkeninin ve etkinlik göstergesi olarak modele eklenmiş olan PBO değişkeninin katsayıları istatistiki olarak anlamsızdır. Haliyle, etkinlik hipotezi Türk sigortacılık verileri tarafından desteklenmemektedir. Öte yandan, Bain'in işbirliği hipotezine göre, sektördeki yoğunlaşma şirketler arasında işbirliğini (collusion) kolaylaştırır ve haliyle sigortacılık sektöründeki şirketler piyasa gücünü kullanarak yüksek kârlar elde ederler ve bu şirketlerin verimlilikleri düşüktür. Haliyle kârlılık ile yoğunlaşma arasında pozitif yönlü bir ilişki vardır. Tablo 7'de yer alan bulgular Bain hipotezi açısından değerlendirildiğinde, etkinlik değişkenlerinin anlamsız olması, Bain hipotezini destekler niteliktedir. Fakat yoğunluk değişkeni HHI'nın katsayısının anlamlı ve negatif olması Bain'in hipoteziyle çelişmektedir. Ayrıca, 2019 yılı itibarıyla, Türk sigortacılık sektörde faaliyet gösteren en büyük beş firmanın piyasa payları toplamının %51 ve en büyük 10 firmanın piyasa paylarının %75 olduğu dikkate alındığında, sektörde önemli ölçüde yoğunlaşmanın olduğu söylenebilir. Bu bilgiler birlikte ele alındığında, Türk sigortacılık sektöründe yoğunlaşma düzeyi yüksek olmakla birlikte, rekabetinde oldukça yüksek olduğu ve hatta sektördeki yoğunlaşmanın artmasının sektördeki kârlılığın azalttığı söylenebilir. Haliyle, Türk sigortacılık sektöründe gözlemlenen piyasa yapısının rekabetçi piyasa yapısından uzak olduğu, piyasaya farklı tür giriş engellerinin varlığı veya sektörün ürün çeşitlendirmesine gidememesinin bir sonucu olarak piyasa payları yüksek olan firmalar arasında yıkıcı fiyat üzerinden rekabet yaşandığı söylenebilir.

İkinci olarak, Türk sigortacılık sektöründe kârlılığın belirlenmesinde, firmaya özel değişkenlerin makroekonomik değişkenlere oranla daha önemli bir rol oynadığı görülmektedir. Firma büyüklüğünü temsil eden DLRTA değişkeninin katsayısı pozitif ve istatistiki olarak anlamlıdır. Firma büyüklükleri arttıkça kârlılığın artıyor olması, sigortacılık şirketlerinin küçük ölçekli firmalardan oluştuğunun bir işareti olarak yorumlanabilir. Sigorta şirketlerinin finansal risklerinin bir ölçütü olan TBO kaldıraç oranı değişkeninin katsayısı beklendiği gibi negatif ve istatistiki olarak anlamlıdır. Bu bulgu, sigortacılık şirketlerinin öz sermayeye göre borçluluk oranlarındaki artışın kârlılık oranlarını azalttığını göstermektedir. Diğer yandan Türk sigortacılık şirketlerinin borçluluk oranlarının yüksek ve fakat sermaye yeterlilik oranlarının düşük olduğunun da bir işareti olarak yorumlanabilir. Yatırım gelirlerinin toplam aktifler içerisindeki payını gösteren HS değişkeninin katsayısı pozitif ve istatistiki olarak anlamlıdır. HS değişkeni önündeki pozitif işaret, sigortacılık şirketlerinin kârlılığın yalnızca teknik kârlılıktan oluşmadığını, mali kârlılığın da en az teknik kârlılık kadar önemli olduğunu göstermektedir. Hasar-prim oranı değişkeni, BHP değişkeninin katsayısı da negatif ve anlamlıdır. Bu bulgu beklendiği gibi, toplanan prim başına ödenen tazminatlardaki artışın kârlılık oranlarında azalmaya yol açtığını göstermektedir.

Üçüncü olarak, Tablo 7'de yer alan bulgulara göre, döviz kuru, ekonomik büyüme ve sermaye piyasalarının sigortacılık şirketlerinin kârlılığın üzerinde etkilerinin istatistiki olarak anlamlı olmadığını göstermektedir. Makroekonomik değişkenler arasında yalnızca enflasyon riskinin kârlılık üzerinde etkili olduğunu ve bu etkinin kârlılığın arttırıcı yönde olduğunu göstermektedir. İlk bakışta çelişkili gibi görünün bu bulgu, sigortacılık şirketlerinin kendilerinin enflasyon riskine yeterli önem aldığı düşüldüğünde anlamlı olacaktır. Tablo 7'de yer alan bulgular birlikte değerlendirildiğinde, Türk sigortacılık sektörünün piyasa yapısının rekabetçi olmaktan uzak olduğu ve fakat gözlemlenen bu eksik rekabetçi yapının sektörde etkin firmaların varlığıyla bir bağlantısının olmadığı söylenebilir.

GENEL DEĞERLENDİRME

Araştırma kapsamında Türkiye sigortacılık sektöründe kârlılığın firmaya özel, endüstriye özel ve makroekonomik belirleyenlerinin firma kârlılığın üzerine etkileri panel veri yöntemi kullanılarak tahmin edilmeye çalışılmıştır. Kârlılık modelinin tahmini sonucunda ilginç bulgulara ulaşılmıştır. İlk olarak, Türk sigortacılık sektöründe gözlemlenen eksik rekabetçi yapının, Demsetz (1973)'in "etkin

yapı” hipotezini desteklemediği gibi Bain (1956)’in “işbirliği” hipotezini de destekler nitelikte olmadığı tespit edilmiştir. Türk sigortacılık sektöründe daha çok, piyasa payı yüksek firmalar arasında yıkıcı fiyat rekabetinin yaygın olduğu gözlemlenmektedir. İkinci olarak, Türk sigortacılık sektöründe kârlılığın belirlenmesinde, firmaya özel değişkenlerin makroekonomik değişkenlere oranla daha önemli bir rol oynadığı görülmektedir. Türk sigortacılık şirketleri için ölçek ekonomilerinin önemli olduğu, borçluluk oranlarının yüksek ve fakat sermaye yeterlilik oranlarının düşük olduğu, sigortacılık şirketlerinin kârlılığında mali kârlılığın en az teknik kârlılık kadar önemli olduğu ve toplanan prim başına ödenen tazminatlardaki artışın kârlılık oranlarında azalmaya yol açtığı bulgularına ulaşılmıştır. Üçüncü olarak, Türk sigortacılık sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin kârlılığının belirlenmesinde döviz kuru, ekonomik büyüme ve sermaye piyasalarının sigortacılık şirketlerinin kârlılığı üzerinde etkilerinin istatistiki olarak anlamlı olmadığı bulunmuştur. Makroekonomik değişkenler arasında yalnızca enflasyon riskinin kârlılık üzerinde etkili olduğu ve bu etkinin kârlılığı arttırıcı yönde olduğu görülmektedir. Bu bulgular birlikte değerlendirildiğinde, Türk sigortacılık sektörünün piyasa yapısının rekabetçi olmaktan uzak olduğu ve fakat gözlemlenen bu eksik rekabetçi yapının sektörde etkin firmaların varlığıyla bir bağlantısının olmadığı görülmüştür.

Etik Beyanı : Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazarlar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde ÖHÜİBF Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir.

Yazar Katkıları : Çalışma Gülşah Gençer Çelik tarafından Beykent Üniversitesinde Doç. Dr. Volkan Öngel danışmanlığında hazırlanmış olan “Türk Sigortacılık Sektöründe Etkinlik, Rekabet ve Kârlılığın Belirleyenlerinin Ampirik Analizi” isimli doktora tezinden türetilmiştir. Gülşah Gençer Çelik, giriş, ampirik kârlılık modeli, modelin seçimi, genel değerlendirme bölümlerinde ve veri toplama, analiz aşamalarında katkı sağlamıştır. Volkan Öngel, çalışmada giriş, ampirik kârlılık modeli, modelin seçimi bölümlerinde ve veri toplama aşamalarında katkı sağlamıştır. 1. yazarın katkı oranı: %75, 2. yazarın katkı oranı: %25.

Çıkar Beyanı : Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

Ethics Statement : The authors declare that ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In case of detection of a contrary situation, ÖHÜİBF Journal does not have any responsibility and all responsibility belongs to the authors of the study

Author Contributions : The study is derived from the PhD thesis entitled “Empirical Analysis of Determinants of Efficiency, Competition and Profitability in the Turkish Insurance Sector” prepared by Gülşah Gençer Çelik at Beykent University under the consultancy of Assoc.Prof. Volkan Öngel. Gülşah Gençer Çelik contributed to the introduction, empirical profitability model, selection of the model, general evaluation and data collection and analysis stages. Volkan Öngel contributed to the study in introduction, empirical profitability model, model selection and data collection stages. 1st author's contribution rate: 75%, 2nd author's contribution rate: 25%.

Conflict of Interest : There is no conflict of interest between the authors.

KAYNAKÇA

- Akel, V., Torun, T., & Aksoy, B. (2016). Türkiye’de hayat dışı sigortacılık sektöründe kârlılık, sermaye yapısı ve yoğunlaşma ilişkisine yönelik ampirik bir uygulama. *Finans ve Bankacılık Çalışmaları Dergisi*, 5(5), 01-15. Doi: 10.20525/ijfbs.v5i5.636
- Bain, J.S. (1951). Relation of profit rate to industry concentration: American manufacturing. 1936–1940, *Quarterly Journal of Economics*, 65, 293–324. Doi: 10.2307/1882217
- Bain, J.S. (1956). *Barriers to new competition*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Baltagi, B. H., & Wu, P. X. (1999). Unequally spaced panel data regressions with AR(1) disturbances. *Econometric Theory*, 15, 814-83. <https://www.jstor.org/stable/3533276>
- Baltagi, B. H., Feng, Q., & C. Kao (2012). A lagrange multiplier test for cross-sectional dependence in a fixed effects panel data model. *Journal of Econometrics*, 170, 164-177. <https://doi.org/10.1016/j.jeconom.2012.04.004>
- Bhargava, A., Franzni, L., & Narendranathan, W. (1982). Serial correlation and fixed effect models. *The Review of Economic Studies*, 49, 533-549. <https://doi.org/10.2307/2297285>
- Bottai, M. (2003). Confidence regions when the fisher information is zero. *Biometrika*, 90(1), 73-84. <https://doi.org/10.1093/biomet/90.1.73>
- Breusch, T., & Pagan, A. (1980). The lagrange multiplier test and its application to model specification in econometrics. *Review of Economic Studies*, 47, 239-253. <https://doi.org/10.2307/2297111>
- Choi, I. (2001). Unit root tests for panel data. *Journal of International Money and Finance*, 20, 249-272. [https://doi.org/10.1016/S0261-5606\(00\)00048-6](https://doi.org/10.1016/S0261-5606(00)00048-6)
- Çelik, T., & Kaplan, M. (2007a). Türk sigortacılık sektöründe kârlılık ve yoğunlaşma ilişkisi. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 62 (4): 69–82. <https://dspace.ankara.edu.tr/xmlui/bitstream/handle/20.500.12575/53025/11628.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Çelik, T., & Kaplan, M. (2007b). Türk sigortacılık sektöründe rekabet: 2002-2004. *İktisat, İşletme ve Finans* 22(251), 50–62. <https://ideas.repec.org/a/iif/iifjrn/v22y2007i251p50-62.html>
- Demsetz, H. (1973). Industry structure, market rivalry and public policy. *Journal of Law and Economics*, 16, 1–9. <https://doi.org/10.1086/466752>

- Demsetz, H. (1974). *Two systems of belief about monopoly*. In H.J. Goldschmid, H.M.Mann, & J.F. Weston (eds) *Industrial Concentration: The new learning*. (pp. 167-187). Boston, MA: Little, Brown.
- Doğan, M. (2013). Sigorta firmalarının sermaye yapısı ile kârlılık arasındaki ilişki: Türk sermaye piyasası üzerine bir inceleme. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 57, 121-136. <http://www.journal.mufad.org.tr/attachments/article/686/8.pdf>
- Ercan, M. K., & Ban, U. (2005). *Finansal yönetim*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Frees, E. W. (1995). Assessing cross-sectional correlations in panel data. *Journal of Econometrics*, 69, 393-414. [https://doi.org/10.1016/0304-4076\(94\)01658-M](https://doi.org/10.1016/0304-4076(94)01658-M)
- Frees, E. W. (2004). *Longitudinal and panel data: Analysis and applications in the social sciences*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Friedman, M. (1937). The use of ranks to avoid the assumption of normality implicit in the analysis of variance. *Journal of the American Statistical Association*, 32, 675-701. DOI: 10.1080/01621459.1937.10503522
- Greene, W. H. (2000). *Econometric analysis*. Upper Saddle River, N.J.: Prentice Hall.
- Hausman, J. A. (1978). Specification tests in econometrics. *Econometrica*, 46, 1251-1272. <https://doi.org/10.2307/1913827>
- Hsiao, C. (2007). Panel data analysis-advantages and challenges. *Test*, 2007, 1-22. Doi: 10.1007/s11749-007-0046-x
- Im, K. S., Pesaran, M. H., & Shin, Y. (2003). Testing for unit roots in heterogeneous panels. *Journal of Econometrics*, 115, 53-74. [https://doi.org/10.1016/S0304-4076\(03\)00092-7](https://doi.org/10.1016/S0304-4076(03)00092-7)
- Kasman A, Kasman S., & Gökcalp G. (2019). Stability, competition, and concentration in the Turkish insurance sector. *International Journal of the Economics of Business*, Doi: 10.1080/13571516.2019.1664835.
- Kasman, A., & Turgutlu, E. (2008). Competitive conditions in the Turkish non-life insurance industry. *Review of Middle East Economics and Finance*, 4(1), 1-16. <https://doi.org/10.2202/1475-3693.1071>
- Kaya E. Ö. (2015) The effects of firm-specific factors on the profitability of non-life insurance companies in Turkey. *Int. J. Financial Stud.* 3, 510-529. <https://doi.org/10.3390/ijfs3040510>
- Kaya, E. Ö., & Kaya, B. (2015). Türkiye’de hayat sigortası şirketlerinin finansal performansını belirleyen firmaya özgü faktörler: Panel veri analizi. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 7(12), 93-111. <http://dspace.marmara.edu.tr/bitstream/handle/11424/3897/5000113796-5000167883-1-SM.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Killins R. N. (2020) Firm specific, industry-specific and macroeconomic factors -of life insurers’ profitability: Evidence from Canada. *North American Journal of Economics and Finance*, 51, 1-16. <https://doi.org/10.1016/j.najef.2019.101068>
- Levin, A., Lin, C. F., & Chu, C. (2002). Unit root tests in panel data: Asymptotic and finite-sample properties. *Journal of Econometrics*, 108, 1-24. [https://doi.org/10.1016/S0304-4076\(01\)00098-7](https://doi.org/10.1016/S0304-4076(01)00098-7)
- Lipczynski, J., Wilson, J. O. S. , & Goddard, J. (2017). *Industrial organization competition, strategy and policy*. New York: Pearson.
- Maddala, G. S., & Wu, S. (1999). A comparative study of unit root tests with panel data and a new simple test. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 61, 631-652. <https://doi.org/10.1111/1468-0084.0610s1631>
- O’Connell, P. G. J. (1998). The overvaluation of purchasing power parity. *Journal of International Economics*, 44, 1-19. [https://doi.org/10.1016/S0022-1996\(97\)00017-2](https://doi.org/10.1016/S0022-1996(97)00017-2)
- Pesaran, M. H. (2004). General diagnostic tests for cross section dependence in panels. University of Cambridge, *Faculty of Economics, Cambridge Working Papers in Economics*, No. 0435. <https://doi.org/10.1007/s00181-020-01875-7>
- Tunay, N. & Tunay, K. B. (2013) Finansal Krizler ve sigortacılık: Deneysel bulguların ışığında Türk sigorta sektörüne dair değerlendirmeler. *Marmara Üniversitesi İ.İ.B. Dergisi*, 35(2), 81-104. Doi: 10.14780/iibdergi.201324460
- Yerdelen-Tatoğlu, F. (2018), *Panel veri ekonometrisi*. İstanbul: Beta Yayınları.



Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Yıl: 2021 Cilt-Sayı: 14(1) ss: 196-206
Academic Review of Economics and Administrative Sciences
Year: 2021 Vol-Issue: 14(1) pp: 196-206
<http://dergipark.org.tr/tr/pub/ohuiibf/>

ISSN: 2564-6931

DOI: 10.25287/ohuiibf.724648

Geliş Tarihi / Received: 21.04.2020

Kabul Tarihi / Accepted: 27.07.2020

Yayın Tarihi / Published: 03.01.2021

Araştırma Makalesi
Research Article

TÜRKİYE İÇİN (AÇIK EKONOMİ) PARA TALEBİ FONKSİYONU İSTİKRARLI MI? ÇOKLU YAPISAL KIRILMALI EŞBÜTÜNLEŞME ANALİZİNDEN YENİ BULGULAR

Faruk MIKE¹

Öz

Bu çalışma, Türkiye için açık ekonomi para talebi fonksiyonunun uzun dönemli istikrarını, yapısal kırılmaları dikkate alan Carrion-i-Silvestre, Kim & Perron (2009) birim kök ve Maki (2012) eşbütünleşme testleri ile incelemeyi amaçlamaktadır. Analizler 1990:1-2019:4 çeyreklik gözlemleri kapsamaktadır. Çalışmada parasal büyüklük göstergesi olarak geniş tanımlı reel para arzına (M2) yer verilmektedir. Reel gayrisafi yurtiçi hasıla, faiz oranı ve nominal döviz kuru göstergeleri ise para talebinin temel belirleyicileri olarak çalışmaya dahil edilmektedir. Yapısal kırılmalı birim kök testinden elde edilen bulgular tüm serilerin I(1) düzeyinde durağanlık şartını sağladığını ortaya koymaktadır. Yapısal kırılmalı eşbütünleşme testi sonuçları ise reel para arzı ile reel gayrisafi yurtiçi hasıla, faiz oranı ve nominal döviz kuru arasında uzun dönemli ilişkinin varlığına işaret etmektedir. Uzun dönem katsayılar incelendiğinde, reel gayrisafi yurtiçi hasıla ile para talebi arasında pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı, faiz oranı ve nominal döviz kuru ile para talebi arasında ise negatif ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin var olduğu görülmektedir. Özellikle nominal döviz kuru özelinde, Türkiye'deki kişi ve kurumların para taleplerini spekülasyon etkisiyle gerçekleştirdikleri anlaşılmaktadır. Elde edilen bulgular yapısal kırılmalar altında Türkiye için istikrarlı bir para talebi fonksiyonunun bulunduğu işaret etmektedir.

Anahtar Kelimeler : Para Talebi, Açık Ekonomi, Eşbütünleşme Analizi, Yapısal Kırılmalar

Jel Sınıflandırılması : E41, F31, C32

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Hakkari Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü, farukmike@hakkari.edu.tr, ORCID: 0000-0002-9194-1679.

Atıf/Citation (APA6):

Mike, F. (2021). Türkiye için (açık ekonomi) para talebi fonksiyonu istikrarlı mı? Çoklu yapısal kırılmalı eşbütünleşme analizinden yeni bulgular. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(1), 196-206. <http://doi.org/10.25287/ohuiibf.724648>.

DOES THE (OPEN ECONOMY) MONEY DEMAND FUNCTION STABLE FOR TURKEY? NEW EVIDENCE FROM COINTEGRATION ANALYSIS WITH MULTIPLE STRUCTURAL BREAKS

Abstract

This study aims to examine the long-run stability of open economy money demand functions for Turkey by using Carrion-i-Silvestre, Kim & Perron (2009) unit root and Maki (2012) cointegration tests which both allow multiple structural breaks. The analyses cover the quarterly observations from 1990:1 to 2019:4. In this study, broad money supply (M2) is included as an indicator of monetary aggregates. On the other hand, real gross domestic product, interest rate and nominal exchange rate indicators are included as main determinants of money demand function. The unit root test results show that the all series are stationary in first differences—at I(1) level. The cointegration test results reveal that there is a long-run relationship between real money supply and real gross domestic product, interest rate and nominal exchange rate. When the long-term coefficients are analysed, it is seen that real gross domestic product has a positive and statistically significant effect on money demand, whereas interest rate and nominal exchange rate have negative and statistically significant effect on money demand. In particular, when considering the nominal exchange rate, it is understood that the people and institutions in Turkey realize their demand for money under the speculation effect. The results indicate that there is a stable demand function for Turkey under the structural breaks.

Keywords : Money Demand, Open Economy, Cointegration Analysis, Structural Breaks

Jel Classification : E41, F31, C32

GİRİŞ

Uluslararası finansal piyasaların entegrasyon seviyelerinde yaşanan ilerlemeler ile birlikte gelişmekte olan piyasa ekonomilerinin küresel ölçekte meydana gelen pozitif ve negatif şoklara karşı oldukça duyarlı hale geldiği bilinmektedir. Bu durum özellikle belirsizlik koşullarında gelirlerini ve yatırımlarını korumaya çalışan ekonomik karar birimlerinin faaliyetlerini de önemli ölçüde etkileyen bir süreci ifade etmektedir. Son yıllarda küresel boyutta yaşanan ekonomik krizler, finansal yatırım araçları (döviz, hisse senedi vb.) ve emtia fiyatları (altın, petrol vb.) üzerinde büyük dalgalanmalara neden olmaktadır. Söz konusu durumun mikro ölçekte kişiler, makro ölçekte ekonomiler üzerinde meydana getirdiği en olumsuz etkilerinden bir tanesi ise para talebi davranışlarındaki değişiklikler ile ilgilidir.

Para talebi, ülkelerin en temel makroekonomik istikrar göstergelerinden bir tanesidir. Özellikle uygun para politikasının belirlenmesinde oldukça önemli bir rol oynamaktadır (Sriram, 1999: 4). Para talebi fonksiyonunun istikrarsız bir yapıya sahip olması, ekonomideki harcama düzeyinin olumsuz etkilenmesine ve beraberinde enflasyon ve işsizlik gibi kronik sorunların oluşmasına neden olabilmektedir (Paya, 2013: 75). Bu durum para piyasalarının merkez bankaları tarafından etkin bir şekilde gözetim altında tutulmasını gerekli kılmaktadır.

Geleneksel para talebi teorileri, para talebini genel olarak gelir ve fırsat maliyeti (yurtiçi faiz oranı) gibi değişkenler ile açıklayan kapalı bir ekonomi modeline dayanmaktadır. Ancak uluslararası piyasalarda yaşanan hızlı finansallaşma süreci, açık ekonomi faktörlerinin de para talebinin temel belirleyicileri arasında yer almasını önemli bir hale getirmektedir (Tang, 2002: 721). Bu anlamda Mundell (1963)'ün açık bir ekonomi için yaptığı para talebi yorumu oldukça önemlidir. Mundell (1963), para talebinin, geleneksel belirleyicileri olan faiz ve gelir düzeyi değişkenlerinin yanı sıra aynı zamanda döviz kuruna da bağlı olabileceğini ifade etmektedir. Bu yorumdan hareketle literatürde döviz kurlarının para talebi üzerindeki etkilerini açıklamaya yönelik çok sayıda ampirik çalışmanın gerçekleştirildiği söylenebilir.

Bu çalışma ise gelişen bir piyasa ekonomisine sahip olan Türkiye için para talebi fonksiyonunun istikrarını ve belirleyicilerini açık ekonomi yaklaşımı ile ampirik olarak test etmeyi amaçlamaktadır. Çalışmada, Mundell (1963)'ün yorumundan hareketle, para talebinin temel belirleyicileri olan toplam gelir düzeyi ve faiz oranının yanı sıra nominal döviz kurunun da modele dahil edilmesi planlanmaktadır. Analizler, kırılma tarihlerinin içsel olarak belirlendiği ve beş adet yapısal kırılmaya kadar izin veren Carrion-i-Silvestre ve ark. (2009) birim kök ve Maki (2012) eşbütünleşme test yöntemleri ile gerçekleştirilmektedir.

Yapısal kırılmalar, standart eşbütünleşme testlerinin (Engle & Granger 1987, Johansen 1988 ve 1991) performanslarını önemli ölçüde etkilemektedir. Yapısal kırılmaların var olduğu koşullar altında standart eşbütünleşme testlerinin uygulanması, seriler arasındaki uzun dönemli ilişkinin açıklanmasında yetersiz kalabilmektedir (Maki, 2012: 2011). Bu nedenle farklı ekonomik değişkenler arasında yapılacak uzun dönemli analizlerde yapısal kırılmalarının varlığının araştırılması ve uygun test yöntemlerinin belirlenmesi oldukça önemlidir.

Literatürde Türkiye için yer alan çalışmaların büyük çoğunluğu, yapısal kırılmaları dikkate almayan Johansen eşbütünleşme ve ARDL (Autoregressive Distributed Lag) sınır testi analizleri ile para talebi fonksiyonunun istikrarını test etmektedir (Mutluer & Barlas, 2002; Halicioğlu & Ugur, 2005; Bayır, 2020). Bununla birlikte yapısal kırılmaları dikkate alan az sayıda çalışma bulunmakta, fakat bu çalışmalar ise Türkiye'nin para talebi fonksiyonu için uzun dönemli bir ilişkinin var olmadığı bulgularını ortaya koymaktadır (Çatık, 2007; Taş, Alptekin & Yılmaz, 2017). Söz konusu çalışmalar tek kırılmayı dikkate alan Gregory & Hansen (1996) ve/veya iki kırılmayı dikkate alan Hatemi-J (2008) eşbütünleşme analizleri ile para talebinin istikrarını test etmişlerdir. Ancak Maki (2012), eşbütünleşme analizlerinde önceden belirli olan bir kırılma sayısına göre hareket etmenin doğru olmayacağını ifade etmektedir. Bu doğrultuda bu çalışma, Türkiye için para talebi fonksiyonunun istikrarını çoklu yapısal kırılmalı eşbütünleşme analizi çerçevesinde inceleyerek literatürdeki önemli bir eksikliği gidermeyi amaçlamaktadır.

Çalışmanın planlaması şu şekildedir: İkinci bölümde para talebi fonksiyonunu ampirik olarak test eden literatür taramasına yer verilmektedir. Üçüncü bölümde veri seti tanıtılmaktadır. Dördüncü bölüm metodoloji ve analiz sonuçlarından oluşmaktadır. Çalışma sonuç ve değerlendirme kısmının yer aldığı beşinci bölüm ile tamamlanmaktadır.

I. LİTERATÜR TARAMASI

Para talebi fonksiyonunun belirleyicileri ve istikrarını test etmeye yönelik olarak gerek ulusal gerekse de uluslararası literatürde çok sayıda çalışma yer almaktadır. Bu çalışmalar, büyük oranda, etkin bir para politikası uygulama çabası içerisinde olan ekonomi yönetimlerine ampirik bulgular ile katkı sağlamayı ve istikrarlı bir para talebinin önemini ortaya koymayı amaçlamaktadır. Açık ekonomi bağlamında para talebi fonksiyonunu inceleyen bazı çalışmalar şu şekildedir: Bahmani-Oskooee (1991), Britanya Krallığı için açık ekonomi para talebi fonksiyonunu M1 parasal büyüklüğü ile 1973-1987 dönemleri için incelemiş ve reel efektif döviz kurlarının uzun dönemde para talebi üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu bulgularına ulaşmıştır. Hueng (1998), Kanada için açık ekonomi para talebi fonksiyonunu (M1) 1973-1990 dönemleri için Johansen eşbütünleşme analizi ile incelemiş ve yurtdışı faiz oranları ve döviz kurlarındaki değişimlerin para talebi üzerinde önemli etkilere sahip olduğunu ortaya koymuştur. Moghaddam & Bah (2008), Gambiya için açık ekonomi para talebi fonksiyonunu (M2) 1970-1988 dönemleri için Johansen eşbütünleşme analizi ile incelemiş ve ulusal para birimindeki %1'lik değer kaybının para talebini yaklaşık %0.34 oranında arttırdığı bulgularını elde etmiştir. Bu çalışmaların yanı sıra Hoffman & Rasche (1991), Amerika Birleşik Devletleri (ABD) için M1 para talebi fonksiyonunu 1953-1988 dönemleri için Johansen eşbütünleşme analizi ile incelemiş ve ABD için istikrarlı bir para talebi fonksiyonunun bulunduğunu ortaya koymuştur. Hamori & Hamori (1999), Almanya için M1, M2 ve M3 para talebi fonksiyonlarını 1969-1994 dönemleri için aylık ve çeyreklik veriler doğrultusunda Johansen eşbütünleşme analizi ile test etmiş ve para talebinin Almanya'nın birleşmesi öncesinde istikrarlı, birleşme sonrasında ise istikrarsız bir yapıya sahip olduğu sonucuna ulaşmıştır. Amano & Wirjanto

(2000), Japonya için M2 para talebi fonksiyonunu 1967-1993 dönemleri için Engel & Granger eşbütünleşme analizi ile incelemiş ve Japonya'nın istikrarlı bir para talebi fonksiyonuna sahip olduğu bulgularını elde etmiştir. Andronescu, Mohammadi & Payne (2004), Romanya için M1 ve M2 para talebi fonksiyonunu Johansen-Juselius eşbütünleşme yöntemiyle test etmiş ve Romanya için istikrarlı bir para talebi fonksiyonunun bulunduğuna işaret etmiştir. Akinlo (2006), Nijerya için M2 para talebi fonksiyonunu 1970-2002 dönemleri için ARDL sınır testi yaklaşımıyla incelemiş ve para talebi fonksiyonunun istikrarlı bir yapıya sahip olduğu sonucuna ulaşmıştır. Lee & Chien (2008), Çin için M1 ve M2 para talebi fonksiyonlarını 1977-2002 dönemleri için Johansen eşbütünleşme ve Gregory & Hansen eşbütünleşme analizleri ile test etmiş ve ekonomik ve finansal reformların Çin'in para talebi fonksiyonu üzerinde istikrarsızlık meydana getirdiği bulgularına ulaşmıştır. Kumar & Webber (2013), Avusturalya ve Yeni Zelanda için M1 para talebi fonksiyonunu 1960-2009 dönemleri doğrultusunda Gregory & Hansen, GETS, Engel & Granger, FMOLS ve 2SLS yöntemleriyle araştırmış ve M1 talep fonksiyonlarının her iki ülke için 1984-1998 dönemlerinde istikrarsız, ancak 1998 sonrası dönemlerde istikrarlı olduğu bulgularını elde etmiştir.

Diğer taraftan literatürde Türkiye'nin para talebi modellerini ampirik olarak test eden pek çok çalışmanın da yer aldığı söylenebilir. Bu çalışmalar büyük oranda Johansen eşbütünleşme ve ARDL sınır testi gibi yöntemlere dayanmakta ve elde edilen sonuçlar genel olarak Türkiye için istikrarlı para talebinin varlığına işaret etmektedir. Bu çalışmalardan bazıları şu şekildedir: Mutluer & Barlas (2002), Türkiye ekonomisi için M2 para talebi modelini 1987-2001 dönemleri doğrultusunda Johansen eşbütünleşme analizi ile incelemiştir. Uzun dönemli analizlerden elde edilen bulgular reel gelir ve mevduat faizlerinin para talebi üzerinde pozitif; devlet tahvil faiz oranları, enflasyon oranı ve reel efektif döviz kurunun ise negatif etkiye sahip olduğunu ortaya koymaktadır. Civcir (2003), Türkiye ekonomisinde finansal reformların, finansal piyasa serbestliğinin ve ayrıca finansal krizlerin gerçekleştiği dönem olan 1987-1999 yılları için M2 para talebi fonksiyonunun istikrarını araştırmıştır. Johansen eşbütünleşme analizinden elde edilen bulgular, reel gelir ve devlet tahvil faiz oranlarının para talebi üzerinde pozitif; mevduat faizi, enflasyon ve beklenen döviz kurunun ise negatif etkilere sahip olduğunu ortaya koymaktadır. Halicioğlu & Ugur (2005), Türkiye için M1 para talebi fonksiyonunu 1950-2002 dönemleri için yıllık gözlemler doğrultusunda ARDL sınır testi yaklaşımıyla incelemiştir. Elde edilen bulgular, reel gelirin M1 para talebi üzerinde pozitif; nominal döviz kuru ve faiz oranının ise negatif etkiye sahip olduğunu ortaya koymaktadır. Bahmani-Oskooee & Karacal (2006), Türkiye ekonomisi için M1 ve M2 para talebi fonksiyonlarının istikrarını 1987-2004 dönemleri için ARDL yöntemiyle incelemiştir. Çalışmadan elde edilen temel bulgu, Türkiye için M1 para talebi fonksiyonunun istikrar gösterdiğine yöneliktir. Buna göre reel gelir, M1 para talebi üzerinde pozitif bir etkiye sahipken, döviz kuru ve enflasyon oranı negatif etki göstermektedir. Altıntaş (2008), Türkiye için M2 para talebi fonksiyonunu 1985-2006 dönemleri için ARDL sınır testi yaklaşımıyla incelemiştir. Elde edilen bulgular reel gelir ve döviz kurunun M2 para talebi üzerinde pozitif, faiz oranının ise negatif etkilere sahip olduğunu ortaya koymaktadır. Özcan & Arı (2013), Türkiye için M2 para talebi fonksiyonunu 2005-2012 dönemleri için Johansen eşbütünleşme analizi ile incelemiştir. Bulgular reel gelir, faiz oranı ve döviz kurunun M2 para talebi ile beklenildiği yönde ilişkili olduğuna, ancak katsayıların kararlı olmadıklarına işaret etmektedir. Doğru (2014), Türkiye için M2 para talebi fonksiyonunu 1970-2010 yıllık gözlemler doğrultusunda ARDL sınır testi yaklaşımıyla incelemiştir. Elde edilen bulgular reel gelir ve döviz kurunun M2 para talebi üzerinde pozitif, faiz oranının ise negatif etkilere sahip olduğunu ortaya koymaktadır. Bahmani-Oskooee, Halicioğlu & Bahmani (2017), Türkiye için M1 ve M2 para talebi modellerini 1987-2014 dönemleri için doğrusal ve doğrusal olmayan ARDL yöntemleri ile incelemiştir. Elde edilen temel bulgu, M1 para talebi modelinin M2 para talebinden daha istikrarlı olduğuna yöneliktir. M1 para talebi modelinden elde edilen bulgular reel gelirin para talebi üzerinde pozitif bir etkiye, faiz oranı ve döviz kurunun ise negatif bir etkiye sahip olduğunu ortaya koymaktadır. Korkmaz & Topbaş (2017), Türkiye için M1 ve M2 para talebi modellerini 2006-2017 dönemleri doğrultusunda ARDL sınır testi yaklaşımı ile incelemiştir. Çalışmada para talebinin geleneksel belirleyicilerinin yanı sıra faiz oranı ve döviz kuru oynaklıklarına da yer verilmiştir. Elde edilen bulgular, reel gelir, döviz kuru ve döviz kurundaki dalgalanmaların M1 para talebi üzerinde pozitif, faiz oranının ise negatif etkiye sahip olduğunu ortaya koymaktadır. Bayır (2020), 2008 finansal krizi sonrası dönemi ele aldığı çalışmasında, M2 para talebi fonksiyonunu ARDL sınır testi yaklaşımı ile incelemiştir. Uzun

dönemli bulgular, reel gelir ve döviz kurunun para talebi üzerinde pozitif, faiz oranının ise negatif etkilere sahip olduğunu ortaya koymaktadır.

Türkiye için para talebi modellerini yapısal kırılmaları dikkate alarak test eden oldukça az sayıda çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmalardan Çatık (2007), Türkiye için M1 para talebi fonksiyonunu 1988-2005 dönemleri arasında yapısal kırılmaları dikkate alan Gregory & Hansen eşbütünleşme analizi ile incelemiştir. Eşbütünleşme analizi sonuçları reel para talebi ile reel gelir ve faiz oranı arasında bir eşbütünleşme ilişkisinin bulunmadığını ortaya koymaktadır. Taş ve ark. (2017), Türkiye için M2 para talebi fonksiyonunu 2006-2016 dönemleri için Engel & Granger, Gregory & Hansen ve Hatemi-J eşbütünleşme analizleri ile incelemiştir. Engel & Granger eşbütünleşme analizi sonuçları reel para arzı ile reel gelir, faiz oranı ve reel döviz kuru arasında bir eşbütünleşme ilişkisinin varlığına işaret etmekteyken, yapısal kırılmaları dikkate alan Gregory & Hansen ve Hatemi-J eşbütünleşme analizi sonuçları ise söz konusu değişkenler arasında bir eşbütünleşme ilişkisine rastlanılmadığını ortaya koymaktadır. Tablo 1, Türkiye'nin para talebi fonksiyonlarını ampirik olarak test eden çalışmaların ayrıntılı bir sunumunu yapmaktadır.

Tablo 1: Türkiye İçin Para Talebi Modellerini Test Eden Çalışmalar

Yazar(lar)	Dönem	Değişkenler	Yöntem	Sonuç
Mutluer & Barlas (2002)	1987-2001 Çeyreklik Veri	M2, Y, R, R _G , EEX, I	Johansen Eşbütünleşme	Para talebi fonksiyonu istikrarlıdır.
Civcir (2003)	1987:1-1999:12 Aylık Veri	M2, Y, R, R _G , EX _S , I	Johansen Eşbütünleşme	Para talebi fonksiyonu istikrarlıdır.
Halicioğlu & Ugur (2005)	1950-2002 Yıllık Veri	M1, Y, R, EX	ARDL	Para talebi fonksiyonu istikrarlıdır.
Bahmani-Oskooee & Karacal (2006)	1987:1-2004:6 Aylık Veri	M1, M2, Y, R, ER, I	ARDL	Dar kapsamlı para talebi fonksiyonu istikrarlıdır.
Çatık (2007)	1988:1-2005:4 Çeyreklik Veri	M1, Y, R	Gregory-Hansen Eşbütünleşme	Para talebi fonksiyonu istikrarlı değildir.
Altıntaş (2008)	1985:4-2006:4 Çeyreklik Veri	M2, Y, R, EX	ARDL	Para talebi fonksiyonu istikrarlıdır.
Özcan & Arı (2013)	2005:12-2012:10 Aylık Veri	M2, Y, R, EX	Johansen Eşbütünleşme	Para talebi fonksiyonu istikrarlı değildir.
Doğru (2014)	1970-2010 Yıllık Veri	M2, Y, R, EX	ARDL	Para talebi fonksiyonu istikrarlıdır.
Bahmani-Oskooee ve ark. (2017)	1987:1-2014:4 Çeyreklik Veri	M1, M2, Y, R, ER	ARDL, NARDL	Dar kapsamlı para talebi fonksiyonu istikrarlıdır.
Korkmaz & Topbaş (2017)	2005:12-2017:6 Aylık Veri	M1, M2, Y, R, EX, V _R , V _{EX}	ARDL	Dar kapsamlı para talebi fonksiyonu istikrarlıdır.
Taş ve ark. (2017)	2006:1-2016:1 Çeyreklik Veri	M2, Y, R, EEX	Engel-Granger, Gregory-Hansen, Hatemi-J Eşbütünleşme	Para talebi fonksiyonu istikrarlı değildir.
Bayır (2020)	2008:1-2018:1 Çeyreklik Veri	M2, Y, R, EX	ARDL	Para talebi fonksiyonu istikrarlıdır.

Değişkenler: M1: Dar tanımlı reel para arzı, M2: Geniş tanımlı reel para arzı, Y: Reel gayrisafi yurtiçi hasıla, R: Faiz oranı, R_G: Devlet tahvil faiz oranı, EX: Nominal döviz kuru, EX_S: Döviz kurunun beklenen değeri, EEX: Reel efektif döviz kuru, I: Enflasyon oranı, V_R: Faiz oranı oynaklığı, V_{EX}: Döviz kuru oynaklığı. **Yöntem:** ARDL: Autoregressive Distributed Lag, NARDL: Nonlinear Autoregressive Distributed Lag

II. VERİ SETİ

Bu çalışma para talebi fonksiyonunun temel belirleyicileri ve istikrarı konusunu Türkiye için 1990:1-2019:4 çeyreklik gözlemler doğrultusunda² çoklu yapısal kırılmalı eşbütünleşme analizi ile incelemeyi amaçlamaktadır. Mundell (1963)³'ün teorik yaklaşımından hareketle uygulamada kullanılacak model, 1 numaralı denklemde yer almaktadır³:

² Çalışma dönemi, nominal döviz kuru serisinin veri tabanında başladığı tarih olan 1990 yılı göz önünde bulundurularak belirlenmiştir.

³ Model tercihi için Bahmani-Oskooee ve ark. (2017)'nin çalışmasından faydalanılmıştır.

$$\ln M_t = a + \beta_0 \ln Y_t + \beta_1 \ln R_t + \beta_2 \ln EX_t + \varepsilon_t \quad (1)$$

Denklemden yer alan M_t ; geniş tanımlı reel para arzını (M2), Y_t ; reel gayrisafi yurtiçi hasıla düzeyini, R_t ; mevduat faiz oranını ve EX_t ; nominal döviz kurunu (ulusal para birimi başına düşen Amerikan dolarını) ifade etmektedir.⁴ Bunların yanı sıra a değeri sabit terimi ve ε_t değeri ise hata terimine işaret etmektedir. Seriler frekans boyutları göz önünde bulundurularak mevsimsellik etkilerinden arındırılmış ve ayrıca logaritmaları alınmış olarak analize dahil edilmiştir.⁵ M2 para arzı verisi Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB), diğer verilerin tamamı ise International Money Fund (IMF) veri tabanından temin edilmiştir.

Denklemden yer alan Y_t değişkeni, para talebinin gelire olan duyarlılığını ifade etmektedir ve β_0 katsayısının pozitif bir değer alması beklenmektedir. R_t değişkeni ise para talebinin faize karşı duyarlılığını ifade etmektedir ve β_1 katsayısının negatif bir değer alması öngörülmektedir. Son olarak, EX_t değişkeni para ikamesini dikkate almaktadır ve servet ve spekülasyon olmak üzere iki farklı etki gösterebilmektedir. Servet etkisinin gerçekleşmesi durumunda β_2 katsayısı pozitif, spekülasyon etkisinin gerçekleşmesi durumunda ise negatif değer alması beklenmektedir.

III. ANALİZ SONUÇLARI

III.I. Carrion-i-Silvestre, Kim & Perron (2009) Birim Kök Testi

Perron (1989)'a göre, birim kök testlerinde yapısal kırılmaların varlığını dikkate almamak, “düşük güç” ve “yanlılık” problemlerine yol açmaktadır. Bu doğrultuda çalışmada ilk olarak yapısal kırılmalara izin veren Carrion-i-Silvestre ve ark. (2009) birim kök testinin uygulanması ve bu sayede serilerin durağanlık derecelerinin ortaya koyulması amaçlanmıştır. Carrion-i-Silvestre ve ark. (2009), kırılma tarihlerinin içsel olarak belirlendiği ve beş tane yapısal kırılmaya kadar izin veren bir birim kök testi geliştirmiş ve çalışmalarında aşağıda yer verilen beş farklı test istatistiğini önermişlerdir:

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

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

$$MZ_\alpha(\lambda^0) = (T^{-1} \tilde{y}_T^2 - s(\lambda^0)^2) \left(2T^{-2} \sum_{t=1}^T \tilde{y}_{t-1}^2 \right)^{-1} \quad (3)$$

$$MSB(\lambda^0) = \left(s(\lambda^0)^{-2} T^{-2} \sum_{t=1}^T \tilde{y}_{t-1}^2 \right)^{1/2} \quad (4)$$

$$MZ_t(\lambda^0) = (T^{-1} \tilde{y}_T^2 - s(\lambda^0)^2) (4s(\lambda^0)^2 T^{-2} \sum_{t=1}^T \tilde{y}_{t-1}^2)^{1/2} \quad (5)$$

Carrion-i-Silvestre ve ark. (2009) yapısal kırılmalı birim kök testi için temel (boş) hipotez (H_0) serilerde birim kökün varlığına, alternatif hipotez (H_1) ise serilerde birim kökün var olmadığına işaret etmektedir. Buna göre hesaplanan test istatistiklerinin kritik değerlerden büyük olması durumunda boş hipotez reddedilememekte ve yapısal kırılmalar altında birim kökün var olduğuna karar verilmektedir. Analizlerimizde yer alan seriler için uygulanan Carrion-i-Silvestre ve ark. (2009) yapısal kırılmalı birim kök testi sonuçları Tablo 2’de yer almaktadır.

⁴ M2 para arzı ve gayrisafi yurtiçi hasıla verilerini reel olarak ifade edebilmek için IMF-IFS veri tabanından temin edilen tüketici fiyat endeksi (2010=100) serileri kullanılmıştır.

⁵ Mevsimsellik etkisi tespit edilen reel para arzı ve reel gayrisafi yurtiçi hasıla değişkenleri için TRAMO/SEATS yöntemi kullanılmış ve söz konusu değişkenler mevsimsellik etkisinden arındırılmıştır.

Tablo 2: Carrion-i-Silvestre ve ark. (2009) Birim Kök Testi Sonuçları

	Düzyey Değerleri					Kırılma Tarihleri
	P _T	MP _T	MZ _α	MSB	MZ _t	
lnM _t	21.05 [8.59]	17.68 [8.59]	-22.44 [-45.47]	0.14 [0.10]	-3.34 [-4.76]	1994Q1, 1998Q1, 2001Q1, 2005Q3, 2015Q3
lnY _t	16.22 [8.98]	15.30 [8.98]	-27.51 [-46.13]	0.13 [0.10]	-3.70 [-4.79]	1997Q4, 2002Q1, 2006Q2, 2010Q1, 2015Q3
lnR _t	19.42 [9.50]	18.23 [9.50]	-25.78 [-47.59]	0.13 [0.10]	-3.55 [-4.86]	1994Q2, 1999Q2, 2003Q2, 2008Q4, 2016Q4
lnEX _t	14.30 [9.30]	12.71 [9.30]	-35.23 [-47.54]	0.11 [0.10]	-4.19 [-4.85]	1993Q4, 1998Q1, 2001Q1, 2008Q3, 2013Q1
	Birinci Fark Değerler					Kırılma Tarihleri
	P _T	MP _T	MZ _α	MSB	MZ _t	
ΔlnM _t	1.56* [5.54]	1.57* [5.54]	-58.12* [-17.32]	0.09* [0.16]	-5.38* [-2.89]	-
ΔlnY _t	1.55* [5.54]	1.58* [5.54]	-57.69* [-17.32]	0.09* [0.16]	-5.36* [-2.89]	-
ΔlnR _t	1.65* [5.54]	1.68* [5.54]	-57.61* [-17.32]	0.09* [0.16]	-5.34* [-2.89]	-
ΔlnEX _t	1.75* [5.54]	1.73* [5.54]	-52.52* [-17.32]	0.09* [0.16]	-5.12* [-2.89]	-

Not: (*) işareti %5 anlamlılık düzeyinde durağanlığı ifade etmektedir. Köşeli parantez içindeki değerler, bootstrap kullanılarak 10.000 yinleme ile üretilmiş kritik değerlerdir.

Tablo 2’de yer alan sonuçlar, çalışmada kullanılan tüm serilerin düzey değerlerinde durağan olmadıklarını ve serilerin birinci farkları alındığında durağan hale geldiklerini ortaya koymaktadır. Bu sonuç çalışmanın bir sonraki aşamasında seriler arasında eşbütünleşme ilişkisinin incelenebileceğine işaret etmektedir.

III.II. Eşbütünleşme Analizi

Geleneksel eşbütünleşme testleri yapısal kırılmaları dikkate almamakta ve ele alınan serilerde yapısal kırılmaların varlığı durumunda sonuçlar sapmalı olabilmektedir. Bu nedenle eşbütünleşme analizlerinde yapısal kırılmaların dikkate alınması oldukça önemli bir süreci ifade etmektedir. Bu doğrultuda literatürde bir veya iki yapısal kırılmayı dikkate alan belirli sayıda eşbütünleşme testi geliştirilmiştir (Gregory & Hansen, 1996; Westerland & Edgerton, 2006; Arai & Kurozumi, 2007; Hatemi-J, 2008). Ancak bu test yöntemleri kırılma sayısı üç veya daha fazla olduğunda düşük performans sergilemektedir. Maki (2012), çalışmada beş yapısal kırılmaya kadar izin veren bir eşbütünleşme testi geliştirmiştir. Önerilen bu test, eşbütünleşme vektörünün önceden belirlenmemiş kırılma sayısının, maksimum kırılma sayısından daha az veya eşit olduğunu varsaymaktadır. Bu yöntem aynı zamanda literatürde yaygın olarak kullanılan yöntemlerden çok daha az hesaplama gerektirmektedir. Maki (2012) eşbütünleşme testi, temel olarak, Bai ve Perron (1998) tarafından önerilen yapısal kırılma testine ve Kapetanios (2005) tarafından geliştirilen birim kök testine dayanmaktadır (Maki, 2012: 2012). Bu anlamda Maki (2012), eşbütünleşme ilişkisini test etmek amacıyla dört farklı model geliştirmiştir:

$$y_t = \mu + \sum_{i=1}^k \mu_i D_{i,t} + \beta' x_t + u_t \quad (6)$$

$$y_t = \mu + \sum_{i=1}^k \mu_i D_{i,t} + \beta' x_t + \sum_{i=1}^k \beta'_i x_t D_{i,t} + u_t \quad (7)$$

$$y_t = \mu + \sum_{i=1}^k \mu_i D_{i,t} + \gamma t + \beta' x_t + \sum_{i=1}^k \beta'_i x_t D_{i,t} + u_t \quad (8)$$

$$y_t = \mu + \sum_{i=1}^k \mu_i D_{i,t} + \gamma t + \sum_{i=1}^k \gamma_i t D_{i,t} + \beta' x_t + \sum_{i=1}^k \beta'_i x_t D_{i,t} + u_t \quad (9)$$

Modellerde yer alan D_i parametresi kukla değişkenleri ifade etmektedir ve temel varsayımları aşağıda yer aldığı şekilde tanımlanmaktadır:

$$D_i = \begin{cases} 1 & t > T_B \text{ iken} \\ 0 & \text{diğer durumlarda} \end{cases}$$

Burada T_B yapısal kırılma tarihini ifade etmektedir. Buna göre hesaplanan test istatistiği, kritik değerden küçük ise sıfır hipotezi reddedilerek seriler arasında eşbütlenme ilişkisinin var olduğuna karar verilmektedir. Tablo 3’de Maki (2012) yapısal kırılmalı eşbütlenme testi sonuçları yer almaktadır.

Tablo 3: Maki (2012) Çoklu Yapısal Kırılmalı Eşbütlenme Testi Sonuçları

Model	Test İstatistiği	Kritik Değer			Kırılma Tarihleri
		(%1)	(%5)	(%10)	
Model 0	-6.885*	-6.406	-5.871	-5.603	1993Q1, 1997Q4, 2005Q3, 2008Q4
Model 1	-6.525**	-6.575	-6.086	-5.820	1994Q1, 1998Q1, 2001Q2, 2005Q3
Model 2	-7.879***	-8.673	-8.110	-7.796	1993Q4, 1999Q2, 2002Q3, 2005Q3, 2008Q4
Model 3	-8.837**	-8.851	-8.269	-7.960	1993Q4, 1997Q3, 2000Q4, 2005Q3

Not: (*), (**) ve (***) işaretleri sırasıyla seriler arasında %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyinde eşbütlenme ilişkisinin varlığını ifade etmektedir.

Tablo 3’de yer alan bulgular, tüm modeller çerçevesinde, seriler arasında eşbütlenme ilişkisinin var olduğunu ortaya koymaktadır. Daha genel bir ifadeyle, M2 reel para arzı değişkeni uzun dönemde reel gayrisafi milli hasıla, faiz oranı ve nominal döviz kuru serileri ile birlikte hareket etmektedir. Bu durum ayrıca söz konusu serilerin düzey değerleri ile gerçekleştirilecek uzun dönemli analizlerde, sahte regresyon sorunu ile karşılaşılmayacağını da ortaya koymaktadır. Bu doğrultuda FMOLS (Fully Modified Least Squares) yöntemiyle tahmin edilen uzun dönem eşbütlenme katsayıları Tablo 4’te yer almaktadır.

Tablo 4: Uzun Dönem Eşbütlenme Katsayıları

Değişken	Katsayı	t-istatistiği	Olasılık değeri
Sabit Terim	6.921*	12.22	0.000
$\ln Y_t$	1.032*	14.49	0.000
$\ln R_t$	-0.069*	-2.72	0.007
$\ln EX_t$	-0.087*	5.85	0.000
D1	-0.294*	-6.58	0.000
D2	-0.142*	-3.09	0.002
D3	0.752*	20.50	0.000
D4	0.180*	5.66	0.000

Not: D1: 1993Q1, D2: 1997Q4, D3: 2005Q3 ve D4: 2008Q4 kırılmaları gösteren kukla değişkenlerdir. (*), (**) ve (***) işaretleri serilerin sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeylerinde istatistiksel olarak anlamlılığını ifade etmektedir.

Tablo 4’de yer alan bulgular, genel olarak, çalışmadan beklenen temel hipotezlere ve literatürdeki bulgulara uyum göstermektedir. Söz konusu bulgular üç kısımda incelenebilir: İlk olarak para talebinin gelire karşı duyarlılığını ifade eden β_0 katsayısının pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir değere sahip olduğu görülmektedir. Buna göre reel gayrisafi yurtiçi hasıla düzeyinde (Y_t) meydana gelecek %1’lik bir artış, para talebini %1.03 oranında artırmaktadır. Dolayısıyla milli gelirden yaşanacak artışların Türkiye’deki kişi ve kurumların para talepleri üzerinde en önemli ve en belirleyici etkiye sahip olduğu söylenebilir. İkinci olarak para talebinin faiz oranına karşı duyarlılığını ifade eden β_1 katsayısının ise negatif ve istatistiksel olarak anlamlı bir değere sahip olduğu görülmektedir. Daha spesifik olarak ifade edildiğinde, faiz oranlarında (R_t) meydana gelecek %1’lik bir artışın para talebini yaklaşık %0.07 oranında azaltacağı söylenebilir. Bu durum karar birimlerinin faiz oranlarındaki değişimlere karşı alternatif finansal yatırımlara yönelmekten kaçınmadığını ortaya koymaktadır. Son olarak açık ekonomi para talebi fonksiyonunun en önemli göstergesi olan nominal döviz kurunun (EX_t) duyarlılığını ifade eden β_2 katsayısının ise, faiz oranına benzer şekilde, negatif ve istatistiksel olarak anlamlı bir değere sahip olduğu anlaşılmaktadır. Buna göre nominal döviz kurundaki %1’lik bir artış para talebini yaklaşık %0.09 oranında azaltmaktadır. Bu sonuç karar birimlerinin döviz kurundaki değişimlere karşı spekülasyon güdüler ile hareket ettiğini ortaya koymaktadır.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Bu çalışma, Türkiye’de M2 açık ekonomi para talebi fonksiyonunun istikrarını 1990:1-2019:4 çeyreklik gözlemler doğrultusunda, yapısal kırılmaları dikkate alan Carrion-i-Silvestre ve ark. (2009) birim kök ve Maki (2012) eşbütünleşme yöntemleri ile test etmiştir. Yapısal kırılmalı birim kök testi sonuçları, tüm serilerin birinci fark değerlerinde durağanlık koşulunu sağladığını ortaya koymaktadır. Bu doğrultuda gerçekleştirilen eşbütünleşme analizi sonucunda reel para arzı ile reel gayrisafi yurtiçi hasıla, faiz oranı ve nominal döviz kuru arasında uzun dönemli ilişkinin varlığı tespit edilmiştir. Elde edilen bulgular, reel gayrisafi yurtiçi hasıla ile reel para talebi arasında pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı, faiz oranı ve nominal döviz kuru ile reel para talebi arasında ise negatif ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin varlığını ortaya koymaktadır. Buna göre reel gayrisafi yurtiçi hasıla düzeyinde meydana gelecek %1’lik bir artış para talebini %1.03 oranında artırıcı, reel faiz oranlarında ve nominal döviz kurunda meydana gelecek %1’lik bir artış ise para talebi üzerinde sırasıyla ve yaklaşık olarak %0.07 ve %0.09 azaltıcı etkiye sahip bulunmaktadır. Özellikle nominal döviz kuru özelinde, Türkiye’deki kişi ve kurumların para taleplerini spekülasyon etkisiyle gerçekleştirdikleri anlaşılmaktadır. Elde edilen bulgular, Çatık (2007) ve Taş ve ark. (2017)’nin bulgularının aksine, yapısal kırılmalar altında Türkiye için istikrarlı bir para talebi fonksiyonunun bulunduğu işaret etmektedir. Bu durum çoklu yapısal kırılmalı analizlerden elde edilen bulguların daha güçlü sonuçlara işaret ettiğini ve gelecek çalışmalarda yapısal kırılmalara izin veren yöntemlerin dikkate alınmasının daha uygun olacağını ortaya koymaktadır.

Etik Beyanı : Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu beyan ederim. Aksi bir durumun tespiti halinde ÖHÜİBF Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarına aittir.

Teşekkür : Yayın sürecine katkı sağlayan hakemlere, editöre ve yardımcı editöre teşekkür ederim.

Ethics Statement: I declare that ethical rules are followed in all preparation processes of this study.

In the event of a contrary situation, ÖHÜİBF Journal has no responsibility and all responsibility belongs to the author of the study.

Acknowledgement: I thank the referees, editor and assistant editor who contributed to the publication process.

KAYNAKÇA

- Akinlo, A. E. (2006). The stability of money demand in Nigeria: An autoregressive distributed lag approach. *Journal of Policy Modeling*, 28(4), 445–452. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jpolmod.2005.09.001>
- Altıntaş, H. (2008). Türkiye’de para talebinin istikrarı ve sınır testi yaklaşımıyla öngörülmesi: 1985-2006. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (30), 15–46. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/66497>
- Amano, R. A., & Wirjanto, T. S. (2000). On the stability of long-run M2 demand in Japan. *The Japanese Economic Review*, 51(4), 536–543. <http://dx.doi.org/10.1111/1468-5876.00168>
- Andronescu, A., Mohammadi, H., & Payne, J. E. (2004). Long-run estimates of money demand in Romania. *Applied Economics Letters*, 11(14), 861–864. <http://dx.doi.org/10.1080/1350485042000263881>
- Arai, Y., & Kurozumi, E. (2007). Testing for the null hypothesis of cointegration with a structural break. *Econometric Reviews*, 26(6), 705–739. <http://dx.doi.org/10.1080/07474930701653776>
- Bahmani-Oskooee, M. (1991). The demand for money in an open economy: The United Kingdom. *Applied Economics*, 23(6), 1037–1042. <http://dx.doi.org/10.1080/00036849100000006>
- Bahmani-Oskooee, M., Halicioglu, F., & Bahmani, S. (2017). Do exchange rate changes have symmetric or asymmetric effects on the demand for money in Turkey?. *Applied Economics*, 49(42), 4261–4270. <http://dx.doi.org/10.1080/00036846.2017.1279271>
- Bahmani-Oskooee, M., & Karacal, M. (2006). The demand for money in Turkey and currency substitution. *Applied Economics Letters*, 13(10), 635–642. <http://dx.doi.org/10.1080/13504850500358819>
- Bai, J., & Perron, P. (2003). Computation and analysis of multiple structural change models. *Journal of Applied Econometrics*, 18(1), 1–22. <http://dx.doi.org/10.1002/jae.659>
- Bayır, M. (2020). Türkiye’de para talebinin belirleyicileri ve istikrarı üzerine ampirik bir analiz. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 16(1), 62–74. <http://dx.doi.org/10.17130/ijmeh.700856>
- Carrion-i-Silvestre, J. L., Kim, D. & Perron P. (2009). GLS-Based unit root tests with multiple structural breaks under both the null and the alternative hypotheses. *Econometric Theory*, 25(6), 1754–1792. <http://dx.doi.org/10.1017/S0266466609990326>
- Çatık, A. N. (2007). Yapısal kırılma altında para talebinin istikrarı: Türkiye örneği. *İktisat İşletme ve Finans*, 22(251), 103–113. Erişim adresi: <http://www.iif.com.tr/index.php/iif/article/view/iif.2007.251.5852>
- Civcir, I. (2003). Money demand, financial liberalization and currency substitution in Turkey. *Journal of Economic Studies*, 30(5), 514–534. <http://dx.doi.org/10.1108/01443580310492817>
- Doğru, B. (2014). Türkiye’de para talebinin uzun ve kısa dönem dengesinin ARDL ve VEC yaklaşımları ile analiz edilmesi. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 10(2), 19–31. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/69472>
- Engle, R. F., & Granger, C. W. (1987). Co-integration and error correction: representation, estimation, and testing. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 55(2), 251–276. <http://dx.doi.org/10.2307/1913236>
- Gregory, A. W. & Hansen, B. E. (1996). Residual-based tests for cointegration in models with regime shifts. *Journal of Econometrics*, 70(1), 99–126. [http://dx.doi.org/10.1016/0304-4076\(96\)01685-7](http://dx.doi.org/10.1016/0304-4076(96)01685-7)
- Halicioglu, F. & Ugur, M. (2005). On stability of the demand for money in a developing OECD country: the case of Turkey. *Global Business and Economic Review*, 7(2/3), 203–213. <http://dx.doi.org/10.1504/GBER.2005.007616>

- Hamori, N., & Hamori, S. (1999). Stability of the money demand function in Germany. *Applied Economics Letters*, 6(5), 329–332. <http://dx.doi.org/10.1080/135048599353339>
- Hatemi-J, A. (2008). Tests for cointegration with two unknown regime shifts with an application to financial market integration. *Empirical Economics*, 35(3), 497–505. <http://dx.doi.org/10.1007/s00181-007-0175-9>
- Hoffman, D., & Rasche, R. H. (1991). Long-run income and interest elasticities of money demand in the United States. *The Review of Economics and Statistics*, 73(4), 665–674. <http://dx.doi.org/10.2307/2109405>
- Hueng, C. J. (1998). The demand for money in an open economy: some evidence for Canada. *The North American Journal of Economics and Finance*, 9(1), 15–31. [http://dx.doi.org/10.1016/S1062-9408\(99\)80078-3](http://dx.doi.org/10.1016/S1062-9408(99)80078-3)
- Johansen, S. (1988). Statistical analysis of cointegration vectors. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 12(2-3), 231–254. [http://dx.doi.org/10.1016/0165-1889\(88\)90041-3](http://dx.doi.org/10.1016/0165-1889(88)90041-3)
- Johansen, S. (1991). Estimation and hypothesis testing of cointegration vectors in Gaussian vector autoregressive models. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 59(6), 1551–1580. <http://dx.doi.org/10.2307/2938278>
- Kapetanios, G. (2005). Unit-root testing against the alternative hypothesis of up to m structural breaks. *Journal of Time Series Analysis*, 26(1), 123–133. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-9892.2005.00393.x>
- Korkmaz, A., & Topbaş, F. (2017). On the stability of the demand for money in Turkey: Evidences from the period 2006-2017. *Eurasian Academy of Sciences Eurasian Econometrics, Statistics & Empirical Economics Journal*, (8), 28–44. <http://dx.doi.org/10.17740/eas.stat.2017-V8-03>
- Kumar, S., & Webber, D. J. (2013). Australasian money demand stability: application of structural break tests. *Applied Economics*, 45(8), 1011–1025. <http://dx.doi.org/10.1080/00036846.2011.613788>
- Lee, C. C., & Chien, M. S. (2008). Stability of money demand function revisited in China. *Applied economics*, 40(24), 3185–3197. <http://dx.doi.org/10.1080/00036840600994153>
- Maki, D. (2012). Tests for cointegration allowing for an unknown number of breaks. *Economic Modelling*, 29(5), 2011–2015. <http://dx.doi.org/10.1016/j.econmod.2012.04.022>
- Moghaddam, M., & Bah, M. (2008). The money demand function in a small, open and quasi-monetary economy: the Gambia. *Applied Economics*, 40(6), 731–734. <http://dx.doi.org/10.1080/00036840600749649>
- Mundell, R. A. (1963). Capital mobility and stabilization policy under fixed and flexible exchange rates. *Canadian Journal of Economics and Political Science*, 29(4), 475–485. <http://dx.doi.org/10.2307/139336>
- Mutluer, D., & Barlas, Y. (2002). Modeling the Turkish broad money demand. *Central Bank Review*, 2(2), 55–75. Retrieved from www.tcmb.gov.tr
- Özcan, B., & Arı, A. (2013). Para talebinin belirleyenleri ve istikrarı üzerine bir uygulama: Türkiye örneği. *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 20(2), 105–120. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/146137>
- Paya, M. (2013). *Para teorisi ve para politikası*. İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Perron, P. (1989). The great crash, the oil price shock, and the unit root hypothesis. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 57(6), 1361–1401. <http://dx.doi.org/10.2307/1913712>
- Sriram, S. S. (1999). *Demand for M2 in an emerging-market economy: An error-correction model for Malaysia*, IMF Working Paper, No. (99-173), International Monetary Fund. Retrieved from www.imf.org
- Tang, T. C. (2002). Demand for M3 and expenditure components in Malaysia: assessment from bounds testing approach. *Applied Economics Letters*, 9(11), 721–725. <http://dx.doi.org/10.1080/13504850210126219>
- Taş, T., Alptekin, V., & Yılmaz, K. Ç. (2017). Türkiye’de Para talebinin istikrarının yapısal kırılmalar altında incelenmesi. *Journal of Current Researches on Business and Economics*, 7(1), 265–280. Erişim adresi: www.jocrebe.com
- Westerlund, J., & Edgerton, D. L. (2007). New improved tests for cointegration with structural breaks. *Journal of Time Series Analysis*, 28(2), 188–224. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-9892.2006.00504.x>



Araştırma Makalesi
Research Article

Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Yıl: 2021 Cilt-Sayı: 14(1) ss: 207-227
Academic Review of Economics and Administrative Sciences
Year: 2021 Vol-Issue: 14(1) pp: 207-227
<http://dergipark.org.tr/tr/pub/ohuiibf/>

ISSN: 2564-6931

DOI: 10.25287/ohuiibf.734288

Geliş Tarihi / Received: 08.05.2020

Kabul Tarihi / Accepted: 06.10.2020

Yayın Tarihi / Published: 03.01.2021

AN EXTENDED UTAUT2 PERSPECTIVE - DETERMINANTS OF MOBILE BANKING USE INTENTION AND USE BEHAVIOR*

Hatice Elanur KAPLAN^{ID 1}
Esen GÜRBÜZ^{ID 2}

Abstract

There are different theoretical models regarding the determinants of consumers' intention to use technology and their use behavior. The Unified theory of acceptance and use of technology-2 (UTAUT-2) model explains the variance in behavioral intention and technology use variables in pursuit of a consumer-centric model. This research study aims to figure out the determinants and impacts of individuals' intention to use mobile banking and their use behaviors within the context of Turkey. The data of the study was obtained from 684 participants aged 18 years or older in April-June 2018 via an online survey method. Findings of the research study reveal that the behavioral intention of using mobile banking is influenced by trust, social influence, price value, facilitating conditions, performance expectancy, and habit; whereas habit and trust affect both use behavior and behavioral intention. Furthermore, moderator impacts of trust and age as well as hedonic motivation and age on behavioral intention, whereas moderator impacts of habits and age on use behavior are determined. No significant relationship is found between the behavioral intention of using mobile banking and the use behavior.

Keywords : Mobile Banking- Unified Theory of Technology Acceptance and Use of Technology-2(UTAUT-2)-Trust-Mobile banking use intention and use behavior.

Jel Classifications : G2, M3.

* This study is derived from the doctoral dissertation entitled "Research on the impacts of the unified theory of acceptance and use of technology-2 and trust factors on mobile banking user intent and behavior" (2018) accepted at the Institute of Social Sciences, Niğde Ömer Halisdemir University.

¹ Asst. Prof. Dr., Niğde Ömer Halisdemir University, Niğde Vocational School of Social Sciences, Department of Finance, Banking and Insurance, haticeelanurkaplan@ohu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-4722-3434

² Prof. Dr., Niğde Ömer Halisdemir University, FEAS, Department of Business, esen@ohu.edu.tr, ORCID: 0000-0001-5156-1439

Atıf/Citation (APA6):

Kaplan, H. E., & Gürbüz, E. (2021). An extended UTAUT2 perspective - determinants of mobile banking use intention and use behavior. *Academic Review of Economics and Administrative Sciences*, 14(1), 207-227. <http://doi.org/10.25287/ohuiibf.734288>.

GENİŞLETİLMİŞ UTAUT2 PERSPEKTİFİ - MOBİL BANKACILIK KULLANIM NİYETİ VE DAVRANIŞININ BELİRLEYİCİLERİ

Öz

Tüketicilerin teknolojiyi kullanma niyeti ve kullanma davranışlarının belirleyicilerinin neler olduğunun ortaya konulması ile ilgili farklı teorik modeller bulunmaktadır. Birleştirilmiş teknoloji kabul ve kullanma teorisi-2 (BTKKT-2) modeli tüketiciyi merkeze alan bir model arayışında, davranış niyeti ve teknoloji kullanımı değişkenlerindeki varyansı, açıklamaktadır. Bu araştırma; Türkiye bağlamında bireylerin mobil bankacılık kullanma niyetlerinin ve kullanma davranışlarının belirleyicilerini ve etkilerini ortaya koymayı amaçlar. Araştırmanın verileri, 2018 yılı Nisan-Haziran ayları içerisinde 18 yaş ve üzerinde bulunan 684 katılımcıdan elde edilmiştir. Araştırma sonucunda mobil bankacılık kullanma davranış niyetini; güven, performans beklentisi, sosyal etki, kolaylaştırıcı şartlar, fiyat değeri ve alışkanlıkların etkilediği, alışkanlıklar ve güvenin hem kullanma davranışını hem de davranış niyetinde etkisinin olduğu saptanmıştır. Ayrıca, güven ile yaşın, hedonik motivasyon ile yaşın davranış niyeti, alışkanlıklar ile yaşın ise kullanma davranışında moderatör etkisi belirlenmiştir. Mobil bankacılığı kullanma davranış niyeti ile kullanma davranışı arasında ise anlamlı bir ilişki bulunmamıştır.

Anahtar Kelimeler : Mobil bankacılık-Birleştirilmiş teknoloji kabul ve kullanma teorisi-2 (BTKKT-2)-Güven-Mobil bankacılık kullanma niyeti ve davranışı.

Jel Sınıflandırılması : G2, M3.

INTRODUCTION

As the banking sector becomes more and more digital, mobile banking appears to be a necessity for clients (Özcan, 2018). Mobile banking provides users with a great deal of advantages by mitigating the distance between customers and banks (Söylemez & Taşkın, 2020: 412). Convenience, personalization, mobility, and ability of performing banking transactions regardless of time and place are the leading advantages provided by mobile banking (Doğan & Burucuoğlu, 2018). By courtesy of mobile banking, people can now make money transfers, pay bills, and perform many tasks on their own, such as investment transactions, via technological devices such as smartphones, computers and tablets at their own location (Kaplan, 2019). Due such advantages, mobile banking is widely utilized in various locations of the world, particularly in rural and remote areas with insufficient or no banking infrastructure (Söylemez & Taşkın, 2020: 412). Easy accessibility renders mobile banking an indispensable service for clients and also a crucial competitive tool for banks. Turkish banks have also initiated mobile banking practices in line with the improvements in the world (Bakırtaş & Ustaömer, 2019).

Many researchers have conducted various research studies on the subject throughout the process covering the early stages of the provision of banking transactions via mobile technologies until today. In these research studies carried out in both national and international scales, it was reported that mobile banking technology utilization rates were below expected levels (Alalwan, Dwivedi, & Rana, 2017; Malaquias & Hwang, 2016; Dineshwar & Steven, 2013; Zhou, Lu, & Wang, 2010; Luarn & Lin, 2005; Köksal, 2016).

Although Technology Acceptance Model (TAM) has been frequently utilized in studies conducted on intention behavior to use mobile banking (Chung & Kwon, 2009; Koenig-Lewis, Palmer, & Moll, 2010), the Unified Theory of Acceptance and Use of Technology (UTAUT) has become the commonly applicable method to examine the actual participation of the user in the mobile banking system (Yu, 2012). UTAUT-2 model, however, explains the variance in technology usage and behavioral intention variables better than the UTAUT in pursuit of a client-centric model.

Investigation of the reasons affecting the acceptance of mobile applications by the Bank's clients is crucial in terms of developing alternatives that may increase the demand for use. The chances of success of a newly offered product or service depend mainly on the client's acceptance

of this new service or product. The study uses age and experience as moderator variables within the framework of UTAUT-2 to examine the determinants and impacts of individuals' behavioral intentions and use behaviors regarding mobile banking. The study tries to respond to the following questions:

1. What would be the factors that have impacts on the mobile banking usage in Turkey within the scope of UTAUT-2 scale?
2. Do the age and experience variables have moderator impacts on the factors that are effective in the mobile banking usage in Turkey?
3. What is the role of the trust (TR) factor on the use and the acceptance of mobile banking within the context of Turkey?

For finding answers to these basic questions, the hypotheses regarding the association between the predictor variables (such as effort expectancy (EE), habit (HA), performance expectancy (PE), price value (PV), facilitating conditions (FC), social influence (SI), and hedonic motivation (HM)) and the dependent variables (such as use behavior and behavioral intention (BI)) are developed within UTAUT-2 scale in the study. Besides, the moderator impacts of the age and experience variables are investigated. Accordingly, first of all, it is investigated whether or not a significant association exists between FC, PE, PV, HM, HA, EE, and SI variables and BI towards mobile banking. Then, a significant association of FC, HA, and BI with the usage is sought. Consequently, TR factor is included in the model to determine its influence on the use behavior and behavioral intention.

I. CONCEPTUAL MODEL AND RESEARCH HYPOTHESES

The question of which factors are most important for mobile banking users is explored through the theoretical lens of UTAUT-2. This theory has been preferred since it is a proven model for explaining technology users' behavior and is highly predictive (Venkatesh, Morris, Davis, & Davis, 2003). Expectations, perceptions, attitudes, intentions, and behaviors of individuals in the presence of any technology are tried to be measured with the instrument of numerous models in the literature of technology acceptance. The antecedent of these models is the TAM, which was coined by Davis as of 1986 to explain the behavior of using computers (Davis, 1989).

UTAUT-2 is an integrated model which is more prominent in terms of its inclusiveness and demonstrativeness than the others and its usage in the field is becoming more widespread. Being a good synthesis of 8 different technology usage models in the literature, UTAUT-2 scale is utilized in the study since it has an explanatory rate (74%) well above the acceptable values in terms of social sciences (Venkatesh, Thong, & Xu, 2012). UTAUT was introduced to verify technology acceptance, especially by the clients. Thus, in pursuit of choosing a suitable model that covers approximately all variables affecting consumer intention and acceptance to mobile banking, UTAUT-2 is accepted as a theoretical basis for introducing the conceptual model.

In UTAUT-2 model, the impacts of performance expectancy, price value, facilitating conditions, habit, social impact, effort expectancy, and hedonic motivation variables on use behavior and behavioral intention are the subject of the research. The main structures which determine the behavioral intentions of clients in UTAUT-2 towards using mobile banking are introduced as direct determinants of BI, namely, FC, PE, HM, EE, PV, SI, and HA as shown in Figure 1. BI, FC and HA factors are described as the main determinants of mobile banking use behavior. In addition, the moderator impacts of experience and age variables on the association between these variables are investigated. The gender variable suggested by Venkatesh ve ark., (2012) is excluded from the model.

Nevertheless, TR is determined as a crucial factor influencing the perception of clients and intention to use new technology (Zhou, 2011, 2012; Hanafizadeh, Behboudi, Koshksaray, & Tabar, 2014; Alalwan, Dwivedi, Rana, Lal, & Williams, 2015; Luo, X., Zhang, & Shim, 2010, Özcan, Çelik, & Özer, 2019). Such importance can be attributed to the specific features of electronic banking

services specified by ultimate uncertainty associated with the properties of financial services that can be considered as high-risk products (Hanafizadeh ve ark., 2014; Zhou, 2011). As an exogenous factor, TR is included in the UTAUT-2 model introduced by Venkatesh ve ark., (2012). The objective of this inclusion is to support the improvement of UTAUT-2. The proposed model into which the TR factor is included by Venkatesh ve ark., (2012) is illustrated in Figure 1.

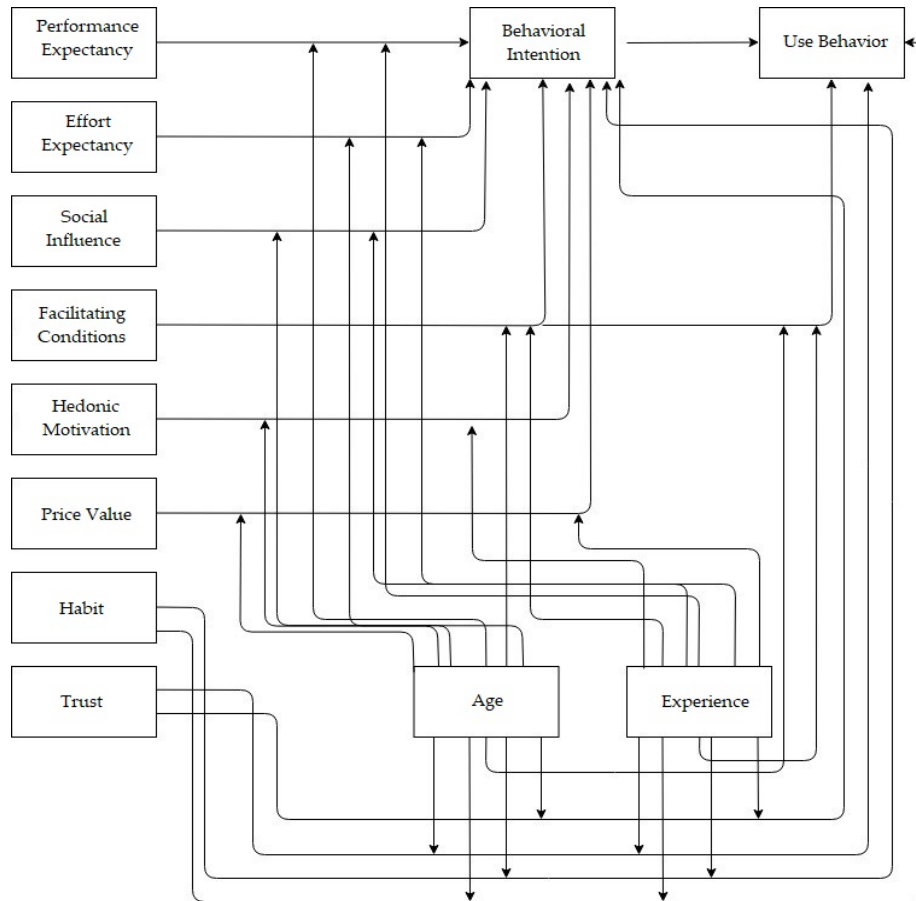


Figure 1: Proposed Structural Model

I.I. Performance Expectancy (PE)

PE refers to the fact that technology usage results in positive outcomes for clients while realizing certain activities (Venkatesh ve ark., 2012). PE variable in UTAUT substitutes for the perceived usefulness in TAM, the extrinsic motivation in the motivational model (MM), the comparative advantages in innovation diffusion theory (IDT), job-fit in model of PC utilization (MPCU), and the outcome expectations variables in social cognitive theory (SCT) (Gürses, 2016). Mobile banking provides the clients with an appropriate conduit that enables them to reach a large variety of products and services along with elasticity in time and space (Alalwan, Dwivedi, Rana, & Williams, 2016).

Mobile banking, in which applications such as SMS banking or WAP banking were used in the past, has reached a state that would allow far more advanced services along with the widespread use of smartphones. Due to its potential advantages, mobile banking has become a conduit that consumers instantly adopt (Seyrek & Şahin, 2016).

There are several studies which indicate that clients are likely to use and accept technology whenever they notice its usefulness (Venkatesh ve ark., 2003; Alalwan, Dwivedi, & Rana, 2017). Zhou ve ark., (2010) claimed that mobile banking usage was significantly influenced by PE, which

is the most effective factor in BI. In order to achieve this objective, the following hypotheses were developed:

H1a: A significant association exists between BI and PE towards using Mobile Banking.

H1b: The age variable has a moderator influence on the association between BI and PE.

H1c: The experience variable has a moderator influence on the association between BI and PE.

I.II. Effort Expectancy (EE)

Venkatesh ve ark., (2003) described EE as “the ease of using a system”. In the context of mobile banking, using such services may require certain knowledge and skills; therefore, EE has a crucial role influencing the intention to use (Alalwan ve ark., 2017). Whenever clients believe that the use of mobile banking services does not require much effort, their tendency to technology usage increases. The following hypotheses were proposed in the study:

H2a: A significant association exists between BI and EE towards using Mobile Banking.

H2b: The age variable has a moderator influence on the association between BI and EE.

H2c: The experience variable has a moderator influence on the association between BI and EE.

I.III. Social Influence (SI)

SI means situations in which clients’ behavior is affected by others who appreciate the utilization of certain technologies (Venkatesh ve ark., 2012). SI in mobile banking is expressed as an affirmative impact on the use of mobile banking services by the client’s social environment (Tam & Oliveria, 2016; Alalwan ve ark., 2017). SI variable is substituted for the variables such as subjective norm in TPB, TRA, TAM-2/3 and C-TAM-TPB, image in IDT and social factors in MPCU (Venkatesh ve ark., 2003). In this context, the following hypotheses are proposed in the study:

H3a: A significant association exists between SI and BI towards using Mobile Banking.

H3b: The age variable has a moderator effect on the association between BI and SI.

H3c: The experience variable has a moderator effect on the association between BI and SI.

I.IV. Facilitating Conditions (FC)

FC are referred to as “a person’s notion that a technical or organizational infrastructure is a resource to support the utilization of the system”. In order to use mobile banking, clients need to acquire a basic type of skills and resources, namely, facilitating conditions (Alalwan, 2017). It is claimed that the users are prone to utilize mobile banking services as long as having access to support and infrastructure whenever they need them. For example, online support, tutorials, and training are found to have impacts on the purpose of using mobile banking (Venkatesh ve ark., 2012). In this context, the following hypotheses are proposed:

H4a: A significant association exists between FC and BI for using Mobile Banking.

H4b: Age variable has a moderator effect on the relationship between BI and FC.

H4c: The experience variable has a moderator impact on the relationship between FC and BI.

H4d: A significant association exists between the use behavior and FC for using Mobile Banking.

H4e: The age variable has moderator impact on the association between the use behavior and FC.

H4f: The experience variable has a moderator impact on the relationship between the use behavior and FC.

I.V. Hedonic Motivation (HM)

HM is referred to as a crucial factor in determining technology acceptance. HM is described as the enjoyment and pleasure stemmed from utilizing mobile banking services (Venkatesh ve ark.,

2012). HM concept has been studied as a decisive element in the use of mobile banking in the literature (Puschel, Mazzon, & Hernandez, 2010; Baptista & Oliveria, 2017). Moreover, it was determined that clients are more prone to interact with a mobile service whenever they feel excitement or pleasure (Lee & Jun, 2005). Upon considering the user satisfaction, it is believed that mobile services provide clients with an environment having a higher level of satisfaction, thus boosting user satisfaction and achieving higher purchase rates through mobile devices (Alnawas & Aburub, 2016). Kesari & Atulkar (2016) asserted that HM concept was referred to as one of the most crucial factors influencing user satisfaction. In this context, the following hypotheses are proposed:

- H5a*: A significant association exists between BI and HM towards utilizing Mobile Banking.
- H5b*: The age variable has a moderator impact on the association between BI and HM.
- H5c*: The experience variable has a moderator impact on the association between BI and HM.

I.VI. Price Value (PV)

The technology usage may impose more financial costs on the clients. Therefore, clients can mentally compare the financial costs that must be paid to use these systems and the benefits involved in using new systems. The resources and facilities required for maintaining mobile banking transactions (eg. 4G services, smartphones, Wi-Fi) can cause more financial costs to be incurred by clients which, in turn, accentuate the crucial contribution of PV to the theoretical model (Sathye, 1999; Gerrard, Barton Cunningham, & Devlin, 2006; Alalwan ve ark., 2016). In compliance with this assumption, the tendency of clients to accept mobile banking transactions is determined by budget constraints as suggested by Yu (2012). In this context, the following hypotheses are proposed:

- H6a*: A significant association exists between BI and PV towards using Mobile Banking.
- H6b*: The age variable has a moderator impact on the relationship between BI and PV.
- H6c*: The experience variable has a moderator impact on the relationship between BI and PV.

I.VII. Habit (HA)

The frequency of past experiences has been found to be one of the important and effective determinants of people's future behavior (Limayem, Hirt, & Cheung, 2007). It is also asserted that clients are more prone to think that mobile devices are useful and more likely to use them frequently in their routine (Negahban & Chung, 2014). Baptista and Oliveria (2017) detected that HA had an affirmative impact on the acceptance and use of mobile banking. Similarly, Chiu, Hsu, & Wang, (2006) asserted that HA had a crucial role in intention to use. The following hypotheses are proposed in the study:

- H7a*: A significant association exists between HA and BI of using Mobile Banking.
- H7b*: The age variable has a moderator impact on the association between HA and BI.
- H7c*: The experience variable has a moderator impact on the association between HA and BI.
- H7d*: A significant relationship exists between HA and use behavior of using Mobile Banking.
- H7e*: The age variable has a moderator impact on the association between HA and use behavior.
- H7f*: The experience variable has a moderator impact on the association between HA and use behavior.

I.VIII. Behavioral Intention (BI)

In the literature, BI has been proven to play a profound role in directing the use of new facilities (Ajzen, 1991). Accordingly, the willingness of clients to accept such a system can also be largely predicted, should mobile banking is truly accepted. Such association is also described by Jaruwachirathanakul and Fink (2005). In this context, our study proposes the following hypothesis:

- H8*: A significant association exists between the use behavior and BI towards using mobile banking.

I.IX. Trust (TR)

TR was described in the literature as the confidence on the other party to act in the interests of the client (Crosby, Evans, & Cowles, 1990), and the anticipation of cooperative and honest behavior (Fukuyama, 1995). It is referred to as the level of confidence of a client towards a service provider in mobile banking. It was proven by different research studies in the literature that TR has a significant effect on the mobile banking usage (Hanafizadeh ve ark., 2014). Also, Kim, Shin, & Lee, (2009) asserted that TR had a crucial role in the use intentions since mobile banking is riskier than traditional banking. In this context, our study proposes the following hypotheses:

H9a: A significant association exists between TR and BI to use Mobile Banking.

H9b: The age variable has a moderator impact on the association between TR and BI.

H9c: The experience variable has a moderator impact on the association between TR and BI.

H9d: A significant association exists between TR and use behavior towards using Mobile Banking.

H9e: The age variable has a moderator impact on the association between TR and use behavior.

H9f: The experience variable has a moderator impact on the association between TR and use behavior.

I.X. Use Behavior

The actual use is the stage that follows technology acceptance. UTAUT was the most widely used model in those studies. Zhou (2012) in China, Yu (2012) in Taiwan, Baptista, and Oliveira (2015) in Mozambique studied the direct impacts of the determinants of mobile banking use behavior using an integrated model for different countries. In all these studies, UTAUT model has been used to explicate use behavior. In this study, the hypotheses related to the variables that affect technology use behavior are introduced in the previous headings on the basis of UTAUT-2 model.

I.XI. Age and Experience

Experience assists to reduce uncertainty over the mobile banking system and heighten a sense of control. Therefore, gaining more mobile banking experience can accentuate behavioral intention. This impact was verified in a web-based system (Venkatesh & Bala, 2008). People with long-run experiences in using mobile banking services may tend to exhibit positive attitude for boosting the actual use. Therefore, it is possible to state that the effect of behavioral intention on the mobile banking usage would be higher as people gain more experience (Riquelme & Rios, 2010).

As people get older, they become more prone to difficulties in comprehending new or complicated information processes and adapting new technologies (Morris, Venkatesh, & Ackerman, 2005). Such difficulties can be attributed to the decrease in cognitive memory characteristics pertinent to the aging process (Posner, 1996). Age reflects the differences in the information processing process that can influence people's dependence on habits to orient their behaviors (Hasher & Zacks, 1979; Jennings & Jacoby, 1993). Therefore, older clients are more prone to notice the availability of adequate support compared to younger clients (Hall & Mansfield, 1975). Once the elderly clients acquire a habit by repeatedly using a certain technology, it becomes difficult for them to adapt to an ever-changing environment (Lustig, Konkel, & Jacoby, 2004). In this study, the impacts of mediator variables such as experience, age and gender in the UTAUT-2 model are investigated as the impacts of age and experience by excluding gender from the model.

II. METHODOLOGY

II.I. Research Model

The research study is conducted in relational survey model.

II.II. Data Collection Tool

The data are obtained using an online survey questionnaire method. In the preparation of the questionnaire, the scale items of UTAUT-2 (Venkatesh ve ark., 2012), trust (Zhou, 2012a), use behavior (Martins, Oliveira, & Popovič, 2014) are utilized.

In the first phase of the survey questionnaire; such demographic questions as level of education, age, level of income, occupation, gender, and city of residence are included. In the second phase of the questionnaire, the variables of the study including 1) facilitating conditions, (2) effort expectancy, (3) price value, (4) performance expectancy, (5) hedonic motivation, (6) social influence, (7) habit, and (8) trust sub-dimensions as well as the use behavior of using mobile banking and behavioral intention are measured. In these sub-dimensions; PE, FC, EE, and HA are measured under four items, whereas HM, BI, PV, TR, and use behavior are measured under three items. The original scale which was prepared for mobile internet is adapted to mobile banking. The measuring tool is determined as a 7-point Likert-type scale. Items in the scale are determined as 1- absolutely disapprove, and 7- absolutely approve.

The validity and reliability test of the scale is initially performed. The construct validity of the Turkish version of the scale is examined via confirmatory factor analysis, which predicted that certain items would be included in the previously expected sub-dimensions. The models that constitute the original structure of the scale are tested whether or not they would be applicable in the context of Turkey using this method.

Calculation of Cronbach's alpha coefficient is the most frequently used measurement tool of internal consistency in confirmatory factor analysis. High levels of Cronbach's alpha value indicate that the internal consistency of a survey questionnaire is high (Tezbaşaran, 2008). The values obtained in this study range from .79 to .91. Cronbach's alpha values in accordance with the variables are as follows: TR (.83), FC (.83), HA (.79), PE (.79), PV (.91), EE (.86), HM (.91), SI (.87), Use Behavior (.81), and BI (.86).

II.III. Population and Sample

In this study, the individuals among the social media users who aged 18 and older also using mobile banking applications in Turkey are identified as the population. The online survey questionnaire is utilized as the data collection tool in this study using judgmental sampling method in the selection of the sample aged 18 and older. The restrictive question presented in the questionnaire form involves the requirement of mobile banking usage in the collection of research data to be included in the analysis. Individuals must be over 18 and have signed an electronic banking contract with the bank to use mobile banking applications.

Data are collected from a total of 1,053 participants. 738 of the participants state that they used mobile banking, whereas 315 participants stated that they did not use mobile banking. Upon preliminary examination of the obtained data, responses of 54 participants are excluded from the analysis since it is found that they gave sloppy and inconsistent answers to the items. Eventually, the data obtained from 684 out of 738 participants who state that they used mobile banking are included in the analysis.

II.IV. Analysis of the Data

This study aims at examining the existence of linear associations among the UTAUT-2 variables. Confirmatory Factor Analysis (CFA) and Structural Equation Modelling (SEM) are preferred also for investigating construct validity.

In the context of this study, Path Analysis technique is used for investigating the theoretical model developed to test research hypotheses within the scope of mobile banking services. It is aimed to detect the associations between the predictor (exogenous), interactional independent, mediated and dependent (endogenous) variables of the research study. The predictor variables of the research study include TR, PE, FC, HA, PV, EE, SI, and HM. The dependent variable of the research study is use behavior, and the mediated variable is behavioral intention. Experience and age are defined as

moderator variables. The impacts of predictor variables on dependent and mediated variables are measured both individually and as an interaction impact in terms of age and experience.

II.V. Descriptive Findings of The Participants

Upon considering the validity of 999 participants out of the sample consisting of 1,053 participants, 684 participants claim using mobile banking, whereas 315 participants claim not using mobile banking. According to the obtained data, the percentage share of mobile banking users is determined as 68.4% and the percentage share of non-users is determined as 31.5%.

45.9% of the participants are male, and 54.1% are female. 49.9 % of participating male individuals and 50.1% of female individuals use mobile banking. In 315 samples that do not use mobile banking, the proportion of women was 62.5% which is higher than of men (37.5%). The proportional distribution among participants using mobile banking by age is 48.7% for 24 years or younger and 24.4% for the 25-34 age group. Of 999 participants, 8.6% have primary school diploma, 5.4% have secondary school diploma, 18.9% have high school diploma, 59.6% have undergraduate degree, 5.2% have masters degree, and 2.3% have Ph.D. degree. Considering the distribution of the participants using mobile banking in terms of income levels, the highest participation rate 44.4% belongs to the income group with a monthly income of 1,500 TL or less. The distribution of participants using mobile banking in terms of occupation is as follows: students (39.5%), public personnel 16.7%, artisans/employers 6.4%, workers 8.6%, professionals 5.6%, housewives 4.7 %, retirees 2.5%, the unemployed 3.2%, and the others 10.8%. Regarding the duration of mobile banking use of the participants, 20.5% of them used mobile banking service for 0-1 years, 30.1% for 1-2 years, 17.5% for 2-3 years, and 31.9% for 3 years or more.

II. VI. Confirmatory Factor Analysis Results

In this study, multiple fit indexes are utilized for CFA and Chi-Square Goodness test. Root mean square error of approximation index (RMSEA), Goodness of fit index (GFI), Relative fit index (RFI), Comparative fit index (CFI), and Normed fit index (NFI) are examined (Hu & Bentler, 1999). Table 1 presents the information about the fit index values obtained from the study and the cut-off points in the literature related to these values.

Table 1: Model Fit Values of Confirmatory Factor Analysis

Fit Indexes	Obtained Values	Cut-off Points	Source
Chi-square/sd	2.867	Lower than 3 indicates good-fit, lower than 5 indicates close-fit.	(Kline, 2011)
RMSEA	.052	Lower than or equal to .05 indicates good-fit, between .05-.08 indicates close-fit.	(Kline, 2011)
CFI	.939	Higher than or equal to .95 indicates good-fit, higher than or equal to .90 indicate close-fit.	(Hu and Bentler, 1999)
GFI	.891	Higher than .95 indicates perfect-fit, higher than or equal to .90 indicate good-fit.	(Tabachnick and Fidell, 2007)
AGFI	.863	Higher than or equal to .85 is acceptable.	(Tabachnick and Fidell, 2007)
RFI	.894	Higher than .95 indicates perfect-fit, higher than or equal to .90 indicate good-fit.	(Tabachnick and Fidell, 2007)

For testing model compatibility in confirmatory factor analyses, firstly Chi-square/sd value is examined. Any value of Chi-square/sd below 3 indicates a good fit (Kline, 2011). According to Table 1, Chi-square / sd value obtained for the model fit of the scale is detected as 2.867. RMSEA value checked for model fit is detected as .052. RMSEA value below .05 indicates good-fit, whereas any value between .05 - .08 indicates close-fit (Kline, 2011). Chi-square/sd and RMSEA values both indicate good model fit. Of the other checked indexes, CFI (.939), GFI (.891) and AGF (.86) values fall within the acceptable limits, while GFI (.891) is slightly below the acceptable limit (Hu & Bentler, 1999; Tabachnick & Fidell, 2007). Consequently, the model which is created to test the validity of UTAUT-2 scale would be considered fit. The model tested for validity with confirmatory factor analysis is illustrated in Figure 2.

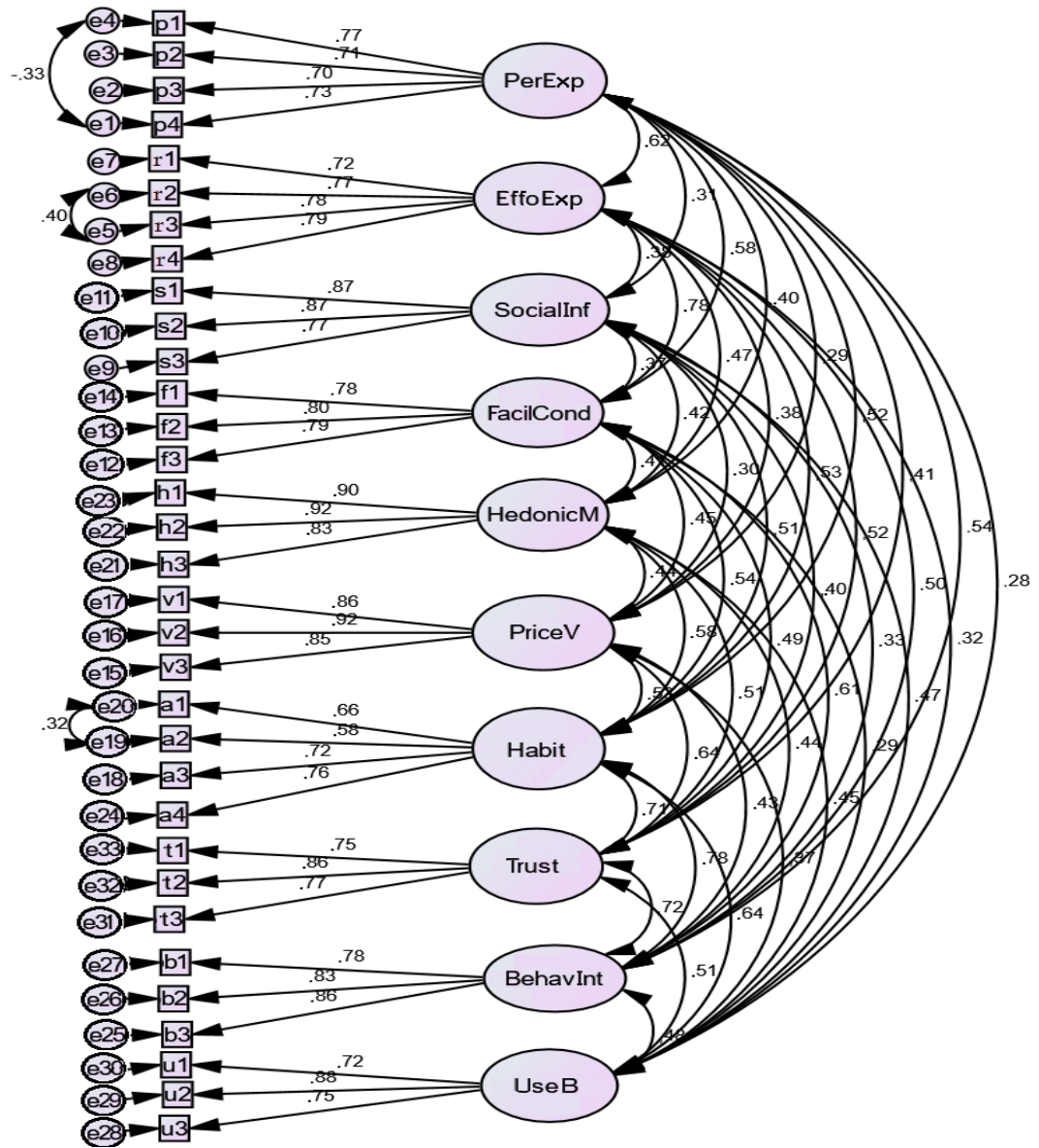


Figure 2: Confirmatory Factor Analysis Results Of UTAUT-2 Scale

In Table 2, factor load values, item mean scores and standard deviation values for the items of UTAUT-2 scale are presented. Factor load values are obtained from the CFA. Mean and standard deviation values are also calculated. Factor load values for the items of UTAUT-2 scale are quite high as seen in Table 2. According to DeVellis (2014), factor loads in social sciences are required to be higher than .60. Factor load values for the items constituting the sub-dimensions are as follows: between .75-.86 in trust, between .70-.77 in performance expectancy, between .72-.79 in effort expectancy, between .77-.87 in social influence, between .78-.80 in facilitating conditions, between .83-.92 in hedonic motivation, between .85-.92 in price value, between .58-.76 in habit, between .78-.86 in behavioral intention, and between .72-.88 in use behavior. Upon overall evaluation of these results, it can be concluded that the items are fitted with the sub-dimensions. There is only a low-value item in habit sub-dimension and its score is within acceptable limits.

Table 2: Factor Load Values and Descriptive Statistics of UTAUT-2 Scale Items

Sub-dimensions	Item	Factor Load Value	Mean	Std. Deviation
Trust	T1	.75	5.86	1.38
	T2	.86	5.78	1.41
	T3	.77	5.42	1.63
Performance Expectancy	P1	.77	6.53	.93
	P2	.71	6.12	1.21
	P3	.70	6.62	.79
	P4	.73	6.30	1.091
Effort Expectancy	R1	.72	6.39	.99
	R2	.77	6.20	1.14
	R3	.78	6.33	1.01
	R4	.79	6.18	1.08
Social Influence	S1	.87	5.33	1.88
	S2	.87	5.07	1.97
	S3	.77	5.65	1.62
Facilitating Conditions	F1	.78	6.30	1.08
	F2	.80	6.36	1.00
	F3	.79	6.37	1.00
Hedonic Motivation	H1	.90	5.62	1.50
	H2	.92	5.69	1.48
	H3	.83	5.28	1.69
Price Value	V1	.86	5.37	1.86
	V2	.92	5.43	1.71
	V3	.85	5.62	1.60
Habit	A1	.66	5.69	1.69
	A2	.58	4.63	2.08
	A3	.72	5.92	1.49
	A4	.76	5.85	1.47
Behavioral Intention	B1	.78	6.30	1.08
	B2	.83	6.06	1.27
	B3	.86	6.04	1.27
Use Behavior	U1	.72	4.35	2.05
	U2	.88	4.96	1.87
	U3	.75	5.23	1.45

Note: UTAUT-2 is evaluated with a 7-point Likert type scale (1- absolutely disapprove, 7- absolutely approve). Testing the theoretical model with structural equation analysis

It is aimed to determine the associations between the independent (exogenous), interactional independent, mediated and dependent (endogenous) variables of the research study via path analysis. The independent variables of the research study are trust, facilitating conditions, price value, PE, SI, HA, HM, and EE. The dependent variable of the research study is use behavior, and the mediated variable is BI.

Experience and age are defined as moderator variables.

Once the assumptions which constitute the prerequisites for conducting path analysis are fulfilled, the analysis process is commenced. The analysis results of the model are presented in Table 3 and Table 4.

Table 3: Fit Index Values of the Model on Which Path Analysis is Conducted

Fit Indexes	Obtained Values	Results
Chi-square/sd	3.671	<5: Acceptable.
RMSEA	.063	.05-.08: Acceptable.
CFI	.995	>.95: Good fit.
GFI	.994	>.95: Good fit.
AGFI	.861	>.85: Acceptable.
NFI	.993	>.95: Good fit.

The Chi-square/sd value (3.671), obtained for testing whether or not the structural model is fit, falls within the acceptable limits since it is lower than 5 (Kline, 2011). The RMSEA value checked for model fit is detected as .063. The RMSEA value between .05-.08 indicates a close-fit (Kline, 2011). Since CFI (.995), GFI (.994) and NFI (.993). values exceed .95, the model is proven to be a good fit (see Table 3). AGFI (.861) value is acceptable (Hu & Bentler, 1999; Tabachnick & Fidell, 2007). These results indicate that the structural model is compatible.

In the structural model analyses performed via path analysis, regression coefficients are also checked as well as the fit indexes. The regression values for each defined path must be significant at .05 level at a minimum, therefore the paths with values exceeding .05 must be excluded from the model (Byrne, 2010; Şimşek, 2007). β , std. error, t- and p- values are given in Table 4. As seen in Table 4; Trust ($\beta = .389$, $p < .05$), PE ($\beta = .160$, $p < .05$), SI ($\beta = -.067$, $p < .05$), FC ($\beta = .215$, $p < .05$), PV ($\beta = -.079$, $p < .05$) and HA ($\beta = .307$, $p < .05$) are significant explanatory variables of BI, whereas EE ($\beta = -.035$, $p > .05$) and HM ($\beta = .013$, $p > .05$) are not. According to these results, hypotheses H1a, H3a, H4a, H6a, H7a, and H9a are to be approved, while hypotheses H2a and H5a are to be disapproved (See Table 4).

TR ($\beta = .195$, $p < .05$) and HA ($\beta = .440$, $p < .05$) are significant explanatory variables of Use Behavior while FC ($\beta = -.050$, $p > .05$) and BI ($\beta = .022$, $p > .05$) are not. According to these results, hypotheses H7d and H9d are to be approved while hypotheses H4d and H8a are to be disapproved (See Table 4).

Interaction impacts of TR ($\beta = -.083$, $p < .05$) and HM ($\beta = .004$, $p < .05$) with Age are significant explanatory variables for BI. However, interaction impacts of PE ($\beta = .054$, $p > .05$), EE ($\beta = -.017$, $p > .05$), SI ($\beta = -.024$, $p > .05$), FC ($\beta = -.020$, $p > .05$), PV ($\beta = .055$, $p > .05$), and HA ($\beta = -.044$, $p > .05$) with Age are not significant explanatory variables for BI. According to these results, hypotheses H5b and H9b are to be approved while hypotheses H1b, H2b, H3b, H4b, H6b, and H7b are to be disapproved (See Table 4).

Interaction impacts of Trust ($\beta = .026$, $p > .05$), PE ($\beta = .001$, $p > .05$), EE ($\beta = -.033$, $p > .05$), SI ($\beta = .006$, $p > .05$), FC ($\beta = -.041$, $p > .05$), HM ($\beta = .022$, $p > .05$), PV ($\beta = -.047$, $p > .05$) and HA ($\beta = -.039$, $p > .05$) with Experience are not significant explanatory variables for BI. According to these results, hypotheses H1c, H2c, H3c, H4c, H5c, H6b, H7c, and H9c are to be disapproved (See Table 5).

Interaction impacts of TR ($\beta = -.018$, $p > .05$), FC ($\beta = .013$, $p > .05$) and HA ($\beta = -.044$, $p > .05$) with Age are not significant explanatory variables for Use Behavior. Similarly, interaction impacts of TR ($\beta = .006$, $p > .05$), FC ($\beta = -.053$, $p > .05$) and HA ($\beta = -.043$, $p > .05$) with Experience are not significant explanatory variables for Use Behavior. According to these results, H7e is to be approved, while hypotheses H4e, H7e, H9e, H4f, H7f, and H9f are to be disapproved (See Table 4).

This model explains 57% ($R^2 = .57$) of the variance in BI and 37% ($R^2 = .37$) of the variance in use behavior (see Table 5). According to these results, it is possible to claim that the variables included in the study explain 57% of the variance in individuals' intention to use mobile banking. This value indicates that intention can be predicted to a great extent through the model. The percentage of variance explained for use behavior is lower. The variables in the model can explain about 37% of the variance in use behavior.

Table 4: Measurement Values of the Tested Model

Hypothesis	Structural Paths	Estimate β	Std. Error	t value	p value	Hypothesis Test Result
H9a	T \rightarrow BI	.389	.036	10.726**	.000	Approval
H1a	PE \rightarrow BI	.160	.033	4.830**	.000	Approval
H2a	EE \rightarrow BI	-.035	.038	-.925	.355	Disapproval
H3a	SI \rightarrow BI	-.067	.030	-2.249*	.025	Approval
H4a	FC \rightarrow BI	.215	.041	5.280**	.000	Approval
H5a	HM \rightarrow BI	.013	.032	.390	.696	Disapproval
H6a	PV \rightarrow BI	-.079	.033	-2.416*	.016	Approval
H7a	HA \rightarrow BI	.307	.035	8.697**	.000	Approval
H9d	T \rightarrow UB	.195	.042	4.643**	.000	Approval
H4d	FC \rightarrow UB	-.050	.040	-1.261	.207	Disapproval
H7d	HA \rightarrow UB	.440	.041	10.690**	.000	Approval
H8a	BI \rightarrow UB	.022	.046	.488	.626	Disapproval
H9b	T*A \rightarrow BI	-.083	.040	-2.054*	.040	Approval
H1b	PE*A \rightarrow BI	.054	.036	1.497	.134	Disapproval
H2b	EE*A \rightarrow BI	-.017	.037	-.462	.644	Disapproval
H3b	SI*A \rightarrow BI	-.024	.038	-.629	.529	Disapproval
H4b	FC*A \rightarrow BI	-.020	.045	-.453	.651	Disapproval
H5b	HM*A \rightarrow BI	.004	.002	2.140*	.032	Approval
H6b	PV*A \rightarrow BI	.055	.041	1.333	.183	Disapproval
H7b	HA*A \rightarrow BI	-.044	.042	-1.039	.299	Disapproval
H9e	T*A \rightarrow UB	-.018	.045	-.402	.688	Disapproval
H4e	FC*A \rightarrow UB	.013	.041	.317	.751	Disapproval
H7e	HA*A \rightarrow UB	-.058	.047	-1.235	.017	Approval
H9c	T*E \rightarrow BI	.026	.040	.653	.514	Disapproval
H1c	PE*E \rightarrow BI	.001	.001	.743	.458	Disapproval
H2c	EE*E \rightarrow BI	.033	.041	.815	.415	Disapproval
H3c	SI*E \rightarrow BI	.006	.034	.183	.855	Disapproval
H4c	FC*E \rightarrow BI	-.041	.042	-.993	.321	Disapproval
H5c	HM*E \rightarrow BI	.022	.032	.677	.499	Disapproval
H6c	PV*E \rightarrow BI	-.047	.041	-1.154	.249	Disapproval
H7c	HA*E \rightarrow BI	.039	.037	1.039	.299	Disapproval
H9f	T*E \rightarrow UB	.006	.044	.144	.885	Disapproval
H4f	FC*E \rightarrow UB	-.053	.041	-1.309	.191	Disapproval
H7f	HA*E \rightarrow UB	-.043	.042	-1.029	.304	Disapproval
Trust- T, Performance Expectancy- PE, Effort Expectancy-EE, Social Influence- SI, Facilitating Conditions-FC, Hedonic Motivation-HM, Price Value- PV, Habit- HA, Behavioral Intention - BI, Use Behavior - UB, Experience-E, Age-A					* p<.05 **p<.01 Behavioral Intention: R ² =.57 Use Behavior: R ² =.34	

According to the results indicated in Table 4, it is seen that the intention can be estimated more easily than the use within the model. The hypotheses of the research study and its results are given in Table 5.

Table 5: Research Hypotheses and Results

Hypotheses	Results
H1a: A significant association exists between BI to use Mobile Banking and PE.	Approval
H1b: The age variable has a moderator impact on the association between BI and PE.	Disapproval
H1c: The experience variable has a moderator impact on the association between BI and PE.	Disapproval
H2a: A significant association exists between BI to use Mobile Banking and EE.	Disapproval
H2b: The age variable has a moderator impact on the association between BI and EE.	Disapproval
H2c: The experience variable has a moderator impact on the association between BI and EE.	Disapproval
H3a: A significant association exists between SI and BI to use Mobile Banking.	Approval
H3b: The age variable has a moderator impact on the association between BI and SI.	Disapproval
H3c: The experience variable has a moderator impact on the association between BI and SI.	Disapproval
H3d: A significant relationship exists between SI and use behavior towards using Mobile Banking.	Approval
H4a: A significant relationship exist between FC and BI to use Mobile Banking.	Approval
H4b: The age variable has a moderator impact on the relationship between BI and FC.	Disapproval
H4c: The experience variable has a moderator impact on the association between BI and FC.	Disapproval
H4d: A significant association exists between use behavior for using Mobile Banking and FC.	Disapproval
H4e: The age variable has a moderator impact on the association between use behavior and FC.	Disapproval
H4f: The experience variable has a moderator impact on the association between use behavior and FC.	Disapproval
H5a: A significant association exists between HM towards using Mobile Banking and BI.	Disapproval
H5b: The age variable has a moderator impact on the association between use behavior (actual use) and HM.	Approval
H5c: The experience variable has a moderator impact on the association between HM and use behavior (actual use).	Disapproval
H6a: A significant association exists between BI to use Mobile Banking and PV.	Approval
H6b: The age variable has a moderator impact on the relationship between and BI and PV.	Disapproval
H6c: The experience variable has a moderator impact on the relationship between BI and PV.	Disapproval
H7a: A significant association exists between HA and BI to use Mobile Banking.	Disapproval
H7b: The age variable has a moderator impact on the relationship between HA and BI.	Approval
H7c: The experience variable has a moderator impact on the association between HA and BI.	Disapproval
H7d: A significant relationship exists between HA and use behavior towards using Mobile Banking.	Approval
H7e: The age variable has a moderator impact on the association between HA and use behavior.	Approval
H7f: The experience variable has a moderator impact on the association between HA and use behavior.	Disapproval
H8a: A significant relationship exists between BI and use behavior towards using mobile banking (actual use).	Disapproval
H9a: A significant relationship exists between TR and BI to use Mobile Banking.	Approval
H9b: The age variable has a moderator impact on the association between TR and BI.	Approval
H9c: The experience variable has a moderator impact on the association between TR and BI.	Disapproval
H9d: A significant association exists between TR and use behavior towards using Mobile Banking.	Approval
H9e: The age variable has a moderator impact on the association between TR and use behavior.	Disapproval
H9f: The experience variable has a moderator impact on the association between TR and use behavior.	Disapproval

Upon overall consideration of the results, it is seen that 11 regression coefficients are significant, whereas 23 regression coefficients are insignificant. The paths with insignificant results are excluded from the model one by one and the model is re-analyzed. The purpose of this embodiment is that if one path is excluded from the model, the values for other paths may change. The model fit indexes and regression values related to the final state of the model which are formed after the exclusion of insignificant paths according to the regression values are given in Table 6 and Table 7.

Table 6: Fit Index Values of the Second Model on Which Path Analysis is Conducted

Fit Indexes	Obtained Values	Result
Chi-square/sd	4.059	<5: Acceptable.
RMSEA	.067	.05-.08: Acceptable.
CFI	.989	>.95: Good-fit.
GFI	.992	>.95: Good-fit.
AGFI	.931	>.90: Good-fit.
NFI	.986	>.95: Good-fit.

The fit indexes presented in Table 6 indicate that the second model to be tested is a close-fit (acceptable) in terms of the Chi-square/sd (4.059) and RMSEA (.067), whereas is a good fit in terms of CFI (.989), GFI (.992), AGFI (.931), and NFI (.986) (Hu & Bentler, 1999; Tabachnick & Fidell, 2007).

Table 7: Measurement Values of the Tested Second Structural Model

Structural Paths	Estimate β	Std. Error	t value	p value	Hypothesis Test Results
T \rightarrow BI	.387	.035	11.127**	.000	Approval
PE \rightarrow BI	.138	.030	4.577**	.000	Approval
SI \rightarrow BI	-.071	.029	-2.462*	.014	Approval
FC \rightarrow BI	.228	.031	7.282**	.000	Approval
PV \rightarrow BI	-.075	.032	-2.365*	.018	Approval
HA \rightarrow BI	.305	.033	9.261**	.000	Approval
T \rightarrow UB	.190	.037	5.101**	.000	Approval
HA \rightarrow UB	.442	.037	11.834**	.000	Approval
T*A \rightarrow BI	-.067	.026	-2.550*	.011	Approval
HM*A \rightarrow BI	.005	.002	3.208**	.001	Approval
HA*A \rightarrow UB	-.094	.034	-2.764**	.006	Approval

* p<.05 **p<.01 Behavioral Intention: R²=.56 Use Behavior: R²=.34

It can be said that the β values in Table 7 are similar to those in the first model. As mentioned above, the interaction impact of Habit and Age ($\beta = -.094$, $p < .01$) becomes significant for use behavior. The final version of the theoretical model is illustrated in Figure 3.

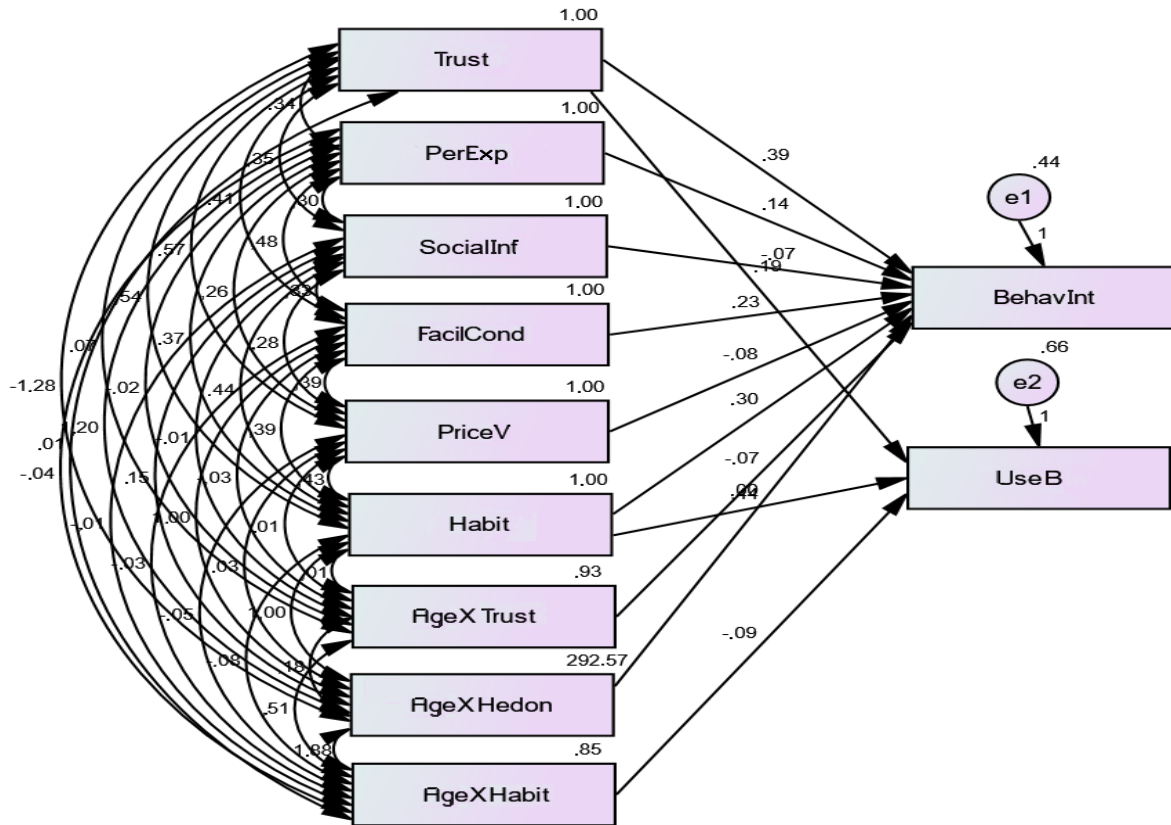


Figure 3: The Final Stage of the Tested Theoretical Model

It is possible to claim that the model established as a result of all the analyses conducted so far is valid and statistically significant. Ensuring the construct validity of the scales used in the research is an indicator that these scales accurately measure the desired properties.

CONCLUSION AND SUGGESTIONS

This study aims to examine the impacts of FC, PE, HM, HA, EE, BI, SI, and TR factors of the UTAUT-2 model on the intention to use and use behavior of mobile banking. In order to achieve this objective, the model is tested with SEM. The results and interpretations of the hypotheses related to the model within the scope of the research are discussed in detail below.

The findings of the research study detect that PE explains BI. Accordingly, it can be stated that the PE affects the survey participants' intention to use mobile banking, whereas the expected benefit from mobile banking is also effective. Venkatesh ve ark., (2003) claimed that individuals who believed that technology would be useful in daily life were more motivated to use that technology. Numerous studies supported the existence of significant influence of PE on BI, which is defined as the measure of the power of an individual's intention to exhibit a particular behavior (Özcan, 2018; Baptista & Oliveria, 2017; Tseng, 2015; Alalwan ve ark., 2017; Bhatiasevi, 2015; Kurt & Turan, 2017). It is concluded that age and experience have no moderator impact on the association between BI and PE. From these results, it can be inferred that PE in each age group explains BI. At the same time, it can be thought that one would intend to use mobile banking for the first time since it is beneficial. The fact that there is no influence of PE on the intention of using mobile banking among people of different age groups and with different technological experiences can be explained by the fact that people of all ages and segments desire to improve their daily lives.

In the study, it is concluded that BI is not influenced by EE, but age and experience have no moderator impacts. This result may be stemming from the fact that the research study is conducted on individuals using mobile banking services. Because EE is related to how easily a technological system can be used. Numerous studies advocated the notion that EE was one of the variables affecting BI in mobile banking transactions (Alalwan ve ark., 2016; Riffai, Grant, & Edgar, 2012). Nevertheless, in two studies conducted on Turkey (Özcan, 2018; Kurt & Turan, 2017), it was found that EE failed to explain BI in a similar manner with the obtained findings of this research study. The failure of EE as a significant explanatory variable may be stemming from cultural and social differences.

It is concluded that SI significantly affects mobile banking BI. It is possible to claim that this research study approves the accepted impact of SI (Venkatesh ve ark., 2012; Venkatesh ve ark., 2003) on intention to use mobile banking (Tam & Oliveria, 2016; Alalwan ve ark., 2017; Zhou ve ark., 2010; Dwivedi, Rana, Chen, & Williams, 2011). The results of numerous studies conducted in this field also support this finding (Alalwan ve ark., 2016; Martins ve ark., 2014; Yu, 2012; Riquelme & Rios, 2010). According to the results of this research study, the intention to use mobile banking is influenced by the experiences of friends and family members. Such a finding can be verified by the fact that Turkish people prefer verbal communication rather than written communication and that it is easily affected by the behaviors of people in their immediate social environment. The moderator impact of experience and age on the association between BI and SI is not determined.

While FC explains BI, it does not explain use behavior. FC, composed of the resources and technical infrastructure provided by banks, is detected to affect the use behavior and BI by various research studies (Yu, 2012; Venkatesh ve ark., 2012; Alalwan ve ark., 2015, 2016). Accordingly, the findings of this study comply with some references in the literature, but not with others. Özcan (2018) found that FC did not explain BI, whereas Kurt & Turan (2017) claimed that they did. Age and experience have no moderator impact on FC factor. Although FC does not affect BI in mobile banking applications, it may be suggested that designs should be made according to the individual differences and the expectations of the individuals while presenting FC based on the conclusion that it does not affect use behavior.

It is concluded that HM alone is not a significant explanatory variable for BI, but its interaction impact with age variable is significant. In the literature, there are studies indicating that HM positively affects BI (Baptista & Oliveria, 2017; Puschel ve ark., 2010), whereas some studies claimed the opposite (Özcan, 2018). The obtained findings of this research study partially comply with the literature. HM is effective in the early stages of technology usage, although loses its impact in the following phases. This may be due to the fact that a novelty in the technology loses its initial motivating impact as it continues to be used in the future, depending on the adaptation factor. New technologies can be very effective for young people in pursuit of technological innovations. As age increases, the attractiveness of the new technology may lose its prominence.

The findings of the research study reveal that PV has a significant influence on the intention to use mobile banking. In order to utilize mobile banking, one needs to have a smartphone and also the Internet access. Therefore, mobile banking has a cost which inflicts an adverse impact on PV (Yang, 2009). The obtained findings indicate that these costs affect individuals' intention to use. This

is also advocated by research studies conducted in different countries (Sathye, 1999; Gerrard ve ark., 2006). Age and experience do not have a moderator impact on PV variable.

In this study, it is determined that HA is an effective variable on the intention to use mobile banking and use behavior of using mobile banking. Among the other variables, HA has the most explanatory impact. Mobile banking applications are also covered by this definition. The mobile banking user gets used to the applications after a certain time and does not need any other motivation to use. The results obtained by this research support the explanations and habits are the most powerful factors affecting the behavior. Similar results were reached in studies conducted on mobile banking (Ajzen & Fishbein, 2005; Baptista & Oliveria, 2017; Özecan, 2018).

The interaction impact of experience and HA is not determined as significant in the study. It is seen that the age variable has a moderator impact on the association between HA and use behavior. The empowering impact of experience on HA is subject to vary according to the age groups in different societies. Therefore, the impact of the experience variable may not be significant due to different moderator impact of age variable in different societies.

According to the results of the research, TR has an indirect influence on BI to use mobile banking and a direct impact on use behavior. Trust factor does not take place in the UTAUT and UTAUT-2 models coined by Venkatesh, ve ark., 2012) to explicate the behavior of using technology. However, this variable, which expresses the trust level of a client towards the service provider (Gefen ve ark., 2003), is considered as a crucial factor predicting the client's mobile banking perception and intention. Research study suggests that TR has a significant impact on mobile banking use. Moderator impact of age and TR on BI is significant. Experience has no moderator impact on the association of TR with use behavior and BI.

The absence of an association between use behavior and BI is very crucial for the whole research study. Because the basis of UTAUT and UTAUT-2 models involves the existence of an association between intention to implement and realize an application. Failure to obtain this result is evaluated as a finding that not all behavioral intentions could turn into a behavior. It may also be due to the fact that the independent variables in the study affect the direct use behavior, not through BI. Gürses (2016), which was conducted on e-government applications, also concluded that intention did not affect use.

Researchers on mobile banking may be advised to develop the model by including different variables into the research model. In this study, use behaviors of mobile banking are examined with moderator impact of age and experience variables within the scope of UTAUT-2. For this reason, it is suggested that the moderator impact of the gender variable can be analyzed in future studies and the model results for men and women would be evaluated separately. Nonetheless, along with the inclusion of different factors, the models with higher explanatory power can also be developed.

Etik Beyanı : Makalenin tüm süreçlerinde ÖHÜİBF Dergisinin araştırma ve yayın etiği ilkelerine uygun olarak hareket edilmiştir. İlgili çalışmada 09/06/2020 tarih ve E.23009 sayılı, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi kurumu etik kurulundan gerekli izinler alınmıştır.

Yazar Katkıları : : Bu çalışmada 1. yazarın katkı oranı: %50, 2. yazarın katkı oranı: %50'dir

Çıkar Beyanı : Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

Not : Bu çalışma, Prof. Dr. Esen Gürbüz Danışmanlığında Hatice Elanur KAPLAN tarafından Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde 2018 yılında bitirilen, "Mobil bankacılık kullanım niyeti ve davranışında birleştirilmiş teknoloji kabul ve kullanım teorisi-2 ve güven faktörlerinin etkisinin araştırılması" başlıklı doktora tezinden üretilmiştir.

Ethics Statement : : In all processes of the article, the principles of ÖHÜİBF Journal's research and publication ethics were taken into consideration. Necessary permissions were obtained from the Ethics Committee of Niğde Ömer Halisdemir University, dated 09/06/2020 and numbered E.23009.

Author Contributions : In this study, the contribution rate of the first author is 50%, and the contribution Rate of the 2nd author is 50%.

Conflict of Interest : There is no conflict of interest between the authors.

Not : This study prepared from Hatice Elanur KAPLAN's Ph.D Dissertation, titled "Research on the impacts of the unified theory of acceptance and use of technology-2 and trust factors on mobile banking user intent and behavior" under the supervision of Prof. Dr. Esen GÜRBÜZ, completed at the Institute of Social Sciences of Niğde Ömer Halisdemir University in 2018.

REFERENCES

- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211.
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (2005). The influence of attitudes on behavior. In D. Albarracín, B. T. Johnson, & M.P. Zanna (Eds.), *The handbook of attitude* (pp.173–221). Mahwah, Erlbaum NJ.
- Akturan, U., & Tezcan, N. (2012). Mobile banking adoption of the youth market: Perceptions and intentions. *Marketing Intelligence & Planning*, 30 (4), 444–459.
- Alalwan, AA., Dwivedi, YK., & Rana, N.P. (2017). Factors influencing adoption of mobile banking by Jordanian bank customers: Extending UTAUT2 with trust. *International Journal of Information Management*, 37 (3), 99–110.
- Alalwan, AA., Dwivedi, Y.K., Rana, N.P., & Williams, M.D. (2016). Consumer adoption of mobile banking in Jordan: Examining the role of usefulness, ease of use, perceived risk and self-efficacy. *Journal of Enterprise Information Management*, 29 (1),118–139.
- Alalwan, AA., Dwivedi, YK., Rana, NP., Lal, B. & Williams, MD. (2015). "Consumer adoption of Internet banking in Jordan: examining the role of hedonic motivation, habit, self-efficacy and trust. *Journal of Financial Services Marketing*, 20 (2),145–157.
- Albashrawi, MA. (2017). *Understanding mobile banking usage behavior: a multi model perspective*. University of Massachusetts Lowell, ProQuest Dissertations Publishing, 10614303.
- Alnawas, I., & Aburub, F. (2016). The effect of benefits generated from interacting with branded mobile apps on consumer satisfaction and purchase intentions. *Journal of Retailing and Consumer Services*, (31), 313–322.
- Bakırtaş, T., & Ustaömer, K. (2019). Türkiye'nin bankacılık sektöründe dijitalleşme olgusu. *Ekonomi, İşletme ve Yönetim Dergisi*, 3 (1),1–24. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/jebm/issue/46705/559934>.
- Baptista, G., & Oliveira, T. (2015). Understanding mobile banking: The unified theory of acceptance and use of technology combined with cultural moderators. *Computers in Human Behavior*, 50, 418–430.
- Baptista G., & Oliveira, T. (2017). Why so serious? Gamification impact in the acceptance of mobile banking services. *Internet Research*, 27 (1),118 – 139.
- Bhatiasevi, V. (2015). An extended UTAUT model to explain the adoption of mobile banking. *Information Development*, 32 (4), 799–814.
- Byrne, B.M. (2010). *Structural equation modeling with AMOS: basic concepts, applications, and programming* (2nd ed.) New York London: Taylor & Francis Group.

- Kaplan, H. E., & Gürbüz, E. (2021). An extended UTAUT2 perspective - determinants of mobile banking use intention and use behavior. *Academic Review of Economics and Administrative Sciences*, 14(1), 207–227.
- Chiu, CM., Hsu, M.H., & Wang, E.T. (2006). Understanding knowledge sharing in virtual communities: An integration of social capital and social cognitive theories. *Decision Support Systems*, 42 (3),1872–1888.
- Chung, N., & Kwon, S.J. (2009). Effect of trust level on mobile banking satisfaction: a multi-group analysis of information system success instruments. *Behaviour & Information Technology*, 28 (69), 549–562.
- Criteo, (2015). State of mobile commerce. Cross-device shopping starts and ends on mobil, Q3. Retrieved from: <http://www.criteo.com/media/3099/criteo-state-of-mobile-commerce-q3-2015-es.pdf>.
- Crosby, L.A., Evans, K.R., & Cowles, D. (1990). Relationship quality in services selling: an interpersonal influence perspective. *The Journal of Marketing*, 54 (3),68–81.
- Davis, FD. (1989). Perceived usefulness, perceived ease of use, and user acceptance of information technology. *MIS Quarterly*, 13 (3), 319–340.
- DeLone, W., & McLean, E.R. (2003). The DeLone and McLean model of information systems success: a ten-year update. *Journal of Management Information Systems*, 19 (4), 9–30.
- DeVellis, R. F. (2014). *Ölçek geliştirme*, (T. Totan, Çev.). Ankara: Nobel Yayıncılık.
- Dineshwar, R., & Steven, M. (2013). An investigation on mobile banking adoption and usage: a case study of Mauritius. In *Proceedings of 3rd Asia-Pacific Business Research Conference*, February, pp. 25–39.
- Doğan, H., & Burucuoğlu, M. (2018). Tüketicilerin mobil bankacılık hizmet kalitesi algıları ve tekrar kullanma niyetleri: ampirik bir araştırma. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 14 (4), 1183–1198.
- Dwivedi, Y.K., Rana, N.P., Chen, H., & Williams, M.D. (2011). A meta-analysis of the unified theory of acceptance and use of technology (UTAUT). In *IFIP International Working Conference on Governance and Sustainability in Information Systems-Managing the Transfer and Diffusion of it Springer*, Berlin, Heidelberg, September, pp. 155–170.
- Fukuyama, F. (1995). *Trust: The social virtues and the creation of prosperity (free press paperbacks)*. New York: Free Press.
- Gefen, D., Karahanna, E., & Straub, D.W. (2003). Trust and TAM in online shopping: an integrated model. *MIS Quarterly*, 27 (1), 51–90.
- Gerrard, P., Barton Cunningham, J., & Devlin, J.F. (2006). Why consumers are not using internet banking: a qualitative study. *Journal of Services Marketing*, 20 (3), 160–168.
- Gu, J.C., Lee, S.C., & Suh, Y.H. (2009). Determinants of behavioral intention to mobile banking. *Expert Systems with Applications*, 36 (9),11605–11616.
- Gürses, F. (2016). *Türkiye’de yerel yönetimlerde yöneticiler ve vatandaşlar perspektifinden e-devlet’in benimsenmesi: Bursa Büyükşehir Belediyesi Örneği* (Doktora tezi), Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Hall, D., & Mansfield, R. (1975). Relationships of age and seniority with career variables of engineers and scientists. *Journal of Applied Psychology*, 60 (3), 201–210.
- Hanafizadeh, P., Behboudi, M., Koshksaray, AA., & Tabar, M.J.S. (2014). Mobile-banking adoption by Iranian bank clients. *Telematics and Informatics*, 31 (1),31–56.
- Hasher, L., & Zacks, R.T. (1979). Automatic and effortful processes in memory. *Journal of Experimental Psychology: General*, 108 (3), 356–388.
- Hu, L.T., & Bentler, P.M. (1999). Cutoff criteria for fit indexes in covariance structure analysis: conventional criteria versus new alternatives. *Structural Equation Modeling: a Multidisciplinary Journal*, 6 (1), 1–55.
- Jaruwachirathanakul, B., & Fink, D. (2005). Internet banking adoption strategies for a developing country: the case of Thailand. *Internet research*, 15(3), 295–311.
- Jennings, J.M., & Jacoby, L.L. (1993). Automatic versus intentional uses of memory: aging, attention, and control. *Psychology and Aging*, 8 (2), 283–293.
- Kaplan, H.E. (2019). Üniversite öğrencilerinin online bankacılık ile ilgili tutum ve davranışlarının incelenmesi: Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi öğrencileri üzerinde bir araştırma. *AL FARABI 6th International Conference on Social Sciences*, 15-17 November, Adana, pp. 125–139.
- Kesari, B., Atulkar, S. (2016). Satisfaction of mall shoppers: A study on perceived utilitarian and hedonic shopping values. *Journal of Retailing and Consumer Services*, (31), 22–31.
- Kim, G., Shin, B., & Lee, H.G. (2009). Understanding dynamics between initial trust and usage intentions of mobile banking. *Information Systems Journal*, 19 (3), 283– 311.
- Kline, R.B. (2011). *Principles and practice of structural equation modeling* (4th ed.). New York Guilford Publications, Inc.

- Kaplan, H. E., & Gürbüz, E. (2021). An extended UTAUT2 perspective - determinants of mobile banking use intention and use behavior. *Academic Review of Economics and Administrative Sciences*, 14(1), 207–227.
- Koenig-Lewis, N., Palmer, A., & Moll, A. (2010). Predicting young consumers' take up of mobile banking services. *International Journal of Bank Marketing*, 28 (5), 410–432.
- Köksal, M.H. (2016). The intentions of lebanese consumers to adopt mobile banking. *International Journal of Bank Marketing*, 34 (3), 327–346.
- Kurt, K., & Turan, A.H. (2017). Mobil bankacılık uygulamalarının benimsenmesine yönelik davranışsal niyetleri etkileyen faktörler üzerine bir araştırma. *İşletme Bilimi Dergisi*, 15(3), 25–58.
- Lee, T., & Jun, J. (2005). Contextual perceived usefulness? Toward an understanding of mobile commerce acceptance, in *Mobile Business, ICMB, International Conference on IEEE, July*, pp. 255–261.
- Limayem, M., Hirt, S.G., & Cheung, C.M. (2007). How habit limits the predictive power of intention: The case of information systems continuance. *MIS Quarterly*, 31 (4), 705–737.
- Lin, F., Fofanah, S.S., & Liang, D. (2011). Assessing citizen adoption of e-Government initiatives in Gambia: a validation of the technology acceptance model in information systems success. *Government Information Quarterly*, 28 (2), 271–279.
- Luarn, P., & Lin, H.H. (2005). Toward an understanding of the behavioral intention to use mobile banking. *Computers in Human Behavior*, 21 (6), 873–891.
- Luo, X., Li, H., Zhang, J., & Shim, J.P. (2010). Examining multi-dimensional trust and multifaceted risk in initial acceptance of emerging technologies: an empirical study of mobile banking services. *Decision Support Systems*, 49 (2), 222–234.
- Lustig, C., Konkel, A., & Jacoby, L.L. (2004). Which route to recovery?. *Psychological Science*, 15 (11), 729–735.
- Malaquias, R.F., & Hwang, Y. (2016). An empirical study on trust in mobile banking: a developing country perspective. *Computers in Human Behavior*, 54, 453–461.
- Martins, C., Oliveira, T., & Popovič, A. (2014). Understanding the Internet banking adoption: A unified theory of acceptance and use of technology and perceived risk application. *International Journal of Information Management*, 34 (1), 1–13.
- Morris, M.G., Venkatesh, V., & Ackerman, P.L. (2005). Gender and age differences in employee decisions about new technology: an extension to the theory of planned behavior. *IEEE Transactions on Engineering Management*, 52 (1), 69–84.
- Muñoz-Leiva, F., Climent-Climent, S., & Liébana-Cabanillas, F. (2017). Determinants of intention to use the mobile banking apps: an extension of the classic TAM model. *Spanish Journal of Marketing-ESIC*, 21 (1), 25–38.
- Negahban, A., & Chung, C.H. (2014). Discovering determinants of users' perception of mobile device functionality fit. *Computers in Human Behavior*, 35, 75–84.
- Özcan, H. P., Çelik, Ş. S., & Özer, A. (2019). Bireysel müşterilerin mobil bankacılık kullanım niyetini etkileyen faktörler. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9 (2), 149–180. DOI: 10.18074/ckuiibfd.590493.
- Özcan, M. (2018). *Factors affecting mobile banking usage intention, user satisfaction and word-of-mouth intention* (Yayınlanmamış doktora tezi). İstanbul Bilgi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Plude, D.J., & Hoyer, W.J. (1985). Attention and performance: identifying and localizing age deficits. In N. Charness (Ed.), *Aging and human performance* (pp. 47–99). London: Wiley.
- Posner, R.A. (1996). *Aging and old age*. Chicago: University of Chicago Press.
- Puschel, J., Mazzon, J.A., & Hernandez, J.M.C. (2010). Mobile banking: proposition of an integrated adoption intention framework. *International Journal of Bank Marketing*, 28 (5), 389–409.
- Riffai, M.M.M.A., Grant, K., & Edgar, D. (2012). Big TAM in Oman: exploring the promise of on-line banking, its adoption by customers and the challenges of banking in Oman. *International Journal of Information Management*, 32 (3), 239–250.
- Riquelme, H.E., & Rios, R.E. (2010). The moderating effect of gender in the adoption of mobile banking. *International Journal of Bank Marketing*, 28 (5), 328–341.
- Sathye, M. (1999). Adoption of Internet banking by Australian consumers: an empirical investigation. *International Journal of Bank Marketing* 17 (7), 324–334.
- Seyrek, İ., & Akşahin, A. (2016). Mobil bankacılık uygulamaları kalite faktörlerinin analitik hiyerarşi prosesi ile karşılaştırılması. *International Review of Economics and Management*, 4 (3), 47–61. Retrieved from: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/iremjournal/issue/15725/285226>.
- Söylemez, C., & Taşkın, E. (2020). Tüketicilerin mobil bankacılık uygulamalarını kullanma niyetini etkileyen faktörler: Uluslararası bir karşılaştırma. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 15 (2), 411–436. DOI: 10.17153/oguibf.549422

- Kaplan, H. E., & Gürbüz, E. (2021). An extended UTAUT2 perspective - determinants of mobile banking use intention and use behavior. *Academic Review of Economics and Administrative Sciences*, 14(1), 207–227.
- Şimşek, Ö. F. (2007). *Yapısal eşitlik modellemesine giriş temel ilkeler ve LISREL uygulamaları*. Ankara: Ekinok.
- Tabachnick, B.G., & Fidell, L.S. (2007). *Using multivariate statistics*. Boston: Pearson Education, Inc.
- Tam, C., & Oliveira, T. (2016). Understanding the impact of m-banking on individual performance: DeLone & McLean and TTF perspective. *Computers in Human Behavior*, 61, 233–244.
- Tezbaşaran, A.A. (2008). *Likert tipi ölçek hazırlama kılavuzu* (Üçüncü sürüm), (e-Kitap), Mersin.
- Tseng, S.M. (2015). Exploring the intention to continue using web-based self-service. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 24, 85–93.
- Venkatesh, V., & Bala, H. (2008). Technology acceptance model 3 and a research agenda on interventions. *Decision Sciences*, 39 (2), 273–315.
- Venkatesh, V., & Davis, F.D. (2000). A theoretical extension of the technology acceptance model: Four longitudinal field studies. *Management Science*, 46 (2), 186–204.
- Venkatesh, V., Morris, M., Davis, G., & Davis, F. (2003). User acceptance of information technology: Toward a unified view. *MIS Quarterly*, 27 (3), 425–478.
- Venkatesh, V., Thong, J.Y.L., & Xu, X. (2012). Consumer acceptance and use of information technology: Extending the unified theory of acceptance and use of technology. *MIS Quarterly*, 36 (1), 157–178.
- Yang, A. S. (2009). Exploring adoption difficulties in mobile banking services. *Canadian Journal of Administrative Sciences/Revue Canadienne des Sciences de l'Administration*, 26 (2), 136–49.
- Yu, C. S. (2012). Factors affecting individuals to adopt mobile banking: Empirical evidence from the UTAUT model. *Journal of Electronic Commerce Research*, 13 (2), 104–117.
- Zhou, T. (2011). An empirical examination of initial trust in Mobile banking. *Internet Research*, 21 (5), 527–540.
- Zhou, T. (2012). Understanding users' initial trust in mobile banking: an elaboration likelihood perspective. *Computers in Human Behavior*, 28 (4), 1518–1525.
- Zhou, T. (2012a). Examining mobile banking user adoption from the perspectives of trust and flow experience. *Information Technology and Management*, 13 (1), 27–37.
- Zhou, T., Lu, Y., & Wang, B. (2010). Integrating TTF and UTAUT to explain Mobile banking user adoption. *Computers in Human Behavior*, 26 (4), 760–767.



Araştırma Makalesi
Research Article

Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Yıl: 2021 Cilt-Sayı: 14(1) ss: 228-243
Academic Review of Economics and Administrative Sciences
Year: 2021 Vol-Issue: 14(1) pp: 228-243
<http://dergipark.org.tr/tr/pub/ohuiibf/>

ISSN: 2564-6931

DOI: 10.25287/ohuiibf.737996

Geliş Tarihi / Received: 15.05.2020

Kabul Tarihi / Accepted: 28.07.2020

Yayın Tarihi / Published: 03.01.2021

ÇOK BOYUTLU ÖRGÜTSEL KİMLİK ÖLÇEĞİ GEÇERLİLİK VE GÜVENİLİRLİK ÇALIŞMASI*

Fatih ÇETİN¹
Muhammet Ali ÇELEBİ²

Öz

Bu çalışmada, Stoner, Perrewé, ve Hofacker (2011) tarafından geliştirilen Çok Boyutlu Örgütsel Kimlik Ölçeği'nin Türkçe'ye uyarlanması, geçerliliğinin ve güvenilirliğinin incelenmesi amaçlanmıştır. Çalışmada devlet ve özel üniversitelerde görevli akademisyenlerden oluşan iki farklı örneklem (n=121 ve n=518) kullanılmıştır. Toplanan verilerle yapılan analiz sonucunda ölçeğin alt boyutlarının Cronbach alfa güvenilirlik katsayılarının birinci örneklem için .71 ile .86 arasında, ikinci örneklem için .73 ve .84 arasında değiştiği görülmüştür. Ölçeğin kendi kendine kategorizasyon, uyum/örtüşme düzeyi, duygusal bağlılık ve davranışsal katılım olmak üzere dört faktörlü yapısı her iki örneklemde yapılan faktör analizleriyle doğrulanmış, farklı yapılarla öngörülen ilişkiler ölçüt bağımlı geçerlilik analiziyle desteklenmiştir. Ayrıca ölçeğin cinsiyet açısından yapısal ve ölçümsel olarak ayrışmadığı tespit edilmiştir. Söz konusu bu bulgular, Çok Boyutlu Örgütsel Kimlik Ölçeği'nin Türkiye'de yapılacak çalışmalarda güvenilir ve geçerli bir araç olarak uygulanabileceğini ortaya koymaktadır.

Anahtar Kelimeler : Örgütsel Kimlik, Ölçek Uyarlama, Geçerlilik, Güvenilirlik, Türk Kültürü.

Jel Sınıflandırılması : M10, M19.

* Bu çalışmanın pilot çalışması 1-2 Kasım 2019 tarihlerinde düzenlenen 7.Örgütsel Davranış Kongresi'nde "Çok Boyutlu Örgütsel Kimlik Ölçeği: Bir Pilot Çalışma" başlıklı bildiri olarak sunulmuştur.

¹ Prof. Dr., Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İ.İ.B.F, İşletme Bölümü, fatih_cetin@ymail.com, ORCID:0000-0002-2487 -9553

² Dr. Öğr. Üyesi, Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi, Sosyal Bilimler MYO, Sağ. Kur. İşl. Bölümü. muhammetalicelebi@gmail.com ORCID:0000-0003-3892-1879

Atıf/Citation (APA6):

Çetin, F., & Çelebi, M. A. (2021). Çok boyutlu örgütsel kimlik ölçeği geçerlilik ve güvenilirlik çalışması. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(1), 228–243. <http://doi.org/10.25287/ohuiibf.737996>.

THE VALIDITY AND RELIABILITY STUDY OF MULTI-DIMENSIONAL ORGANIZATIONAL IDENTIFICATION SCALE

Abstract

The purpose of this study is to conduct the adaptation of the Multi-Dimensional Identification Scale, developed by Stoner, Perrewé, ve Hofacker (2011), into Turkish culture, and to explore the validity and reliability of the scale. Two different academic samples ($n=121$ and $n=518$) from public and private universities were employed for the research. The results indicated that the Cronbach's alpha reliabilities of the sub-dimensions of the scale range between .86 to .71 and .73 to .84 for the first and second samples respectively. The sub-dimensions as self-categorization, goodness of fit, affective-attachment and behavioral involvement were confirmed with factor analyses applied on both samples. Concurrent validity was provided using different structures for the anticipated relations. Moreover, the adapted scale presented the structural and measurement invariance in terms of gender. All these findings revealed that the adapted version of the Multi-Dimensional Identification Scale is a valid and reliable instrument, and can be used in the studies for the Turkish culture.

Keywords : Organizational Identification, Scale Adaptation, Validity, Reliability, Turkish Culture.

Jel Classification : M10, M19.

GİRİŞ

Örgütsel kimlik bireyle örgüt arasındaki sosyal ilişkileri açıklayan ve ait olma duygularını ifade eden bir kavramdır. Bireyin, bir bütün olarak örgütü kendisiyle tanımlaması, kendisini örgütü ile iyi hissetmesi ve sosyal belirsizliği azaltması örgütsel kimlik kavramıyla birlikte incelenmektedir. Kamu ve özel sektörde faaliyet gösteren birçok örgütsel yapıda, kimliğin anlaşılması ve dinamiklerinin fark edilmesi etkili bir yönetim sürecinin parçası olarak kabul edilmektedir.

Örgütsel kimlikle ilgili yapılan ulusal literatürdeki çalışmalara bakıldığında, örgütsel kimliğin ölçülmesinde Türkçe'ye uyarlanan Mael ve Ashforth (1992)'a ait tek boyutlu ölçeğin sıklıkla kullanıldığı görülmektedir. Bununla birlikte örgütsel kimliği ölçen Cheney (1982,83)'in 3 boyutlu ve Van Dick ve Wagner (2002)'in 6 boyutlu ölçeklerinin Türkçe'ye uyarlandığı ve kullanıldığı çalışmalara da rastlanılmaktadır (Mamotoğlu, 2008; Balcı, Baltacı, Fidan, Cereci & Acar, 2012).

Örgütsel kimliğin alt boyutlarıyla ölçülmesinde sosyal kimlik boyutlarıyla olan ilişkisinin ortaya çıkarılması kavramın daha iyi anlaşılmasına katkı sağlayacaktır. Bu çalışmada kullanılan ölçek boyutlarının sosyal kimliğin bilişsel, değerlendirme ve duygusal boyutlarıyla örtüşmesi ve kimliğin davranışsal boyutunu ortaya koyan özellikleri barındırması diğer örgütsel kimlik ölçeklerinden farklılaştığı noktalarıdır. Diğer yandan giderek artan önemine karşın örgütsel kimliği çok boyutlu olarak ele alan çalışmaların kısıtlı olması, kavramın çok boyutlu yapısını ölçen araçlara ilişkin çalışmaların az olmasından kaynaklanmaktadır. Ulusal kültüre kazandırılması amaçlanan bu ölçeğin kavramın alt boyutlarıyla birlikte anlaşılması ve yapılacak çalışmalara daha açıklayıcı katkılar sağlaması öngörülmektedir. Bu anlayışla, mevcut çalışma öncelikle kavramın ve alt boyutlarının açıklanması, ölçeğin uyarlama, güvenilirlik ve geçerlilik analizlerinin yapılması ve elde edilen sonuçların değerlendirilerek yorumlanmasını kapsamaktadır.

I. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

I.I. Örgütsel Kimlik

Örgütsel kimlik kavramsal olarak Sosyal Kimlik Teorisi (Tajfel, 1972) ile Benlik-kategorizasyonu Teorisine (Turner, Hogg, Oakes, Reicher & Wetherell, 1987) dayanmaktadır. Sosyal kimlik teorisine göre benlik kavramı, kendine özgü özellikleri (örneğin, bedensel nitelikler,

yetenekler, psikolojik özellikler, ilgi alanları) ve belirgin grup sınıflamalarını kapsayan bir sosyal kimliği kapsayan bir kişisel kimlikten oluşmaktadır (Ashforth & Mael, 1989). Sosyal kimlik teorisi, kişinin benlik saygısını artırmak için kısmen sosyal kategorilerle tanımlandığını öne sürmektedir. Sosyal kimlik teorisinde, insanlar örgüt üyeliği, dini aidiyet, cinsiyet gibi kendilerini ve diğerlerini çeşitli sosyal kategorilere ayırma eğiliminde oldukları iddia edilmektedir (Tajfel & Turner, 1985). Tajfel (1972) sosyal kimliğin oluşumunda kendiliğın nasıl kavramsallaştırıldığına dair düşüncelerin gruplar arası bağlamlarda algılanışı (basmakalıp önyargılar ve yanlılık) ve sosyal kategorizasyon sisteminin "kişinin toplumdaki yerini nasıl oluşturduğu ve bunu nasıl tanımladığı" bilgisine yer vermektedir (Hogg & Terry, 2000). Bu kapsamda insanlar çeşitli kategorilerde sınıflandırılmakta ve farklı kişilerin farklı kategorizasyon şemalarını kullandıkları görülmektedir (Ashforth & Mael, 1989).

Örgütsel kimlik üyelerin kendilerini ve diğerlerini rollerine, bir örgüte veya iş birimine üyeliğe dayalı olarak kategorize ettiği bir sosyal kimliğe vurgu yapmaktadır (Jones & Volpe, 2011). Dolayısıyla örgütsel kimlik, bir organizasyona ait olma ya da ona ait bir algılamayı yansıtmaktadır (Ashforth & Mael, 1989). Örgütsel kimlik, kişilerin örgüt adına hareket etmelerinin yolunu göstermektedir. Örgütsel kimlik örgütü temsil ederek kısa süre içinde örgütün nereye gitmek istediğiyle ilgili yönünü de ifade etmektedir (Albert, Ashforth, & Dutton, 2000).

Literatürde sosyal kimlik bilişsel, duygusal ve değerlendirme boyutlarıyla incelenmiş (Ellemers, Kortekaas, & Ouwerkerk, 1999; Jackson, 2002; Dimmock, Grove, & Eklund, 2005) ve örgütsel kimliğin boyutları bu boyutlandırma çerçevesinde referans alınmıştır. Bu duruma ek olarak örgütsel kimliğin boyutlarını incelerken davranışsal yönünü ortaya koyan çalışmalar da literatürde yer almaktadır (Lembke & Wilson, 1998; Brickson, 2000; Ashmore, Deaux, & McLaughlin-Volpe, 2004; Van Dick & Wagner, 2002). Bu çerçevede örgütsel kimliğin alt boyutları bilişsel, duygusal, değerlendirme ve davranışsal boyutlarla açıklanmaktadır.

I.II. Çok Boyutlu Örgütsel Kimlik Ölçeği

Mevcut çalışmada ulusal kültüre kazandırılması istenen Çok Boyutlu Örgütsel Kimlik Ölçeği örgütsel kimliği dört boyutta ölçmektedir (Stoner, Perrewé, & Hofacker, 2011). Bu dört boyut Kendi Kendine Kategorizasyon (kendini kategorize etme), Uyum/örtüşme Derecesi, Duygusal Bağlılık ve Davranışsal Katılım boyutlarından oluşmaktadır.

a. Kendi kendine kategorizasyon

Kategorizasyon, çevrenin belirli kriterlere göre sınıflandırılmasını, benzer görünen konuların gruplarına ayrılmasını ve bu konuların aynı ölçütlere göre diğer konulardan farklı görünmesini açıklamaktadır. Kategorizasyon kavramı, kategoriler arasındaki farklılıkları ve benzerlikleri vurgulamaktadır (Deschamps & Devos, 1998). Deaux (1996) kendi kendini kategorize etmeyi, kendini belirli bir sosyal gruba yerleştirme olarak ifade etmektedir. Phinney (1995), kişinin kendisini bir grup ile kategorize etmesinin örgütsel kimliğin oluşumunda gerekli ilk adım olduğunu, kişilerin önce grubun yönlerini içselleştirmeden önce kendilerini bir grubun parçası olarak görmeleri gerektiğini ifade etmiştir (Stoner, Perrewé, & Hofacker, 2011).

Kendi kendine kategorizasyon boyutu sosyal kimliğin bilişsel boyutuyla örtüşmektedir. Bilişsel boyut kişi ile örgüt arasında bilişsel bir bağı ortaya koyarak, kişinin kendi kimliğiyle örgütün kimliğini birleştirdiği psikolojik süreçleri tanımlamaktadır. Bu süreçte kişiyi çevresindeki önyargılar ve basmakalıp düşünceler etkilemektedir (Abrams & Hogg, 2010). Kendi kendine kategorizasyon boyutunda örgütsel kimliklenme süreci, herhangi bir belirli davranış veya duygulanım hali ile mutlaka ilişkili olmayan algısal bir bilişsel yapı olarak görülmektedir (Ashforth & Mael, 1989).

b. Uyum/Örtüşme derecesi

Ashmore ve arkadaşları (2004) uyum/örtüşme derecesi boyutunu kişilerin örgütün model bir üyesine benzer olduklarını düşünmeleri ve bu konudaki subjektif değerlendirmeleri (algıları) olarak ifade etmektedir (Stoner ve ark., 2011). Uyum/örtüşme derecesi boyutu sosyal kimliğin değerlendirme boyutunu içermektedir. Bu nedenle kimlik kavramını inceleyen Wharton (1992) sosyal kimliğin, örgütsel yapıda üyelerin durumlarla ilgili değerlendirmeleri ve durumlara yönelik

tepkileri şekillendirmede önemli bir rol oynadığını söyleyerek, kişi ile örgütün örtüşme düzeyine vurgu yapmaktadır. Sosyal kimlik, benzerlikleri ve farklılıkları birbirinden ayırmak için temel bir referans oluşturmakta ve böylece benlik ile sosyal çevrenin algılanmasına ilişkin kriterler ortaya koymaktadır (Haslam, 2004). Açık bir ifadeyle, uyum/örtüşme derecesi kişinin örgütsel kimlik geliştirme sürecinde kimliği kabullendiği, örgütün başarı ve başarısızlıklarını kendisinin başarısı veya başarısızlığı olarak kabul ettiği süreci tanımlamaktadır.

c. Duygusal bağlılık

Duygusal bağlılık boyutu kişinin bir grup hakkında ne kadar olumlu hissettiği ile o grubun bireyin genel refah duygusu için ne kadar önemli olduğunu açıklamaktadır. Bireyin kendi kaderini grupla iç içe geçmiş durumda ne kadar hissettiğini ifade eden duygusal bağlılık boyutu, sosyal kimliğin duygusal boyutunu tanımlamaktadır. Tajfel (1978) kişinin sosyal gruba üyeliğini, kişinin kendiliğinin bir parçası olan değerleri ile duygularına bağlılığı ve üyeliğe atfettiği duygusal önemle açıklamaktadır (Scott & Lane, 2000). Kişinin bir grupla birlikte olma konusundaki olumlu duyguları gurur, heyecan, sevinç ve sevgiden oluşabilmektedir (Johnson, Morgeson, & Hekman, 2012). Gruba olan aidiyet bireye gurur hissi vermekte ve bunu duygusal ipuçlarıyla yansıtmaktadır. Duygusal bağlılık kişinin örgüt ile birlikte olma hissini, gurur ve mutluluk dâhil olmak üzere çeşitli olumlu duygular içinde olmasını ifade etmektedir (Albert ve ark., 1998).

d. Davranışsal katılım

Örgütsel kimlik sürecinde davranışsal katılım boyutu kimliğin davranışlarla desteklenmesini konu almaktadır. Ashmore ve arkadaşları (2004) davranışsal katılımı “kimliğin kendisinin açık bir ifadesi” ve “kişinin günlük devam eden örgüt içindeki sosyal ilişkilerinde ne ölçüde yer aldığı” olarak tanımlamıştır. Kendisini örgüt ile tanımlayan kişi örgütün lehinde hareket etmeye başlamaktadır. Örgütün kimliğiyle bütünleşme, kişinin etkileşimlerinin çoğunun içeriğine bağlı olarak davranışlarını etkilediği ve yön verdiği şeklindedir. Rafaeli ve Pratt (1993), örgütsel düzeyde kimliklerin etkinleştirilebilmesi ve davranışlarla desteklenmesi için yöneticilerin çoğunlukla üyelere dağıttığı şirket logosunu taşıyan tişörtler, şapka ve düğmeler gibi sembollerden bahsetmektedir. Üyelerin dağıtılan bu giysileri giymeleri halinde davranışsal olarak katılım gösterdikleri ve böylece kimliğin iletilmesini sağladıkları ifade edilmiştir (Rafaeli & Pratt, 1993).

II.YÖNTEM

II.I. Çeviri Çalışması

Çok Boyutlu Örgütsel Kimlik Ölçeği (Multi-Dimensional Identification Scale), örgütsel kimliğin ölçülmesi amacıyla Stoner, Perrewé ve Hofacker (2011) tarafından geliştirilmiştir. Araştırmamızda kullandığımız bu ölçek için, yazarlara izin talebinde bulunulmuş, Stone ve Perrewé'nin olumlu yanıt vermesi üzerine ölçek kullanılmıştır. Ölçeği geliştirenlerin tam zamanlı çalışanlar üzerinde uyguladığı çok boyutlu örgütsel kimlik ölçeği, örgütsel kimliği 4 boyutta ölçmektedir. 15 maddeden oluşan ölçek, kendi kendine kategorizasyon, uyuşma/örtüşme düzeyi, duygusal bağlılık ve davranışsal katılım olmak üzere dört boyuttan oluşmaktadır.

Ölçeğin çeviri çalışmasında Brislin ve arkadaşları (1973) tarafından geliştirilen yöntem kullanılmıştır. Yöntemde kullanılan çeviri süreci hedef dile ilk çeviri, ilk çeviriyi değerlendirme, kaynak dile geri çeviri, geri çevirinin tekrar değerlendirilmesi ve uzman görüşlerine başvurma adımlarından oluşmaktadır (Brislin, 1986). İlk adımda ölçek hedef dili ana dili olarak konuşan İngilizce seviyesi çok iyi durumda olan 2 uzman tarafından orijinalinden Türkçe'ye birbirinden bağımsız olarak çevrilmiştir. İkinci adımda örgütsel davranış alanındaki bir öğretim üyesi tarafından bağımsız çeviriler birleştirilmiş, teorik anlam ve anlaşılabilirlik yönünden incelenerek tek bir metne dönüştürülmüştür. Üçüncü adımda çevirisi tamamlanan ölçeğin İngilizce seviyesi çok iyi durumda olan iki farklı bağımsız uzman tarafından ayrı ayrı kaynak dile geri çevirisi yapılmıştır. Dördüncü adımda elde edilen geri çeviriler tek bir metinde birleştirilmiş elde edilen ölçek ile orijinal ölçek karşılaştırılıp aynı anlamı sağlayıp sağlamadıkları kontrol edilmiş ve gerekli düzeltmeler yapılmıştır. Son adımda alanda uzman akademik ve İngilizce diline hâkim bir kişinin görüşüne sunarak genel bir değerlendirme yapması istenmiştir. Değerlendirme sonucunun olumlu olmasıyla ölçek kullanılmıştır.

Ölçeğin 13'üncü maddesinde "Üniversitede, ofis alanımı bu üniversite ile ilgili resimlerle süslüyorum" ifadesinde ofis alanım kelimelerinin anlamlı olmayacağı düşüncesiyle yerine çalışma alanım ifadesiyle değiştirilmesi ve 15'inci maddede "Bu üniversitenin üyesi olduğumu gösteren nesnelere (ör. Tampon etiketi, iğne, tişört) gösteriyorum" ifadesi ise "Bu üniversitenin üyesi olduğumu fark ettiren eşyaları (araba arkası yazıları, rozetler, tişörtler, takvim vb.) görülecek şekilde teşhir ederim" şeklinde değiştirilmesinin daha doğru olacağı değerlendirilmiştir. Çevirisi yapılan ölçek maddeleriyle ilgili ilk örneklem grubunda katılımcılara görüşleri sorulmuş ve maddelerin anlamlı, anlaşılır olduğunun belirtilmesi ve olumsuz geri dönüş bildirmemeleri nedeniyle ikinci örneklem grubunda da ilk çeviriyle devam edilmiştir.

II.II. Örneklem

Çok Boyutlu Örgütsel Kimlik Ölçeğinin Türkçe'ye uyarlanması çalışmasında, devlet ve özel üniversitelerde görev yapan akademisyenlerden iki ayrı örneklem grubundan veri toplanmıştır.

a. Birinci örneklem

Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi'nde çalışan, %32,2'si kadın (n=39), %67,8'si erkek (n=82), %78,5'i evli (n=95) ve %21,5'i bekâr (n=26) olmak üzere toplam 121 akademik personel birinci örneklem grubunu oluşturmaktadır. Katılımcıların %1,7'si profesör, %6,6'sı doçent, %36,4'ü doktor öğretim üyesi, %33,9'u araştırma görevlisi ve %21,5'i öğretim görevlisidir.

b. İkinci örneklem

İkinci örneklem grubunu ise Selçuk Üniversitesi (n=82), Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi (n=45), Necmettin Erbakan Üniversitesi (n=59), Ahi Evran Üniversitesi (n=53), Nevşehir Hacı Bektaş Üniversitesi (n=73), Bozok Üniversitesi (n=50), Kırıkkale Üniversitesi (n=62), Aksaray Üniversitesi (n=34), Konya Gıda ve Tarım Üniversitesi (n=5) ve Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi'nde (n=55) çalışan toplam 518 akademisyen oluşturmaktadır. İkinci örneklemdeki katılımcıların, %39,4'ü kadın (n=204), %58,3'ü erkek (n=302), %72,9'u evli (n=377), %25,3'ü bekâr (n=131) ve %1,7'si boşanmıştır (n=9). Katılımcıların %8'i profesör, %12,7'si doçent, %29,4'ü doktor öğretim üyesi, %30,9'u araştırma görevlisi %0,2'si okutman ve %18,8'i öğretim görevlisidir.

II.III. Ölçme Araçları

a. Çok boyutlu örgütsel kimlik ölçeği

Stoner ve arkadaşları (2011) tarafından geliştirilen Çok Boyutlu Örgütsel Kimlik Ölçeği, örgütsel kimliği sosyal kimlik boyutlarıyla ele alan bir ölçektir. 15 maddeden oluşan ölçek, kendi kendine kategorizasyon (4 madde), uyuma/örtüşme düzeyi (4 madde), duygusal bağlılık (4 madde) ve davranışsal katılım (3 madde) olmak üzere dört boyuttan oluşmaktadır.

Verilerin elde edilmesi için hazırlanan ölçek soruları için katılımcılara bu yargı ifadelerine ne oranda katılıp katılmadıkları sorulmakta, ölçekte yer alan ifadelere "kesinlikle katılmıyorum" (1), "katılmıyorum" (2), "kararsızım" (3), "katılıyorum" (4) ve "kesinlikle katılıyorum" (5) değerine karşılık gelen 5'li Likert tipi değerlendirme yapımları istenmektedir.

b. Rol performansı ölçeği

Sigler ve Pearson (2000)'in, Kirkman ve Rosen (1999)'den uyarlanmış olduğu ve ulusal kültüre çevirisi yapılan dört maddelik ölçek performansı tek boyutta ölçmektedir (Sigler & Pearson, 2000). Geçerlilik analizi için kullanılan ölçeğe ait Cronbach Alfa güvenilirlik değeri .738 olarak bulunmuştur.

c. Güdülenmeme ölçeği

Çok Boyutlu Örgütsel Kimlik Ölçeğinin geçerliliğini test etmek için ikinci bir ölçeğe daha ihtiyaç duyulmuştur. Bu kapsamda katılımcıların güdülenmeme düzeyini veya davranış gösterme isteksizliğini ölçmek için Tremblay ve arkadaşları (2009) tarafından geliştirilen ve ulusal kültüre uyarlanan içsel ve dışsal iş güdülenme ölçeğine başvurulmuştur (Tremblay, Blanchard, Taylor,

Pelletier, & Villeneuve, 2009). 18 maddeden oluşan ölçekten, güdülenmemeyi ölçen üç madde ölçüm için kullanılmıştır. Üç maddelik ölçeğin Cronbach Alfa güvenilirlik değeri .516 olarak bulunmuştur.

d. Örgütsel kimlik ölçeği (Mael & Ashforth)

Mael ve Ashforth (1992) tarafından geliştirilen örgütsel kimlik ölçeği 6 maddeden oluşmaktadır (Mael & Ashforth, 1992). Ulusal literatürde sıklıkla kullanılan bu ölçek örgütsel kimliği tek boyutta ölçmektedir. Geçerlilik analizi için kullanılan ölçeğin Cronbach Alfa güvenilirlik değeri .877 olarak bulunmuştur.

e. Sosyal kimlik ölçeği

Bagozzi ve Lee (2002) tarafından geliştirilen ölçek sosyal kimlik ölçeği 6 maddede ölçmektedir (Bagozzi & Lee, 2002). Ölçeğe Çetin ve Çelebi (2019) tarafından katılımcıların kendi hedefleri ile üniversite hedefleri arasındaki ilişkiyi tanımlayan bir madde daha eklenmiştir. Böylece toplam yedi maddeden oluşan ölçek üç boyutta örgütsel kimliği ölçmektedir (Çetin & Çelebi, 2019). Değer önem derecesi sosyal kimlik ölçeğinin bir boyutunu oluşturmaktadır. Geçerlilik analizi için kullanılan sosyal kimlik ölçeğinin Cronbach Alfa güvenilirlik değeri .943 olarak bulunmuştur.

III. BULGULAR

III.I İstatistiksel Analiz

Çalışmada ölçekten elde edilen verilerin değerlendirilmesinde SPSS for Windows 24.0 ile Amos 24.0 paket programları kullanılmıştır. Ölçeğin iç tutarlılığı için Cronbach Alfa katsayısı her iki örneklem için genel ve boyutsal olarak hesaplanmıştır. Ölçeğin yapı geçerliliğini sağlamak için doğrulayıcı faktör analizi her iki ayrı örneklem grubunda yapılmıştır. Ölçüt bağımlılık geçerliliği için ise rol performansı, örgütsel kimlik, güdülenmeme ve değer/önem derecesini ölçen ölçeklerden yararlanılmıştır.

İstatistiksel analizde değişkenlerin arasındaki ilişkilere bakılmadan önce değişkenlerin normal dağılıp dağılmadığına bakmak ve dağılımların biçimlerinin ortaya çıkartılması gerekmektedir. Veri dağılımının ortaya konması, çarpıklık (skewness) ve basıklık (kurtosis) değerlerinin hesaplanmasıyla ortaya çıkmaktadır. Bu doğrultuda SPSS programıyla yapılan analiz sonucunda birinci örneklemde (n=121) 3, 4, 9, 10 ve 12'nci maddenin basıklık ve çarpıklık değerlerinin normal dağılmadığı görülmüştür. İkinci örneklemde ise (n=518) 1'inci maddenin basıklık değerinin ve toplam veride (n=639) 1 ve 9'uncu maddelerin basıklık değerlerinin normal dağılmadığı saptanmıştır. Normal dağılım göstermeyen maddelere ilişkin bu değerler araştırmanın kısıtları içinde değerlendirilmiştir. Tablo 1'de ölçeğe ait diğer maddelerin basıklık ve çarpıklık değerlerinin -1.96 ile +1.96 arasında olduğu görülmektedir.

Tablo 1. Çok Boyutlu Örgütsel Kimlik Ölçeği Madde Tepki İstatistikleri

	Toplam (n=639)				Birinci Örneklem (n=121)				İkinci Örneklem (n=518)			
	M	SS	Çarp.	Bask.	M	SS	Çarp.	Bask.	M	SS	Çarp.	Bask.
<i>Mad.1</i>	4.401	.7746	-1.422	2.338	4.131	.8970	-.962	1.055	4.469	.7150	-1.518	2.912
<i>Mad.2</i>	4.317	.8246	-1.238	1.453	4.139	.9553	-1.159	1.094	4.351	.7860	-1.166	1.209
<i>Mad.3</i>	4.144	.9590	-1.136	.925	4.397	.8706	-1.872	3.884	4.085	.9698	-1.014	.607
<i>Mad.4</i>	4.2179	1.0647	-1.542	1.683	4.380	1.0897	-2.064	3.540	4.217	1.0606	-1.431	1.352
<i>Mad.5</i>	2.981	1.1155	.010	-.855	3.242	1.1254	-.243	-.647	2.920	1.1054	.063	-.862
<i>Mad.6</i>	3.309	1.0969	-.437	-.553	3.546	1.0547	-.687	-.052	3.254	1.1002	-.385	-.614
<i>Mad.7</i>	3.031	1.1470	-.187	-.848	3.175	1.1005	-.127	-.686	2.998	1.1561	-.192	-.895
<i>Mad.8</i>	2.995	1.1317	-.152	-.852	3.225	1.0682	-.339	-.567	2.941	1.1403	-.103	-.887
<i>Mad.9</i>	4.218	.7112	-1.051	-2.336	4.149	.8724	-1.597	3.463	4.234	.6680	-.701	.937
<i>Mad.10</i>	4.165	.6762	-.823	1.948	4.165	.7228	-1.473	5.109	4.164	.6656	-.634	.979
<i>Mad.11</i>	3.786	1.0362	-.842	.283	4.033	.9655	-1.196	1.360	3.728	1.0445	-.777	.155
<i>Mad.12</i>	4.039	.7127	-.761	1.411	4.100	.7572	-1.108	2.482	4.025	.7019	-.675	1.160
<i>Mad.13</i>	2.441	1.1228	.387	-.795	2.331	1.0332	.628	-.251	2.467	1.1422	.336	-.880
<i>Mad.14</i>	2.255	1.0450	.649	-.329	2.258	.9958	.744	-.072	2.254	1.0571	.632	-.374
<i>Mad.15</i>	2.596	1.2552	.325	-1.109	2.758	1.2910	.156	-1.200	2.558	1.2449	.365	-1.075

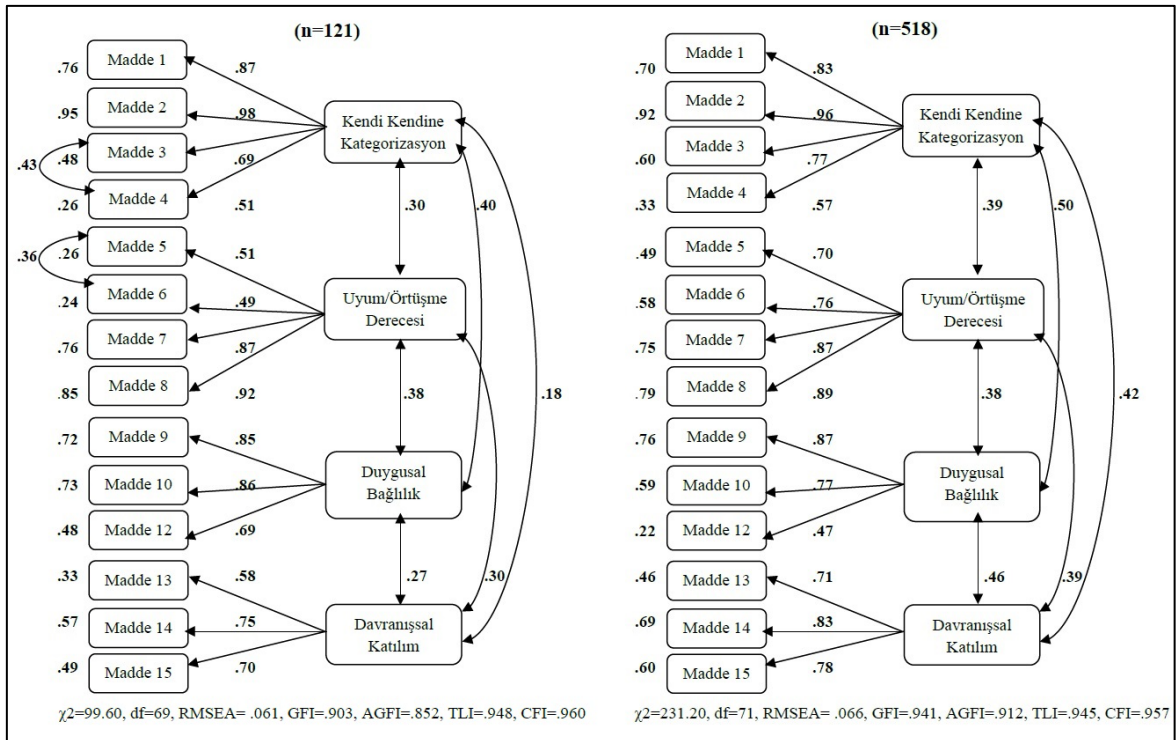
III.II. Ölçeğin Geçerliliğine İlişkin Bulgular

a. Yapı geçerliliği

Birinci örnekleme ait bulgular

Çok boyutlu örgütsel kimlik ölçeğinin geçerliliği için SPSS AMOS 24 istatistik programı kullanılarak doğrulayıcı faktör analizi (DFA) yapılmıştır. 121 katılımcıdan oluşan birinci örneklem grubunda ölçek maddeleri içerisinde 11'inci maddenin faktör yükünün faktörler arasında kararsız kaldığı görülmüş ve ölçekten çıkarılmıştır. Doğrulayıcı faktör analizinde ortaya çıkan sonuçların ($\chi^2 = 137.33$, $p < .000$, $df = 71$, $\chi^2/df = 1.934$, $RMSEA = .088$, $GFI = .914$, $AGFI = .800$, $TLI = .889$, $CFI = .914$) kabul edilebilir uyum değer aralığında olmaması nedeniyle programın tavsiye ettiği iyileştirme değerleri incelenmiştir. Bu değerler ışığında 3 ve 4, 5 ve 6'ncı maddelerin hata varyanslarının birbirleriyle ilişkili olması gerektiği ortaya çıkmıştır. Bu durum bu maddelerin birbirleri arasında benzer olarak algılandığına işaret etmektedir. Örneğin birbirleri ile arasında korelasyonu değeri .43 olan 3'ncü madde ("Bu üniversiteye bağlılığın var mı diye sorulursa. "Evet" derim.") ile 4'üncü madde ("Kendimi bu üniversitenin bir üyesi/görevlisi olarak görmüyorum.") birlikte incelendiğinde katılımcılar tarafından aynı algılanmış olduğu düşünülmektedir. Yine aralarındaki korelasyon değeri .36 olan 5'inci madde ("Üniversitede kendim ile diğer akademisyenlerin benzer olduğunu düşünürüm.") ile 6'ncı madde ("Bu üniversitede diğer akademisyenlerin sahip olduğu niteliklere, karaktere ve davranışlara sahibim.") arasında katılımcılardan gelen cevaplar anlam bakımından her ikisinin de akademisyenlerin kendilerini diğer akademisyenlerle karşılaştırması anlamında benzer anlam taşıyabileceği ve birbirine yakın biçimde algılanabileceğini göstermektedir. Yapılan iki iyileştirme sonrasında elde edilen değerlerle yapılan analiz sonucunda model uyum değerleri ($\chi^2=99.60$, $df=69$, $RMSEA= .061$, $GFI=.903$, $AGFI=.852$, $TLI=.948$, $CFI=.96$) kabul edilebilir seviyeye ulaşmıştır.

Doğrulayıcı faktör analizi sonucunda ölçeğin boyutlarına ait faktör yüklerinin .24 ile .95 arasında değiştiği Şekil 1'de görülmektedir. Bu sonuçlar araştırmada elde edilen verilerin çok boyutlu örgütsel kimlik ölçeğinin öngörülen 4 faktörlü yapısının birinci örnekleme doğrulandığını göstermektedir.



Şekil 1. Çok Boyutlu Örgütsel Kimlik Ölçeğinin 14 Maddelik Faktör Yapısı (n=121, n=518)

İkinci örnekleme ait bulgular

İkinci örneklem grubu (n=518) üzerinde yapılan doğrulayıcı faktör analizinde birinci örneklemden farklı olarak 11'inci maddenin faktör yükünün faktörleri ayırmadığı görülmüş ve ölçekten çıkarılmıştır. Doğrulayıcı faktör analizinde ortaya çıkan sonuçların analizinde, model uyum değerleri dört boyutlu yapının kabul edilebilir değerler ($\chi^2=231.20$, $df=71$, $RMSEA=.066$, $GFI=.941$, $AGFI=.912$, $TLI=.945$, $CFI=.957$) aralığında olduğunu göstermiştir.

Doğrulayıcı faktör analizi sonucunda oluşan boyutların faktör yüklerinin .22 ile .92 arasında değiştiği Şekil 1'de görülmektedir. Bu sonuçlar araştırmada elde edilen verilerin çok boyutlu örgütsel kimlik ölçeğinin öngörülen 4 faktörlü yapısını doğruladığını göstermektedir. Böylelikle ölçeğin yapısal geçerliliği için yeterli kanıtın sağlandığı değerlendirilmektedir.

b. Ölçüt bağımlı geçerliliği

Araştırmada ölçeğin geçerliliğinin test edilmesinde, test puanlarının birkaç dış ölçüt ile ilişkisini incelemek için her iki örneklem grubu için ayrı ayrı ölçüt-bağımlı geçerliliğine bakılmıştır. Çok boyutlu örgütsel kimlik ölçeğinin ölçüt-bağımlı geçerliliğini test etmek için, rol performansı, örgütsel kimlik, güdülenmeme ve değer/önem derecesini ölçen ölçeklerle ilişkileri ele alınmıştır. Buna göre Tablo 2'de sunulan ölçeğin boyutlarının birbirleriyle olan ilişkileriyle örgütsel kimlik ve değer/önem derecesi ile olan ilişkilerinin anlamlı ve aynı yönlü olduğu elde edilmiştir. Ölçek boyutlarının güdülenmeme değişkeni ile ilişkileri incelendiğinde ise elde edilen sonucun anlamlı ancak ters yönlü olduğu görülmüştür. Tüm bulgular ölçeğin ölçüt bağımlı geçerliliğine ilişkin kanıtlar sunmaktadır.

Tablo 2. Değişkenler Arasındaki İlişkiler

	Birinci Örneklem (n=121)							İkinci Örneklem (n=518)						
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
1.Kendi Kendine Kategorizasyon	1							1						
2.Uyum/örtüşme Düzeyi	.337**	1						.360**	1					
3.Duygusal Bağlılık	.401**	.326**	1					.430**	.361**	1				
4.Davranışsal Katılım	.198*	.270**	.214*	1				.397**	.344**	.372**	1			
5.Örgütsel Kimlik Ö.(Meal&Ashforth)	.368**	.388**	.533**	.590**	1			.511**	.399**	.540**	.581**	1		
6.Sosyal Kimlik Ölçeği	.339**	.194*	.320**	.307**	.461**	1		.619**	.314**	.440**	.506**	.587**	1	
7.Rol Performans Ölçeği	.200*	.124	.289**	.138	.209*	.298**	1	.188**	.124**	.243**	.233**	.235**	.297**	1
8.Güdülenmeme Ölçeği	-.310**	-.103	-.219*	-.048	-.124	-.134	-.271**	-.298**	-.131**	-.235**	-.167**	-.227**	-.360**	-.252**

*p< 0.05. **p< 0.01

c. Yordama geçerliliği

Araştırmada ölçeğin geçerliliğinin test edilmesinde örgütsel kimliği oluşturan boyutların performans ve güdülenmeme ile iki örneklem grubu için ayrı ayrı yordama geçerliliğine bakılmıştır. Tablo 3'te birinci örnekleme (n=121) duygusal bağlılık boyutunun performans değişkenini yordadığı ($\beta = .239$, $p < .01$) diğer değişkenlerin ise yordamadığı görülmüştür. Kendi kendine kategorizasyon boyutunun ($\beta = -.274$, $p < .01$) güdülenmeme değişkenini üzerinde negatif ve anlamlı olarak etkileyerek yordadığı görülmüştür. İkinci örnekleme (n=518) duygusal bağlılık boyutunun ($\beta = .164$, $p < .01$) ve davranışsal katılım boyutunun ($\beta = .151$, $p < .01$) performans değişkeni üzerinde anlamlı etkisinin olduğu ve yordadığı görülmüştür. Kendi kendine kategorizasyon boyutunun ($\beta = -.236$, $p < .01$) ve duygusal bağlılık boyutunun ($\beta = -.127$, $p < .01$) güdülenmeme değişkenini negatif olarak etkilediği ve yordadığı bulunmuştur. Tüm bulgular ölçeğin yordama geçerliliğine ilişkin kanıtlar sunmaktadır.

Tablo 3. Yordama Geçerliliği

Yordayan Değiş.	Birinci Örneklem (n=121)					İkinci Örneklem (n=518)				
	B	S.H.	β	t	Sig	B	S.H.	β	t	Sig
Kendi Kendine Kategorizasyon	,062	,067	,092	,920	,359	,049	,040	,061	1,223	,222
Uyum/örtüşme Düzeyi	-,002	,060	-,003	-,033	,974	-,005	,029	-,008	-,179	,858
Duygusal Bağlılık	,192	,080	,239	2,404	,018	,180	,054	,164	3,328	,001
Davranışsal Katılım	,043	,057	,070	,752	,453	,092	,030	,151	3,117	,002
Rol Performansı (Yordayıcı Değişken)										
Kendi Kendine Kategorizasyon	-,198	,072	-,274	-2,767	,007	-,283	,059	-,236	-4,800	,000
Uyum/örtüşme Düzeyi	,014	,064	,022	,225	,823	,009	,042	,010	,214	,831
Duygusal Bağlılık	-,105	,085	-,122	-1,237	,219	-,205	,079	-,127	-2,603	,009
Davranışsal Katılım	,017	,061	,026	,281	,779	-,027	,043	-,029	-,616	,538
Güdülenme (Yordayıcı Değişken)										

*p<0.05. **p<0.01

III.II. Ölçeğin Güvenilirliğine İlişkin Bulgular

Ölçeğin güvenilirliği için SPSS programında yapılan analizde, iki örneklem için alt boyutların iç tutarlılıkları hesaplanmış ve Tablo 4'te gösterilmiştir. Birinci örneklemde Cronbach's Alpha katsayısı alt boyutlarda .710 ve .867 arasında değişmiştir. İkinci örnekleme bakıldığında ise Cronbach's Alpha katsayısı alt boyutlarda .730 ve .843 arasında değişmiştir. Ölçeğe genel olarak bakıldığında ise bu katsayı birinci örneklemde .849, ikinci örneklem de ise .883 olarak hesaplanmış ve bu değerler kullanılan ölçeğin güvenilir olduğunu göstermiştir.

Tablo 4'de madde-toplam puan korelasyonları incelendiğinde birinci örneklemde (n=121) 15. ve 13'üncü maddenin toplam puan ile olan ilişkisinin görece olarak daha düşük olduğu görülmekte, ayrıca ölçeğin güvenilirlik değerleri için madde çıkarıldığı takdirde güvenilirliği artıran bir madde bulunmamaktadır. İkinci örneklem (n=518) ve toplamda (n=639) ise madde-toplam puan korelasyonlarının görece olarak düşük bir maddenin olmadığı ve ölçeğin güvenilirlik değerlerine bakıldığında, çıkarıldığı takdirde önemli derece güvenilirliğini artıran bir maddenin bulunmadığı Tablo 4'te görülmektedir.

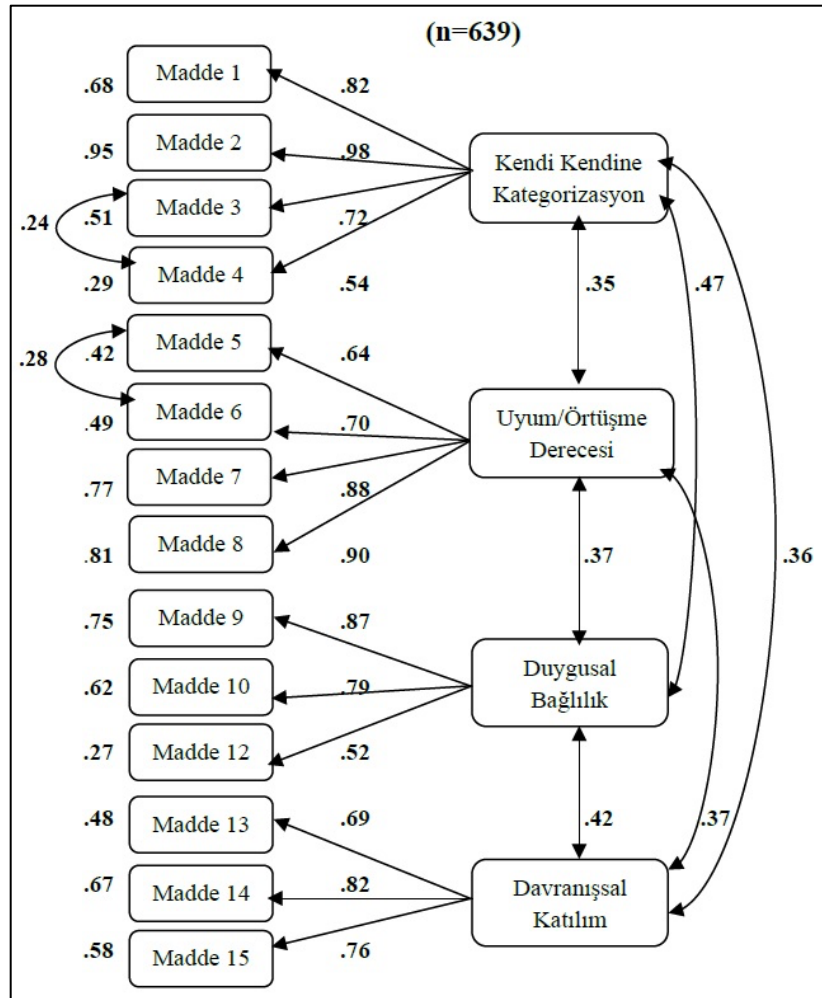
Tablo 4. Ölçeğin Güvenirliğine İlişkin Bulgular

Madde	Boyut	Birinci Örneklem (n=121)			İkinci Örneklem (n=518)		
		(α)	DMTK	MÇCA	(α)	DMTK	MÇCA
Mad.1			.520	.838		.536	.877
Mad.2	Kendi Kendine	.867	.548	.836	.843	.633	.873
Mad.3	Kategorizasyon		.659	.831		.713	.868
Mad.4			.428	.844		.405	.882
Mad.5			.440	.843		.517	.877
Mad.6	Uyum/örtüşme	.825	.503	.839	.881	.579	.874
Mad.7	Düzeyi		.520	.838		.610	.872
Mad.8			.568	.835		.581	.874
Mad.9			.498	.840		.539	.877
Mad.10	Duygusal Bağlılık	.837	.474	.842	.730	.485	.879
Mad.11			.657	.830		.708	.867
Mad.13			.392	.846		.527	.877
Mad.14	Davranışsal	.710	.435	.843	.813	.566	.874
Mad.15	Katılım		.374	.850		.511	.878
Ölçeğin Genel Cronbach's Alpha		.849			.883		

(α):Cronbach's Alpha DMTK: Doğrulanmış Madde Toplam Korelasyonları, MÇCA: Madde Silinirse Cronbach's Alpha Katsayısı

III.III. Ölçeğin Cinsiyet Farklılığına İlişkin Bulgular

Ölçeğin cinsiyet farklılığının testi için öncelikle örneklemin tamamında (n=639) ölçeğin faktör yapısı test edilmiştir. Bu ilk doğrulayıcı modelde 3 ve 4 ile 5 ve 6 numaralı maddelerin hata varyanslarının ilişkilendirilmesi sonrasında (Şekil 2) kabul edilebilir uyum iyiliği değerlerine ulaşılmıştır (Model 1). Daha sonradan kadın ve erkek olarak iki gruba ayrılan örnekleme, ölçeğin yapısı ayrı ayrı bu gruplarda sırasıyla test edilmiştir (Kadın grubu için Model 2; Erkek grubu için Model 3). Her iki grupta da bağımsız olarak elde edilen iyi uyum değerleri sonrasında tek bir modelde her iki grubun birlikte test edildiği ve sonrasındaki tüm modellerin karşılaştırılmasında referans olacak olan kısıtlanmamış model test edilmiştir (Model 4). Bu modelin uyum değerlerinin kabul edilebilir olduğu görüldükten sonra kadın ve erkek gruplarında bir farklılık olup olmadığı bu model üzerinde aşamalı olarak faktör yükleri, ölçüm sabitleri, yapılar arasındaki kovaryanslar ve ölçüm hatalarının sırasıyla her iki grup için eşitlenerek ve her defasında modellerin uyum indeksleri kontrol edilerek test edilmiştir. Bu süreçte modellerin birbiriyle olan karşılaştırılmasıyla elde edilen farksızlığın testi ki kare testi ile yapılmış ve anlamlılık değerinin $p > .05$ olması kriteri aranmıştır (karşılaştırılan modelin farksızlığı için). Her test edilen modelde bu kriteri karşılamayan model içinde, eşitliği bozan faktör yükleri, ölçüm sabitleri, yapılar arasındaki kovaryanslar veya ölçme hataları en yüksek değerden itibaren tek tek serbest bırakılmış ve modeller tekrar test edilmiştir. Böylelikle iyi uyum sağlayan modeli elde etmek için serbest bırakılan her istatistik grup farklılığına işaret etmiştir.



Şekil 2. Çok Boyutlu Örgütsel Kimlik Ölçeğinin Faktör Yapısı (n=639)

Bu yaklaşımla Model 4 referans alınarak tüm faktör yükleri eşitlenmiş ve model tekrar test edilmiştir (Model 5). Elde edilen model uyum değerleri her ne kadar iyi uyum sağlasa da Model 4 ile karşılaştırıldığında anlamlı bir farklılık olduğu gözlemlenmiştir ($p < .009$). Bu aşamada faktör yükleri incelenmiş ve 12'nci sorudaki faktör yükleri serbest bırakılmıştır (Kadın = .46, $p < .01$, Erkek = .86, $p < .01$). Bu işlem sonrasında test edilen model, bir önceki Model 4'ten anlamlı biçimde farklılaşmadığı görülmüştür (Model 6). Daha sonra aynı modelde ölçüm sabitleri de eşitlenmiş ve model test edilmiştir (Model 7). Test edilen model Model 6'dan anlamlı biçimde farklılaştığından ($p < .014$) ölçüm sabitleri incelenmiş ve 5'nci maddenin sabitleri serbest bırakılmıştır (Kadın = 2.85, SD = .07 $p < .01$, Erkek = 3.06, SD = .06, $p < .01$). Bu işlem sonrasında test edilen model, bir önceki Model 5'den anlamlı biçimde farklılaşmadığı ($p > .114$) görülmüştür (Model 8). Sonraki aşamada ise yapılar arasındaki kovaryanslar eşitlenerek oluşturulan model test edilmiş ve Model 8'den farklılaşmadığı belirlenmiştir (Model 9). Son olarak ölçüm hatalarının eşitlendiği Model 10'un ise önceki modelden (Model 9) anlamlı biçimde farklılaştığı görülmüştür ($p < .001$). Bunun üzerine hata varyansları incelenmiş ve en yüksek farklılık yaratan 1, 5 ve 7'nci soruların hata varyansları serbest bırakılmıştır (Erkek için Var 1 = .94, Var 5 = .21, Var 7 = .59 iken Kadın için Var 1 = .48, Var 5 = .30, Var 7 = .67). Böylelikle tekrar test edilen modelin (Model 11) bir önceki Model 9'dan anlamlı biçimde farklılaşmadığı görülmüştür ($p > .054$). Böylelikle kadın ve erkekler açısından çok kısmi farklılıklarla birlikte ölçeğin genel olarak eşitliğinden bahsedilebilir. Bu farklılıklar; 12'nci sorunun duygusal bağlılığa olan katkısının erkeklerde daha yüksek olduğu, 5'inci sorudan erkeklerin ortalama olarak daha yüksek skor aldığı, ayrıca 4, 6 ve 8'inci soruların ise ilgili faktörleri açıklamayan kısımlarının kadın ve erkeklerde aynı olmadığı (4'üncü soruda erkeklerin, 6'ncı ve 8'inci sorularda kadınların daha yüksek değer aldığı) görülmüştür.

Tablo 5. Çoklu Grup Karşılaştırmaları İçin Elde Edilen Uyum Değerleri (N = 639)

Model	Ki kare (χ^2)	sd	χ^2 / sd	p	CFI	TLI	RMSEA	ΔTLI	$\Delta RMSEA$
Model 1	227.416	69	3.296	.001	.964	.952	.060	-	-
Model 2	155.145	69	2.248	.001	.967	.957	.057	-	-
Model 3	121.214	69	1.757	.001	.969	.959	.056	-	-
Model 4	276.380	138	2.003	.001	.968	.958	.040	-	-
Model 5	300.034	148	2.027	.009	.965	.957	.041	.001	.001
Model 6	288.171 (11.791)	147 (9)	1.960	.001 (.225)	.967	.959	.039	(-.002)	(-.002)
Model 7	316.622 (40.242)	161 (23)	1.967	.001 (.014)	.964	.959	.039	(-.001)	(-.002)
Model 8	306.564 (30.184)	160 (22)	1.916	.001 (.114)	.966	.961	.038	(-.004)	(-.004)
Model 9	322.176 (45.795)	170 (32)	1.895	.001 (.054)	.965	.962	.038	(-.004)	(-.005)
Model 10	383.914 (107.534)	186 (48)	2.064	.001 (.001)	.954	.955	.041	(.002)	(.003)
Model 11	337.591 (61.211)	183 (45)	1.845	.001 (.054)	.964	.964	.037	(-.006)	(-.007)

Parantez içindeki değerler serbest bırakılan değerler sonrasında ilgili model ile karşılaştırma istatistiklerini göstermektedir.

CFI = Comparative Fit Index (Karşılaştırmalı uyum indeksi), TLI = Tucker Lewis Index (Tucker Lewis indeksi), RMSEA = Root Mean Square Error of Approximation (tahmin hatasının ortalama karakökü)

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Örgütsel kimlik konusunda yapılan çalışmaların artan bir ilgiyle devam etmesi ve örgütsel kimliği tek boyutta ölçen çalışmaların çokluğu kavramın alt boyutlarının incelenmesi ihtiyacını artırmaktadır. Kavramın daha iyi anlaşılması, alt boyutlar bağlamında irdelenmesi, ulusal çalışmalarda çok boyutlu ölçeklerin kullanılmasını sağlamak için bir yol uluslararası alanda geliştirilen çok boyutlu ölçeklerin ulusal kültüre uyarlanmasıdır. Bu anlayışla mevcut çalışmada Stoner ve arkadaşları'nın (2011) geliştirmiş olduğu Çok Boyutlu Örgütsel Kimlik Ölçeğinin

Türkçe'ye uyarlanması, geçerliliğinin ve güvenilirliğinin ulusal örneklerde test edilmesi bu çalışmanın amacını oluşturmaktadır.

Çok Boyutlu Kimlik Ölçeğinin, diğer örgütsel kimlik ölçeklerinden ayrıldığı önemli farklılıklar şöyle sıralanmaktadır; (1) ölçek sadece bir gruba girmeyi veya grupla tanımlanmayı ölçmekle kalmayıp, aynı zamanda o grupla ilgili uyum iyiliğini de ölçmekte, (2) ölçek kişilerin grubun bir parçası olmaya ilişkin hislerini ölçme yanında, grubun içsel benliklerini ne ölçüde temsil ettiğini de ortaya çıkarmayı sağlamakta, (3) ölçekte kimlik oluşturma sürecinde bilişsel, duygusal ve değerlendirme boyutlarına ilaveten davranışsal niyetleri ölçen davranışsal katılım boyutu bulunmakta, (4) ölçek toplamda 15 maddelik kısa bir formda dört farklı boyutu ölçen diğer kimlik ölçeklerine göre uygulama kolaylığı sağlamaktadır (örneğin: Cheney (1982,1983) 22-25 Madde; Van Dick & Wagner (2002) 20 Madde).

Ölçeğin geçerliliği için her iki örnekleme (n=121 ve n=518) yapı geçerliliği test edilmiştir. İlk örnekleme ölçeğin dört boyutlu faktör yapısı, doğrulayıcı faktör analizi ile incelenmiş ve elde edilen uyum indekslerinin kabul edilebilir değerlerden düşük çıktığı görülmüştür. Ölçeğin maddelerinden faktör yükü düşük olan 11'inci madde ölçekten çıkarılmış ve birbirleri arasında korelasyonları yüksek olan 3 ile 4 ve 5 ile 6'ncı maddeler arasında iyileştirme yapılmıştır. Ölçekten çıkarılan 11'inci maddenin teorik açıklamalarda bir eksikliğe neden olabileceği endişesiyle ölçekten çıkarmamak tercih edilse de faktör yükünün düşük çıkması ve duygusal bağlılık boyutuna katkı yapmaması nedeniyle çıkarılmasına karar verilmiştir. Ancak maddenin farklı boyutlarda ilişkisinin gelecek çalışmalarda test edilmesine ihtiyaç duyulmaktadır. Son olarak tekrar uygulanan doğrulayıcı faktör analizi sonucunda yeterli uyum değerine ulaşılmış ve ölçeğin dört faktörlü yapısı birinci örnekleme doğrulanmıştır. İkinci örnekleme doğrulayıcı faktör analizi yapılmış, model uyum değerlerinin kabul edilebilir sınırlar içerisinde olmadığı görülerek birinci örnekleme olduğu gibi 11'inci madde ölçekten çıkarılmış ve analiz yeniden yapılmıştır. Yeniden yapılan doğrulayıcı faktör analizi sonucunda ölçeğin dört faktörlü yapısı ikinci örnekleme de doğrulanmıştır.

Ölçeğin ölçüt-bağımlı geçerliliğini ortaya koymak amacıyla, her iki örnekleme örgütsel kimlik ve değer/önem derecesini ölçen ölçeklerle ilişkileri ele alınmış, ortaya çıkan anlamlı pozitif ve negatif ilişkiler literatüre uygunluk göstermiştir. Elde edilen bulgular, değişkenler arasında beklenen ilişkileri göstermekte ve ölçeğin ölçüt bağımlı geçerliliğine yönelik kanıtlar sunmaktadır. Ölçeğin yordama geçerliliği için performans ve güdülenmeme değişkenleriyle ilişkileri incelenmiş her iki örnekleme performans ile pozitif ve güdülenmeme ile negatif anlamlı ilişkiler bulunmuş ve yordama geçerliliğinin sağlandığı görülmüştür.

Ölçeğin güvenilirliği için, alt boyutların iç tutarlılığına ilişkin elde edilen değerlerin kabul edilebilir sınırlar içinde olduğu gözlemlenmiştir. Ölçeğin toplam Cronbach Alfa katsayısı ise yüksek seviyelerde bulunmuştur. Ölçeğin cinsiyet farklılığının testi için örneklemin tamamında (n=639) faktör yapısı test edilmiş ve kadın ve erkekler açısından çok kısmi farklılıklarla birlikte genel olarak farklılaşmadığı görülmüştür.

Tüm bu bulgular çok boyutlu ölçeğin ulusal kültürde geçerli ve güvenilir bir ölçme aracı olarak kullanılabileceğini göstermektedir. Ancak çalışmada elde edilen tüm sonuçların seçilen araştırma yöntemi ve örneklem çerçevesinde sınırlılık taşıdığı değerlendirilirken, daha genellenebilir sonuçlar için farklı yöntem ve örneklerle ölçeğin test edilmesi önerilmektedir.

Etik Beyanı : Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazarlar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde ÖHÜİBF Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazar(lar)ına aittir. İlgili çalışmada kullanılan veriler 2018 yılında toplanmış ve veriler analiz edilmiştir. Veriler 2020 yılı öncesi toplandığından etik kurul kararı gerekmemektedir. Çalışma ile ilgili Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi Etik Kurulu'ndan 2018/08-07 Kararıyla izin alınmıştır.

Yazar Katkıları : Prof. Dr. Fatih ÇETİN, çalışmada araştırmanın teorik kurgusu ile tasarımında, kavramsal çerçeve, yöntem, araştırma bulguları bölümlerinde ve verilerin analizi aşamalarında katkı sağlamıştır. Dr. Muhammet Ali ÇELEBİ, çalışmada kavramsal çerçeve, yöntem, araştırma bulguları bölümlerinde ve veri toplama, verilerin analizi aşamalarında katkı sağlamıştır. 1. yazarın katkı oranı: %50, 2. yazarın katkı oranı: %50

Çıkar Beyanı : Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

Teşekkür : Veri toplama sürecinde izin veren KOP Bölgesindeki 10 üniversitenin (Ahi Evran Üniversitesi, Aksaray Üniversitesi, Bozok Üniversitesi, Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi, Kırıkkale Üniversitesi, Konya Gıda ve Tarım Üniversitesi, Necmettin Erbakan Üniversitesi, Nevşehir Hacı Bektaş Üniversitesi, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, Selçuk Üniversitesi) senatosuna ve akademik personeline teşekkür ederiz.

Not : Bu çalışmanın pilot çalışması 1-2 Kasım 2019 tarihlerinde düzenlenen 7. Örgütsel Davranış Kongresi'nde "Çok Boyutlu Örgütsel Kimlik Ölçeği: Bir Pilot Çalışma" başlıklı bildiri olarak sunulmuştur.

Ethics Statement : The authors declare that the ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In the event of a contrary situation, ÖHÜİBF Journal has no responsibility and all responsibility belongs to the author (s) of the study. The data used in the relevant study were collected in 2018 and the data were analyzed. Since the data are collected before 2020, an ethical committee decision is not required.

Author Contributions : Fatih ÇETİN made a contribution in the theoretical construct with design of the research, conceptual framework, method, research findings sections and in the analysis of the data in the study. Muhammet Ali ÇELEBİ contributed to the conceptual framework, method, research findings sections and data collection and data analysis stages in the study. Contribution rate of the 1st author: 50%, Contribution rate of the 2nd author: 50%.

Conflict of Interest : There is no conflict of interest among the authors.

Acknowledgement : We would like to thank for to allow data collection the Senate of 10 universities in the KOP Region (Ahi Evran University, Aksaray University, Bozok University, Karamanoğlu Mehmetbey University, Kırıkkale University, Konya Food and Agriculture University, Necmettin Erbakan University, Nevşehir Hacı Bektaş University, Niğde Ömer Halisdemir University, Selçuk University).

Note : The pilot study of this study was presented at the 7th Organizational Behavior Congress held on 1-2 November 2019 as a paper titled "Multi-dimensional Organizational Identity Scale: A Pilot Study".

KAYNAKÇA

- Abrams, D., & Hogg, M. A. (2010). Social identity and self-categorization. In J. F. Dovidio M. Hewstone & P. Glick (Ed.), *In The SAGE Handbook of Prejudice, Stereotyping and Discrimination* (pp. 179–193). <https://doi.org/10.4135/9781446200919.n11>
- Albert, S., Ashforth, B. E., Barker, J. R., Dukerich, J. M., Elsbach, K. D., Glynn, M. A., ... Parks, J. M. (1998). Identification with organizations. In D. A. Whetten & P. C. Godfrey (Eds.), *Identity in Organizations: Building Theory Through Conversations* (pp. 209–272). <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.4135/9781452231495.n7>
- Albert, S., Ashforth, B. E., & Dutton, J. E. (2000). Organizational identity and identification: Charting new waters and building new bridges. *The Academy of Management Review Academy of Management Review*, 25(1), 13–17. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/259260>
- Ashforth, B. E., & Mael, F. (1989). Social identity theory and the organization. *The Academy of Management Review*, 14(1), 20–39. <https://doi.org/10.1097/EDE.ObO13e31812e5535>
- Ashmore, R. D., Deaux, K., & McLaughlin-Volpe, T. (2004). An Organizing framework for collective identity: articulation and significance of multidimensionality. *Psychological Bulletin*, 130(1), 80–114. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.130.1.80>

- Bagozzi, R. P., & Lee, K.-H. (2002). Multiple routes for social influence: The role of compliance, internalization, and social identity. *Social Psychology Quarterly*, 65(3), 226–247. Retrieved from <http://www.jstor.com/stable/3090121>
- Balcı, A., Baltacı, A., Fidan, T., Cereci, C. ve Acar, U. (2012). Örgütsel sosyalleşmenin, örgütsel özdeşleşme ve örgütsel vatandaşlıkla ilişkisi: İlköğretim okulu yöneticileri üzerinde bir araştırma. *Eğitim Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 2(2), 47–74. Erişim adresi: <https://pdfs.semanticscholar.org/9294/ab2e0b911e7cc99b91aff33d9a476c73af10.pdf>
- Brickson, S. (2000). The Impact of identity orientation on individual and organizational outcomes in demographically diverse settings. *The Academy of Management Review*, 25(1), 82–101. Retrieved from <https://www.jstor.org/stable/259264>
- Brislin, R. W. (1986). The Wording and translation of research instruments. In J. W. Lonner, W. J., & Berry (Ed.), *Field Methods in Cross-Cultural Research* (pp. 137–164). SAGE Publications, Inc.
- Çetin, F., & Çelebi, M. A. (2019). Bireysel performansta sosyal kimlik bileşenleri ve davranışsal katılımın rolü: akademisyenler üzerine bir araştırma. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(2), 133–145. <https://doi.org/10.25287/ohuiibf.531294>
- Deschamps, J., & Devos, T. (1998). Regarding the relationship between social identity and personal identity. In In S. Worchel, J. F. Morales & D. Páez (Eds.), *Social identity: International Perspectives* (pp. 2–12). London: SAGE Publications Ltd. doi: 10.4135/9781446279205.n1.
- Dimmock, J. A., Grove, J. R., & Eklund, R. C. (2005). Reconceptualizing team identification: New dimensions and their relationship to intergroup bias. *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice*, Vol. 9, pp. 75–86. <https://doi.org/10.1037/1089-2699.9.2.75>
- Ellemers, N., Kortekaas, P., & Ouwerkerk, J. W. (1999). Self-categorization, commitment to the group and group self-esteem as related but distinct aspects of social identity. *European Journal of Social Psychology*, 29, 371–389. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1099-0992\(199903/05\)29:2/3<371::AID-EJSP932>3.0.CO;2-U](https://doi.org/10.1002/(SICI)1099-0992(199903/05)29:2/3<371::AID-EJSP932>3.0.CO;2-U)
- Haslam, S. A. (2004). Psychology in organizations the social identity approach. In *Society* (Second Edi). London: SAGE Publications.
- Hogg, M. A., & Terry, D. J. (2000). Social identity and self-categorization processes in organizational contexts. *The Academy of Management Review*, 25(1), 121–140. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/259266>
- Jackson, J. W. (2002). Intergroup attitudes as a function of different dimensions of group identification and perceived intergroup conflict. *Self and Identity*, 1(1), 11–33. <https://doi.org/10.1080/152988602317232777>
- Johnson, M. D., Morgeson, F. P., & Hekman, D. R. (2012). Cognitive and affective identification: Exploring identification and personality with work attitudes and behaviour. *Journal of Organizational Behavior*, 33(8), 1142–1167. <https://doi.org/10.1002/job.1787>
- Jones, C., & Volpe, E. H. (2011). Organizational identification: Extending our understanding of social identities through social networks. *Journal of Organizational Behavior*, 32(3), 413–434. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/41415676>
- Mael, F., & Ashforth, B. E. (1992). Alumni and their alma mater: A Partial test of the reformulated model of organizational identification. *Journal of Organizational Behavior*, 13(13), 103–123. <https://doi.org/10.1002/job.4030130202>
- Mamatoğlu, N. (2008). Öğretmenlerde kimliklenme ve kimliklenmenin işe yönelik tutum ve algıları yordayıcılığı. *Türk Psikoloji Yazıları*, 11(22), 47–62.
- Rafaeli, A., & Pratt, M. G. (1993). Tailored meanings: On the meaning and impact of organizational dress. *Academy of Management Review*, 18(1), 32–55. <https://doi.org/10.2307/258822>
- Scott, S. G., & Lane, V. R. (2000). A Stakeholder approach to organizational identity. *The Academy of Management Review*, 25(1), 43–62. Retrieved from <https://www.jstor.org/stable/259262>
- Sigler, T. H., & Pearson, C. M. (2000). Creating an empowering culture: Examining the relationship between organizational culture and perceptions of empowerment. *Journal of Quality Management*, 5(1), 27–52. [https://doi.org/10.1016/S1084-8568\(00\)00011-0](https://doi.org/10.1016/S1084-8568(00)00011-0)
- Stoner, J., Perrewé, P. L., & Hofacker, C. (2011). The Development and validation of the multi-dimensional identification scale (MDIS). *Journal of Applied Social Psychology*, 41(7), 1632–1658. <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.2011.00770.x>
- Tajfel, H. & Turner, J.C. (1985) The Social identity theory of intergroup behaviour. In: Worchel, S. and Austin, W.G., Eds., , 2nd Edition, Nelson Hall, Chicago, 7–24.

- Turner, J. C., Hogg, M. A., Oakes, P. J., Reicher, S. D. & Wetherell, M. (1987). Rediscovering the social group: A Self-categorization theory. Oxford, UK: Blackwell.
- Tremblay, M. A., Blanchard, C. M., Taylor, S., Pelletier, L. G., & Villeneuve, M. (2009). Work extrinsic and intrinsic motivation scale: Its Value for organizational psychology research. *Canadian Journal of Behavioural Science*, 41(4), 213–226. <https://doi.org/10.1037/a0015167>
- Van Dick, R., & Wagner, U. (2002). Social identification among school teachers: Dimensions, foci, and correlates. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 11(2), 129–149. <https://doi.org/10.1080/13594320143000889>

EK-Çok Boyutlu Örgütsel Kimlik Ölçeği

Kendi Kendine Kategorizasyon

- 1-Ben buüyesiyim.
- 2-Kendimi bu bir üyesi olarak görüyorum.
- 3-Bu’a bağlılığın var mı diye sorulursa, "Evet" derim.
- 4-Kendimi bu bir üyesi/görevlisi olarak görmüyorum.

Uyum Derecesi/Örtüşme Düzeyi

- 5-Bu’da kendim ile diğer üyelerin benzer olduğunu düşünürüm.
- 6-Bu ‘da diğer üyelerin sahip olduğu niteliklere, karaktere ve davranışlara sahibim.
- 7-Bu tipik bir üyesini temsil ediyorum.
- 8-Buun diğer üyeleri gibiyim.

Duygusal Bağlılık

- 9-Bu’da kötü bir şey olduğunda kendimi üzüntülü/kötü hissederim.
- 10-Bu’da can sıkıcı bir durum olduğunda empati ile yaklaşırım.
- 11-Kendimi bu’a duygusal olarak bağlı olduğumu hissediyorum.
- 12-..... diğer üyelerine bir şey olduğu zaman kişisel olarak kaygı duyarım.

Davranışsal Katılım

- 13-.....de "çalışma alanım"ı bu ile ilgili resimlerle süslüyorum.
- 14-Evimde bu ile ilgili çok sayıda eşya var.
- 15-Bu üyesi olduğumu fark ettiren eşyaları (araba arkası yazıları, rozetler, tişörtler, takvim vb.) görülecek şekilde teşhir ederim.



Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Yıl: 2021 Cilt-Sayı: 14(1) ss: 244-260
Academic Review of Economics and Administrative Sciences
Year: 2021 Vol-Issue: 14(1) pp: 244-260
<http://dergipark.org.tr/tr/pub/ohuiibf/>

Araştırma Makalesi
Research Article

ISSN: 2564-6931
DOI: 10.25287/ohuiibf.741079
Geliş Tarihi / Received: 21.05.2020
Kabul Tarihi / Accepted: 07.09.2020
Yayın Tarihi / Published: 03.01.2021

TÜRKİYE’DE 2009-2018 YILLARI ARASINDA KOBİ’LER VE GİRİŞİMCİLİK ÜZERİNE YAPILAN ARAŞTIRMALARIN DEĞERLENDİRİLMESİ*

İbrahim YALÇIN¹
Yasin Murat İŞCAN²

Öz

Bu çalışma, KOBİ’ler ve girişimcilik konularındaki yapılan çalışmaların ortaya çıkışı ve günümüzde araştırma alanında gelinen noktaya kadar yapılan değerlendirme kısaca özetlenecektir. Çalışmada, akademik olarak Türkiye’de araştırma alanının nasıl değerlendirildiğinin anlaşılabilmesi için nitel analiz yöntemlerinden içerik analizi kullanılmıştır. 2009-2018 yılları arasında Tubitak-Ulakbim veri tabanı sosyal bilimler alanında dergi ve makale başlığında “KOBİ” veya “Girişimcilik” kelimeleri 311 adet makale ve 2 adet dergiye ulaşılarak MAXQDA 2018 programıyla değerlendirmeler yapılmıştır. Yapılan değerlendirmede, araştırma tasarımı olarak Nicel tasarım (186adet) , araştırma yöntemi olarak “Anket(169 adet) yöntemi ve araştırma konusu olarak “Girişimsel Davranış (74 adet)” ve “Finans ve Finansal Yönetim (71 adet)” konularının ağırlıklı olduğu sonucuna varılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre Türkiye’de araştırma alanında gelecekte yapılacak çalışmalar için önermelerde bulunulmuştur.

Anahtar Kelimeler : KOBİ, Girişimcilik, Küçük İşletmeler Araştırması.

Jel Sınıflandırılması : M10, M13, M19, O19.

*Bu çalışma, Doç. Dr. İbrahim YALÇIN danışmanlığında Yasin Murat İŞCAN tarafından hazırlanan ve Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi SBE tarafından kabul edilen “KOBİ’ler ve Girişimcilik Araştırmasının Gelişimi: Türkiye’de KOBİ’ler ve Girişimcilik Üzerine Yapılan Araştırmaların Bir Değerlendirilmesi” başlıklı yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

¹ Doç. Dr., Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İ.İ.B.F, İşletme Bölümü, iyalcin@ohu.edu.tr, ORCID:0000-0001-7203-8030.

² KOBİ Uzmanı, KOSGEB Sinop Müdürlüğü, yasin.iscan@kosgeb.gov.tr, ORCID:0000-0001-8320-9392.

Atıf/Citation (APA6):

Yalçın, İ., & İşcan, Y. M. (2021). Türkiye’de 2009-2018 yılları arasında KOBİ’ler ve girişimcilik üzerine yapılan araştırmaların değerlendirilmesi. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(1), 244-260. <http://doi.org/10.25287/ohuiibf.741079>.

EVALUATION OF THE RESEARCHES BETWEEN 2009-2018 YEARS CONDUCTED ON SME’S AND ENTREPRENEURSHIP IN TURKEY

Abstract

In this study, the evaluation of SME and Entrepreneurship papers published in international journals from its first occurrence to the today’s status will be briefly summarized. In order to understand how the research field is academically analyzed and appreciated in Turkey, a qualitative method, content analysis, is used in the thesis study. By means of online search in Tubitak-Ulakbim database in social science between the years 2009-2018, 311 papers and 2 journals having “SME” or “Entrepreneurship” word in the title are reached and these papers are analyzed by means of MAXQDA 2018 software. According to analyses, it is concluded that “Qualitative Design” is used in 186 papers, “Survey Method” is used in 169 papers, “Entrepreneurial Behaviour” subject is focused in 74 papers and “Finance and Financial Management” is used in 71 papers. According to implications of these results, suggestions are given for the future studies conducted in the research field in Turkey.

Keywords : SME, Entrepreneurship, Researchs on Small Enterprises.

Jel Classification : M10, M13, M19, O19.

GİRİŞ

Girişimcilik ve KOBİ’ler üzerine yapılan akademik ve sektör bazlı araştırmalar giderek önem kazanmaya başlamıştır. Geçmiş yılların bilgi altyapısındaki eksiklikler ve yeterli birikimlerin olmaması gibi sorunların artık ortadan kalkmış olması da bu çalışmaların sayı ve kalitesini artırmış, ilerisi için umut verici bir düzeye getirmiştir.

Bu araştırmalar aynı zamanda girişimcilik ve Kobi’ler hakkında gerekli bilgilerin elde edilmesi noktasında literatüre önemli katkılar yapmıştır. Bu çalışmada, Türkiye’de girişimcilik ve Kobi’ler üzerine yürütülmüş olan araştırmalardan elde edilen bilgiler ışığında; sahip olunan farklı görüş ve bakış açılarının değerlendirilmesi ile, Türkiye’deki araştırma altyapısıyla benzer ve farklı yönlerinin ve bu altyapının geliştirilmesine sağlayabileceği katkıların belirlenmesi amaçlanmıştır. Çalışmada içerik analizi yöntemi kullanılmıştır. Çalışmaya benzer olarak Eser, G ve Yıldız M.L. (2015) tarafından “Türkiye’de Girişimcilik Araştırmalarının Odağı Nedir?” ve Kantur D. (2017) tarafından “Sosyal Girişimcilikte Yerleşiklik: Coğrafi Yayılım ve Kültürel Değerlerin Rolü” adında Ulakbim’deki makaleleri inceleyen 2 adet çalışma bulunmaktadır. Bu 2 çalışmadan farklı olarak, incelenen makaleler araştırma yöntemi, araştırma metodu ve araştırma konularına göre analiz edilmiş ve “Girişimcilik” kavramı ile “KOBİ” lerin makalelerde birlikte ele alındığı durumlar incelenmiştir. Kullanılan yöntem ile Tubitak-Ulakbim veri tabanı sosyal bilimler alanında 2009-2018 yılları arasında tarama yapılmış, dergi ve makale başlığında “KOBİ” veya “Girişimcilik” kelimeleri yer alan 311 adet makale ve 2 adet dergiye ulaşılmıştır. Makale ve dergi içerikleri, MAXQDA 2018 programıyla analiz edilmiş ve bu analizler neticesinde oluşturulan tablolar ve şekiller üzerinde açıklayıcı değerlendirmeler-yorumlar yapılmıştır.

I. KOBİ VE GİRİŞİMCİLİK TANIMLARI

KOBİ’lerin tanımlanması hakkında, dünya genelinde ortak olarak benimsenmiş bir tanım bulunmamakta ve tanımlamalar ülkelerin ekonomik verilerin ve işletme dağılımlarının farklılığı gibi nedenlere göre değişiklikler göstermektedir. Yapılan bu sınıflandırmalar, nitel ve nicel olarak farklılık gösterebilmekte, faaliyette bulunulan sektöre, istihdam miktarına ve sermaye durumuna

göre değişebilmektedir(kobigirisim.net). Ülkemizde ise, 24 Haziran 2018 tarihli Resmi Gazete’de yayınlanarak yürürlüğe giren, “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik” e göre KOBİ’ler aşağıdaki gibi tanımlanmaktadır (resmi gazete.gov.tr, kobi.org.tr/index.php/tanimi, vergialgi.net, kosgeb.gov.tr):

Mikro işletme: On kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri üç milyon Türk lirasını aşmayan işletmeler.

Küçük işletme: Elli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri yirmi beş milyon Türk lirasını aşmayan işletmeler.

Orta büyüklükteki işletme: İkiyüzlü kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri yüz yirmi beş milyon Türk lirasını aşmayan işletmeler.

Burada bir üst ölçeğe geçmek için yıllık ciro ve mali bilanço toplamının her ikisinin de belirtilen limitleri aşmasına bakılırken, çalışan sayısının belirtilen limitleri geçmesi KOBİ ölçeğinin değişmesi için yeterli olmaktadır (2015-2018 KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı: 27).

Avrupa Birliği’nde bir işletmenin KOBİ olarak kabul edilmesi için, çalışan sayısının 250’den az olması ve yıllık bilanço toplamının 43 milyon avro veya net satış hasılatının 50 milyon avroyu geçmemesi gerekmektedir. Bu şartı sağlayan işletmeler içerisinde ise, çalışan sayısı 10’u geçmeyen ve yıllık ciro veya mali bilançoları 2 milyon avroyu altında olan işletmeler “Mikro Ölçekli”, çalışan sayısı 50’yi geçmeyen ve yıllık ciro veya mali bilançoları 10 milyon avroyu altında olanlar “Küçük Ölçekli” geriye kalanlar ise “Orta Ölçekli” olarak sınıflandırılmaktadır (ufuk2020.com).

Türkiye’de, Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ) toplam girişim sayısının %99,8’ini, istihdamın %74,2’sini, maaş ve ücretlerin %54,7’sini, cironun %63,8’ini, faktör maliyetiyle katma değer (FMKD) %52,8’ini ve maddi mallara ilişkin brüt yatırımın %53,3’ünü oluşturmaktadırlar (tuik.gov.tr).

Uluslararası literatürde 1970’lerin başına kadar KOBİ’ler üzerine yapılan çalışmalar ekonomi, finans, çalışan ilişkileri ve pazarlama gibi temel disiplinler içerisinde yürütülürken, 1970’lerden itibaren yapılan çalışmalarda KOBİ’ler ve girişimcilik kavramı birlikte incelenmeye başlanmıştır. 1980’lerin başından itibaren araştırma alanında yürütülen çalışma sayısının ivme kazanmasıyla, birçok araştırmacının üzerine çalışma yaptığı bir konu haline gelmiştir. KOBİ’ler ve girişimcilik kavramı, 1990’lı yıllarda ise, pazarlama stratejik yönetim, insan kaynakları yönetimi gibi işletme çalışmalarının yanında tanınacak bir olgunluğa ulaşmıştır (Blackburn & Smallbone, 2007).

Yenilik yapabilme/fırsatları değerlendirebilme becerisi ve ekonomik, sosyal ve kültürel gelişmişliğin dinamizmi olarak kabul edilen girişimcilik kavramının literatürde pek çok tanımı bulunmaktadır. Richard Cantillon (1755), girişimcinin risk üstlenme özelliği üzerinde durmuş ve girişimciliği kâr amacıyla risk alarak fırsatları değerlendirme süreci olarak tanımlamıştır. Ona göre, girişimciliğin temelinde belirsizlik yatmaktadır ve belirsizlik altında iş faaliyetinde bulunanlar girişimcilerdir. Schumpeter (1934), girişimciliğin ekonomik değişim ve ekonomik gelişme için esas vasıta olduğunu belirterek, girişimcileri üretim sürecine yenilikler getiren bireyler olarak tanımlamaktadır. Fransız iktisatçı Say ise, risk üstlenme özelliği kadar, girişimcinin üretim girdilerini örgütlenme ve yönetme özelliğinin olması gerektiğini ileri sürerek; girişimciliğin, dördüncü üretim faktörü olduğunu belirtmiştir. Buna göre girişimcinin en önemli özelliği, örgütlenme becerisidir (Karadal, 2016: 5-11).

Aynı zamanda; istihdamı artırma, yatırımları ülke geneline yayarak, bölgelerarası gelişmeye ve büyümeye katkı sağlayarak bölgeler arası dengesizlikleri giderme, farklı alanlarda toplumsal olaylara destek verme, büyük işletmelere insan kaynağı ve ihracat desteği sağlama vb., birçok önemli fonksiyonları yerine getiren oldukça etkili işletmelerdir Kobi’ler (Yalçın, 2016: 2).

II. ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ

Gelişmiş ülkelerde olduğu gibi Türkiye’de de akademik alanda KOBİ’ler ve Girişimcilik üzerine çok sayıda araştırma yapıldığı görülmüştür. Ancak, bu araştırmalarda odaklanılan konuların bazı temel konu başlıklarına, yıllara göre dağılımına ve bu başlıklarda kullanılan yöntemlere göre sınıflandırılması üzerine detaylı olarak yapılmış bir çalışma bulunmamaktadır. Bu çalışma, Türkiye’deki araştırma alanının durumu ile uluslararası literatürde KOBİ’ler ve girişimcilik hakkında yapılan araştırmalarda tespit edilen hususların kıyaslanması açısından önem taşımaktadır.

Çalışmada, 2009-2018 yılları arasındaki akademik dergilerde yayınlanan makalelerde yer alan KOBİ’ler ve Girişimcilik kavramları üzerine yapılan araştırmalardan, nitel analiz yöntemlerinden içerik analizi ile Ulakbim veri tabanından elde edilen verilerin MAXQDA programına işlenerek analiz edilmesi ve sonuçlarının yorumlanması hedeflenmiştir. Türkiye’de yayınlanan akademik çalışma, makale ve dergilerin son 10 yılda araştırma alanındaki eğilimlerine ulaşabilmek için, 2009-2018 yılları arasında yapılan araştırmalar analiz edilmiş ve Türkiye’de akademinin araştırma yönelimleri de ortaya konulmaya çalışılmıştır.

II.I. Araştırmanın Kapsamı ve Yöntemi

Çalışmada, 09 Ocak 2019 tarihinde yapılan sorgulama ile, Ulakbim veri tabanında (trdizin.gov.tr/) ve Tubitak Ulakbim çatısı altında yer alan Dergipark veri tabanında (dergipark.gov.tr/) 2009-2018 yılları arasında araştırma alanıyla ilgili makale ve dergiler incelenmiştir. Sorgulama neticesinde, 311 adet makale ve iki adet dergide 57 adet makale olmak üzere, toplamda 368 adet makaleye ulaşılarak bu makaleler MAXQDA 2018 Standart programında oluşturulan temalara ve kodlara göre analiz edilmiştir. Analiz yapılırken, anahtar kelime başlığında bulunan dergilerde yer alan makaleler kendi içerisinde farklılık gösterdiğinden, dergiler ve makaleler ayrı ayrı değerlendirilmiştir.

Araştırmada, çalışma yöntemine göre “Başlık”, “Özet”, “Araştırma Yöntemi” ve “Konular” adında dört ana tema oluşturularak temaların altında başlıkta veya özetinde analizdeki anahtar kelime olan “KOBİ” ve “Girişimcilik” kavramlarına göre kodlar oluşturulmuştur. “Araştırma Yöntemi” ve “Konular” temalarının altında oluşturulan kodlarda ise; Xheneti & Blackburn (2010) tarafından yılında yapılan “Small Business and Entrepreneurship (SBE): An Analysis of Publications and Implications for the Development of the Field” başlıklı çalışmadan yararlanılmıştır. Araştırmacılar çalışmalarında, 2003-2008 yılları arasında dergi adında “KOBİ” veya “Girişimcilik” bulunan altı adet uluslararası dergide bulunan 696 adet makaleyi inceleyerek bu makaleler üzerinde, araştırma tasarımına (1), araştırma tasarımı içerisinde kullanılan yöntemlere (2) ve konu başlıklarına (3) göre sınıflandırma çalışması yapmışlardır. Araştırmacılar tarafından yürütülen bu çalışmada, araştırma alanıyla ilgili uluslararası literatürün temel ilgi odakları detaylı olarak ele alındığı için, araştırma altyapısının Türkiye’deki ve uluslararası düzeydeki durumunun etkin olarak kıyaslanabilmesi için bu çalışmadan yararlanılmıştır.

II.II. Araştırma Bulguları

2009-2018 yılları “Makale Başlığı” ve “Dergi Başlığı” nda, “KOBİ” veya “Girişimcilik” anahtar kelimeleri olan makale ve dergilere Ulakbim ve Dergipark veri tabanlarında tarama yapılarak ulaşılmıştır. Ulaşılan 2 adet dergi (57 makale) ile 311 adet makale, MAXQDA programında analiz edilmiştir. Yapılan analizin genel bir görüntüsü Tablo 1’de yer almaktadır.

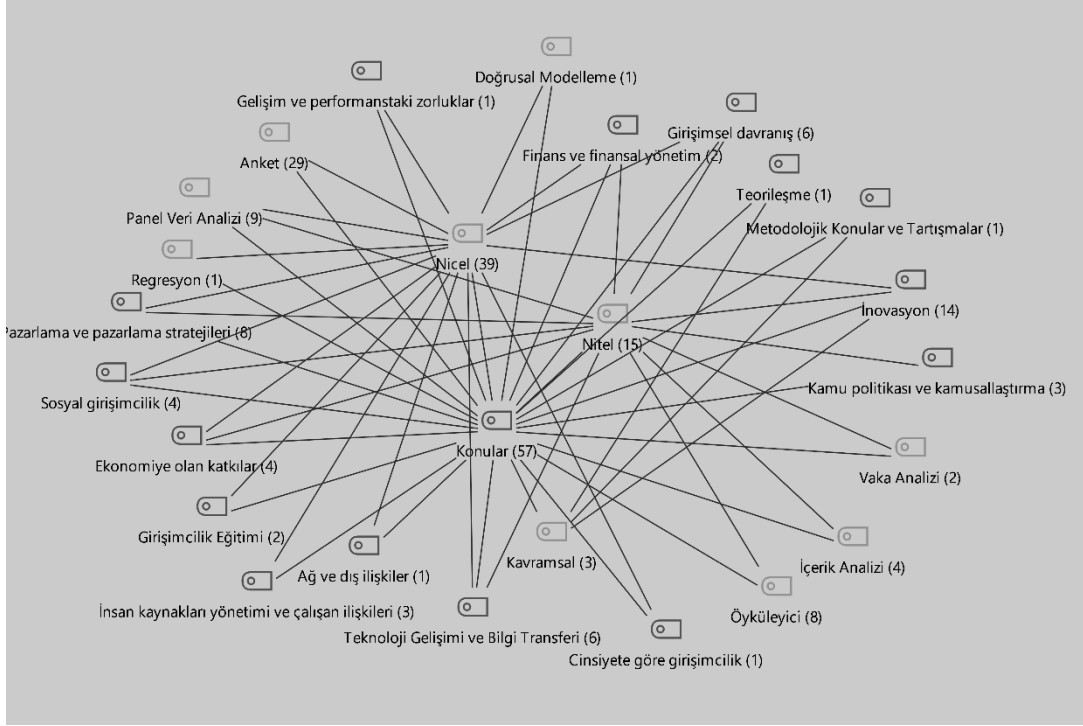
Tablo 1: Analize Genel Bakış

Kod Sistemi	2009-...	2010-...	2011-...	2012-...	2013-...	2014-...	2015-...	2016-...	2017-...
➤ Araştırma Yöntemi									
➤ Nicel									
➤ Veri Zarflama									
➤ Anket									
➤ Panel Veri Analizi									
➤ Regresyon									
➤ Yapısal Eşitlik Modeli									
➤ Karma									
➤ Öyküleyici ve T-testi									
➤ T-testi ve Tematik									
➤ Öyküleyici-Anket									
➤ Nitel									
➤ Öyküleyici									
➤ İçerik Analizi									
➤ Vaka Analizi									
➤ Tematik Analiz									
➤ Konular									
➤ Girişimsel davranış									
➤ Finans ve finansal yönetim									
➤ Gelişim ve performanstaki zorluklar									
➤ İnovasyon									
➤ Kamu politikası ve kamusallaştırma									
➤ Pazarlama ve pazarlama stratejileri									
➤ Sahip yöneticiler ve girişimciler									
➤ Sosyal girişimcilik									
➤ Ekonomiye olan katkılar									
➤ İnsan kaynakları yönetimi ve çalışan									
➤ Strateji									
➤ Ağ ve dış ilişkiler									
➤ Uluslararası işletmecilik									
➤ Yeni girişim oluşumu									
➤ Büyüme									
➤ Öğrenme									

Tablo 1’e göre, 2009-2018 yılları arasında içerik analizinde yer alan makale dağılımının, yıllara göre araştırma yöntemi çeşidine ve üzerine araştırma yapılan konu başlıklarına göre değiştiği görülmektedir. Tablo 1’de yer alan kutuların büyüklü küçüklü olması da, MAXQDA programındaki kodların, makalelerin yıllara göre dağılımındaki düzeyini göstermektedir. Araştırma yöntemi, araştırma konuları ve makale sayılarına ait detaylara sonraki tablo ve şekillerde yer verilecektir.

Ulakbim ve Dergipark veritabanlarında yapılan taramada ulaşılan sonuçlarına göre, sosyal bilimler dergileri içinde, dergi adında “KOBİ”, “Küçük İşletme” veya “Küçük ve Orta Büyüklükte İşletmeler” olan bir dergiye ulaşılamamıştır. Araştırmaya konu olan diğer anahtar kelime “Girişimcilik” kavramı için dergi adında yapılan taramada ise, “Girişimcilik ve İnovasyon Yönetim Dergisi” ve “Girişimcilik, İnovasyon ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi (GİPAD)” isimlerinde sadece iki adet dergiye ulaşılmıştır. Girişimcilik ve İnovasyon Yönetim Dergisi 2015 yılında yayınlanmaya başlamış olup, bu dergide 2015-2018 yılları arasında yayınlanan toplam 37 adet makale incelenmiştir. GİPAD senede iki defa yayınlanan bir dergi olup, ilk sayısı 2017 yılında yayınlanmıştır. Bu dergide 2017-2018 yılları arasında toplam 20 adet makaleye ulaşılmıştır.

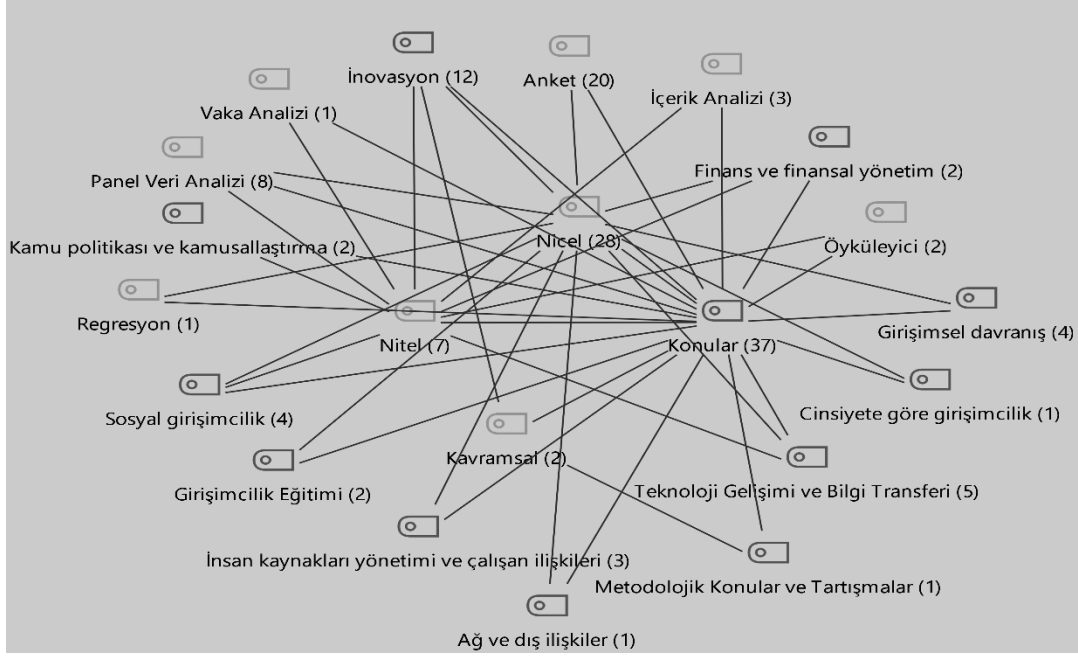
Elde edilen 57 adet makale, araştırmaya esas konu başlıklarına ve araştırma konusunda kullanılan metotlara (Karma, Nitel ve Nicel) göre incelenmiş olup, oluşturulan kodlar arasındaki ilişki Şekil 1’de gösterilmektedir.



Şekil 1: Dergi Adında ‘Girişimcilik’ veya ‘KOBİ’ Bulunan Dergiler İçerisinde Oluşturulan Kodlar Arasındaki İlişkiler

Şekil 1’de yer alan kodlar arasındaki ilişkiye göre, Girişimcilik ve İnovasyon Yönetim Dergisi ve GİPAD dergilerinde 57 adet makalenin, 39’unun araştırma tasarımı olarak ‘Nicel’, 15’inin ‘Nitel’ ve 3’ünün de ‘Kavramsal’ olarak incelendiği anlaşılmıştır. Nicel araştırma tasarımına sahip dergilerin çoğunlukta olması, Xheneti & Blackburn (2010) tarafından yürütülen çalışmanın sonuçlarıyla benzerlik göstermektedir. Nicel araştırma tasarımına sahip olan makalelerde, araştırma tasarımı içindeki bu metodlar içerisinde ağırlıklı olarak 29 adet ‘Anket’ yöntemiyle ve dokuz adet ‘Panel Veri Analizi’ yöntemiyle çalışma yürütülmüştür. Nitel araştırma tasarımına sahip olan 15 adet makale içerisinde, baskın olarak sekiz adet ‘Öyküleyici’ yöntemiyle ve dört adet ‘Vaka Analizi’ yöntemiyle çalışma mevcuttur. Dergilerde yer alan konu başlıklarına bakıldığında, 14 adet ‘İnovasyon’ ve dokuz adet ‘Pazarlama ve Pazarlama Stratejileri’ konusu bulunmaktadır. Bu durumun, dergi başlıklarında yer alan ‘İnovasyon Yönetimi’ ve ‘Pazarlama Araştırmaları’ kavramlarından anlaşılacağı üzere, dergilerin ana takip ettiği amaçlarla yakından ilgili olduğu anlaşılmaktadır. Ayrıca, araştırma tasarımında ‘Kavramsal’ olarak sınıflandırılan 3 adet makale, ‘Teorileşme, İnovasyon ve Metodolojik Konular ve Tartışmalar’ konuları üzerinde durmaktadır. Bu dergilerde yer alan 57 adet makale içerisinde, üç adet ‘Kavramsal’ olarak sınıflandırılan makale bulunmaktadır.

Bu durum, Schmude (2008: 300) ve arkadaşlarının 2008 yılındaki çalışmalarında; makalelerin yayınlanabilirliği üzerine yapılan odaklanmanın, araştırmacıları nicel çalışmalara yönlendireceği ve araştırma alanının metodolojik altyapısına katkı sağlayacak özgün çalışmaların yapılmamasına sebep olacağı ifadesini doğrulayan bir sonuçtur.



Şekil 2: Girişimcilik ve İnovasyon Yönetim Dergisindeki Makaleler İçerisinde Oluşturulan Kodlar Arasındaki İlişkiler

Şekil 2’de, 2015-2017 yılları arasında Girişimcilik ve İnovasyon Yönetim Dergisi’nde bulunan makalelerde, araştırma tasarımı, araştırma yöntemi ve konu başlıkları üzerine oluşturulan kodlar arasındaki ilişkiye yer verilmiştir.

Tablo 2: Girişimcilik ve İnovasyon Yönetim Dergisindeki Makalelerinin, Araştırma Yöntemi ve Konu Başlıklarına Göre Dağılımı

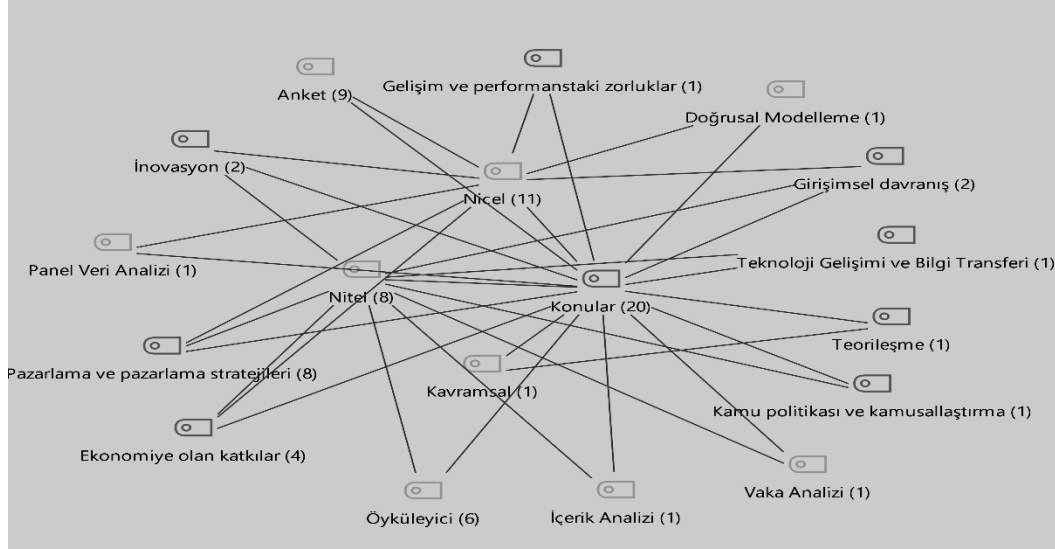
Kod Sistemi	Gir. ve İno. Yön.-2015	Gir. ve İno. Yön.-2016	Gir. ve İno. Yön.-2017
☐ Başlık			
☐ Araştırma Yöntemi			
☐ Kavramsal			
☐ Nicel	10	7	11
☐ Anket	7	5	8
☐ Panel Veri Analizi	3	3	2
☐ Regresyon			1
☐ Nitel	1	3	3
☐ Öyküleyici	1	1	
☐ İçerik Analizi			3
☐ Vaka Analizi		1	
☐ Konular	11	11	15
☐ Girişimsel davranış		2	2
☐ Finans ve finansal yönetim	1		1
☐ İnovasyon	6	3	3
☐ Kamu politikası ve kamusallaştırma		1	1
☐ Sosyal girişimcilik		2	2
☐ Girişimcilik Eğitimi	1		1
☐ İnsan kaynakları yönetimi ve çalışan ilişkiler		1	2
☐ Ağ ve dış ilişkiler	1		
☐ Metodolojik Konular ve Tartışmalar			1
☐ Teknoloji Gelişimi ve Bilgi Transferi	1	2	2
☐ Cinsiyete göre girişimcilik	1		

Tablo 2’de, gerçekleştirilen analiz sonuçlarına göre, elde edilen makalelerin kodlardaki dağılımının, yıllara göre sayısı yer almaktadır. Kodlar arasındaki ilişkiye bakıldığında, bu dergilerde bulunan 37 adet makalede, araştırma konu başlıklarında ağırlıklı olarak 12 adet “İnovasyon”, 5 adet “Teknoloji Gelişimi ve Bilgi Transferi”, dört adet “Girişimsel Davranış” ve dört adet “Sosyal Girişimcilik” konularında çalışmalar yapılmıştır. Bu başlıklarda yürütülen çalışmalarda kullanılan yöntemlere bakıldığında, 20 adet “Nicel”, dört adet “Nitel” ve bir adet “Kavramsal” makale bulunmaktadır. “İnovasyon” konu başlığında; 10 adet “Anket” ve “Panel Veri Analizi” yöntemiyle,

bir adet “Kavramsal” ve bir adet de “Öyküleyici” yöntemiyle yürütülüp incelenen 12 makale bulunmaktadır.

Bu durum Blackburn ve Kovalainen (2009: 136) tarafından yürütülen çalışmada belirtilen, “Yeni” ve “Sürekli” konularında yapılan çalışmaların çok olmasıyla benzerlik göstermektedir.

“Kamu Politikası ve Kamusallaştırma” konusunda ise, 37 makalenin içerisinde sadece 2 makalenin bulunması, küçük işletmeler ve girişimcilik kavramlarına dair geliştirilen politikaların değerlendirilmesi ve yeni önerilerde bulunabilmesi için yürütülen çalışmaların yeterli düzeyde olmadığını göstermektedir. İnovasyon konusunun 2015-2017 yıllarında en fazla odaklanılan konu olması ise, derginin adında bu kelimenin doğrudan bulunmasıyla yakından ilgilidir.



Şekil 3: GİPAD Dergisindeki Makaleler İçerisinde Oluşturulan Kodlar Arasındaki İlişkiler

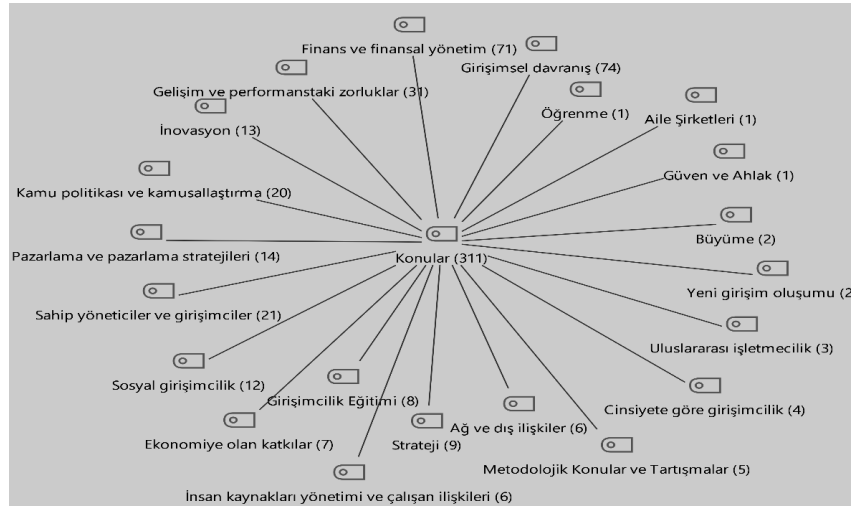
Şekil 3’te, 2017-2018 yılları arasında GİPAD Dergisi’nde bulunan makalelerde, çalışmada oluşturulan 3 temel başlık üzerine oluşturulan kodlar arasındaki ilişkiye yer verilmiştir.

Tablo 3: Girişimcilik, İnovasyon ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi (GİPAD) Makalelerin, Araştırma Yöntemi ve Konu Başlıklarına Göre Dağılımı

Kod Sistemi	GİPAD 2017-1-1	GİPAD 2017-1-2	GİPAD 2018-2-3	GİPAD 2018-2-4
☐ Başlık				
☐ Araştırma Yöntemi				
☐ Kavramsal			1	
☐ Nitel	3	3	2	3
☐ Doğrusal Modelleme		1		
☐ Anket	3	2	1	3
☐ Panel Veri Analizi			1	
☐ Nitel	2	1	2	3
☐ Öyküleyici	2	1	1	2
☐ İçerik Analizi				1
☐ Vaka Analizi			1	
☐ Tematik Analiz				
☐ Konular	5	4	5	6
☐ Girişimsel davranış		1		1
☐ Gelişim ve performanstaki zorluklar		1		
☐ İnovasyon	1			1
☐ Kamu politikası ve kamusallaştırma				1
☐ Pazarlama ve pazarlama stratejileri	3	1	2	2
☐ Ekonomiye olan katkılar	1	1	1	1
☐ Teknoloji Gelişimi ve Bilgi Transferi			1	
☐ Teorileşme			1	

“Tematik Analiz” yöntemleri ağırlıklı olarak kullanılmıştır. “Karma” araştırma tasarımı makalelerde ise, 3’er adet ile “Öyküleyici-T-test” ve “Öyküleyici-Anket” çalışmalarının çoğunlukta olduğu görülmektedir. Kullanılan bu yöntemler, araştırma konusunun karakteristik özelliklerine ve araştırmalardan elde edilmek istenen çıktılara göre kullanılmaktadır. Örneğin, elde edilen makalelerde en fazla çalışılan konuların başında 74 adet “Girişimsel Davranış” ve 71 adet ile “Finans ve Finansal Yönetim” konuları gelmektedir. “Girişimsel Davranış” konusundaki 74 makaleden 62’si “Nicel” araştırma tasarımıyla incelenmişken, “Finans ve Finansal Yönetim” konusundaki 71 adet makalenin 38 tanesinde “Nicel”, 29 tanesinde “Nitel” ve 4’ün de de “Karma” araştırma tasarımı kullanılmıştır.

Bu durum, yayınlanabilirlik üzerine yoğunlaşmanın, farklı ve yenilikçi çalışmaların çıkamamasına neden olduğunu göstermektedir (Schmude, Welter, & Heumann, 2008: 300).



Şekil 5: Başlıkta KOBİ veya Girişimcilik Olan Makalelerin Konulara Göre Dağılımı

Şekil 5’te makale başlığında “KOBİ” veya “Girişimcilik” bulunan 311 adet makalenin konu başlıkları görülmektedir. Buna göre, üzerinde en fazla çalışma yürütülen konular 71 adetle “Finans ve Finansal Yönetim” ve 74 adetle “Girişimsel Davranış” konuları iken, “Güven ve Ahlak” ile “Aile Şirketleri” gibi konular ise, 1’er adetle en az ilgi odağı olan konular arasındadır.

Bu durum, araştırma alanının Xheneti ve Blackburn tarafından yürütülen çalışmada incelenen 696 adet makalede öne çıkan konu başlıkları olan “İşletme Gelişimi ve performansındaki değişiklikler” (57 adet), “Ağ ve dış ilişkiler” (57 adet) ve “Kamu politikası ve kamusalallaştırma” (55 adet) durumundan farklılık arz etmektedir (Xheneti & Blackburn, 2010: 6). “Kamu Politikası ve Kamusalallaştırma” alanında 20 adet çalışmanın yer alması, politika odaklı olarak daha fazla çalışma yapılması gerektiği anlamına da gelmektedir.

Tablo 4: Başlıkta “KOBİ” olan Makalelerin Araştırma Yöntemine Göre Dağılımı

Kod Sistemi	KOBİ	Kavramsal	Nicel	Karma	Nitel
☑ Başlık	168		94	7	67
☑ KOBİ			94	7	67
☑ Araştırma Yöntemi					
☑ Kavramsal					
☑ Nicel	94				
☑ Karma	7				
☑ Nitel	67				

Tablo 4’te anahtar kelime olarak başlığında “KOBİ” bulunan toplam 168 makaledeki araştırma tasarımı dağılımına yer verilmiştir.

Tablo 5: Başlıkta “KOBİ” Olan Makalelerin Araştırma Yönteminin Yıllara göre Detayları

Kod Sistemi	2009-...	2010-...	2011-...	2012-...	2013-...	2014-...	2015-...	2016-...	2017-...
▲ Başlık	18	15	24	14	20	19	12	9	37
● KOBİ	18	15	24	14	20	19	12	9	37
▲ Araştırma Yöntemi									
▲ Nicel	10	11	13	8	10	9	8	5	20
● Veri Zarflama							1		
● Anket	9	8	10	8	10	7	7	6	16
● Panel Veri Analizi	1	2	3			2			2
● Regresyon									2
● Yapısal Eşitlik Modeli		1							
▲ Karma	2	1	3						1
● Öyküleyici ve T-testi			1						1
● T-testi ve Tematik			2						
● Öyküleyici-Anket	2	1							
▲ Nitel	6	3	8	6	10	10	4	4	16
● Öyküleyici	2		6	2	6	5	1		9
● İçerik Analizi			1				1	1	2
● Vaka Analizi				2		1	1		2
● Tematik Analiz	4	3	1	2	4	4	1	2	3

Tablo 5’te, yıllara göre dağılımın, kullanılan yöntemlerin alt başlıklarını da gösterecek şekilde sınıflandırılması yer almaktadır. Bu sınıflandırma yapılırken, makalelerin yazılma amacını gösteren özetleri dikkatlice incelenerek, kullanılan metotlar, 168 makalenin MAXQDA programına işlenmesi sonrasında çalışmanın amacına göre belirlenerek kodlanmıştır. Yapılan analize göre, başlığında “KOBİ” bulunan, 94 adet “Nicel”, 67 adet “Nitel” ve 7 adet “Karma” araştırma tasarımına sahip makale olmak üzere 168 makale bulunmaktadır.

Elde edilen bu sonuca göre, kavramsal makalelerin bulunmaması, geleneksel anlayışlardan bağımsız olarak araştırma alanının teorik altyapısına bazı anlamları sunan çalışmaların bulunmadığını ortaya koymaktadır (Blackburn & Kovalainen, 2009:135; Xheneti & Blackburn, 2010:2). Bu durum akademik bilgideki artışa rağmen, teorik altyapıyı geliştirmeye katkı sağlayacak araştırma kalitesinin azaldığını da doğrulamaktadır (Gibb, 2000: 14). Bu durumun geliştirilmesi, doğru araştırma alanlarının ortaya çıkarılarak başarılı çalışmaların yürütülebilmesi için, Zahra & Newey (2009: 1063) yürüttükleri çalışmalarında, araştırma alanları ve teoriler arasındaki kesişim noktalarını incelemişler ve sadece temel teoriler esas alınıp bunların yeni konulara uyarlanarak genişletilmeye çalışılmaması hususunda önerilerde bulunmuşlardır.

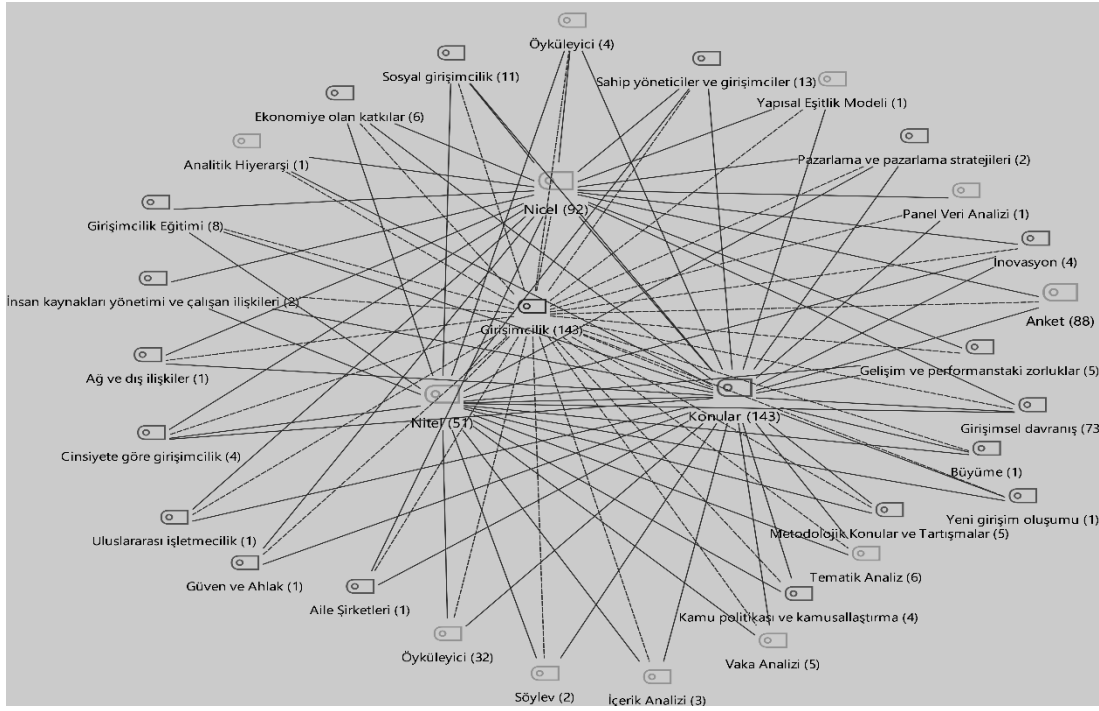
Tablo 6: Başlıkta “Girişimcilik” Olan Makalelerin Araştırma Yöntemine Göre Dağılımı

Kod Sistemi	Girişimcilik	Kavramsal	Nicel	Karma	Nitel
▲ Başlık	143		92		51
● Girişimcilik			92		51
▲ Araştırma Yöntemi					
● Kavramsal					
● Nicel			92		
● Karma					
● Nitel					51

Tablo 6’da başlığında “Girişimcilik” bulunan toplam 143 makalenin, kullanılan araştırma tasarımı başlıklarına göre dağılımı bulunmaktadır.

Bu konulara ağırlık verilmesi, araştırmaların KOBİ’lerin o ülkede yaşadıkları sorunlara göre şekillendiği iddiasını doğrulamaktadır (Blackburn & Kovalainen, 2009: 134).

Gelişim ve Performanstaki Zorluklar” ile 168 makale içinde “Kamu Politikası ve Kamusalallaştırma” alanında 16 adet çalışmanın bulunması, KOBİ’lerin geliştirilmesi ve sorunlarına çözüm önerileri sunabilecek politikalar oluşturulabilmesine yönelik daha fazla çalışmaya ihtiyaç duyulduğunu ima etmektedir. “Girişimsel Davranış”, “Yeni Girişim Oluşumu” ve “Sosyal Girişimcilik” konularında 1’er adet çalışma yapılmış olması, bu araştırma başlıklarının doğrudan “Girişimcilik” kavramıyla ilgili olması nedeniyledir.



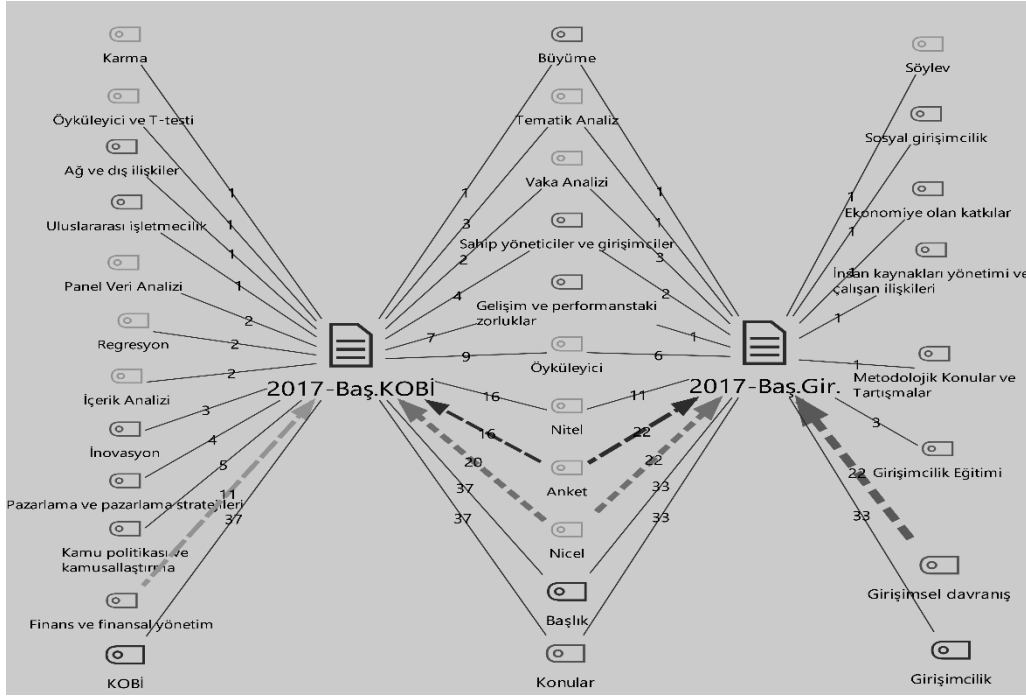
Şekil 7: Başlıkta “Girişimcilik” Olan Makaleler İçerisinde Oluşturulan Kodlar Arasındaki İlişkiler

Şekil 7’de, başlığında “Girişimcilik” kavramı olan makaleler içerisinde oluşturulan kodlar arasındaki ilişkiye yer verilmiştir. Yapılan analize göre, başlığında “Girişimcilik” olan 143 makaleden, “Girişimsel Davranış” konusu 73 makale ile üzerine en fazla çalışma yürütülen konu durumundadır. Bu konu başlığında yürütülen çalışmalara bakıldığında, 60 adet çalışma “Nitel” ve 13 adet çalışma “Nitel” araştırma tasarımına sahiptir. Girişimsel Davranış konusunu, 13 makale ile “Sahip Yöneticiler ve Girişimciler” ve 11 makale ile araştırma altyapısında önem kazanan “Sosyal Girişimcilik” konuları takip etmektedir. “Metodolojik Konular ve Tartışmalar (5 adet)” konusundaki çalışmalarda ise, kavramsal olarak girişimcilik çeşitlerinin değerlendirilmesi, eko-girişimcilik kavramı ve gelişim süreci ise, modern girişimcilik ve işletmecilik paradigması ilişkisi gibi konular ele alınmıştır.

Konu başlıklarındaki bu dağılım, başlığında “Girişimcilik” kelimesi bulunan çalışmaların Meyer ve arkadaşları (2014: 480) tarafından yapılan sınıflandırmaya göre, daha çok “Girişimciliğin kökeni, etki ve süreçleri” başlığına yoğunlaştığı anlaşılmakta ve diğer başlıklarda daha fazla çalışma yapılması gerektiğini ortaya koymaktadır. Ayrıca, Carlsson ve arkadaşları (2013: 920) tarafından yürütülen çalışmada iddia ettikleri girişimci ile çevresel aktörlerin etkileşimi, sosyal girişimcilik ve girişimsel aktivite gibi konuların istenilen düzeyde incelenmemiş olduğunu doğrulamakta ve sonuç olarak girişimci bireyleri değerlendirmeye alan teorik altyapıların oluşumuna kuvvet verecek çalışmalara ihtiyaç olduğu anlamına gelmektedir.

2009-2018 yıllarında başlığında “KOBİ” ve “Girişimcilik” bulunan çalışmalara dair Ulakbim’den yapılan taramada, en fazla makale sayısına 2017 yılında ulaşılmıştır. MAXQDA

programında analiz edilen Girişimcilik, İnovasyon ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi-GİPAD’ da yer alan 57 ve diğer 311 adet olmak üzere toplam 368 makaledeki benzer ve farklı yaklaşımları anlayabilmek için, 2017 yılında başlığında “KOBİ” ve Girişimcilik” olan makaleler araştırma tasarımı, araştırma yöntemi ve araştırma konularına göre karşılaştırılmıştır.



Şekil 8: 2017 Yılında Başlıkta “Girişimcilik” ve “KOBİ” Olan Makalelerin Oluşturulan Kodlara Göre Kıyaslanması

Şekil 8’de 2017 yılında başlığında “KOBİ” bulunan 37 makale ve “Girişimcilik” bulunan 33 makale yer almaktadır. Bu makalelerin ortak özellikleri incelendiğinde, araştırma tasarımı olarak “Nicel (20 ve 22 adet)”, kullanılan araştırma yöntemi olarak “Anket (16 ve 22 adet)” aracının ağırlıklı olduğu anlaşılmaktadır. Her iki başlıktaki makalelerin baskın konuları olan birbirinden farklı “Girişimsel Davranış (22 adet)” ve “Finans ve Finansal Yönetim (11 adet)” olarak ortaya çıkarken, “Büyüme”, “Sahip Yöneticiler ve Girişimciler” ve “Gelişim ve Performanstaki Zorluklar” başlıkları ise, üzerinde çalışma yapılan ortak konulardır. Bu durum, küçük işletmelerin büyüme ve gelişme sürecinde ortaya çıkan engelleri aşabilmeye “Girişimcilik” kavramı üzerine yapılan araştırmaların sayılarının artması ve işletmelerin bunlardan önemli sonuçlar çıkarmasıyla ilgili olabileceği anlamına gelmektedir.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Sonuç olarak, 2009-2018 yılları arasında yayınlanan 311 adet makale ve 2 adet dergi, araştırma tasarımı, araştırma yöntemi ve araştırma konusu açısından analiz edilmiştir. Analiz sonucunda, 186 adet nicel, 118 adet nitel ve yedi adet karma araştırma tasarımı kullanıldığı anlaşılmış, küçük ve orta ölçekli işletmeler ve girişimcilik üzerine çalışmalar yapan araştırmacıların ağırlıklı olarak nicel araştırma tasarımı kullandıkları tespit edilmiştir. Bu şekilde bir yönelimin, konu ile ilgili makalelerin yayımlanabilirliği üzerine yapılan odaklanmanın, yeni araştırmacıları nicel çalışmalara yoğunlaşmaya sevk edeceği öngörülebilir. Öncü dergilerdeki araştırmacıların bu yaklaşımı, yeni yöntemler denenmesine ve alanın metodolojik altyapısının gelişmesine mani olabilecektir. Konular olarak bakıldığında, 71 adet “Finans ve Finansal Yönetim” ve 74 adet “Girişimsel Davranış” konuları baskın durumdadır. Bu durum, araştırma konusu içerisinde, KOBİ’lerin “Finansman” problemlerini ve “Girişimcilik” kavramında bireylerin davranışlarını etkileyen faktörlere vurgu yapıldığını

göstermektedir. İncelenen çalışmalar içerisinde % 1,6’lık bir dilime karşılık gelen “Metodolojik Konular ve Tartışmalar (5 adet)” konusunda az sayıda çalışma bulunması, uluslararası makalelerde olduğu gibi, alanda genel kabul görmüş yaklaşımların dışında teori altyapıya katkı sağlayacak çalışmaların olmadığını göstermektedir. Yayınlanan makalelerin, dergilerin ana takip ettiği amaçlarla yakından ilgili olduğu bulgusu da araştırmacıların yayın yaparken dergi içeriklerinden çok isimlerini dikkate aldığını göstermektedir. Gelişim ve performanstaki sorunlar ile kamu politikası ve kurumsallaşma konularında daha fazla çalışma yapılmasının gerekliliği diğer önemli bir konu olarak ortaya çıkmaktadır. Özellikle KOBİ’lerin kurumsallaşması ve girişimcilik artırıcı stratejileri konularında çok ciddi çalışmalar yapılmalıdır. Araştırma alanında kavramsal içerikli çalışmaların bulunması, Xheneti ve Blackburn (2010) çalışmalarında bahsettiği gibi, teorik altyapının geliştirilerek alanın kendi kimliğini kazanabilmesi için önemli göstergelerdir. Türkiye’de araştırma alanında yürütülen çalışmalarda, alanın Türkiye’ye özgü gündem konularına öncelik verilerek bu konuları analizde uygun yaklaşımlar kullanılması ve mevcuttaki varsayımları takiple beraber kendine özgü konularda teorik altyapının zenginleştirilmesine önem verilmelidir.

-
- Etik Beyanı** : Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazarlar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde ÖHÜİBF Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir.
- Yazar Katkıları** : Bu çalışmada 1. yazarın katkı oranı: %50, 2. yazarın katkı oranı: %50’dir.
- Çıkar Beyanı** : Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.
- Teşekkür** : ÖHÜİBF Dergisi Editör Kuruluna ve saygı değer hakemlere teşekkür ederiz
- Not** : Bu çalışma, Doç. Dr. İbrahim YALÇIN danışmanlığında Yasin Murat İŞCAN tarafından hazırlanan ve Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi SBE tarafından kabul edilen “KOBİ’ler ve Girişimcilik Araştırmasının Gelişimi: Türkiye’de KOBİ’ler ve Girişimcilik Üzerine Yapılan Araştırmaların Bir Değerlendirilmesi” başlıklı yüksek lisans tezinden türetilmiştir.
- Ethics Statement** : The authors declare that ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In case of detection of a contrary situation, ÖHÜİBF Journal does not have any responsibility and all responsibility belongs to the authors of the study.
- Author Contributions** : In this study, the contribution rate of the first author is 50%, and the contribution rate of the 2nd author is 50%
- Conflict of Interest** : There is no conflict of interest among the authors.
- Acknowledgement** : We thank the Editorial Board of the ÖHÜİBF Journal and the reviewers.
- Note** : This study is derived from master thesis titled “The development of research on SME and entrepreneurship: An evaluation of the researches conducted on SME and entrepreneurship in Turkey” that prepared by Yasin Murat İŞCAN in the consultancy of Assoc. Prof. İbrahim YALÇIN and approved by Social Science Institute of Niğde Ömer Halisdemir University
-

KAYNAKÇA

- Blackburn, R., & Brush, C.G. (eds) (2008). *Small business and entrepreneurship*. 1, London: Sage, ISBN: 9781412934374
- Blackburn R., & Kovalainen A. (2009). Researching small firms and entrepreneurship: Past, present and future, *International Journal of Management Reviews*, 11(2), 127-148, DOI:10.1111/j.1468-2370.2008.00254.x
- Blackburn, R., & Smallbone, D. (2007). *From the margins to the mainstream: the development of research on small business and entrepreneurship in the UK*. Kingston: Kingston University.
- Carlsson, B., Braunerhjelm, P., McKelvey, M., Olofsson, C., Persson, L., & Ylinenpaa, H. (2013). The evolving domain of entrepreneurship research, *Small Business Economics*, 41, 913-930, DOI:10.1007/s11187-013-9503-y
- Eser, G., Yıldız, & M. L. (2015). Türkiye’de girişimcilik araştırmalarının odağı nedir? Yazın üzerine bir inceleme, *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, 11(43), 91-117, DOI:10.14783/od.v11i43.5000070104
- Gibb, A. A. (2000). SME policy, academic research and the growth of ignorance, mythical concepts, myths, assumptions, rituals and confusions. *International Small Business Journal*, 18(3), 13–35, Erişim Adresi: <https://cemi.com.au/sites/all/publications/Gibb%202000.pdf>, <https://doi.org/10.1177/0266242600183001>
- Kantur, D. (2017). Sosyal girişimcilikte yerleşiklik: Coğrafi yayılım ve kültürel değerlerin rolü, *Girişimcilik ve İnovasyon Yönetimi Dergisi*, 6(1), 173-196, Erişim Adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/978018>
- Karadal, H. (2016). Girişimcilik bilgisi. İçinde H. Karadal (ed.), *Girişimcilik, uygulamalı girişimcilik eğitimi & güncel konular girişimci destekleri & iş planı*. (1-37), Ankara: Beta Yayınları.
- KOSGEB. 2015-2018 KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı (KSEP).
- Meyer, M. S., Libaers, D., Thijs, B., Grant, K., Glänzel, W., & Debackere, K. (2014). Origin and emergence of entrepreneurship as a research field, *Scientometrics*, 98(1), 473-485. DOI 10.1007/s11192-013-1021-9
- Schmude, J., Welter, F., & Heumann, S. (2008). Entrepreneurship research in Germany. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32(2), 289-312, Retrieved from https://www.effectuation.org/wp-content/uploads/2017/06/Schmude_et_al-2008-Entrepreneurship_Theory_and_Practice-1.pdf
- Xheneti M., & Blackburn R. (2010). *Small business and entrepreneurship (SBE): An analysis of publications and implications for the development of the field*. Retrieved from https://eprints.kingston.ac.uk/id/eprint/17883/1/Rencontres_2010_Topic_A_Xheneti_Blackburn_f.pdf

Yalçın, İ., & İşcan, Y. M. (2021). Türkiye’de 2009-2018 yılları arasında KOBİ’ler ve girişimcilik üzerine yapılan araştırmaların değerlendirilmesi. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(1), 244–260.

Yalçın, İ. (2016). *Küçük ve orta ölçekli işletmelerde yeniden yapılanma stratejileri*. Ankara: Nobel.

Zahra, S. A., & Newey, L. R. (2009). Maximizing the impact of organization science: theory building at the intersection of disciplines and/or fields. *Journal of Management Studies*, 46(6), 1059-1075, DOI:https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.2009.00848.x

İnternet Kaynakları

<http://www.kobigirisim.net/2013/06/kobi-ne-demek.html>

<http://www.ufuk2020.com/haberler/avrupa-birligi-ab-kobi-tanimi.html>

<http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=18521>

<http://www.kosgeb.gov.tr>

<http://www.resmigazete.gov.tr>

<http://www.kobi.org.tr/index.php/tanimi>

<http://www.vergialgi.net>



Araştırma Makalesi
Research Article

Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Yıl: 2021 Cilt-Sayı: 14(1) ss: 261-279
Academic Review of Economics and Administrative Sciences
Year: 2021 Vol-Issue: 14(1) pp: 261-279
<http://dergipark.org.tr/pub/ohuiibf/>

ISSN: 2564-6931

DOI: 10.25287/ohuiibf.765256

Geliş Tarihi / Received: 06.07.2020

Kabul Tarihi / Accepted: 02.10.2020

Yayın Tarihi / Published: 03.01.2021

DIŞ BORÇLANMA VE EKONOMİK BÜYÜME: GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER ÜZERİNE YATAY KESİT BAĞIMLILIĞI ALTINDA PANEL VERİ ANALİZİ

Halil ALTINTAŞ¹
Erdal ALANCIOĞLU²

Öz

Bu çalışmanın amacı; 16 gelişmekte olan ülkenin 1991-2015 dönemleri arasında dış borç, sabit sermaye birikimi ve sanayi istihdamının ekonomik büyüme üzerindeki etkisini Westerlund ve Edgerton (2007) ve Durbin-Hausman (2008) panel eşbütünleşme testleri ile analiz etmektir. Uzun dönem katsayıların hesaplanmasında Eberhardt ve Bond (2009) tarafından geliştirilen ve yatay kesit bağımlılığını göz önünde bulunduran AMG (Augmented Mean Group Estimator) tahmincisi kullanılmıştır. Analiz bulgularına göre, dış borç, sabit sermaye birikimi, sanayi istihdamı ve ekonomik büyüme arasında uzun dönemli ilişki olduğu tespit edilmiştir. AMG tahmincisinden elde edilen analiz bulguları panelin genelinde; dış borç ile ekonomik büyüme arasında negatif ve istatistiki olarak ve sabit sermaye birikimi ile ekonomik büyüme arasında pozitif ve istatistiki olarak anlamlı bir ilişkiye rastlanılmıştır. Buna karşılık, sanayi istihdamı ile ekonomik büyüme arasında istatistiki olarak anlamlı ilişki tespit edilmemiştir.

Anahtar Kelimeler : Dış borç, Ekonomik Büyüme, Panel Data Analizi.

Jel Sınıflandırılması : O47, G51, H63, C23.

¹ Prof. Dr., Erciyes Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, haltintas@erciyes.edu.tr, ORCID: 0000-0002-8565-4294.

² Öğr. Gör. Dr., Harran Üniversitesi, Bozova MYO, Muhasebe Programı, ealancioglu@harran.edu.tr, ORCID: 0000-0002-5008-4957.

Atıf/Citation (APA6):

Altıntaş, H., & Alancıoğlu, E. (2021). Dış borçlanma ve ekonomik büyüme: gelişmekte olan ülkeler üzerine yatay kesit bağımlılığı altında panel veri analizi. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(1), 261-279. <http://doi.org/10.25287/ohuiibf.765256>.

EXTERNAL DEBT AND ECONOMIC GROWTH: PANEL COINTEGRATION ANALYSIS UNDER CROSS SECTIONAL DEPENDENCY ON DEVELOPING COUNTRIES

Abstract

This study aims to investigate the impact of external debt, capital stock and labor on economic growth over the period from 1991 to 2015 for sixteen developing and emerging countries. The panel cointegration tests suggested by Westerlund and Edgerton (2007) and Durbin-Hausman (2008) were applied to explore the long run relationship between variables. In addition, this study used the augmented mean group (AMG) tests developed by Eberhardt and Bond (2009) to provide long run estimators free from cross-sectional dependence problems. The cointegration analysis confirms the existence of the long run relationship between the underlying variables. Based on the AMG results, we found a negative and statistically significant impact of external debt on economic growth, while capital stock positively influences economic growth. On the contrary, labour does not have a significant impact on economic growth.

Keywords : External Debt, Economic Growth, Panel Data Analysis.

Jel Classifications : O47, G51, H63, C23.

GİRİŞ

Birçok gelişmekte olan ülkede dış borçlardaki artış, tırmanan kamu ve özel sektör borçlarının artan maliyetleri konusundaki tartışmanın nedenini oluşturmaktadır. Yüksek ve sürdürülemez dış borçların düzeyi özellikle bankacılık krizlerine neden olan döviz kurlarında dalgalanma, sermaye hareketlerinin ani bir şekilde durması, keskin sermaye çıkışları gibi önemli riskleri beraberinde getirmektedir. Bu nedenle hükümetler ve politika yapıcılarını kısa ve uzun dönemde dış borçların büyüme üzerindeki etkisi konusunda endişe duymaktadır. Buna bağlı olarak dış borçların büyüme üzerindeki etki kanallarının bilinmesi ve araştırılmasına yönelik çalışmalar son yıllarda hız kazanmıştır (Quresha & Liaqat, 2020).

Ekonomik teoriler gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde makul bir borç seviyesinin ekonomik gelişmeyi destekleyeceğini göstermektedir. Likidite ve borç yükü teorileri, borcun ekonomik büyüme üzerindeki olası sonuçlarını daha iyi anlamamızı sağlamaktadır (Krugman 1988, Sachs 1989, Cohen 1992). Bu teoriler artan borçların ekonomik büyüme üzerinde dışlama etkisine yol açacağını ileri sürmektedir. Borçların artmasıyla faiz oranının artacağını, böylece yatırım ve tüketim amaçlı borçlanmanın maliyeti aşırı pahalılaşacaktır. Ayrıca gelişmekte olan ülkelerde zayıf yönetimlerin borçlanma politikalarının hem ekonomik büyüme hem de bu ülkelerin finansal istikrarını üzerinde negatif etkiye yol açabilmektedir. Borçlanmanın gelecekte geliri artıracak verimli yatırımları finanse etmek amacıyla kullanılması önemlidir. Borçlanma konusundaki anahtar risk, dış borcun ülkenin yeniden ödeyebilme kapasitenin üzerine çıkmasıyla sürdürülemez düzeyi aşmasıdır. Böylece, dış borçlanmaya ilişkin en önemli maliyet, dış borç servisinin artışında görülmektedir. Bu olumsuz gelişme, gelişmekte olan ülkelerin gelecekteki gelirlerinden ödemek zorunda oldukları vergilerin artmasına, tasarrufların ve dış rezervlerin azalmasına neden olmaktadır (Kharusi & Ada, 2018: 1143).

Diğer taraftan artan dış borçlar, borcun yeniden ödenmesi için gerekli olan vergilerde artan ölçüde bozulmalara neden olmaktadır. Ayrıca, aşırı borçlu olan ülkeler ekonomilerinde hem yerli hem de yabancı sermaye birikimini azaltıcı borç yüküne bağlı olarak ekonomik belirsizlikler ve istikrarsızlıklarla sık sık karşılaşabilmektedir. Patillo, Poirson, & Ricci (2004) yüksek dış borç düzeyinin zayıf ve istikrarsız politika iklimi yaratarak ekonomik büyümeyi sınırlandıracağını ve böylece yatırımların etkinliğinin negatif yönde etkilenecek toplam faktör verimliliğinin azalabileceğini ileri sürmektedir. Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde tasarruflar ve sermaye

birikimi yeterli seviyelerde olmadığından yatırım ve kalkınma noktasında sorunlar yaşanmaktadır. Bu ülkelerde dış borçlanma, ekonomik büyümeyi finanse etmek için önemli bir kaynak olarak görülmektedir. Genellikle dış borç; yurtiçi tasarruf ve döviz sıkıntısı çeken bir ülkeler tarafından başvuru bir fon kaynağıdır (Siddique, Selvanathan, & Selvanathan, 2016: 874). Ancak dış borç, gelir getirici ve üretken faaliyetlerde kullanılmazsa, borçlu bir ülkenin borçlarını geri ödeyebilme konusunda sıkıntılar yaşamasına neden olmaktadır.

Dış borçlanmanın düzeyine bağlı olarak ekonomik büyümeyi olumlu ya da olumsuz etkileyebileceğini gösteren çalışma bulguları bulunmaktadır. Dış borçlanmanın gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin büyüme performansı üzerindeki olumsuz etkisi orta ve uzun vadede olumsuz yönde baskın olduğu için bu konuya olan ilgi artmıştır.

Bu çalışma 16 gelişmekte olan ülke ekonomisinde (Bolivya, Brezilya, Bulgaristan, Kolombiya, Kosta Rika, Dominik Cumhuriyeti, Gana, Hindistan, Endonezya, Jamaika, Nijerya, Peru, Filipinler, Tayland, Türkiye) 1991-2015 dönemi yıllık veriler kullanılarak yatay kesit bağımlılığını dikkate alan panel eşbütünlük yöntemiyle dış borçlanmanın, ekonomik büyüme üzerindeki etkisini incelemeyi amaçlamaktadır. Ayrıca çalışmada sabit sermaye birikimi ve sanayi istihdamının ekonomik büyüme üzerindeki etkisi de analiz edilmiştir.

Araştırma sorunsalını açıklayan giriş bölümünden sonra kuramsal çerçeve, literatür araştırması, daha sonra çalışmanın amacı doğrultusunda yapılacak analiz için yöntem, model, değişkenler ve analiz bulguları ortaya konmakta ve çalışma genel değerlendirme sonuç bölümü ile tamamlanmaktadır.

I.KURAMSAL ÇERÇEVE

Dış borcun ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin pozitif veya negatif olabileceğini tespit eden iki teorik yaklaşım vardır. İlk yaklaşım, borçlanmaların sermaye oluşumunu finanse etmek için önemli kaynaklardan biri olduğunu dış borçların ödünç alınan fonların verimli kullanılması koşuluyla ekonomik büyümeye katkıda bulunabileceği Keynesyen ve neoklasik büyüme teorisinin hükümlerine dayanmaktadır (Shkolnyk & Koilo, 2018: 388). Borcun sermaye oluşumunu finanse etmek için kaynaklardan biri olduğunu ve bu yolla sermaye oluşumunu finanse etmenin yatırım üzerinde olumlu bir etki yaratması durumunda ekonomik büyümeyi teşvik edebileceğini vurgulanmaktadır (Adesola, 2009). Bu durum, Chinaemerem ve Anayochukwu (2013), Bakar ve Hassan (2008), Ajayi & Oke (2012) gibi çeşitli çalışmaların ampirik sonuçlarıyla güçlü bir şekilde desteklenmektedir. Bu çalışmalar, dış borçların kısa veya uzun vadede meydana gelen ekonomik büyüme üzerinde olumlu bir etkisi olduğunu ortaya koymuştur. Dolayısıyla, borç alan ülke, borç alınan fonları üretken yatırımlara dönüştürüp ve makroekonomik istikrar sağlamada önemli bir araç olarak kullanabiliyorsa, sadece ekonomik büyümesini hızlandırmayacak, aynı zamanda gelecekteki borç yükümlülüklerini rahatça ödeyebilecektir (Ramzan & Ahmad, 2014: 204).

İkinci yaklaşım ise, 1980'lerin sonlarında Krugman (1988) tarafından geliştirilen “borç yükü” teorisine dayanmaktadır. Borç yükü, bir ülkenin beklenen gelirinin bugünkü değeri birikmiş borçtan daha düşük olduğunda meydana gelir. Bu teoriye göre, dış borcun yükü o kadar büyük olabilir ki, tüm kazançlar borçlu ülkedeki yeni yatırım projelerini finanse etmek yerine doğrudan mevcut borcu ödemeye gider. Bu duruma genellikle borçlu ülkedeki üretim açığı veya kaynakların yetersiz olması neden olmaktadır (Krugman, 1988: 255). Bu yaklaşımda yüksek düzeyde borçlanma ile ekonomik büyüme arasında negatif bir ilişkinin ortaya çıkabileceği belirtilmektedir. Borçlanmadaki artış, faiz oranını artıracak, bu da hem yatırım hem de tüketim için borçlanma maliyetini daha pahalı hale getirecektir. Dolayısıyla, dış borçlanmalarla ilgili temel maliyet, gelişmekte olan ülkelerin gelecekteki gelirlerinden ödemesi gereken pahalı bir hizmet maliyetidir. Uysal, Özer, & Mucuk (2009), Hameed, Ashraf, & Chaudhary (2008), Doğruel ve Doğruel (2007), Karagöl (2002) ve Patillo, Poirson, & Ricci (2004) çalışmalarında, dış borçların ekonomik büyüme üzerinde olumsuz etki yarattığını ortaya koymuştur.

Dış borçların ekonomik büyüme üzerinde negatif etkisini ileri süren yaklaşımlarda verimli girişimlere yatırım yapmak yerine, alınan fonların tüketim için yeniden borçlanma şeklinde kullanılacağını ileri sürmektedir. Dış kaynakların çoğu bu ülkelerin ekonomik kalkınması ve

büyümesi için kullanılmamakta, dolayısıyla ek yük oluşturmaktadır (Soydan & Bedir, 2015: 502). Dış borçların kötüye kullanılması, yani verimsiz faaliyetlerde değerlendirilmesi ekonomiye yük getirmektedir. Bu durum ülkenin büyük ölçüde borçlanmasına ve borç verenler tarafından riskli olarak değerlendirilmesine neden olabilir (Marobhe, 2009: 69). Borçlu ülkelerin dış borç yükümlülüklerini yerine getirmedeki kitlesel başarısızlığı, 1980'lerin borç krizine yol açmış, bu da ekonomik büyüme için kaynakların verimli kullanılmadığını göstermiştir (Reinhart & Rogoff, 2011).

Dış borçlanma, verimli ve etkin bir şekilde kullanılması halinde, iç kaynakları yararlı bir şekilde destekleyebilir. Bu gibi durumlarda, ekonomi büyüdükçe borç sorunsuz bir şekilde geri ödenebilir. Diğer durumlarda, dış yardım ekonomik iyileştirmeye yardımcı olabilir. Bununla birlikte, bu faydalar belirli eşikleri aşması halinde olumsuz sonuçlar doğurabilmektedir (Hameed, Ashraf, Chaudhary, 2008).

Dış borçların kısa vadede ve belirli bir “eşik” noktasına kadar, bundan sonra borç arttıkça yatırımın düşük verimliliğinin yanı sıra sermaye ve işgücü verimliliği etkileri ve “dışlama” etkileri nedeniyle büyümeyi olumsuz etkileyebilmektedir (Siddique, 2016: 888). Pattillo, Poirson, Ricci (2002) çalışmalarında önemli borç yükü altında olan gelişmekte olan ülkeler için dış borç/GSYH'nin %35-40'i kadar bir eşik değere sahip olduğunu, bunun ötesinde ek borçla eşik değer artmasının ekonomik büyümeyi olumsuz etkileyeceğini tespit etmişlerdir. Benzer bir çalışmada Clements, Bhattacharya, & Nguyen (2003) yüksek borçlu yoksul ülkeler için öngörülen dış borç stokundaki önemli azalmanın, kişi başına gelirdeki artışı yılda yaklaşık yüzde 1 puan artıracığını göstermektedir.

II. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Teorik literatür, dış borçlanmanın belirli bir eşik seviyesine kadar yatırım ve büyüme üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir; ancak bu seviyenin ötesinde etkisi olumsuzdur. Dış borçlanmanın düzeyine bağlı olarak ekonomik büyümeyi olumlu ya da olumsuz etkileyebileceğini gösteren çalışma bulguları bulunmaktadır. Bu bölümde, seçilmiş bir dizi çalışmaya dayanarak dış borç ile ekonomik büyümesinin etkisini inceleyen literatür kısaca gözden geçirilmektedir.

Fosu (1999), Sahra Altı Afrika'da 35 ülkede 1980-1990 dönemi için dış borcun ekonomik büyüme üzerindeki etkisini analiz etmiştir. Bulgular, dış borcun ekonomik büyüme oranları üzerinde olumsuz bir etkisi olduğunu kanıtlamıştır.

Hameed, Ashraf, & Chaudhary (2008), 1970-2003 verilerini kullanarak Pakistan'daki dış borç ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi analiz etmişlerdir. Analiz bulgularına göre, dış borç ve ekonomik büyüme arasında uzun vadeli bir ilişki tespit etmişlerdir. Ayrıca, borç servisinin sermaye ve işgücü verimliliği üzerindeki olumsuz etkileri nedeniyle GSYİH'yi olumsuz etkilediği sonucuna varmışlardır.

Paudel ve Perera (2009), 1950- 2016 dönemi için Sri Lanka'nın ekonomik büyümesinde dış borç, ticaret açıklığı ve işgücünün etkisini analiz etmiştir. Çalışmanın bulguları, ekonomik büyüme ile dış borç, ticaret açıklığı ve işgücü arasında bir eşbütünlük ilişkisi olduğunu ortaya koymaktadır. Ayrıca sonuçlar, uzun vadede, işgücünün, ticari açıklık ve dış borcun ekonomik büyüme üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir.

Siddique, Selvanathan, & Selvanathan (2016), çok fakir borçlu fakir 40 ülke için 1970-2007 yıllarını kapsayan yıllık verilerle panel ARDL analizi kullanılarak dış borç ve ekonomik büyüme arasındaki kısa ve uzun vadeli ilişki analiz edilmiştir. Ayrıca, bu ülkelerde sermaye oluşumu, ticaret ve nüfus artışının ekonomik büyüme üzerindeki etkileri de incelenmiştir. Çalışmanın bulgularına göre, dış borcun hem kısa hem de uzun vadede ekonomik büyüme üzerinde olumsuz bir etkisi olduğu tespit edilmiştir. Diğer değişkenlerin ise hem kısa hem de uzun vadede ekonomik büyüme üzerinde olumlu etki oluşturduğu belirlenmiştir.

Shah ve Pervin (2012), Bangladeş'in 1974-2010 dönemi verileriyle, dış borç ekonomik büyüme ilişkisini analiz etmiştir. Analiz bulgularına göre, dış borç ile ekonomik büyüme arasında olumlu ilişki tespit edilmiştir.

Ramzan ve Ahmad (2014), Pakistan için 1970-2009 döneminde dış borçların ekonomik büyüme üzerindeki etkisi ARDL yöntemi ile araştırılmıştır. Bulgular, dış borcun büyüme üzerinde olumsuz bir etkisi olduğunu göstermiştir.

Doruk (2018), Türkiye için 1970 ile 2014 zaman aralığını dış borçların tasarruflar, sermaye hasıla katsayısı ve beşeri sermayeye olan katkısı ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki Bayer-Hanck (2013) eşbütünleşme testi yöntemiyle analiz etmiştir. Elde edilen sonuçlar, dış borçların ekonomik büyümeye uzun vadede bir etkisinin olmadığı, dış borçlar-tasarruflar, sermaye-hasıla katsayısı ve beşeri sermaye kanallarından ekonomik büyümeye katkı sağlanmadığı yönündedir.

Shkolnyk ve Koilo (2018), 2006-2016 dönemi için gelişmekte olan ekonomilerde dış borç ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi ADL modeli ve korelasyon analizi gibi farklı ekonometrik yöntemlerle incelemiştir. Analiz bulguları, yüksek düzeyde dış borcun, makroekonomik istikrarsızlıkla birlikte, bu ülkelerde ekonomik büyümeyi engellediğini ortaya koymuştur.

Edo, Osadolor, & Dading (2019), 2005-2017 yılları arasındaki dönemde Sahra-Altı Afrika ülkeleri için ekonomik büyüme dış borç ilişkisini panel ARDL yöntemi ile araştırmıştır. Analiz bulguları, kısa vadede dış borçlanmanın ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin olumlu olduğu, ancak uzun dönemde olumsuz etkilediği tespit edilmiştir.

Qureshi ve Zara Liaqat (2020), 1990-2015 döneminde gelir düzeylerine göre sınıflandırılmış 123 ülkenin verileriyle dış borçlanma ev ekonomik büyüme arasındaki ilişki panel vektör otoregresyon yöntemiyle analiz edilmiştir. Bulgular, dış borcun genel olarak büyüme oranı üzerinde olumsuz bir etkiye sahip gibi görünse de alt ve üst orta gelirli ülkelerde gelir artışı ile pozitif olarak ilişkili olduğunu göstermektedir.

Ampirik bulgular göz önüne alındığında, gelişmekte olan ülkelerde dış borç ile ekonomik büyüme arasında olumsuz bir ilişki olduğu sonucuna varılabilir. Dış borçlanma ve ekonomi büyüme konusunda literatürde bulunan diğer çalışmalar ve elde edilen farklı test sonuçları Tablo 1'de gösterilmektedir.

Tablo 1. Dış Borçlanma ve Ekonomik Büyüme: Ampirik Literatür

Yazar(lar)	Ülke(ler)	İncelenen Dönem	Yöntem	Dış borç-Büyüme ilişkisi
Kharusi ve Ada (2018)	Umman	1990-2015	ARDL Yöntemi	Negatif
Doğan ve Bilgili (2014)	Türkiye	1974-2019	Markov- Switching modeli	Negatif
Jayaraman ve Lau (2019)	6 Pasifik İslam Ülkeleri	1988-2004	Panel Eşbütünleşme ve Panel nedensellik analizi	Pozitif
Azam, Emirullah, Prabhakar, Khan (2013)	Endonezya	1980-2012	En küçük kareler yöntemi	Negatif
Sulaiman ve Azeez(2012)	Nijerya	1970-2010	En Küçük Kareler Yöntemi (OLS) Johansen eşbütünleşme ve Hata Düzeltme Yöntemi	Negatif
Ayadi ve Ayadi (2008)	Nijerya ve Güney Afrika	1980-2007	En Küçük Kareler Yöntemi (OLS) ve Genelleştirilmiş EKK (GLS) Yöntemi	Negatif
Kasidi ve Said (2013)	Tanzanya	1990-2010	En Küçük Kareler Yöntemi	Pozitif
Mohd Daud ve Podivinsky (2012)	31 Gelişmekte olan ülke		Panel data GMM Yöntemi	Negatif
Umaru, Hamidu, & Musa (2013)	Nijerya	1970-2011	En Küçük Kareler Yöntemi (OLS)	Negatif
Ramzan ve Ahmad (2014)	Pakistan	1970-2019	ARDL	Negatif
Mahmoud (2015)	Moritanya	1975-2005	En Küçük Kareler Yöntemi (OLS), Johansen Eşbütünleşme	Pozitif
Senadza, Fiagbe, & Quartey (2017)	39 Sahra Altı Afrika Ülkeleri	1990-2013	GMM	Negatif
Guei (2019)	13 Gelişmekte olan ülke	1990-2016	Panel ARDL	Negatif
Seyram, Matuka, & Dominic (2019)	48 Sahra Altı Afrika Ülkeleri	1990-2017	GMM	Negatif
Edo, Osadolor, Dading (2019)	8 Sahra Altı Afrika	2005-2017	Panel ARDL	Kısa dönemde anlamsız, Uzun dönemde negatif
Qureshi ve ve Liaqat (2020)	123 Ülke	1990-2015	Panel VAR	Tüm Ülkeler için negatif, Düşük gelirli ülkeler için negatif, Düşük orta ve yüksek orta gelirli ülkeler için pozitif
Joshua, Adedoyin, & Sarkodie (2020)	Güney Afrika	1981-2018		Pozitif

III. EKONOMETRİK ANALİZ

III.I. Veri Seti ve Metodoloji

Bu çalışmada, 16 gelişmekte olan ülke ekonomisinde (Bolivya, Brezilya, Bulgaristan, Kolombiya, Kosta Rika, Dominik Cumhuriyeti, Gana, Hindistan, Endonezya, Jamaika, Nijerya, Peru, Filipinler, Tayland, Türkiye) 1991-2015 dönemi yıllık verileri kullanılarak dış borç, sabit sermaye birikimi ve sanayi istihdamının ekonomik büyüme üzerindeki etkisi incelenmiştir. Çalışmada modele dahil edilen değişkenlere 1991-2015 dönemini kapsamaktadır ve 2010 yılı sabit fiyatlarla dolar cinsinden fert başına gelir (*GDPP*), toplam dış borç stokunun GSMH'ya oranı (*EXDY*), GSYİH'ya oran olarak sabit sermaye birikimi (*K*), toplam istihdam içinde sanayi istihdamı (*L*) değişkenleri kullanılmıştır ve tüm veriler Dünya Bankası istatistiklerinden (World Development Indicators-WDI) alınmıştır. Değişkenlere ilişkin tanımlayıcı istatistikler aşağıda gösterilmektedir.

Tablo 2. Tanımlayıcı İstatistikler

Değişkenler	Gözlem Sayısı	Ortalama	Standart Sapma	Minimum	Maksimum
<i>GDPP</i>	400	4208	2769.522	530.894	13898.750
<i>EXDY</i>	400	52.76	30.200	4.130	228.371
<i>K</i>	400	22.86	5.853	5.387	48.4001
<i>L</i>	400	21.10	7.832	8.013	46.179

Not: Tablodaki veriler orijinal gözlemlerdir

Tablo 2’de 2010 yılı fiyatlarla 16 ülkenin fert başına gelir ortalaması 4208 dolardır. Bu gelir düzeyi en düşük 530.89 (Hindistan-1991) ile en yüksek 13.898 (Türkiye-2015) arasında değişmektedir. Dış Borçlanmanın GSMH oranı ortalaması 52.76’dır. Bu oran ise en düşük 4.130 (Nijerya-2012) ile en yüksek 228.371 (Nijerya-1993) arasında değişmektedir. Sabit sermaye birikimi oranı ortalaması 22.86 dır ve bu oran en düşük 5.38 (Bulgaristan-1996) ile en yüksek 48.40 (Nijerya-1991) arasındadır. Sanayi istihdamının toplam istihdama oranı ortalaması 21.10 dur ve bu oran en düşük 8.01 (Nijerya-2002) ile 46.17 Tunus-2011) arasındadır.

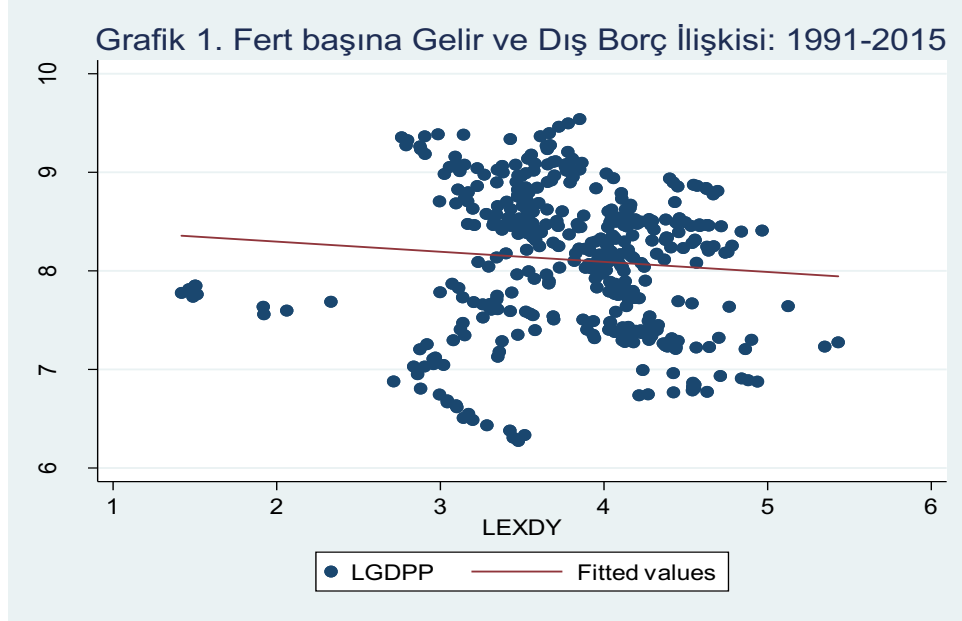
Değişkenlere ait tanımlayıcı korelasyon matrisi Tablo 3’te gösterilmektedir. Fert başına gelirle dış borç ve sabit sermaye birikimi değişkenleri arasında yüzde 10 anlamlılık düzeyinde istatistiki olarak negatif korelasyon varken sanayi istihdamı arasında yüzde 1 anlamlılık düzeyinde pozitif korelasyon bulunmaktadır. Dış borç değişkeni ile sabit sermaye değişkeni arasında yüzde 10 anlamlılık düzeyinde pozitif, sanayi istihdamı arasında yüzde 5 anlamlılık düzeyinde pozitif korelasyon bulunmuştur. Sabit sermaye birikimi ile sanayi istihdamı arasında ise yüzde 5 anlamlılık düzeyinde pozitif korelasyon tespit edilmiştir. Ayrıca korelasyon matrisi sonuçları açıklayıcı değişkenler arasında yüksek korelasyonun olmadığını göstermektedir ve böylece çoklu doğrusal bağılantı probleminin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 3. Korelasyon Matrisi

	<i>GDPP</i>	<i>EXDY</i>	<i>K</i>	<i>L</i>
<i>GDPP</i>	1			
<i>EXDY</i>	-0.080*	1		
<i>K</i>	-0.096*	0.088	1	
<i>L</i>	0.407***	0.148**	0.126**	1

Not: Modelde kullanılan değişkenlerin logaritmaları alınmıştır *, ** ve *** sırasıyla istatistiksel olarak %10, %5 ve %1 anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

Aşağıdaki Grafik 1’de ise çalışmada kullanılan fert başına milli gelir ile dış borç stoku değişkenleri arasındaki ilişki gösterilmektedir. Grafikten de ilk bakışta anlaşılacağı gibi incelenen 1991-2015 döneminde 16 gelişmekte olan ülkede iki değişken arasında negatif ilişkinin var olabileceği görülmektedir.



Not: *LGDPP* ve *LEXDY* sırasıyla modelde kullanılan doğal logaritması alınmış 2010 yılı fiyatlarıyla fert başına geliri ve dış borç stokunun milli gelire (GSMH) oranı değişkenlerini temsil etmektedir.

Neoklasik büyüme modelleri ekonometrik analizler için analitik bir temel model işlevini yerine getirmekte ve basit toplam üretim fonksiyonu olarak $Y = f(L, K)$ şeklinde yazılmaktadır. Burada L işgücü veya nüfus, K sermayeyi (fiziksel ve beşeri) göstermektedir. Bu model fakir ülkelerin ölçeğe göre sermaye getiri oranlarının yüksek olduğunu ve durağan duruma geçişte yüksek büyüme oranlarına sahip olacağını ileri sürmektedir. Ancak bu modele sonucu etkileyebilecek birçok faktörler de eklenmektedir. Tahmin edilen denkleme, neoklasik üretim fonksiyonunda fiziksel sermayeyi temsil edecek şekilde yatırım/GSYİH oranı, beşeri sermaye ve eğitimsel kazanımlar ve nüfus artışı değişkenleri yanında borçlanma değişkeni (GSMH'ya oran olarak kamu borcu ve dış borç), dışa açık ekonominin varlığına bağlı olarak ticari açıklık gibi değişkenler eklenmektedir (Afonso & Jalles, 2013: 385-386).

Toplam üretim fonksiyonu Afonso ve Jalles (2013) ve Shkolnyk & Koilo'nun (2018) çalışması temel alınarak $Y = f(K, L, EXDY)$ oluşturulmuştur ve burada *EXDY* borçla ilişkilendirilen değişkeni temsil etmektedir.

Toplam üretim fonksiyonu aşağıda ifade edilirse;

$$Y = f(L, K) \quad (1)$$

logaritmik şekilde gösterimi şu şekildedir:

$$\ln Y = \alpha + \beta_1 \ln K_{it} + \beta_2 \ln L_{it} + \beta_3 \ln XEDY_{it} + \varepsilon_{it}, \quad (2)$$

Eşitlikte 2'de Y ekonomik büyüme oranını, K fiziksel sermayeyi, L işgücünü *EXDY* dış borç stokunu (GSMH'ya oran olarak) değişkenini göstermektedir. Ekonomik büyüme ile dış borçlanma arasındaki doğrusal ilişkiyi açıklarken tahmin ettiğimiz genel model şöyle ifade edilebilmektedir:

$$LGDPP_{it} = a_0 + \beta_1 LK_{it} + \beta_2 LLAB_{it} + \beta_3 LEXDY_{it} + \mu_{it} \quad (3)$$

Eşitlik 3'te i yatay kesit birimleri, t zamanı ve μ_{it} ise hata terimini göstermektedir. Analizde ilk olarak hem panelin geneli hem de değişkenler arasında yatay kesit bağımlılığının olup olmadığı Breusch-Pagan (1980) tarafından geliştirilen ve Pesaran, Hashem, Ullah, & Yamagata (2008) tarafından sapması düzeltilmiş LM adj testi ile incelenmiştir. Serilerde birim kökün varlığı, Pesaran (2007) tarafından geliştirilen ve serilerde yatay kesit bağımlılığını dikkatte alan ikinci nesil birim kök testlerinden olan CADF testi ile analiz edilmiştir. Analizde uygulanacak eşbütünleşme testini

belirleyebilmek için katsayıların homojenliği Pesaran ve Yamagata (2008) tarafından geliştirilen Slope Homogeneity testiyle belirlenmiştir. Seriler arasındaki eşbütünleşme ilişkisi, Westerlund ve Edgerton (2007) ve Durbin-Hausman (2008) eşbütünleşme testiyle analiz edilmiştir. Hem panelin geneli hem de ülke bazlı uzun dönem eşbütünleşme tahmin katsayıları Eberhardt ve Bond (2009) tarafından geliştirilen ve yatay kesit bağımlılığı dikkatte alan AMG tahmincisi ile belirlenmiştir. Ayrıca tahmin edilen modelde elde edilen sonuçların geçerli ve güvenilir olup olmadığını kontrol etmek amacıyla Pesaran (2006) tarafından geliştirilen CCE (Common Correlated Effects), Chudik ve Pesaran (2015) tarafından geliştirilen DCCE (Dynamic Common Correlated Effects) ve Bai tarafından geliştirilen IFE (Interactive fixed effects) tahminci yöntemleri kullanılmıştır.

III.II. Yatay Kesit Bağımlılığının Test Edilmesi

Panel veri analizinde yatay kesit bağımlılığı analiz etmek için çeşitli testler vardır. Bu analizde, Breusch ve Pagan (1980) CD_{LM1} , Pesaran ve ark. (2008) testleri kullanılmıştır. Breusch ve Pagan (1980) CD_{LM1} testi $T > N$ durumunda kullanılmakta olup testin hipotezleri şunlardır:

$$H_0 = \text{Yatay kesit bağımlılık yoktur};$$

$$H_1 = \text{Yatay kesit bağımlılık vardır} \text{ şeklindedir.}$$

$$CD_{LM} = T \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{\rho}_{ij}^2 \quad (4)$$

Bir başka test ise Pesaran ve ark. (2008) tarafından geliştirilen sapması düzeltilmiş CD_{LM} (Bias-adjusted CD_{LM}) testidir. Testin hipotezleri aşağıdaki gibidir:

$$H_0: \text{Yatay kesit bağımlılığı yoktur.}$$

$$H_1: \text{Yatay kesit bağımlılığı vardır.}$$

$$LM_{adj} = \left(\frac{2}{N(N-1)} \right)^{1/2} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{\rho}_{ij}^2 \frac{(T-K-1)\hat{\rho}_{ij} - \hat{\mu}_{Tij}}{v_{Tij}} \sim N(0,1) \quad (5)$$

Burada; $\hat{\mu}_{Tij}$ ortalamayı, v_{Tij} varyansı temsil etmektedir. Buradan elde edilecek olan test istatistiği, asimtotik olarak standart normal dağılım göstermektedir (Pesaran vd., 2008). Aşağıdaki tabloda 16 ülke (N=16) ve 24 yıl (T=24) için, aşağıda yatay kesit bağımlılığı test sonuçları gösterilmektedir.

Tablo 4. Model İçin Yatay Kesit Bağımlılığı Test Sonuçları

Testler	<i>LGDP</i>	<i>LEXDY</i>	<i>LK</i>	<i>LLAB</i>	<i>Eşbütünleşme Denklemleri</i>
	<i>t-Stats. (Prob)</i>	<i>t-Stats. (Prob)</i>	<i>t-Stats. (Prob)</i>	<i>t-Stats. (Prob)</i>	<i>t-Stats. (Prob)</i>
CDLM1 (Breusch & Pagan, 1980)	175.720 (0.000)*	203.226 (0.000)*	200.096 (0.000)*	155.253 (0.000)*	282.603 (0.000)*
CDLM2 (Pesaran, 2004)	3.597 (0.000)*	4.641 (0.000)*	5.170 (0.000)*	2.276 (0.000)*	10.496 (0.000)*
CDLM (Pesaran 2004)	-2.310 (0.000)	-2.484 (0.000)*	-2.274 (0.000)*	-2.960 (0.000)*	8.005 (0.000)*
LM _{adj} (Pesaran, Hashem, Ullah, & Yamagata 2008)	-0.105 (0.542)	-0.758 (0.776)	2.356 (0.009)*	1.875 (0.030)**	11.435 (0.000)*

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

Tablo 4'te görüldüğü gibi değişkenlere ve eşbütünleşme denklemlerine ait olasılık değerleri 0.05'ten küçük olduğu için, H_0 hipotezleri reddedilmiş, serilerde ve eşbütünleşme denkleminde yatay kesit bağımlılığının (YKB) olduğuna karar verilmiştir. Bu durumda paneli oluşturan ülkeler arasında, YKB vardır. Ülkelerden birine gelen büyüme, istihdam, sabit sermaye oluşumu (yatırımlar) ve dış borç şoku, diğer ülkeleri de etkilemektedir. Bu nedenle politika yapıcılar ekonomi politikalarını belirlerken diğer ülkelerde bu değişkenlerin oluşturabileceği şokları dikkatte alarak politikalarını belirlemelidirler. Panel veri analizinde seriler arasında birim kök testi eşbütünleşme ilişkisini incelemek için yatay kesit bağımlılığını dikkatte alan testlerin kullanılması gerekmektedir. Bu

sebeple çalışmanın bundan sonraki aşamalarında, yatay kesit bağımlılığını dikkate alan ikinci nesil panel birim kök testi ve panel eş-bütünleşme analizi yöntemleri kullanılmıştır.

III.III. CADF Birim Kök Testi

Pesaran (2007) yatay kesit bağımlılık problemini ortadan kaldırmak için \bar{y}_t ve $\Delta\bar{y}_t$ gecikmeli değerlerini kullanmıştır ($\Delta\bar{y}_{t-1}, \Delta\bar{y}_{t-2}, \dots$). Bu durumda CADF süreci aşağıdaki denklemin EKK ile tahminine indirgenbilir:

$$\Delta y_{it} = a_i + b_i y_{i,t-1} + \sum_{j=1}^{p_i} c_{ij} \Delta y_{i,t-j} + d_i t + h_i \bar{y}_{t-1} + \sum_{j=0}^{p_i} \eta_{ij} \Delta \bar{y}_{t,t-j} + \varepsilon_{it} \quad (6)$$

$$H_0: b_i = 0 \quad H_A: b_i < 0 \quad i = (1, 2, \dots, N) \text{ için}$$

CADF sınamasında da b_i katsayılarına ilişkin t değerleri elde edilir. Pesaran (2007), Monte Carlo simülasyonları ile CADF sınamasının hem $N > T$ hem de $T > N$ durumunda geçerli olduğunu ortaya koymuştur.

CIPS istatistiği CADF istatistiklerinin ortalamasına dayalıdır.

$$CIPS = \frac{\sum_{i=1}^N CADF_i}{N}$$

Paneli oluşturan her ülke için birim kök istatistiği (CADF) ve panelin geneli için test istatistiği (CIPS) ve Pesaran (2006) tarafından hesaplanan kritik değerler Tablo 5’te verilmiştir

Tablo 5. CADF Birim Kök Testi Sonucu

Ülkeler/ Değişkenler	Test İstatistiği							
	<i>LGDP</i>	<i>DLGDP</i>	<i>LEXDY</i>	<i>DLEXDY</i>	<i>LK</i>	<i>DlnK</i>	<i>LLAB</i>	<i>DLLAB</i>
Bolivya	-3.805**	-1.536	-0.248	0.745	-1.378	-2.674	-3.800**	-4.030**
Brezilya	-0.444	-2.492	-0.708	-1.588	-2.187	-2.095	-0.993	-3.807**
Bulgaristan	-1.606	-6.604***	-2.231	-1.106	-1.889	-2.222	-3.088**	-2.235
Kolombiya	-1.753	-2.804	0.985	-2.341	-1.304	-2.220	-1.720	-2.974
Kosta Rika	-2.082	-2.634	-2.643	-4.378***	-1.208	-4.238**	-1.530	-2.952
Dominik	0.497	-2.727	-2.679	-4.103**	-1.720	-2.320	-0.383	-2.471
Gana	-3.644***	-4.159***	-3.580**	-2.218	-2.818	-3.091*	0.856	-0.498
Hindistan	-0.852	-2.712	-1.687	-3.235*	-0.945	-2.592	-0.008	-1.993
Endonezya	-2.346	-3.846*	-1.692	-3.149*	-1.654	-2.626	-1.104	-2.095
Jamaika	-4.016**	-2.630	-2.592	-2.497	-1.963	-3.434**	-0.680	-3.96***
Nijerya	-0.736	-3.726**	-4.022**	-1.985	-0.337	-3.863**	-2.434	-2.829
Peru	-1.318	-3.409*	-2.304	-4.463***	-3.258	-2.210	-2.376	-3.838**
Filipinler	-0.825	-3.099*	-0.381	-1.193	-0.877	-4.183**	-0.705	-2.244
Tayland	-2.387	-2.049	-4.275**	-2.374	-1.340	-0.577	-2.276	-2.904
Tunus	-1.480	-3.066*	0.274	-1.821	-1.947	-3.437**	-2.119	-2.761
Türkiye	-3.473**	-3.256*	-1.900	2.574	-0.278	-1.475	-1.648	-2.048
PANEL CIPS	-1.892	-3.172***	-1.855	-2.393**	-1.569	-2.70***	-1.500	-2.72***

Not: ***, **, sırasıyla %10, %5 ve %1 anlamlılık düzeyini belirtmektedir. CADF Tablo 1B (s.275) (-4,34, -3,43, -3,02), CIPS Tablo 2B (-2,47, -2,26, -2,14), D fark operatörü olup değişkenin farkının alındığını göstermektedir.

Tablo 5’teki bulgulara göre, panelin geneli için seriler düzeyde durağan olmayıp, birinci farkları alındığında durağan hale geldiği tespit edilmiştir. Bu durumda seriler I(1) oldukları durumda eşbütünleşme analizi aşamasına geçilmiştir. Ayrıca panel veriyi oluşturan birimlerin aynı özellikler taşıyıp taşımadığı, bir başka ifadeyle birimlerin homojen olup olmadığı panel veri analizinde hangi eşbütünleşme testlerinin tercihi için önemlidir (Tatoğlu, 2017: 2).

Homojenlik testi analizde eşbütünleşme eğim katsayısının homojen olup olmadığını tespit eden bir testtir. Swamy (1970) tarafından yapılan çalışmalar, Pesaran ve Yamagata (2008; 54-55), tarafından geliştirilmiştir:

$$Y_{it} = \alpha + \beta_i X_{it} + \varepsilon_{it} \quad (7)$$

Eşitlik 'de β_i eğim katsayılarının, yatay kesitler arasında homojen olup olmadığını test etmektedir. Bu testin hipotezi şu şekildedir:

$$H_0: \beta_i = \beta \text{ Eğim katsayıları homojendir.}$$

$$H_1: \beta_i \neq \beta \text{ Eğim katsayıları homojen değildir.}$$

Pesaran ve Yamagata (2008), bu hipotezleri test edebilmek için iki farklı (eşitlik-8, eşitlik-9) test istatistiği geliştirmiştir:

$$\text{Büyük Örneklem İçin: } \hat{\Delta} = \sqrt{N} \left(\frac{N^{-1}\bar{S}-k}{2k} \right) \sim \chi_k^2 \quad (8)$$

$$\text{Küçük Örneklem İçin: } \hat{\Delta}_{adj} = \sqrt{N} \left(\frac{N^{-1}\bar{S}-k}{v(T,k)} \right) \sim N(\mathbf{0}, \mathbf{1}) \quad (9)$$

Eşitlik 8 ve 9'da N; yatay kesit sayısını, S; Swamy test istatistiğini, k; açıklayıcı değişken sayısını ve $v(T, k)$ standart hatayı ifade etmektedir (Pesaran ve Yamagata, 2008: 52-57).

Çalışmada, delta testi yardımıyla değişkenlerin homojenliği araştırılmıştır ve sonuçlar Tablo-6'da gösterilmiştir.

Tablo 6. Homojenlik (Delta) Testi Sonuçları

Test	Test İstatistiği	Olasılık Değerleri	Karar
$\hat{\Delta}$	21.212*	0.000	Heterojen
$\hat{\Delta}_{adj}$	23.144*	0.000	

Not: *, %1 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 6'da görüldüğü üzere, $\hat{\Delta}$ ve $\hat{\Delta}_{adj}$ test istatistiklerine göre H_0 hipotezi %1 anlamlılık düzeyinde reddedilmektedir. Bu sonuca göre, eğim parametreleri yatay kesitler arasında değişmekte olup katsayılarının heterojen olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuçlarda değişkenlere ait hesaplanan regresyon katsayılarının, ülkeden ülkeye değişiklik gösterdiği anlaşılmaktadır. Böylece her kesit için yapılacak eşbütünleşme testinin geçerli ve güvenilebilir olacağını göstermektedir.

III.IV. Eşbütünleşme Testi

Westerlund-Edgerton (2007), eşbütünleşme testi değişkenlerin bütünleşme dereceleri hakkındaki ön bilgiyi dikkate almayan bir testtir ve yatay-kesit bağımlılığının olduğu durumda uzun dönemli ilişkiyi araştırmaktadır. Bu test bağımlı değişken I(1) olmak koşuluyla, diğer değişkenlerin I(1) veya I(0) olmasına da izin vermektedir (Westerlund, 2008). Testin hipotezleri aşağıdaki gibidir:

$$H_0 = \emptyset \text{ } i = 1, \text{ Eş-bütünleşme ilişkisi yok. } (i=1,2, \dots, n)$$

$$H_0 = \emptyset < 1, \text{ Eş-bütünleşme ilişkisi var. } (i=1,2, \dots, n)$$

Westerlund (2008) Durbin-Hausman panel eşbütünleşme testinde ise, otoregresif parametrenin bütün kesitler için aynı olduğu kabul edilmektedir. Bu varsayım altında, H_0 hipotezi reddedildiğinde, panelin geneli için eşbütünleşme ilişkisinin olduğu tespit edilmiş olur. Westerlund (2008) Durbin- Hausman testinde, eş-bütünleşme ilişkisinin varlığı, grup ve panel boyutunda ayrı ayrı test edilmektedir. Durbin-Hausman grup ve panel (DH_g , DH_p) istatistikleri aşağıdaki şekilde tahmin edilir:

$$DH_g = \sum_{i=1}^n S_i (\emptyset_i - \emptyset_1)^2 \sum_{t=2}^T e^2 it - 1, \text{ ve } DH_p = Sn(\emptyset - \emptyset)^2 \sum_{i=1}^n \sum_{t=2}^T e^2 it - 1 \quad (10)$$

Westerlund-Edgerton (2007), eşbütünleşme testi, yatay kesit bağımlılığını dikkate alması, eşbütünleşme denkleminde otokorelasyon ve değişen varyansa izin vermesi ve aynı zamanda küçük örneklem açısından sonuç vermesi nedeniyle önemli bir testtir.

LM bootstrap testi, Mc Coskey ve Kao'nun (1998) geliştirmiş olduğu Lagrange Multiplier testine dayanmakta olup, yatay kesit bağımlılığının olması, durumunda LM testi bootstrap kritik değerler ile ekonometrik modellerde panelin geneli için eşbütünleşmenin olup olmadığını test etmektedir (Westerlund-Edgerton, 2007: 186- 188). Testin varsayımları aşağıdaki denklemden türetilmektedir:

$$y_{it} = \alpha_i + x'_{it} \beta_{it} + z_{it} \quad (11)$$

$$z_{it} = \mu_{it} + v_{it}v_{it} = \sum_{j=1}^t \eta_{ij} \quad (12)$$

η_{ij} , ortalaması sıfır olan ve varyansı σ^2_i olan bir hata terimidir

Testin hipotezleri şu şekildedir:

$H_{0i} = \sigma^2_i = 0$ tüm i 'ler için seriler arasında eşbütünleşme ilişkisi vardır.

$H_{1i} = \sigma^2_i > 0$ tüm i 'ler için seriler arasında eşbütünleşme ilişkisi yoktur.

Westerlund-Edgerton'nun (2007)'un bu istatistikleri test etmek için oluşturduğu LM istatistiği aşağıdaki gibidir:

$$LM_N^+ = \frac{1}{NT^2} \sum_{i=1}^N \sum_{t=1}^t \varpi^{-2} S_{it}^2 \quad (13)$$

S_{it}^2 , terimi Z_{it} , hata teriminin kısmı toplamını ϖ_i^{-2} , μ_{it} 'ninin uzun dönem varyansı göstermektedir.

Tablo 5'te Durbin-Haussman ve Westerlund ve Edgerton (2007) eşbütünleşme testi sonuçları gösterilmektedir. Bulgulara göre, H_0 hipotezi reddedilmiş, bu durumda hem panelin geneli hem de ülke bazlı dış borç, sabit sermaye birikimi, sanayi istihdamı ve ekonomik büyüme serileri arasında eşbütünleşme ilişkisinin olduğu tespit edilmiştir. Westerlund ve Edgerton (2007) eşbütünleşme testinde; modelde yatay kesit bağımlılığı olduğu için Bootstrap olasılık değeri dikkate alınmıştır. Westerlund ve Edgerton (2007) eşbütünleşme testi bulgularına göre, eşbütünleşme vardır hipotezi %5 anlamlılık düzeyinde reddedilememektedir. Analiz bulguları seriler arasında eş bütünleşme ilişkisi olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 5: Eşbütünleşme Test Sonuçları

Durbin-H Panel Eş-Bütünleşme Testi			
Test	Test İstatistiği		Olasılık Değeri
Durbin- H Grup İstatistiği	-1.389		0.082***
Durbin-H Panel İstatistiği	-2.056		0.020**
Westerlund ve Edgerton (2007) Eşbütünleşme Testi			
LMN ^T	LM İstatistiği	Asimtotik-p Değeri	Bootstrap-p Değeri
	7.428	0.000	0.765

Not: ***, ** sırasıyla %5 ve %10 anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir. Bootstrap olasılık değerleri 10.000 tekrarlı dağılımdan elde edilmiştir. Asimtotik olasılık değerleri, standart normal dağılımdan elde edilmiştir. Gecikme ve öncül bir olarak alınmıştır. Sabitli-trendli model kullanılmıştır.

III.V. Uzun Dönem Eş Bütünleşme Katsayılarının Tahmin Edilmesi

Seriler arasında eşbütünleşme ilişkisi tespit edildikten sonra uzun dönem eşbütünleşme katsayılarının tahmini yapılmıştır. Çalışmada yatay kesit bağımlılığı ve heterojenliği dikkatte alan ayrıca, hem panelin geneli hem de ülke bazlı katsayıları hesaplayabilen Eberhardt ve Bond (2009) tarafından geliştirilen AMG tahmincisi kullanılmıştır. AMG tahmincisi; serilerdeki ortak faktörlerin

yanında ortak dinamik etkilerin de dikkate alındığı bir yöntemdir (Göçer, 2013: 233). AMG tahmincisi şu şekilde modellenmektedir:

$$i = 1, \dots, N \text{ ve } t = 1, \dots, T$$

$$y_{it} = \beta' x_{it} + \mu_{it} \quad \mu_{it} = \alpha_i + \lambda' f_t + \varepsilon_{it} \quad (14)$$

$$x_{mit} = \pi_{mi} + \delta'_{mi} g_{mt} + p_1 m_i f_{1mt} + \dots + p_{nmi} f_{nmt} + v_{mit} \quad (15)$$

$$f_t = \phi' f_{t-1} + \varepsilon_{it} \text{ ve } g_t = \xi' g_{t-1} + \varepsilon_{it} \quad (16)$$

Tablo 6'da panelin geneli ve ülkelere ait AMG katsayı tahmin sonuçları gösterilmektedir.

Tablo 6. Uzun Dönem Eşbütünlüşme Katsayıları: Bağımlı Değişken (LGDPP)

	<i>LEXDY</i>	<i>LK</i>	<i>LLAB</i>
Bolivya	0.0460** (0.031)	0.1547*** (0.000)	-0.0310 (0.498)
Brezilya	-0.0348*** (0.000)	0.2050*** (0.000)	-0.1462* (0.076)
Bulgaristan	-0.142** (0.030)	-0.0780 (0.145)	1.4859*** (0.000)
Kolombiya	0.023 (0.459)	0.2562** (0.000)	-0.3022* (0.086)
Kosta Rika	-0.012 (0.406)	0.2704** (0.000)	0.0576 (0.382)
Dominik	0.0252 (0.326)	0.3268** (0.000)	-0.0823 (0.410)
Gana	0.0237 (0.145)	-0.0047 (0.868)	-0.6172*** (0.000)
Hindistan	-0.06744 (0.176)	-0.0194 (0.855)	-0.1029 (0.665)
Endonezya	-0.0135 (0.418)	0.2145*** (0.000)	0.4678*** (0.000)
Jamaika	-0.0450*** (0.008)	0.1322** (0.015)	0.3907*** (0.002)
Nijerya	-0.057* (0.085)	-0.8451 (0.632)	0.1825 (0.126)
Peru	-0.055** (0.026)	0.2082*** (0.000)	-0.0544 (0.595)
Filipinler	-0.1020*** (0.000)	-0.1022 (0.193)	0.6224*** (0.000)
Tayland	-0.029 (0.358)	0.0455 (0.310)	0.4069** (0.026)
Tunus	-0.0861 (0.380)	.63068 (0.001)	-1.6452*** (0.000)
Türkiye	-0.0530 (0.239)	0.2039*** (0.001)	0.1929 (0.229)
MODEL	-0.0363** (0.005)	0.1474** (0.002)	0.0515 (0.752)

Not: Bağımlı değişken GDP, ***, **, * sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılıklarını ifade etmektedir.

Tablo 6'da panelin genelinde, dış borç ile ekonomik büyüme arasında negatif ve istatistiki olarak ve sabit sermaye birikimi ile ekonomik büyüme arasında pozitif ve istatistiki olarak anlamlı bir ilişkiye rastlanılmıştır. İncelenen ülkelerde dış borçlardaki yüzde 1'lik artışın fert başına gelir olarak değerlendirildiğinde ekonomik büyümeyi yüzde 0.036 azaltmaktadır. Bu sonuç Krugman (1998) tarafından önerilen borç yükü (debt overhang) ve likidite kısıtı (debt constraint) hipotezinin incelenen ülkeler için geçerli olduğunu göstermektedir. Ayrıca dış borçlarla ekonomik büyüme arasında elde ettiğimiz negatif ve anlamlı ilişki Vamvakidis (2007) Choong, Lau, Liew, & Pua (2010), Saad (2012) Umaru, Hamidu, & Musa (2013), Mohd Daud ve Podivinsky (2012), Ramzan ve Ahmad (2014), Doğan ve Bilgili (2014) Shkolnyk ve Koilo (2018), Guei (2019) çalışmalarındaki bulgularla benzerlik göstermekte ve desteklenmektedir. Dış borçlardaki artış, özel yatırımlar üzerinde dışlamaya neden olacak şekilde gelecekteki üretim üzerinde vergi etkisi oluşturabildiği söylenebilir. Ayrıca alınan dış borç fonlarının yatırım ve üretken yatırımlardan ziyade etkin olmayacak tüketim harcamaları amacıyla kullanılması, kaynak dağılımında etkinliğin azalmasına

neden olarak üretim artışı üzerinde olumsuz sonuçlar doğurabilmektedir. Diğer taraftan IMF ve Dünya Bankası gibi uluslararası kuruluşların borçlu ülkelere yeniden fon sağlamak amacıyla uyguladıkları programlar ve müdahaleler, ekonomik büyümenin azalmasına bağlı olarak borç yükü fazla olan ülkelerin dış borç ödeme potansiyelini daha da kötüleştirebilmektedir. Bu süreçte borç yükümlülüğünü karşılamada kullanılacak kaynakların yurt dışına çıkması ve ülkeye giren sermaye akımlarının zayıflaması, ülkelerin kredi ödeyebilme kabiliyetlerini ortadan kaldırmaktadır.

Ülkeler bazında tahmin sonuçları değerlendirildiğinde, altı ülkede (Brezilya, Bulgaristan, Jamaika, Nijerya, Peru, Filipinler) dış borç stoku ile ekonomik büyüme arasında negatif ve istatistiki olarak anlamlı bir ilişki tespit edilirken sadece bir ülkede (Bolivya) dış borç stoku ile ekonomik büyüme arasında istatistiki olarak pozitif ve anlamlı ilişkiye rastlanmıştır. Diğer ülkelerde dış borç stoku ile ekonomik büyüme arasında istatistiksel olarak herhangi bir ilişki görülmemiştir. Bolivya, Brezilya, Kolombiya, Kosta Rika, Dominik Cumhuriyeti, Endonezya, Jamaika Peru ve Türkiye’de sabit sermaye birikimi ile ekonomik büyüme arasında pozitif ve istatistiki olarak anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Diğer ülkelerde sabit sermaye birikimi ile ekonomik büyüme arasında istatistiksel olarak herhangi bir ilişki görülmemiştir. Bulgaristan, Endonezya, Jamaika, Tayland ve Filipinler’de sanayi istihdamı ile ekonomik büyüme arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Gelişmekte olan ülkelerin en temel ortak özellikleri enerjide dışa bağımlı olmaları ve bunun sonucu olarak cari işlemler açığında artış yaşanmaktadır. Bu ülkelerde cari işlemler açığının kapatılması için dış borçlarda sürekli artış yaşanmıştır. Özellikle ekonominin kötü yönetilmesi, kaynakların verimsiz alanlarda kullanımı ve kurumsal zayıflıklar nedeniyle bu ülkeler daha dezavantajlı görünmektedir.

Analiz sonuçlarında göre sabit sermaye birikimi olarak yatırım harcamalarındaki yüzde 1 artış ise ekonomik büyümeyi yüzde 0.147 artırmaktadır. İşgücünü temsil eden sanayi istihdamı ile ekonomik büyüme arasında pozitif ilişkiye rastlansa da elde edilen sonuç istatistiki olarak anlamlı bulunmamıştır.

Ampirik çalışmalarda ekonometrik bir araştırma yapılırken ana modelde elde edilen regresyon sonuçlarının farklı modellerle tahmini yapılarak veya aynı modele yeni değişkenler eklenerek veya çıkarılarak başlangıçta sonuçların tutarlı ve güvenilir olup olmadığının kontrolü (robustness check) yapılır. Bu amaçla aşağıdaki Tablo 7 ve Tablo 8’de uzun dönem parametre tahmininde yatay kesit bağımlılığını ve birimler arası heterojenlik varsayımını dikkate alan ve Pesaran (2006)’nın geliştirdiği CCE-MG (Common Correlated Effects Mean Group, CCE) tahmincisi, Chudik ve Pesaran (2015) tarafından geliştirilen DCCE tahmincisi, Bai (2009) tarafından geliştirilen interaktif sabit etkiler tahmincisi (IFE model-the Interactive fixed effects) ile elde edilen sonuçlar gösterilmektedir. CCE tahmincisi, bağımlı ve bağımsız değişkenlerin yatay kesit ortalamalarını regresyona ekleyerek gözlenmeyen ortak aktörlerin varlığını dikkate almaktadır. Ayrıca, ortalama grup tahmincisi olarak, CCE ilkin yatay kesit regresyonları tahmin etmekte, sonra tahmin edilen yatay kesit katsayılarının ortalamalarına panel katsayılarında ulaşılmaktadır. Ancak Chudik ve Pesaran (2015) CCE tahmincisinin gecikmeli bağımlı değişkenin ve/veya zayıf dışsal bağımsız değişkenlerin varlığında dirençli olmamasından dolayı dinamik panellerde uygun olmadığını ileri sürerek DCCE (the dynamic common correlated effects) tahmincisini geliştirmiştir. DCCE tahmincisinde hem bağımlı hem de dışsal değişkenlerin yatay kesit ortalamalarının $\sqrt[3]{T}$ kuralı ile gecikmelerini belirlemiş ve modele eklemiştir. Böylece Chudik ve Pesaran (2015) DCCE tahmincilerinin CCE tahmincisine göre daha tutarlı olmasını sağlamıştır. Diğer taraftan Bai (2009) tarafından geliştirilen interaktif sabit etkiler modeli (IFE model- the Interactive fixed effects) heterojeniteyi, yatay kesit bağımlılığı ve çok faktörlü hata yapısını dikkate almakta ve bu problemlere ilişkin kontrol sağlamaktadır.

Tablo 7: CCE, DCCE ve IFE Tahminci Sonuçları

Bağımlı Değişken: <i>lnGDPP</i>			
Değişkenler	CCE	DCCE-MG	IFE
<i>L.LGDPP</i>	-	0.765*** (0.000)	-
<i>LEXDY</i>	-0.0381*** (0.003)	-0.0532** (0.047)	-0.015* (0.082)
<i>LK</i>	0.1343** (0.008)	0.1330** (0.028)	0.075* (0.000)
<i>LLAB</i>	0.0358 (0.795)	0.0947 (0.390)	0.1761*** (0.000)

Not: Kısaltmalar: CCE Pesaran (2006) tarafından geliştirilen CCE-MG (Common Correlated Effects Mean Group, CCE) tahmincisi DCCE Chudik ve Pesaran (2015) tarafından geliştirilen (the dynamic common correlated effects) dinamik ortak korelasyonlu etkiler tahmincisini, IFE (Interactive fixed effects) Bai (2009) tarafından geliştirilen interaktif sabit etkiler tahmincisini göstermektedir. *L.lnGDPP* gecikmeli fert başına geliri göstermektedir. Parantez içindeki değerler *p*-olasılıkları göstermektedir. ***, ** ve * sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılığı göstermektedir. DCCE-MG tahmininde XTCCE2 Stata kodu kullanılarak gecikme uzunluğu 2 alınmıştır.

Hata düzeltme modeline dayalı Chudik ve Pesaran (2015) tarafından DCCE modelinin sonuçları aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

Tablo 8: Hata Düzeltme Modeline Dayalı DCCE Tahminci Sonuçları

Bağımlı Değişken: <i>lnGDPP</i>		
	Katsayı	<i>P</i> -değer
Kısa Dönem Katsayılar		
<i>LD.lnGDPP</i>	-0.0200	0.710
<i>D.lnEXDY</i>	0.0366**	0.014
<i>DlnK</i>	0.0383*	1.89
<i>DlnL</i>	-0.0751	0.270
Ayarlama Hızı		
<i>ECT</i>	-0.6174	0.000
Uzun Dönem Katsayılar		
<i>lnEXDY</i>	-0.0315*	0.079
<i>lnK</i>	0.1236**	0.011
<i>lnL</i>	0.1350	0.292
<i>Cons</i>	0.2344	0.801
<i>N</i>	368	
<i>F (208,160)</i>	4.54	
<i>R</i> ²	0.86	
<i>RMSE</i>	0.01	
<i>CD istatistik</i>	-0.87	0.3842

Not: Model Tahmini XTCCE2 Stata kodu kullanılarak tahmin edilmiştir. CD yatay kesit bağımlılığını; LD.lnGDPP logaritmik GDPP değişkeninin birinci farkının gecikmeli değerini, D değişkeninin birinci farkını, N gözlem sayısını, RMSE kök ortalama kare hatasını ECT hata düzeltme terimini göstermektedir. Cons sabiti göstermektedir. Modelde ortalama Grup değişkenleri LD.lnGDPP D.lnEXDY D.lnK D.lnL cons, yatay kesit ortalama değişkenler lnEXDY lnGDPP lnK lnL

Tablo 8’de modelin geneli için elde edilen sonuçların güvenilir olup olmadığının araştırıldığı Tablo 7 ve Tablo 8’de gösterilen sonuçlar, CCE, DCCE-MG ve hata düzeltme modeline dayalı DCCE tahmin sonuçlarıyla benzerlik göstermektedir. Tablo 6’da olduğu gibi üç modelde (CCE, DCCE-MG ve hata düzeltme modeline dayalı DCCE) de borç soku ile ekonomik büyüme arasında negatif ve anlamlı, sabit sermaye birikimi ve ekonomik büyüme arasında yine pozitif ve anlamlı ilişkiye rastlanırken, işgücünü temsil eden sanayi istihdamı ile ekonomik büyüme arasında anlamlı ilişki bulunmamıştır. CCE tahmincisinde 16 ülke için dış borç stokundaki (GSMH’ya oran olarak) yüzde 1 artış ekonomik büyümeyi (fert başına gelir anlamında) yüzde 0.036, azaltırken, DCCE-MG tahmincisinde ise dış borç stokundaki yüzde 1 artış ekonomik büyümeyi 0.053 azaltmaktadır. CCE ve DCCE-MG tahmincilerinde sabit sermaye birikimi ile ekonomik büyüme arasında pozitif ve anlamlı birbirine yakın katsayılar, sırasıyla 0.134 ve 0.133 elde edilmiştir. IFE tahmincisinde de bu iki modelde elde edilen sonuçlara benzer sonuçlar elde edilmiş; dış borç ve sabit sermaye birikimi değişkenleri ile ekonomik büyüme arasında sırasıyla negatif ve pozitif anlamlı ilişkiye rastlanmıştır. Dış borç stokundaki yüzde 1 artış ekonomik büyümeyi 0.015 azaltırken, sabit sermaye birikimindeki yüzde 1 artış ise ekonomik büyümeyi 0.075 artırmaktadır. IFE tahmincisinde üç modelden farklı olarak işgücünü temsil eden sanayi istihdamı ile ekonomik büyüme arasında anlamlı ilişkiye

rastlanmıştır. Genel olarak CCE, DCCE-MG, IFE ve hata düzeltme modeline dayalı modellerde dış borçlanma ile ekonomik büyüme arasında negatif ve anlamlı ilişkiye rastlanmış olması, Tablo 6'daki Eberhardt ve Bond (2009) tarafından geliştirilen AMG tahmincisinde elde edilen sonuçları doğrulamaktadır.

SONUÇ

Gelişmekte olan ülkelerin gelişme sürecinde mali kaynakların yetersiz olması nedeniyle bu ülkelerin borçlanma yoluyla dış kaynaklara yönelmektedirler. Bu durumda dış kaynaklarla sağlanan borç, tasarruf oranlarının düşüklüğü ve bunun sonucu olarak yerli sermaye birikiminin yetersizliğinin giderilmesinde, bazı büyük yatırımların ve ekonomik büyümenin finansmanında önemli bir kaynaktır.

16 yükselen piyasa ekonomisinde 1991-2015 dönemleri arasında dış borçlanma ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki analiz edilmiştir. Ayrıca bu ülkelerde sabit sermaye birikiminin ve sanayi istihdamının ekonomik büyüme üzerindeki etkileri de incelenmiştir. Analizde, öncelikle hem panelin geneli hem de değişkenlerde yatay kesit bağımlılığının olup olmadığı incelenmiştir. Serilerde durağanlık durumu CADF testiyle analiz edilmiştir. Seriler arasındaki uzun dönemli ilişki Westerlund ve Edgerton (2007) ve Durbin-Hausman (2008) panel eşbütünleşme testi ile araştırılmıştır. Hem panelin geneli hem de ülke bazlı uzun dönem eşbütünleşme tahmin katsayıları Eberhardt ve Bond (2009) tarafından geliştirilen ve yatay kesit bağımlılığı dikkatte alan AMG tahmincisi ile hesaplanmıştır. AMG tahmincisi ile yapılan bulgularda, 16 gelişmekte olan ülkede dış borçlanma ile ekonomik büyüme arasında negatif ve istatistiki olarak ve sabit sermaye birikimi ile ekonomik büyüme arasında pozitif ve istatistiki olarak anlamlı bir ilişkiye rastlanılmıştır. İncelenen ülkelerde dış borçlardaki yüzde 1'lik artışın ekonomik büyümeyi yüzde 0.036 azaltmaktadır. Buna karşılık sanayi istihdamı ile ekonomik büyüme arasında anlamlı ilişki tespit edilmemiştir. Dış borçlardaki artışın incelenen ülkelere özel yatırımlar üzerinde dışlamaya neden olacak şekilde gelecekte üretim üzerinde vergileme etkisine neden olduğu, ayrıca alınan dış borç fonlarının yatırım ve üretken yatırımlardan ziyade etkin olmayan tüketim harcamalarında kullanılmasıyla kaynak dağılımında etkinliğin azalttığı ve üretim artışı üzerinde olumsuz sonuçlar yarattığı söylenebilir.

Diğer taraftan analizde incelen ülkelerin dış borçlanmada çoğunlukla tercih ettikleri IMF ve Dünya Bankası gibi uluslararası kuruluşların borçlu ülkelere yeniden fon sağlamak amacıyla uyguladıkları programlar ve müdahaleler, ekonomik büyümenin azalmasına bağlı olarak borç yükünün daha fazla artmasına ve bu ülkelerin dış borç ödeme potansiyelinin zayıflamasına neden olmaktadır. Bu süreçte borç yükümlülüğünü karşılamada kullanılacak kaynakların yurt dışına çıkması ve ülkeye giren sermaye akımlarının zayıflaması, ülkelerin kredi ödeyebilme kabiliyetlerini ortadan kaldırmakta ve ülkelerin üretim potansiyeli zayıflayabilmektedir.

AMG tahmincisinde elde edilen sonuçların güvenilirliği ve tutarlılığı CCE, DCCE-MG ve hata düzeltme modeline dayalı DCCE ve IFE tahmincileri kullanılarak test edilmiştir. Modellerden ilk üçünde borç soku ile ekonomik büyüme arasında negatif ve anlamlı, sabit sermaye birikimi ve ekonomik büyüme arasında pozitif ve anlamlı ilişkiye görülmüş, işgücünü temsil eden sanayi istihdamı ile ekonomik büyüme arasında anlamlı ilişkiye rastlanmamıştır. CCE ve DCCE-MG tahmincilerinde dış borç stokundaki yüzde 1 artış ekonomik büyümeyi sırasıyla yüzde 0.036 ve yüzde 0.053 azalttığı, sabit sermaye birikimindeki artışın ise ekonomik büyümeyi sırasıyla yüzde 0.134 ve yüzde 0.133 artırdığı sonucuna ulaşılmıştır. IFE tahmincisinde de dış borç ve sabit sermaye birikimi değişkenleri ile ekonomik büyüme arasında sırasıyla negatif ve pozitif anlamlı ilişkiye rastlanmış; dış borç stokundaki yüzde 1 artış ekonomik büyümeyi 0.015 azaltırken, sabit sermaye birikimindeki yüzde 1 artış ise ekonomik büyümeyi 0.075 artırdığı bulgusuna ulaşılmıştır. IFE tahmincisinde üç modelden farklı olarak işgücünü temsil eden sanayi istihdamı ile ekonomik büyüme arasında anlamlı bir ilişkiye rastlanmıştır. Genel olarak AMG, CCE, DCCE-MG, IFE ve hata düzeltme modeline dayalı DCCE modellerinde dış borçlanma ile ekonomik büyüme arasında negatif ve anlamlı ilişkiye rastlanmış olması, Eberhardt ve Bond (2009) tarafından geliştirilen AMG tahmincisinde elde edilen sonuçları doğrulamaktadır. Bu sonuçlardan hareketle Krugman (1998)

tarafından önerilen borç yükü (debt overhang) ve likidite kısıtı (debt constraint) hipotezinin incelenen ülkeler için geçerli olduğunu söylenebilir.

Gelişmekte olan ülkeler, dış borçla sağladıkları fonlarını ihracatın artırılmasında, üretken ve katma değeri yüksek ürünlerin üretilmesinde ve işgücünün bilgi birikimini artıracak projelerde kullanılmalıdır ve böylece katma değer oluşturan sektörlerde ve kalkınma programlarını finanse edecek orta ve uzun vadeli yatırımların finansmanında dış borçların kullanılması uzun dönemde ekonomik büyümeyi olumlu etkileyecektir. Ayrıca bu ülkelerde yurtiçi gelirin ve tasarrufların mobilize edilmesi ve yatırımlara dönüştürülmesi için finans sektörünün etkinliği sağlanmalıdır. Böylece dış borç gibi yurtdışı fonlara kısmen de olsa gereksinim azalacaktır. Finansal sistemin etkinliğinin artmasıyla yurtiçi tasarrufların tüketim harcamasından ziyade yatırımlara kanalize edilmesi sağlanacak ve yatırım stokunun etkinliği artırılarak dış borca duyulan talep azalacak ve ekonomik büyüme olumlu yönde etkilenecektir.

Diğer taraftan gelişmekte olan ülkelerde potansiyel dış borç birikiminin artmasında en önemli harcama kalemi kamu harcamaları olduğundan, gerekirse dış borç oranı belli bir eşik değere düşürülene kadar kamu harcamaları artırılmamalıdır.

Gelişmekte olan ülkelerde dış borçlanmadan sağlanan fonlar, toplam faktör verimliliğini artıracak yatırımlarda, gelir yaratıcı faaliyetlerde ve ihracat odaklı ticaret politikalarını geliştirmede kullanılmalıdır. Verimlilik, ihracat ve gelir yaratıcı faaliyetlerin gelişmesi ülkelerin uzun dönemde ekonomik büyümelerini olumlu etkileyecektir.

Etik Beyanı : Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazarlar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde ÖHÜİBF Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir.

Yazar Katkıları : 1. Yazar katkı oranı: %50, 2. Yazar katkı oranı: %50'dir.

Çıkar Beyanı : Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

Ethics Statement : The authors declare that ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In case of detection of a contrary situation, ÖHÜİBF Journal does not have any responsibility and all responsibility belongs to the authors of the study.

Author Contributions : Contribution rate of the 1st author: 50%, Contribution rate of the 2nd author: 20%.

Conflict of Interest : There is no conflict of interest between the authors.

KAYNAKÇA

- Adesola, W. A. (2009). Debt servicing and economic growth in Nigeria: An empirical investigation, *Global Journal of Social Sciences*, 8, 1-11.
- Afonso, A., & Jalles, J. T. (2013). Growth and productivity: the role of government debt, *International Review of Economics and Finance*, 25, 384-407.
- Ajayi, L. B., & Oke, M. O. (2012). Effect of external debt on economic growth and development of Nigeria, *International Journal of Business and Social Science*, 3, 297-304.
- Ayadi, F.S., & Ayadi, F.O. (2008). The impact of external debt on economic growth: a comparative study of Nigeria and South Africa, *Journal of Sustainable Development in Africa*, 10(3), 234-264.
- Azam, M., Emirullah, C., Prabhakar, A.C., & Khan, A.Q. (2013). The role of external debt in economic growth of Indonesia - A blessing or burden?, *Middle-East Journal of Scientific Research*, 17(5), 565-572.
- Bai, J. (2009). Panel data models with interactive fixed effects, *Econometrica*, 77, 1229-1279.
- Bakar, A. N., & Hassan S. (2008). Empirical evaluation on external debt of Malaysia. *Int. Bus. Econ. Res. J.*, 7(2), 95–108.
- Chinaemerem, O.C., & Anayochukwu, O.B. (2013). Impact of external debt financing on economic development in Nigeria, *Research Journal of Finance and Accounting*, 4(4), 92–99.
- Choong, C.K., Lau, E., Liew, V.K.S., & Puah, C.H. (2010). Does debts foster economic growth? The experience of Malaysia, *African Journal of Business Management*, 4(8), 1564–1575.
- Chudik, A., & Pesaran M. H. (2015). Common correlated effects estimation of heterogeneous dynamic panel data models with weakly exogenous regressors, *Journal of Econometrics*, 188, 393-420
- Clements, B., Bhattacharya, R., & Nguyen, T. (2003). *External debt, public investment, and growth in low-income countries*. Washington: IMF (IMF Working Paper No. 249, WP/03/249).
- Cohen, D. (1995). Large external debt and (slow) domestic growth a theoretical analysis, *Journal of Economic Dynamics and Control*, 19(5), 1141-1163.
- Doğan, İ., & Bilgili, F. (2014). The non-linear impact of high and growing government external debt on economic growth: a Markov regime-switching approach, *Economic Modelling*, 39, 213-220.
- Doğruel, F., & Doğruel, A.S. (2007). Foreign debt dynamics in middle income countries. In *Proceedings of Midwest Energy Efficiency Alliance Conference*. Chicago.
- Doruk, Ö. T. (2018). Dış borçlar ve ekonomik büyüme: Türkiye ekonomisinde 1970-2014 dönemi için ampirik bir inceleme, *Maliye Dergisi*, 175, 96-114.
- Eberhart M., & Bond, S.R. (2009). Cross-sectional dependence in non-stationary panel models: a novel estimator, *Nordic Econometric Meetings*. Sweden.
- Edo, S., Osadolor, N. E., & Dading, I. F. (2020). Growing external debt and declining export: the concurrent impediments in economic growth of Sub Saharan African Countries, *International Economics*, 161, 173-187.
- Fosu, A. K. (1999). The external debt burden and economic growth in the 1980s: evidence from Sub-Saharan Africa, *Canadian Journal of Development Studies*, 20(2), 307–318.

- Göçer, İ. (2013). Ar-Ge harcamalarının yüksek teknolojlü ürün ihracatı, dış ticaret dengesi ve ekonomik büyüme üzerindeki etkileri, *Maliye Dergisi*, (165), 215-240.
- Guei, K. M. (2019). External debt and growth in emerging economies, *International Economic Journal*, 33, 236-251.
- Hameed, A., Ashraf, H., & Chaudhary, M. A. (2008). External debt and its impact on economic and business growth in Pakistan, *International Research Journal of Finance and Economics*, 20, 132-140.
- Joshua, U., Adedoyin, F. F., & Sarkodie, S. A. (2020). Examining the external-factors-led growth hypothesis for the South African economy, *Heliyon*, 6(5), 1-8.
- Jayaraman, T. K., & Lau, E. (2009). Does external debt lead to economic growth in Pacific island countries, *Journal of Policy Modeling*, 31(2), 272-288.
- Karagöl, E. (2002). The causality analysis of external debt service and GNP: the case of Turkey, *Central Bank Review*, 2(1), 39-64.
- Kasidi, F., & Said, A. M. (2013). Impact of external debt on economic growth: a case study of Tanzania, *Advances in Management and Applied Economics*, 3(4), 59.
- Kharusi, S. A., & Ada, M. S. (2018). External debt and economic growth: the case of emerging economy, *Journal of Economic Integration*, 33(1), 1141-1157.
- Krugman, P. (1998). Financing vs. forgiving a debt overhang, *Journal of development Economics*, 29(3), 253-268.
- Mahmoud, L. O. M. (2015). The role of external debt on economic growth: evidence from Mauritania, *International Journal of Economics & Management Sciences*, 4(4), 240.
- Marobhe, M. (2019). External debts and economic growth in Tanzania, *Research Review of Integrative Business and Economics*, 8(1), 64-79.
- Mohd Daud, S. N., & Podivinsky, J. M. (2012). Revisiting the role of external debt in economic growth of developing countries, *Journal of Business Economics and Management*, 13(5), 968-993.
- Patillo, C., Poirson, H. & Ricci, L. (2004). *What are the channels through which external debt affects growth?* International Monetary Fund.
- Pattillo, C., Poirson, H., & Ricci, L. (2002). *External debt and growth*. Washington: IMF (IMF Working Paper No. 2).
- Paudel, R. C., & Perera, N. (2009). Foreign debt, trade openness, labor force and economic growth: evidence from Sri Lanka, *The ICAFI Journal of Applied Economics*, 8(1): 57-64.
- Pesaran, M. H. (2004). *General diagnostic tests for cross section dependence in panels*. Cambridge Working Papers in Economics, 435.
- Pesaran, M. H. (2007). A simple panel unit root test in the presence of cross-section dependence, *Journal of Applied Econometrics*, 22, 365-312.
- Pesaran, M., Ullah, A., & Yamagata, T. (2008). A bias-adjusted LM test of error cross-section independence, *Econometrics Journal*, 11(1), 105-127.
- Qureshi, I., & Liaqat, Z. (2020). the long-term consequences of external debt: revisiting the evidence and inspecting the mechanism using panel VARs, *Journal of Macroeconomics*, 63, 103184.
- Ramzan, M., & Ahmad, E. (2014). External debt growth nexus: role of macroeconomic policies, *Economic Modelling*, 38, 204-210.
- Reinhart, C.M., & Rogoff, K. (2011). *This time is different: eight centuries of financial folly*. Princeton University Press, USA.
- Saad, W. (2012). Causality between economic growth, export and external debt servicing: the case of Lebanon, *International Journal of Economics and Finance*, 4, 134–143.
- Sachs J (1989). The debt overhang of developing countries. In Calvo, G.A., Findlay, Ronald, Kouri, JK. Pentti, de Macedo, & J. Braga (eds.), *Debt, Stabilization and Development*. Oxford: Basil Blackwell.
- Senadza, B., Fiagbe, K., & Quartey, P. (2017). The effect of external debt on economic growth in Sub-Saharan Africa, *International Journal of Business and Economic Sciences Applied Research (IJBESAR)*, 11, 61-69.
- Seyram, S., Matuka, A., & Dominic, N. (2019). External debt and economic growth: two-step system GMM evidence for Sub-Saharan Africa countries, *International Journal of Business*, 6, 39-48.
- Shah, M., & Pervin, S. (2012). External public debt and economic growth: empirical evidence from Bangladesh, 1974 to 2010, *Academic Research International*, 3(2).

Altıntaş, H., & Alancıoğlu, E. (2021). Dış borçlanma ve ekonomik büyüme: gelişmekte olan ülkeler üzerine yatay kesit bağımlılığı altında panel veri analizi. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(1), 261–279.

Shkolnyk, I., & Koilo, V. (2018). The relationship between external debt and economic growth: empirical evidence from Ukraine and other emerging economies, *Investment Management and Financial Innovations*, 15(1), 387-400.

Siddique, A., Selvanathan, E. A., & Selvanathan, S. (2016). The impact of external debt on growth: Evidence from highly indebted poor countries, *Journal of Policy Modeling*, 38(5), 874-894.

Sulaiman, L.A., & Azeez, B.A. (2012). Effect of external debt on economic growth of Nigeria, *Journal of Economics and Sustainable Development*, 3, 71-79.

Tatoğlu, F.Y. (2017). *Panel zaman serileri analizi Stata uygulamalı*. İstanbul: Beta Yayınları.

Umaru, A., Hamidu, A., & Musa, S. (2013). External debt and domestic debt impact on the growth of the Nigerian economy, *Journal of Educational Research*, 1, 70-85.

Uysal, D., Özer, H., & Mucuk, M. (2009). Dış borçlanma ve ekonomik büyüme ilişkisi: Türkiye örneği (1965–2007), *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 23, 161–178.

Vamvakidis, A., (2007). *External debt and economic reform: does a pain reliever delay the necessary treatment?* Working Paper No. 07/50 International Monetary Fund, Washington D.C.

Westerlund, J. (2008). Panel cointegration tests of the Fisher effect, *Journal Of Applied Econometrics*, 23,193-233.

Worldbank. (2020). *World development indicators*, Retrieved from <https://data.worldbank.org/indicator>.



Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Yıl: 2021 Cilt-Sayı: 14(1) ss: 280-302

Academic Review of Economics and Administrative Sciences
Year: 2021 Vol-Issue: 14(1) pp: 280-302

<http://dergipark.org.tr/tr/pub/ohuiibf/>

ISSN: 2564-6931

DOI: 10.25287/ohuiibf.778740

Geliş Tarihi / Received: 14.07.2020

Kabul Tarihi / Accepted: 11.08.2020

Yayın Tarihi / Published: 03.01.2021

Araştırma Makalesi

Research Article

PERFORMANS ESASLI BÜTÇE SİSTEMİNDEN PROGRAM BAZLI PERFORMANS BÜTÇE SİSTEMİNE GEÇİŞ: YENİ BÜTÇE SİSTEMİ İLE HEDEFLENENLER*

Zuhal ERGEN 

Öz

Kamu bütçesi devletin en vazgeçilmez mali araçlarından biridir. Bu mali araç gerektiğinde maliye politikasının yönlendirilmesinde ve devletin asli fonksiyonu olan kamusal malların temininde, gerektiğinde de sosyal politikalar ve transfer ödemeleri ile vatandaşların refahını artırılmasında kullanılır. Kamu bütçelerini özel bütçelerden farklı kılan onun yasa hükmünde olma özelliğidir. Sadece kendisinin yasa hükmünde olmasından ayrı, bütçenin düzenlenme ve uygulanma esasları da yasalarla düzenlenmiştir. Ancak tüm bunların dışında kamu bütçeleri teknik belgelerdir ve bu belgelerin belirli bir sistem içinde hazırlanması gerekir. Bütçe sistemleri birçok ülkede tarihsel süreç içerisinde revize edilmiş yeni bütçe sistemleri devreye sokulmuştur. Çok uzun bir dönem boyunca hâkim iktisadi düşünce olan Klasik İktisadi Düşünce Sistemi'nin temel felsefelerini benimseyen Klasik (Geleneksel) bütçe sisteminden günümüzde en yaygın olarak uygulanan program bütçe sistemine kadar birçok bütçe sistemi kamu mali yönetiminde yer almıştır. Ülkemizde çok uzun yıllar boyunca uygulanan Klasik (Geleneksel) Bütçe Sistemi'nden 1973 yılında Program Bütçe Sistemine geçilmiş ancak çok başarılı bir uygulama süreci gerçekleşmemiştir. 2003 yılında kabul edilen 5018 sayılı KMYKK ile Performans Esaslı Bütçe sistemi uygulanmaya başlamıştır. 2021 yılından itibaren de cari bütçe sistemi terk edilerek yerine yeni bir bütçe sistemi uygulamaya konulacaktır. Bu bağlamda makalemizde geçmişten günümüze bütçe sistemleri incelenerek yeni bütçe sistemimizin temel nitelikleri ve bu bütçe sisteminden beklentiler analiz edilmeye çalışılacaktır.

Anahtar Kelimeler : Bütçe sistemleri, Performans esaslı bütçe, Program bazlı performans bütçe sistemi.

Jel Sınıflandırılması : H61, H10.

* Bu çalışma 29-30 Haziran 2020 tarihinde düzenlenen "5th International EMI Entrepreneurship & Social Sciences Congress" isimli etkinlikte sunulmuş olan "Türkiye'nin Yeni Bütçe Sistemi: Program Bazlı Performans Bütçe Sistemi" isimli özet çalışma metninin genişletilmiş halidir.

¹ Doç. Dr., Çukurova Üniversitesi, İİBF, Maliye Bölümü, zergen@cu.edu.tr, ORCID: 0000-002-7064-9046.

Atıf/Citation (APA6):

Ergen, Z. (2021). Performans esaslı bütçe sisteminden program bazlı performans bütçe sistemine geçiş: yeni bütçe sistemi ile hedeflenenler. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(1), 280-302. <http://doi.org/10.25287/ohuiibf.778740>.

TRANSITION FROM THE PERFORMANCE-BASED BUDGET SYSTEM TO THE PROGRAM BASED PERFORMANCE BUDGET SYSTEM: TARGETED WITH THE NEW BUDGET SYSTEM

Abstract

The public budget is one of the most indispensable financial instruments of the state. This financial instrument is used to direct the fiscal policy when necessary and to provide public goods, which are the primary function of the state, and to increase the welfare of the citizens with social policies and transfer payments in need. The essence, which makes public budgets differ from private budgets, is its legal feature. In addition to the legality of public budget, the principles of regulation and implementation of the budget are also regulated by law. Nonetheless, apart from all these, capital budgets are considered as technical documents, and these documents should be prepared within a certain system. Budget systems have been revised through the historical process in many countries and new budget systems have being introduced. From the classical budget system, which adopted the basic philosophies of the Classical Economic Thought System and is the dominant economic notion for a very long period, to the Program budgeting system, which is the most widely applied program, many budget systems have taken part in public financial management. In 1973, The Classic Budget System, which was implemented in our country for many years, was replaced by the Program Budgeting System, but a successful implementation process could not manage. In 2003 latter, the event of adoption of the KMYKK numbered 5018, the Performance-Based Budget system has started to be implemented. As of 2021, the current budget system will be abandoned, and a new budget system will be implemented. In this context, we will try to analyze the basic features of our new budget system and expectations from this budget system by examining the budget systems from past to present in our article.

Keywords : Budget systems, Performance based budget, Program based performance budget system.

Jel Classification : H61, H10.

GİRİŞ

Günümüzün demokratik çağdaş toplumları içinde kamu bütçelerinin çok önemli bir yeri ve işlevi vardır. Bu önem tarihsel süreç içerisinde çok farklı şekillerde kendini göstermiş, kamu yönetiminde bütçelerin bir mali araç olarak siyasi, hukuki ve ekonomik boyutlarını ön plana çıkarmıştır. İnsanlık tarihi içinde özellikle toplumsallaşma aşamasına geçiş (yaklaşık 12 bin yıl önce tarım aletlerinin keşfi) ile birlikte devletlerin kamusal işlevleri zorunlu olarak gelişmeye başlamıştır. Çünkü başta iç ve dış güvenlik, asayiş, adalet ve diplomasi vb. malların piyasa sistemi içerisinde üretilebilmeleri ve sunulabilmeleri ya tamamen başarısız ya da etkisiz sonuçlar doğurmaktadır. Günümüzde bile teknolojilerin ve üretim araçlarının bu denli gelişmesine rağmen tam kamusal mal ve hizmetler adını verdiğimiz bu kısıtlı mal ve hizmet grubunun serbest piyasa sistemi içinde kar amacı güden firmalarca üretilebilmeleri mümkün görünmemektedir. Bu durum devletlerin bu tarz malların üretimini planlayıp gerçekleştirecekleri kamu bütçelerini hazırlamalarını gerekli ve zorunlu kılmaktadır.

Kamu bütçeleri teknik belgelerdir ve bu belgelerin hazırlanma, uygulanma ve denetlenme esaslarını belirleyen çok önemli yasalara ihtiyaç vardır. Nihayetinde kamu bütçeleri de birer yasadır. Ama bu yasa bildiğimiz soyut, sürekli ve genel nitelikli yasalardan farklı olarak, somut, özel nitelikli ve sınırlı süreli bir yetki yasası niteliğindedir. Kamu bütçelerinin yasal çerçeve içinde hazırlanma ve uygulanma esaslarının belirlenmesi kadar bu çok önemli mali belgenin içeriği de önem taşır. Çünkü bütçeler devletler açısından çok önemli birer politika belgesi ve planlama aracı olma işlevi görürler.

Özellikle çağdaş yönetim işlevleri olarak tanımladığımız bu bütçe ilkeleri kaynakların kamu ve özel kesim arasında etkin tahsisinden, gelirin adil dağılımına ve konjonktürel olarak ekonominin düzenlenmesine kadar uzanan bir dizi ilkeyi içerir.

Bütçelerin özellikle 20. Yy'in başından itibaren bir takım farklı teknik ve sistemleri tecrübe ederek bu günkü noktaya ulaşmış olduğu söylenebilir. Çok uzun yıllar boyunca hâkim iktisadi düşünce olan klasik iktisadi düşünce sistemine uygun olarak hazırlanan Geleneksel Bütçe Sistemi'nden, Performans ve Program Bütçe sistemlerine dek uzanan pek çok yeni bütçe sistemi geliştirilmiştir. Özellikle Amerika Birleşik Devletleri, Kanada ve başta İngiltere olmak üzere birçok Avrupa ülkesi bu reformist bütçe sistemlerini geliştirmeye ve uygulamaya istekli olmuşlardır.

Ülkemiz açısından bakıldığında bu yeniliklere ayak uydurma konusunda hızlı bir ivme yakalandığını söylemek güçtür. Ancak 1973 mali yılını bu tespitten ayrı tutmak gerekir nitekim 1973 mali yılı genç Türkiye Cumhuriyeti açısından 1927 yılından itibaren uygulanan Geleneksel Bütçe Sistemi'nden vaz geçilerek Program Bütçe Sistemi'ne geçişin gerçekleştiği yıl olmuştur. Yine de hikâyenin mutlu sonla bittiğini söylemek mümkün değildir çünkü yeni bütçe sistemi ülkemizde sadece 1 mali yıl boyunca uygulanabilmiştir. Ve çalışmamızda da ortaya koymaya çalışacağımız nedenlerle uygulamada 1973 mali yılının sonunda Geleneksel Bütçe Sistemi'ne geri dönmek zorunda kalınmıştır. Bu başarısızlığın altında yatan temel etmenin ülkemizin, küresel gelişmelerin gerisinde kalmış hantal bürokratik yapısı ve modernleşmeye karşı çıkan yönetim zihniyeti ve direnç olduğu söylenebilir.

1980'ler tüm dünya ile birlikte ülkemizde de küreselleşmenin etkilerinin kendisini etkili bir şekilde gösterdiği dönemlerdir. Bu bağlamda mevcut kamu mali yapısıyla, pek çok sorunun çözülemeyeceğinin açık olması, kamu yönetimini yeniden yapılandırmanın kaçınılmaz olduğu görüşlerini ön plana çıkarmıştır. Kamu mali yönetiminin aksaklıklarını düzeltmek adına atılacak adımlar toplumuzun devletine karşı güveni artırma ve kamu kaynaklarının daha verimli ve etkin biçimde kullanılmasını sağlama konusunda büyük önem taşır.

O yıllarda Türk kamu mali yönetiminde yapılması planlanan reformların dayanağı "Yeni Kamu Yönetimi" yaklaşımına dayanmaktadır. Bu yaklaşım esas itibarıyla hantal bürokratik yapıyı tersine çevirecek piyasa mekanizmalarına dayalı yeni bir rasyonellik anlayışını ifade etmektedir (Çetin, 2010: 26). Yeni yaklaşım anti-bürokratik bir yapıyı öngörmekte, yönetime katılım, şeffaflık ve hesap verebilirlik gibi kavramları ön plana çıkarmaktadır. Kamu kurumlarının yönsüz ve programsız davranış kalıplarından sıyrılarak orta ve uzun vadede stratejik planlar oluşturma, faaliyetlerini raporlama ve performans ölçümlerini gerçekleştirme yaklaşımı çerçevesinde yeniden yapılanmaları bu yaklaşımla birlikte zorunlu hale gelmiştir (Eryılmaz, 2008: 240).

Ülkemizde de son 20 yıllık süreçte kamu mali yönetimi reformu kapsamında hem mali kurumlarımızın hem de bütçe sistemimizin reforme edilmesi çabaları hız kazanmıştır. Bu bağlamda başta 5018 sayılı Kamu Mali Yönetim ve Kontrol Kanunu ile birlikte 4734 ve 4735 sayılı Kamu İhale ve Kamu İhale Sözleşmeleri Kanunu ile 6085 sayılı Sayıştay Kanunu, yerel yönetimlerin gelir ve harcamalarını düzenleyen Belediye ve İl Özel İdare Kanunları 2000'li yıllara damga vurmuştur. 2018 yılından itibaren ise ülkemizin siyasi yönetim sistemini revize eden Cumhurbaşkanlığı Hükümet sistemiyle kamu bütçemiz yeni bir noktaya taşınmıştır. Yeni sistem Anayasa'da bütçeyle ilgili hükümleri büyük ölçüde revize etmiş bütçeyle ilgili yetkili kurumları değiştirmiştir. Çalışmamızda öncelikle bütçenin tanımı ve farklı bütçe sistemlerinin niteliklerinden bahsedilecek ve 2021 yılından itibaren geçişi planlanan Performans Bazlı Program bütçe sistemi analiz edilmeye çalışılacaktır.

I.KAMU BÜTÇESİ VE YENİ BÜTÇE SİSTEMLERİNİN GELİŞİMİ

Dünya tarihi içinde devletlerin oluşumu ve toplumsallaşmanın zorunlu bir aşaması olarak kurumsal bir yapı içinde örgütlenme biçimi birçok bilimsel disiplinin ilgi odağı olmuştur. İnsanların toplu yaşama geçmesi ile birlikte oluşan toplum bilinci sadece bireysel değil bir takım sosyal ihtiyaçları da doğurmuş bu durum güvenlik ve adalet, diplomasi gibi kamusal karakterli bir takım mal ve hizmetlerin üretimini zorunlu kılmıştır. Devlet, kamusal mal ve hizmet üretmek bu ihtiyaçları yerine getirme görevini üstlenir ve bu hizmetleri kamusal harcamalarla yerine getirir. Bu

harcamaların finansmanı ise başta vergiler olmak üzere devletin çeşitli gelir kaynakları ile temin edilir.

Soyut bir kavram olan devletin bir anlamda vücuda gelmiş hali olan hükümetler vatandaşları için arz edecekleri kamusal hizmetleri üretmek için yapacakları harcamaları ve bu harcamaları finanse edecekleri kamu gelirlerini bütçe adı verilen mali belgelerde planlar ve uygulamaya koyar. Bütçe adı verdiğimiz kanun niteliği taşıyan bu mali nitelikteki belgeleri çok önemli kılan bir diğer unsurda bu belgelerin hükümetlerin yürütme erkini kullanma aracı olmasındandır. Hükümetlerin iktidar ve icraatlarını ortaya koydukları kamu bütçeleri belirli bir kaynak- ihtiyaç dengesi gözetilerek tanzim edilmeli ve ülkenin ve vatandaşların öncelikleri etkin bir şekilde tespit edilmelidir ki ülkenin mali kaynakları en efektif biçimde sağlanabilsin. Bu bağlamda üretim kaynaklarının kamu kesimine tahsisinde bütçe mekanizması çok önemli bir rol üstlenir.

Devlet ile vatandaş arasında yüzyıllardır süregelen hizmet ve feragat ilişkisi özellikle 20. Yy'in başlarında yaşanan ekonomik kriz ile birlikte önemli ölçüde değişmiştir. Bu bağlamda önceleri müdahil kamu politikalarındaki artış ve kamu bütçelerinin hacimce büyümesine karşılık, yaşanan iki dünya savaşının da etkisiyle ülke ekonomileri altından kalkılamaz bir borç yükünü sırtlamak zorunda kalmışlardır. 20. yüzyılda, devletin ekonomik faaliyetlerin zorunlu olarak yüksek düzeylere ulaşması, bütçe uygulamalarının da daha fazla önem kazanmasına yol açmıştır.

Kamu bütçelerinin klasik mali işlevinin dışına çıkarak bir planlama aracı haline dönüşmesi bunun da ötesinde devletin ekonomiye müdahalesinde etkin bir maliye politikası aracı olması kamu harcama programlarının da ayrıntılı bir şekilde planlanması zorunlu kılmıştır. Devlet faaliyetlerinin düzeyindeki artış sadece kamu kesiminin değil özel kesimde de mal ve hizmetlere karşı toplam talep ve toplam arz düzeyleri üzerinde doğrudan etkilidir. Bir planlama ve müdahale aracı olarak kamu bütçelerinin tam istihdamı tesis etmek ve ekonomik konjonktüre uygun şekilde kullanılabilmesini sağlama işlevi uzun bir dönem boyunca birçok ülkede yaygın bir şekilde kullanılmıştır. Bütçelerin sadece harcama boyutuyla değil gelir boyutu ile de hem ekonomik hem de sosyolojik anlamda toplum üzerinde büyük bir etkisi mevcuttur. Nitekim vatandaşlardan toplanan vergiler sadece kamu harcamalarını finanse etmek için değil, aynı zamanda geliri yeniden dağıtmak ve belirli faaliyetleri teşvik etmek ya da caydırmak amaçlı da kullanılabilir.

Ekonomik yazında bütçe kavramıyla ilgili olarak farklı tanımlar mevcut olmakla birlikte OECD Kurumu bütçeyi, *“hükümetin gelirlerini, harcamalarını, borçlarını açık ve/veya fazlalarını kapsayan, geleceğe dair hedeflerine nasıl öncelik vereceğini ve kamu kaynaklarını planlama konusunda ona rota çizen merkezi bir politika belgesidir”* şeklinde tanımlamıştır (OECD, 2012). Dünya Bankası tanımının da ise bütçe, harcama önceliklerini belirlemek için çok kısa ve uzun vadede çok büyük belirsizlikleri ortadan kaldıracak mali bir politika ve plan belgesi olarak nitelendirilmektedir (The World Bank, 2007: 15).

Sayar'a göre bütçe; *“devlet, il ve belediye gibi kamu tüzel kişileri ile yarı resmi ya da özel teşekkül ve toplulukların, belirli bir dönem içindeki gelir ve giderlerini tahmin eden bunların yapılmasına izin veren bir kanun, nizamname, kararname ya da idari bir tasarruftur”* (Sayar, 1980:7).

Batirel'e göre bütçe, *“kamu kesiminin gelecek bir dönem için kaynak harcama dengesini yansıtan ve parlamenter demokrasilerde yasama organının, yürütme organına kamu harcaması yapma ve kamu gelirlerini toplama konusunda verdiği yetkiyi gösteren belge”* şeklinde tanımlanmıştır (Batirel, 1984:1).

Türk Dil Kurumuna göre, bütçe: *“Devlet ve öteki kuruluş veya toplulukların belirli bir dönem içindeki gelir ve giderlerinin oranlama niceliklerini önceden belirleyen, onaylayan ve bu işlemlerin yapılmasına izin veren kanun veya karar olarak”* tanımlanmıştır (TDK, 2020). 5018 sayılı Kamu Mali Yönetim ve Kontrol Kanunu'nun 3. Maddesi f bendinde bütçe; belirli bir dönemdeki gelir ve gider tahminleri ile bunların uygulanmasına ilişkin hususları gösteren ve usulüne uygun olarak yürürlüğe konulan belge olarak tanımlanmaktadır (KMYKK, 2003: Md:3/f).

Dünya siyasi tarihine “Bütçe Hakkı” olarak geçen ve İngiltere'de Kral John'a karşı kazanılmış büyük bir zafer olan 1215 tarihli Magna Carta (Büyük Ferman) ile tescillenmiş bir kavramdan bahsetmeden bütçeyi tanımlayabilmek pek de mümkün değildir. Bu fermanla halkın feodal düzene

karşı başkaldırışı özellikle kralların canları istedikçe halka vergi salamayacaklarının kayıt altına alınmasıdır. Bu hakkın elde edilmesinde ortalama 460 yıl sonra kamu harcamalarının belirlenmesinde de halk meclislerinin onayının alınması hakkı yine İngiltere’de kabul edilmiştir. 17. Ve 18 yy. da özellikle Avrupa kıtasında başta İngiltere, Fransa ve Almanya gibi devletlerin ekonomilerindeki güçlenmeye paralel olarak üretim sistemlerinde ortaya çıkan mal ve hizmet çeşitliliği kamu kesiminin de bütçesinde yer alan gelir ve gider cetvellerinin artmasına neden olmuştur. Bu durum artan devlet fonksiyonlarına paralel olarak toplanan farklı kamu gelir ve yapılan farklı kamusal mal ve hizmet üretimlerinin belgelenmesi ve takibini zorunlu kılmaktadır. İşte kamusal faaliyetlerin planlandığı ve kayıt altına alındığı yasa hükmündeki belgelere bütçe adı verilir (Ergen & Durak, 2018: 206-208).

Kamu kesiminde faaliyet gösteren ve kamusal amaçlı mal ve hizmet arz eden birimler, özel kesimde faaliyet gösteren, kar amacı güderek üretim yapan kurum ve kuruluşlardan ne kadar farklı tarzda bir yapılanma gösterebilirler de, devletin bütçe ile yapmaya çalıştığı ihtiyaç önceliklendirmesi ve hizmet tercihleri özel kesimden çok da farklı değildir. Çünkü rasyonalite bunu gerektirir. Bu bağlamda sınırlı olduğunu baştan kabul ettiğimiz kamusal kaynakların belirli iş ve hizmetler ile belirli kamu kurumları ve programları arasında etkin tahsisini gerçekleştirecek çeşitli bütçe sistemlerinin kullanılması gerekir. Bütçeler ciddi boyutta geniş ve teknik belgelerdir. Bu belgelerin hazırlanması, hizmet önceliklerinin belirlenmesi, kamu gelir ve kamu harcamalarının kurumsal bazda ve programlar bazında ayrı ayrı planlanmasını gerektirir. Bütçe büyüklüklerinin tahmini de olsa gelir ve harcama düzeylerinde başlangıçta belirlenir. Bu da benimsenen bütçe sisteminin öngördüğü bir denklik anlayışını zorunlu kılar. İşte tam da bu gerekçelerle kamu bütçelerinin çeşitli yaklaşım ve sistemler doğrultusunda hazırlanması ve bu sistemlerin gerekleri doğrultusunda tanzim edilmesi yasal çerçevede de düzenlenmiş bir gerekliliktir.

Ülkemizde Cumhuriyetin kurulmasının ardından hem anayasanın hazırlanması hem de kamu yönetiminin gerektirdiği yasal çerçevenin çizilmesi bağlamında yoğun bir çalışma süreci başlatılmıştır. 1927 yılında kabul edilen 1050 sayılı Muhasebe-i Umumiye Kanunu’nun kabulü ile batılı anlamda modern kamu bütçelerinin hazırlanması için gerekli hukuki alt yapı oluşturulmaya çalışılmıştır. O yıllarda tüm dünyada yaygın şekilde uygulama alanı bulan “Klasik (Geleneksel) Bütçe Sistemi” Türk Kamu Mali Yönetimi’nde geçerli bütçe sistemi olarak kabul edilmiş ve 1973 yılına dek aralıksız uygulanmıştır. 1973 mali yılından itibaren Program Bütçe Sistemi’ne ve 2003 yılında itibaren de hukuken “Stratejik Plana Dayalı Performans Esaslı Bütçe Sistemi’ne geçilmiştir. 2006 yılından itibaren fiilen uygulanan “Stratejik Plana Dayalı Performans Esaslı Bütçe Sistemi’ 20121 mali yılı başından itibaren yerini Program Bazlı Performans Bütçe Sistemi’ne bırakacaktır. Bu yeni bütçe sistemine geçiş ile ilgili ilk çalışmalar Hazine ve Maliye Bakanlığı ve Dünya Bankası arasında yürütülen “Kamu Mali Yönetim Reformu Uygulamalarının Desteklenmesi” başlıklı proje kapsamında düzenlenmiştir. Bu düzenleme 2018 yılında yayınlanan Yeni Ekonomi Programı ve Orta Vadeli Mali Planda da yer almıştır. Bu bağlamda çalışmamız yeni bütçe sistemi ile hedeflenenleri analiz etmeye çalışacaktır. Ancak öncesinde başta ülkemizde de bir fiil uygulanmış ve uygulanmakta olan bütçe sistemlerini kısaca ele almakta fayda vardır. Bu bağlamda bütçe yazını içinde yer alan tüm bütçe sistemleri yerine ülkemizde de çeşitli dönemlerde uygulanması söz konusu olan belli başlı bütçe sistemlerini teorik incelememize dâhil etmemiz söz konusu olacaktır.

I.I Klasik (Geleneksel) Bütçe Sistemi

Esas itibari ile bütçe sistemlerini ekonomik sistemlerinden ayrı düşünmek çok da mümkün değildir. Nitekim başlıkta bahsi geçen ilk bütçe sistemi olan Klasik(geleneksel) bütçe sistemi çok uzun bir dönem boyunca hâkim iktisadi düşünce ekolü olarak kabul ettiğimiz Klasik İktisadi Düşünce sisteminin bir yansımasıdır. 18. yy’dan 20. yy’in başlarına dek dünya ekonomisine damga vuran Klasik İktisadi Düşünce Sistemi’nin temellerini Smith, Ricardo, Mill, Malthus gibi iktisadi düşünürlerin attığı kabul edilir. Genel olarak arz yanlı bir bakış açısıyla, ekonominin sosyolojik bir yapı olduğunu vurgulayan bu görüşün “Laissez Faire” olarak da bilinen ve dilimize “bırakınız yapınlar” felsefesi ile dünya ekonomisine damga vurduğu söylenebilir. Klasik iktisadi düşüncenin, mülkiyet haklarını korumayı en öncelikli amaç olarak savunduğu bunun dışında ekonominin gidişatına devlet tarafından herhangi bir kısıtlama, kota ya da tarife benzeri düzenleme getirilmemesi

gerektiğini önemle vurguladıkları bilinmektedir. Klasik iktisadi düşünürlerin görece denk ve küçük bir kamu bütçesi önerisi kamu kesimin “Jandarma Devlet” anlayışıyla yani sadece iç ve dış güvenlik ve adalet hizmetlerini arz etme görevini üstlenmesi yaklaşımını temsil etmektedir. Klasik iktisadi düşünürler, özel kesimin elindeki fonların zorunlu birer ödeme olan vergiler kanalıyla kamu kesimine transferinin bu kaynakların iki kesimden hangisinde (özelde mi kamuda mı) daha verimli kullanılacağı tartışmasını da beraberinde getirdiğine inanmışlardır. Ayrıca bütçenin mali denklik yaklaşımı olarak kabul ettiğimiz rakamsal ve rigid (katı) bir denklik anlayışına dayandırılması, borçlanma gibi olağan üstü kamu araçlarının hükümetler tarafından sıklıkla kullanılmasının doğuracağı “crowding out effect” yani dışlama etkisi adı verilen iktisadi sorunu da beraberinde taşır. Dolayısıyla uzun dönemde büyük makro problemlere yol açacağına inanılan dışlama etkisi ve kamu hizmetlerin asli gelir kaynağı olarak kabul edilen vergiler dışında borçlanma aygıtı ile finansmanı bu görüş tarafından şiddetle reddedilmiştir.

Klasik liberalizmin anlayış temellerine dayanan Geleneksel (Klasik) Bütçe Sistemi ülkemizde de Cumhuriyet’imizin ilanından itibaren 1973 yılına dek kesintisiz uygulanan ilk bütçe sistemidir. Geleneksel (Klasik) Bütçe sistemi, kamu harcamalarının sıkı denetimi esasına dayalı girdi odaklı bir bütçe sistemi olarak tanımlanabilir. Girdi odaklılık özellikle kamu kurumlarına tahsis edilen kamu parasının, bu kurumlar tarafından tahsis edildikleri harcama kalemlerine, tahsis edildikleri miktarda ve tahsis edildikleri zaman dilimi içinde kullanılıp kullanılmadığına dair sıkı bir kontrol sürecini içerir. Bu yüzden Geleneksel Bütçe sistemine hukukilik denetimine bu denli önem verdiği için “Harcama Kalemleri Bütçesi” adı da verilmektedir. Harcama kalemleri kamu hizmetlerinin üretiminde kullanılan tüm girdileri kapsamaktadır. Kısaca bütçe uygulamasında yer alan personel giderleri, yolluklar, hizmet alımları, tüketim malları, demirbaş alımları, makine, teçhizat ve taşıt alımı, yapı, tesis ve büyük onarım giderleri, diğer ödemeler ve transferler bu harcama kalemleri arasında sayılabilirler (Batirel, 1981: 40-44).

Geleneksel (Klasik) bütçeleme, kaynak kullanım sürecinin ilk aşamasına yoğun olarak odaklanır ve bu bağlamda girdilerin satın alınma sürecini çok önemser. Ayrıca bu sistemde ödenekler, devletin örgüt yapısına dayalı olarak tahsis edilirler. Bu nedenle Geleneksel (Klasik) bütçelemeye “Örgüt Bütçesi ” adı da verilmektedir. Bu sistemin en büyük dezavantajı, kamu idarelerinin kendilerine tahsis edilen kamu parasıyla ne ürettiği veya hangi kamusal hizmetleri gerçekleştirmeye çalıştığına çok fazla odaklanmamasındadır.

Geleneksel (Klasik) Bütçe Sistemi’nde kamu idaresinin satın almayı planladığı kamusal mahiyetli mal ve hizmetlerin miktarı ve bunlar için ne kadar ödeme yapılacağı belirlenmesi kamu idaresine tahsis olunacak ödenek miktarının belirlenmesinde elzemdir. Bu bütçe sisteminde bir kamu idaresi faaliyetine devam ediyorsa kamusal anlamda performansına bakılmaksızın o idareye ödenek tahsisine devam edilir.

Bazen kamu mali yönetimi içinde bir kamu idaresi birden fazla amaca yönelik kamusal hizmet gerçekleştirebilir veya belirlenmiş bir amaca birden çok kamu idaresi katkı sağlayabilir. Böyle durumlarda idareler arası performansı ve belirli amaçları başarmanın maliyetlerini çıkarmak pek de mümkün olmaz. Genellikle 1 mali yıl ile sınırlı (12 aylık süreçte) olacak şekilde kamusal ödenekler tahsis edilir ve bu kısa zaman dilimi içinde maliyet değişimleri çok da dikkate ele alınmaz. Oysa kamusal programlar okuma yazma oranının artırılması, suç oranlarının azaltılması, bir yıllık bir süreçten daha uzun sürelere yayılabilirler. Uzun yıllara yayılan yatırımlar ve birtakım programlar planlanma gerektirmektedir. Klasik bütçe bir yıla odaklandığı için bu tür uzun dönemli amaçların gerçekleşmesinde başarısız olmaktadır.

Geleneksel (Klasik) Bütçe Sistemi’nin en önemli olumsuzluklarından bir diğeri ise planlanan harcama ve yatırımlar için farklı alternatiflerin değerlendirilmesinde yaşanan zafiyettir. Bu durum kısıtlı kamu kaynaklarının etkin tahsisinde sorun yaratmaktadır. Modern bütçe sistemlerinde fayda ve maliyetlerin karşılaştırıldığı birçok sayısal ve ekonometrik yöntem mevcut iken geleneksel bütçelemenin sadece girdilere odaklanması, devletin temel işlevlerine bakışını engellemekte ve kamu kurumlarını geleneksel işlemlerine hapsetmektedir. Kamu kurumları sadece normal işlemlerini nasıl yürüteceğini düşünerek ödenek istemeye başlamaktadır. Böylece işlemlerini daha etkin veya daha ucuz yapabilmenin alternatiflerini araştırma ihtiyacı gütmeyiz.

I.II Performans Bütçe Sistemi

1929 Büyük Buhranını takip eden yıllarda dünyada hâkim iktisadi düşünce olan Klasik İktisadi Düşüncenin dayattığı katı bütçe denkliği ve jandarma devlet anlayışına duyulan inanç kaybolmaya başlamış ve 1936'da Keynes'in "Genel Teori" isimli eserini yayımlamasıyla birlikte kamu sektörünün krizin aşılması için aktif kamu politikaları üstlenmesi görüşü ağırlık kazanmaya başlamıştır. Bu bağlamda başta ABD olmak üzere birçok Avrupa ülkesinde bütçenin katı ve rakamsal denkliğini öngören "mali denklik" anlayışı yerine daha esnek bir yaklaşım olan "ekonomik denklik" yaklaşımı benimsenemeye başlamıştır. İktisadi sistemde meydana gelen bu değişimin mali sistemi dolayısıyla da bütçe sistemini etkilemesi kaçınılmazdır. Bu bağlamda kamu kurumlarının faaliyet performansları ile bunları başarma dereceleri üzerine yoğunlaşan, girdi odaklılık yerine çıktı odaklı kamusal mal ve hizmet üretimine yoğunlaşan bir bütçe sistemi geliştirme çabaları artmıştır.

Performans bütçe sistemi ile özellikle üretilecek kamusal mal ve hizmetlerin birim maliyetlerini hesaplamaya yönelik bunun içinde sayısal ve ekonometrik teknik ve yöntemleri kullanan bütünsel bir yaklaşım öngörülmektedir.

Üç aşamalı olarak uygulanan Performans bütçeleme,

I. Aşamada; Kamu ödeneklerinin, idarelerinin faaliyet ve iş yüklerine göre sınıflandırılması ve arz edilecek hizmetler konusunda hükümetin bütçe kanalıyla tercih yapması (örn; bebek ölümlerini önleme amaçlı aşılama faaliyetlerinin artırılması, okuryazarlık oranının artırılması, yolların asfaltlanması, suç oranlarının aşağı çekilmesi vb.),

II. Aşamada; Belirlenen faaliyetler doğrultusunda, birim maliyetlerin belirlenmesi ve idarelerin performanslarını değerlendirme,

III. Aşamada; faaliyetler sonucu gerçekleşen maliyetlerle hedeflenen arasındaki farklılıkları tespit etme ve nedenlerini raporlama.

Özellikle performans bütçe sisteminin geliştirilmesi ile daha ileriki yıllarda performans esaslı bütçe sistemleri gelişmiş ülkelerin mali yönetimlerinde yaygın bir şekilde uygulama alanı bulmuştur. Dünyada uygulama farklılıklarına göre klasifiye edildiğinde üç tip performans bütçe uygulamasından söz etmek mümkündür. Bunlardan ilki kamu idarelerinin stratejik plan hazırlamasını zorunlu kılan "stratejik plana dayalı olan performans bütçe" sistemidir. Orta ve uzun vadeli olarak hazırlanan stratejik planlar ve yıllık hazırlanan performans programları sistemin temelini oluşturmaktadır. Diğer tip performans bütçe uygulaması "performans sözleşmelerine dayalı performans bütçe" diye bilinen olan sistemdir. Performans sözleşmesine dayalı sistemde kamu idareleri belirli aşamalarda performans sözleşmelerine uygun hareket etmekle yükümlüdür. Sistem bakan ile üst yönetici arasında *kamu hizmet sözleşmesi*, üst yönetici ile birim yetkilisi arasında *hizmet sunum sözleşmesi* yapılmasını ön görmektedir. Mali yıl sonunda performans değerlendirmesi sözleşme hedefleri ile elde edilen sonuçlara göre yapılmaktadır. En son uygulama şekli ise "bütçe formatına dönüştürülmüş performans bütçe" sistemidir. Diğer tiplerin yanında uygulaması en pratik olan bu yöntemde kamu idarelerinin stratejik plan, program ve performans sözleşmeleri gibi belgeler hazırlama zorunluluğu bulunmaz. Çünkü bu belgeler zaten bütçenin kendi formatı içinde yer alır ve bütçe bu belgelerin bir araya getirildiği bir plan dâhilinde hazırlanır (Özel İhtisas Komisyonu, 2006: 17-18).

Kamu idarelerinin performansına odaklanan ve bunu ölçecek bir takım sayısal tekniklerle, kamu yöneticilerinin mali yıl içindeki performanslarına göre hesap vermelerine olanak sağlayan performans bütçe sistemi, bütçe uygulayıcıları açısından önemli ölçüde dirençle karşılanmıştır. Ayrıca bu sistemin minimum maliyetle maksimum çıktı üzerinde verimlilik vurgusu, ölçülemeyen sosyal faydası yüksek kamusal hizmetlerin göz ardı edilmesine neden olmaktadır. Bu bütçe sistemi ile ilgili diğer bir olumsuzluk ise performans bütçe hazırlanmasının, klasik bütçeye göre daha zahmetli ve maliyetli olmasıdır. Performans bütçe uygulamasında idarelerin performansını ölçecek performans ölçütlerini belirleme konusunda da birtakım sıkıntılar doğabilir. Nitekim performans ölçütlerinin uygunsuzluğu yasama ve yürütme organını yanıltıcı birtakım sonuçlarla karşı karşıya bırakabilmektedir.

I.III Program Bütçe Sistemi ve Planlama Programlama Bütçeleme Sistemi (PPBS)

Geleneksel(klasik) bütçe sisteminin barındırdığı aksaklıklar birçok gelişmiş ülkenin bütçe sistemlerini gözden geçirmelerine neden olmuştur. Özellikle 20. yüzyılın başlarında hem federal hem de eyaletler düzeyinde kamu giderlerinde hızlı bir artış yaşanması dolayısıyla ABD'nin bu durumun önüne geçebilmek için birtakım komisyonlar ve çalışma grupları oluşturduğu bilinmektedir. Bu bağlamda Program bütçe çalışmaları ilk kez 1913 – 1915 yılları arasında New York Belediyesi'nde başlatılmıştır. Dönemin ABD Başkanı Taft tarafından kurulan bu komisyonunun yönlendirmesi ile 1934 yılında ABD Tarım Bakanlığında Program Bütçe Sistemi ilk kez uygulama alanı bulmuştur. 1949 yılı 1. Hoover Komisyonu ve 1955 yılı 2. Hoover Komisyonu kararları, program bütçenin geliştirilebilmesi açısından büyük önem taşımaktadır. Daha sonraları program bütçe sistemi yerini "Planlama – Programlama – Bütçeleme Sistemi"ne (PPBS) bırakmıştır (Tügen, 2020).

Performans bütçe sisteminin daha uzun dönemli bir baş açısına kavuşturulmasını amaçlayan program bütçe sistemi de tıpkı performans bütçe sistemi gibi çıktı odaklıdır. Çıktı odaklılık harcanan kamu parasının mali yılsonunda kümülatifte kamusal refaha ne kadar katkı yaptığını belirlemeye çalışan bir anlayışı temsil eder. Bu bağlamda program bütçe sistemi aynı tür sosyal amaca hizmet eden tüm faaliyetleri ve programları düzenlemeyi hedefler. Bu faaliyet veya programların hangi kamu kurumunun sorumluluğu olduğuna bakılmaz. Böylece, farklı kamu kurumlarının faaliyetlerinin koordine edilmesi ile kamusal hizmetleri daha etkin şekilde gerçekleştirilebilir. Çıktı odaklılığın gereği olarak program bütçe sistemi ile kamu hizmetinin toplumsal refaha katkısı belirlenmeye çalışılır.

Program bütçe, idarelerinin gerçekleştirdikleri faaliyetlerle belirlenmiş sosyal hedeflere ulaşmanın yaratacağı getiri ve maliyetleri ortaya koymaya çalışır. Sistemde devletin hizmet ve harcama önceliklendirmesi etkin bir şekilde yerine getirmesi beklenir. Aslında modern kamu bütçelerinden beklenen, idarelerin her yıl aynı harcama kalemlerini rutin bir şekilde bütçe kanununa yazdırarak ödenek talep etmesi değil tam aksine yapılacak kamusal mal ve hizmet alımları ile kamusal refaha katkı sağlamasıdır. Ancak kamusal refah bütüncül bir kavramdır ve bu kavramın kendi içinde küçük parçalar(programlar) şeklinde ortaya konması ve nihayetinde asıl hedefe ulaşması beklenir. Program bütçe, aynı amaca yönelmiş programların birleştirilmesi suretiyle kaynak kullanımında da tasarrufu hedefler. Çoğu zaman programların tanziminde planlanan süre mali yıldan daha uzun olabilir. Bu bir mali yılı aşacak şekilde kamu kaynağının programa tahsisi anlamına gelir ki bu durumda politika yapıcılar programın toplam maliyetini göz önünde bulundurmaya çalışırlar (Moğol, 2019: 68).

Uygulamada program bütçe sistemine yönelik eleştiriler de mevcuttur. Bu eleştirilerin başında geleneksel ve performans bütçe sistemine göre daha modern bir sistem olduğu kabul edilen program bütçe sistemine adapte olabilmek ve programlarını gerçekleştirebilmek için birçok kamu idaresinin örgüt yapılarında değişiklik yapması gerekmektedir. Yoksa bazı programların gerçekleştirilebilmesi için birden fazla idarenin katkısı gerektiği için, programın doğurduğu maliyeti hesaplayabilmek son derece güç olacaktır.

Sisteme getirilen diğer bir eleştiri, bir programın birden çok amaca hizmet etmesinden kaynaklanan ölçme sorunları ile ilgilidir. Program bütçe sisteminin tasarruf odaklı bir bütçe sistemi olduğu iddia edilse de kamu bürokrasisinde, yönettiği kamu idaresinin bütçesini genişletme eğilimi yöneticilerde daha ağır basmaktadır. Bu durum sistemin tasarruf odaklı olduğu düşüncesini uygulamada zayıflatmaktadır. İşte tüm bu olumsuzluklardan hareketle sistemin revize edilmesi ve geliştirilmesi adına çalışma grupları başta ABD olmak üzere birçok batılı ülkede devam etmiş ve Planlama Programlama Bütçeleme (PPBS) sistemi adıyla yeni bir sistem ortaya konulmuştur.

Planlama Programlama Bütçeleme Sistemi (PPBS) program bütçe sisteminin bir adım ötesine geçmeyi hedeflemiş daha bütünsel bir sistemdir. Bu sistem ağırlıklı olarak planlamaya dayalıdır ve verimliliği esas alır. Belirli hizmetlerin sonuçlarına göre ödenek tahsis edilmesi kamu kaynaklarının daha verimli kullanılmasına imkân tanır. Devletin fonksiyonlarının uzun vadede ortaya konulması, bu fonksiyonlara uygun şekilde programların belirlenmesi ve idarelere tahsis edilecek bütçe ödeneklerinin önceden belirlenmiş ve kabul edilmiş programlar çerçevesinde şekillenmesi kaynakların verimli ve tasarruflu kullanılması açısından önem taşır. Bu sistemde kamu hizmetleri

programlar halinde tanzim edilir bu şekilde programların amacına ulaşması kamusal refaha katkı sağlamış olur.

Fonksiyonel sınıflandırma bu bütçe sistemi için büyük önem taşımaktadır. Fonksiyonlar ikinci düzey ve daha alt düzeylerde alt fonksiyonlara ayrılırlar. Her fonksiyon için belirlenen program hedefleri çeşitli sayısal ve ekonometrik yöntem ve tekniklerle ölçümlenmeye ve daha rasyonel bir karar alma süreci oluşturulmaya çalışılır. PPBS'nin uygulamasında iyi bir muhasebe ve raporlama sistemi gerekir. Bu sayede kamu idarelerinde uzun dönemde maliyetler ve kazançlar ile ilgili bilgi üretimi gerçekleştirilebilir ve gelecek yıllara ilişkin bir veri bankası oluşturulabilir. Zaten PPBS'nin sistematik çalışma mantığı onu program bütçeden ayıran temel nüans farklılıklarındandır. Bu sistemde planlama yapıp programlar belirlendikten sonra program bütçeye uygun şekilde bütçe yapım aşamasına gelinir. Bu durumunda işaret ettiği gibi program bütçe ile PPBS birbirine çok paraleldir. PPBS biraz daha makro bakış açısıyla topluma fayda sağlayacak hizmetlerin belirlenmesi için çaba sarf ederken program bütçe sistemi, belirlenen hizmetlerin programlar olarak nasıl uygulamaya konulacağını tespit etmeye çalışır. Buradan da program bütçe sisteminde planlama ya pek de yer verilmediği sonucu çıkarılabilir. Bununla birlikte PPBS'de sistem analizleri yoğun bir şekilde kullanırken, program bütçe sisteminde daha az şekilde bu analizlere yer verildiği görülmektedir (Moğol, 2019: 69).

II. TÜRKİYEDE UYGULANAN BÜTÇE SİSTEMLERİ

300 yılı aşkın bir süredir dünya ülkelerinin kamu mali yönetimlerinde uygulanan farklı bütçe sistemlerinin ve bütçe yönetiminde yaşanan değişimin ülkemiz açısından ele alınması büyük önem arz eder. Henüz 100. Yılına bile tamamlanmamış olsa da genç Türkiye Cumhuriyeti kuruluşundan itibaren 3 farklı bütçe sistemini uygulamaya koymuş, 2021 yılından itibaren de bir yenisini uygulama kararı almıştır. Bu durumda işaret ettiği üzere bütçe yönetimi dinamik bir süreçtir. Bu bağlamda ülkemizde uygulanan ilk bütçe sistemi olan Geleneksel (Klasik) bütçe sisteminden başlayarak, günümüze dek uzanan tarihsel süreçte uygulanmış farklı bütçe sistemi dönemlerini analiz etmek gerekir.

Osmanlı İmparatorluğu döneminde modern anlamda bir bütçe sisteminden bahsetmek mümkün olamamakla birlikte 1911 yılında kabul edilen Muhasebe-i Umumiye Kanunu ile İmparatorluk gelir ve masraflarının kayıt esasları düzenlenmiştir. Aynı kanun 1927 yılında bu kez Türkiye Büyük Millet Meclisi tarafından 1050 sayılı kanun olarak yeniden düzenlenmiş ve bu kanunla birlikte bütçenin hazırlanma, uygulanma, ödenek aktarmaları ve denetimi ile ilgili düzenlemeler yapılmıştır. 1050 sayılı kanunun kabulü ile ayrıca ülkemizde geleneksel(klasik)bütçe sistemi uygulanmaya başlanmıştır. Bu bütçe sistemi 1973 yılına dek kesintisiz olarak uygulanmıştır. Esas itibarıyla o dönem içinde bulunulan zor şartlar ve mali kaynak sıkıntısı geleneksel bütçe sisteminin gerektirdiği sıkı maliye politikası ve mali denklik anlayışına uygun düşmüştür (Coşar, 2004: 16-18).

II. I Geleneksel (Klasik) Bütçe Sistemi Uygulama Dönemi

1929 Ekonomik Krizinin tüm dünya ekonomilerinde yarattığı daralma ve mali sıkıntılar müdahil kamu politikalarını gerekli kılmış bu durum da mali denklik anlayışı yerine ekonomik denklik anlayışına dayanan genişletici maliye politikalarının benimsenmesine yol açmıştır. Ülkemizde denk bütçe politikalarının İkinci Dünya Savaşı'na dek devam ettiği söylenebilir.

Geleneksel (Klasik) bütçe sistemi çerçevesinde kamu idarelerine tahsis edilen ödeneklerin bütçe kanununda yer aldığı şekliyle kullanılıp kullanılmadığı sıkı bir şekilde denetimden geçirilmektedir. Özellikle bütçede çok ciddi yer kaplayan personel ücret ve maaşları, tüketim malları ve hizmet alımlarına dönük cari harcamalar, makine, teçhizat ve demirbaş alımları vb. harcamalar kamu hizmetlerinin arzı için gerekli bütçe girdileri olarak kabul edilmişlerdir (Batirel, 1981: 41-43).

Klasik liberalizmin temel ekonomik ilkelerini benimseyen geleneksel(klasik) bütçe sisteminin o dönem Türkiye'sinin zaten kısıtlı bütçe imkânlarıyla örtüşen küçük ve denk sıkı bütçe anlayışıyla uyum sağlaması bu bütçe sisteminin uzun yıllar ülkemizde kullanılmasının bir nedeni olarak gösterilebilir. Bunun yanı sıra geleneksel(klasik) bütçe sisteminin ülkemizde çok uzun yıllar boyunca uygulanmasındaki bir diğer etkenin, sistemin belirli ve istikrarlı temellere dayanması ve kolay uygulanabilir olduğu söylenebilir. Kamu idareleri ölçeğinde bütçe hazırlama ve uygulama esasları yıllık bütçe mantığında bir önceki yıl ödeneklerinin bir miktar artırılması şeklinde uygulanmaktadır. Bu haliyle karmaşıklıktan uzak ve bir önceki yılın harcama kalemlerinin tekrarı niteliğindedir. Bu durum kamu idarelerini belirli bir amaç ya da çıktı hedefinden uzak, sadece kendi idarelerini münferit olarak (bütünden ayrı bir parça gibi) hareket etmeye yöneltmektedir. Unutulmamalıdır ki 1927 yılında 1050 sayılı Muhasebe-i Umumiye Kanunu'nun kabulüyle başlayan I. Döneminde kamu mali yönetimin sıfırdan yapılandırılması, mali kurumların oluşturulması, mali yasaların düzenlenmesi ve ivedilikle uygulamaya konulması, tek hazine ve merkezi bütçe sisteminin tesis edilmesine çalışılmıştır.

1940'lı yılların başlarına dek izlenen sıkı maliye politikası tedbirleri ile gelir yetersizliklerine rağmen kamu harcamaları sınırlı düzeylerde tutularak, kamu borçlanması alternatifine başvurmayı reddeden bir yaklaşım benimsenmiş bu sayede sadece 3 mali yılda (1925,1931,1933) bütçe açığı verilmiş ve genel olarak denk bütçe hedefi tutturulabilmiştir. Bu dönemde kamu idarelerinin daha çok genel bütçeli idare cetveli içinde yer alan bakanlıklar ve diğer yargı ve yasama kurumlarından oluştuğunu söylemekte fayda vardır. 1950'li yıllara gelindiğinde ise kamu hizmetlerinin genel bütçe dışında ayrı tüzel kişiliği olan katma bütçeye dâhil idarelerce de arzı yaygınlaşmıştır. Hazineden yardım alan bu kurumların yaygınlaşması devlet bütçesinde zamanla açıkların artmasına neden olmuştur. Ancak 2. Dünya Savaşı'nın dayattığı siyasi ve askeri şartlar sonucu alınan dış borçlar bütçe açığını finanse etmekte kullanılmıştır (Öner, 2005. 548-550).

1950-1960 dönemi Türkiye'de siyasi anlamda büyük bir dönüşümün izlerini taşır. Nitekim tek partili sürecin yerini daha demokratik sayılabilecek çok partili sürece terk etmesi ve bunun ardından yaşanan iktidar değişikliği başta ekonomiye, mali olaylara ve bütçeye karşı takınılan tutumu çok ciddi bir şekilde değiştirmiştir. Daha iktidara gelmeden evvel Demokrat Parti'nin CHP'ye en büyük eleştirisi izledikleri yanlış bütçe politikaları ve bütçe denetimindeki yetersizliklerdir. Adnan Menderes başkanlığındaki Demokrat Parti'nin ülke ekonomisindeki büyümeyi daha dış kaynaklı finansman ile devam ettirme çabaları dış borç stokunu arttırmıştır. Acar'a göre artan borç stokunun en büyük yansıması bütçe açıklarının da buna mukabil yükselmesidir. Demokrat Parti dönemine getirilen en büyük eleştirilerden biri de bütçe kaynaklarının başta KİT'ler olmak üzere bütçe dışı özerk bütçeli kurumlara aktarılmasıdır. Bu durum bütçenin hazine birliği ilkesinden ayrılmasına neden olarak bütçe üzerindeki denetim olanaklarını da görece daraltmıştır (Acar, 1997: 49).

1950-1960 döneminde kamu bütçesinin yapılanması ile ilgili en önemli gelişme kamu harcamalarının, bütçe içerisinde cari ve yatırım kalemleri üzerinden tanzim edilmesidir. 1960 yılında demokratik sürecin askıya alınmasına neden olacak askeri ve siyasi olumsuzluklar mevcut anayasanın yerini 1961 Anayasa'sına terk etmesidir. 1961 Anayasası'nın kamu mali yönetimine en büyük katkısı o dönem kurulmasına karar verilen başta Devlet Planlama Teşkilatı gibi bir takım mali kurumların yapılandırılmasıdır. Ancak bunun dışında Türkiye Büyük Millet Meclisi'nde yer alan Milletvekillerinin bütçe yasası görüşülürken gelir azaltıcı ya da gider artırıcı teklifte bulunma yetkileri yeni anayasanın 94. Maddesi ile sınırlandırılmıştır. Bu dönemde ayrıca kamu harcamalarının sınıflandırılmasına sermaye teşkili ve transfer harcamaları şeklinde üçüncü bir tasnif daha eklenmiştir.

Ülkemizde geleneksel(klasik) bütçe sisteminin uygulandığı dönemle ilgili olarak E. Kurnow (1956) tarafından hazırlanan raporda bütçenin hazırlanışına ve bütçe uygulayıcısı mali kurumların (başta Bütçe ve Mali Kontrol Genel Müdürlüğü) örgütlenmesine yönelik bir takım öneriler mevcuttur. Bu raporda Kurnow özetle ülkemizin ekonomi politikalarını yönlendirecek bir kurul oluşturulmasını, genel bütçeli idarelerde başta bakanlıklar olmak üzere bütçeyi düzenleyip uygulayacak daireler kurulmasını, Bütçe ve Mali Kontrol Genel Müdürlüğü'ne bağlı olarak planlama işlevini, yatırım ve cari harcamalar arasındaki dengeyi sağlayacak bir dairenin tesis edilmesini önermiştir. Kamu idarelerinin yetki ve sorumluluk sahalarının belirginleşmesi ve bütçe gerekçelerinde harcama ve gelir tablolarının da yer alması gerekliliği, devletin bütçe kanun

taslağında içinde bulunulan mevcut borç stoku ve ödeme usulleri ile ilgili bilgilerin yer alması raporda vurgulanmaktadır. Kurnow'a göre kamu idarecilerinin verimliliğini arttırmaya dönük olarak bir takım ek önlemler alınmalıdır. Bunların başında da tüm kamu sektöründeki kurumları içine alacak şekilde "Kamu Yönetimi Müdürlüğü" kurulması teklif edilmektedir. Bu müdürlük Bütçe ve Mali Kontrol Genel Müdürlüğü'ne bağlı olmalıdır (Kurnow, 1956: 42-51). Bu önerilerin ne kadarının zamanın hükümetleri tarafından dikkate alındığı ne kadarının sadece öneri düzeyinde kaldığı yaşanan mali süreçten takip edilebilir. Görünen odur ki Türk kamu mali yönetimi 1973 yılında yeni bir bütçe sistemini hayata geçirene kadar birçok yeniliği mali sistemi içine yerleştirmek için çaba sarf etmiştir. Bu yeniliklerden çok önemli biri ise muhasebe Kanunu'nun düzenlenmesidir.

Kamu bütçelerinin hazırlanıp, uygulanması esaslarını ele alan mali kanunların en önemlisi hiç kuşkusuz Muhasebe Kanunu'dur. Bu kanun ile devletin tüm gelir, harcama ve nakit işlemleri (hazine)nin kaydı gerçekleştirilir. Geleneksel (klasik) bütçe döneminde devlet muhasebesinin revize edilmesine yönelik çalışmalar yapılmasına rağmen bu ne yazık ki 2005 yılına dek gerçekleştirilememiştir. O dönemde uygulanan "Nakit Esaslı Muhasebe Sistemi" nin, kamu gelir ve harcamalarını çok fazla zaman gecikmesi içermeyen ve doğru bilgilere dayanarak kaydetmesi konusunda birtakım sıkıntılar yaşanmıştır. Şüphesiz ki bu durumda henüz o dönemde otomasyonun yaygınlaşmaması ve bilgi teknolojilerinin gelişmemiş olması da büyük bir rol oynamıştır. 1050 sayılı Muhasebe-i Umumiye Kanununun barındırdığı diğer olumsuzlukları da şu şekilde sıralamak mümkündür (Özşen, 2006: 37-40);

- Devletin mali durumunu tespit etmenin zorluğu,
- Bütçe uygulamasına ilişkin işlemlerin izlenmesi ve denetlenmesi aşamalarının açık ve net olmaması,
- Yıllık sonuçların (kesin hesap ve hazine genel hesabı) toplanmasının güçlüğü,
- Hesapların tüm devlet mal varlığını kapsamaması,
- Muhasebe sisteminin nakit esasına dayalı olması

Barındırdığı tüm olumsuzluklara rağmen 1927- 2005 yılları arasında fiilen uygulamasına devam edilen 1050 sayılı Muhasebe-i Umumiye (Genel Muhasebe) Kanunu'nun revizyonuna ilişkin çeşitli dönemlerde çalışmalar başlatılmıştır. Bu çalışmalardan ilki 1949 – 1950 yıllarında Maliye Tetkik Kurulu tarafından oluşturulan bir komisyonun hazırladığı 138 maddelik bir tasarıdır. Maliye Bakanlığının da katkılarıyla son şeklini alan bu tasarı 1955 yılında tüm çabalara rağmen yasalaştırılamamıştır. Bu tasarinin en önemli yönü tüm devlet teşebbüslerinin bütçelerini kapsayacak şekilde bir yapılanmaya sahip olmasıdır. Muhasebe sistemimize yönelik ikinci bir değişiklik tasarısı 1963 yılında TBMM'ye sevk edilen, 121 maddelik bir revizyon tasarısıdır. Ancak bu tasarinin da yasalaşması mümkün olmamıştır. Geleneksel (klasik) bütçe sisteminin uygulandığı dönemde 1050 sayılı Kanun'un revizyonuna ilişkin son çaba 1971 yılında bütçe sisteminin değiştirilmesi (Program Bütçeye geçiş aşaması) çabalarına paralel olarak ortaya konulmuş olmakla birlikte bu tasarinin da yasalaşması mümkün olmamıştır (Feyzioğlu, 1964: 164-167).

II. II Program Bütçe Sistemine Geçiş ve Uygulama Dönemi

Ülkemizin siyasi ve ekonomik tarihi görece genç bir cumhuriyet olmasına rağmen hem iç hem de dış kaynaklı olarak birçok kriz, müdahale ve olumsuzluklarla doludur. Buna rağmen iç dinamiklerimizin güçlülüğü ve ekonomik kaynaklarımızın zenginliği bizi ayakta tutmayı başarmıştır. 1950'ler dünyasında hâkim olan genişletici maliye politikaları ve devlet destekli kalkınma yaklaşımları "Refah Devleti" kavramını ön plana çıkartmıştır. Refah devleti algısı ülkemizi de derinden etkilemiş kamu politikalarındaki artış ve büyüyen bütçeler, kamu kaynaklarının daha etkin ve programlı şekilde tanzim edilmesini gerekli kılmıştır. Bu bağlamda ilk kez 1950'li yılların ortalarında, program bütçe sistemi Türk kamu mali yönetimi gündemine girmiştir.

Program bütçe sistemine geçişin alt yapısını hazırlayan faktörlerin yukarıda da bahsedildiği üzere geleneksel (klasik) bütçe sisteminin barındırdığı olumsuzluklar olduğu bir gerçektir. Bu olumsuzlukların başında da kamu kaynaklarının israfı ve kamu idarelerinin düzensiz bütçe uygulamaları yer almaktadır. Gün geçtikçe sayısı artan kamu idareleri ve harcama kalemleri dolayısıyla bütçe yapısı karmaşıklaşmıştır. Bugünün terimleri ile ifade edersek aşağıdan yukarıya

doğru bir bütçe anlayışı, “Plan –Bütçe” ilişkisinin kurulamamasına neden olmuştur. Ayrıca mali yılsonunda kesin hesaplar düzenlenirken, bütçe denetiminin sadece yasalara uygunluk denetimi ile sınırlı kalması, kamu idarelerinin performanslarını ölçmeye yönelmemesi kit kamu kaynaklarının git gide daha verimsiz kullanılmasına ve önüne geçilemez bütçe açıklarına neden olmuştur.

1960 yılında kurulan Devlet Planlama Teşkilatı'nın da etkisiyle merkezi bütçenin yatırım bütçesi haline getirilmesi fikri önem kazanmıştır. Aynı dönemde bütçe ilkelerinin en temeli olan genellik ya da diğer bir adıyla “Hazine Birliği” ilkesinden uzaklaşmış birçok kamu gelir ve gideri merkezi bütçe dışında takip edilmeye başlanmıştır. Bu durumdan siyasi iradenin dönemin KİT'leri üzerinden yatırımlarını gerçekleştirme eğilimlerinin de büyük rolü olduğu söylenebilir. Ayrıca Maliye Bakanlığı'nda Bütçe ve Mali Kontrol Genel Müdürlüğü' yönetiminin dünyada sürekli olarak değişen dinamik yapıya ayak uyduramaması yeni bir bütçe sistemine geçiş ihtiyacını arttırmıştır (Dicle, 1970: 95-98).

Devlet Planlama Teşkilatı'nın kurulması kamu yönetiminde önemli bir zihniyet dönüşümünün de göstergesi olarak kabul edilebilir. Kamu politikalarının belirlenmesi ve uygulanmasında ince ayar (fine tuning) politika yaklaşımlarından vaz geçilip orta ve uzun vadeli programlar çerçevesinde merkezi bütçenin hazırlanma yaklaşımı, program bütçe sistemine geçiş isteğini de arttırmıştır. Bu çerçevede 1965 yılında Maliye Bakanlığı'nda “Bütçe İdaresini Geliştirme Projesi” hayata geçirilmiştir. Ve bütçe sisteminin revize edilmesi tavsiye kararı çıkartılmıştır. Ancak gerçek anlamda reform çalışmaları 1968 yılında BUMKO'nun, ABD Uluslararası Kalkınma Teşkilatı (AID) ile iş birliği içinde kurduğu “Bütçe Reformu Grubu” ile birlikte başlatılabilmektedir. Bu bağlamda seçilen 4 pilot bakanlıkta (Maliye Bakanlığı, Tarım Bakanlığı, Millî Eğitim Bakanlığı, Sağlık ve Sosyal Yardım Bakanlığı) program bütçe ilkelerine uygun şekilde yapılmasına karar verilmiştir. Bu süreç içinde Türk bütçe uzmanları AID bursuyla ABD'ye gönderilmiş, program bütçe ile ilgili birtakım yayınların Türkçeye çevirisi yapılarak literatüre kazandırılmışlardır (Coşkun, 2000: 150-151). Bu hazırlık çalışmaları yaklaşık 5 yıl sürmüş nihayetinde de 1973 mali yılı (1 Mart 1973) başından itibaren ülkemiz program bütçe sistemine geçiş yapabilmektedir.

Bütçe sistemimizin program bütçe sistemine uyumlu hale getirilmesi adına bütçe giderlerinde bölüm sayılarının azaltılıp, her bölümün bir program çerçevesinde ele alınması sağlanmıştır. Yeni bütçe sisteminin ülkemizde “Türk Program Bütçe Modeli” adıyla, program bütçe sistemi unsurlarından sadece program sınıflandırmasını esas alan şekilde uygulamaya sokulduğu söylenebilir. Sistemin uygulamaya konma amacı şu şekilde özetlenebilir;

-Kamu hizmetleri önceliklendirilerek, bütçe esnek bir yapıya kavuşturulacak,

-Kamu idarelerinin, bütçenin hazırlanma ve uygulanma aşamalarındaki yönetsel sorumlulukları net bir şekilde ortaya konulacak,

-Kamu ödeneklerinin tahsisinde fayda-maliyet ilişkileri ortaya konulacaktır (Özen, 2008: 179).

Tüm iyi niyetli çabalara rağmen program bütçe sisteminin uygulamasında başarılı sonuçlara ulaşılamamıştır. Çünkü bu sistemde tıpkı geleneksel bütçe sistemindeki gibi kamu idarelerinin ne tür mal ve hizmetleri (girdi) satın aldığı ve bunlara ne miktarda ödeme yaptığının belirlenmesinden öteye geçememiştir. Program bütçe sisteminde program amaçların saptanmasındaki bu eksiklik, hizmet programlanmasına engel olmuş, seçimlik programların yapılmasına ve bunlar arasında karşılaştırma yapmaya da olanak tanımamıştır. Sistemde bütçe hazırlama teknikleri de gelişmemiştir. Geriye dönük, geçmiş bütçeler ile ödenek miktarları hakkında karar verilmeye çalışılmıştır. Sistem analizi tekniklerinin kullanılamaması, bu tekniklerin kullanılmasına olanak verecek bilgi toplama raporlama sistemlerinin gelişimini de engellemiştir. Sistemin uygulanmasında yaşanan bu tür sorunlar aşağıda alt başlıklar kapsamında açıklanmıştır (Özen, 2008: 180);

-Kamu kurumlarının fonksiyonel sınıflandırma sorunu

-Teknik altyapı ve personel yetersizliği sorunu

-Kamu idarelerine yönelik ödenek tahsisi sorunu

-Sistemin İşleyişi Açısından Kurumlar arası Koordinasyon Eksikliği

- Programlama Sorunu ve Program Gerekçelerinin Anlaşılmasındaki Güçlükler
- Bütçe kod yapısından kaynaklanan sorunlar
- Bütçede ödenek aktarmaları
- Sistem analizi tekniklerinin yeterince kullanılamaması

Yukarıda maddelenen tüm bu sıkıntılara, program bütçenin kamu yöneticileri üzerindeki iş yükü ve performans baskısını arttırması da eklenince program bütçe sisteminin gerçek anlamda ülkemizde uygulanışı 1 mali yıl ile sınırlı kalabilmiştir. Ciddi manada otomasyon gerektiren bu sistemin 1970'ler Türkiye'sinde tam anlamıyla uygulanabilmesi zaten pek de mümkün değildir. Bu duruma bir de beşeri sermayenin o dönem kalifiye insan gücü yetiştirme konusunda ki zayıflığı da eklenince program bütçenin başarıya ulaşma şansı çok düşüktür. Yine de 2006 yılına kadar sadece ismi muhafaza edilerek, 1974 mali yılından itibaren geleneksel(klasik) bütçe sistemi uygulanmasına geri dönmüştür. Bu sisteme ise "Köprü Bütçe Sistemi" adıyla sadece ülkemize has bir isim bulunmuştur. 30 yıl boyunca uygulamada kalan bu kadük sistem her ne kadar adı program bütçe sistemi olsa da sistemin gerektirdiği teorik alt yapı tam anlamıyla ülkemize uyarlanamamıştır.

Program bütçe sistemi ile uygulanmak istenen program sorumlularının tespiti ve hizmet-maliyet ilişkisinin ortaya çıkarılması gibi hedeflerin başarılammış olması ve sistemin dinamik bir sürece dönüştürülememesi birçok sorunu da beraberinde getirmiştir. Ayrıca sistemde kodlamaların 100'ler, 10'lar, 1'ler olarak hizmet programları, alt programlar ve ödenekler şeklinde ayrılması planlanmışken, kamu idarelerinin kendilerine tahsis edilen ödeneklerin kullanımında yaşadığı sıkıntılar, bütçe ile ilgili işlemlerin çokluğu ve bu işlemlerin otomasyon gerektirmesi kesin hesap kanunlarının sağlıklı şekilde düzenlenmesini güçleştirmiştir. Bütçenin uygulama algoritmasında program kodlarının 1'ler düzeyi ve daha sonra 10'lar düzeyinden vazgeçilerek kamu idarelerine karar verme yetkisi tanınmıştır. Ancak bu durumda da kodlama sistematığı anlamını yitirmiştir. Kamu idarelerinin sadece ana programları bütçede yer alabilmiş hatta sıklıkla ana programlar bile ayrı ayrı gösterilmeyerek idarelerin tüm faaliyetleri kısıtlı birkaç program içine sığdırılmaya çalışılmıştır. Sonuç olarak program sınıflandırmaların analizleri yapılamamış ve program sorumlularının takibi ve denetlenmesi olanaksızlaşmıştır (Demircan, 2005: 65).

Program bütçe sisteminin uygulama yönünden en büyük aksaklıklarından biri de sistem analizlerinin başarılammış olmasıdır. Bu durum kamu idarelerinin program analizlerinin yapılmasına engel teşkil etmiştir. Ayrıca kamu idarelerinin program bütçenin bel kemiği olan fonksiyonel sınıflandırmaya uygun şekilde idari yapılanması gerçekleştirilememiştir. Tüm bu aksaklıklar bu bütçe sisteminin değiştirilmesini zorunlu hale getirmiş Avrupa Birliği, Dünya Bankası, IMF gibi dış kaynaklı organizasyonlarında etkisiyle yeni bir bütçe sistemine geçiş çalışmaları hızlandırılmıştır. Hem uygulanabilir ve modern bir bütçe sistemine geçiş ve hem de gelişmiş ülkelerle yeknesak bir bütçe sınıflandırma sistemine geçiş ile ilgili yoğun çalışmalar başlatılmış nihayetinde 2000 yılından itibaren "Analitik Bütçe Kodlama Sistemi" ne adım atılmıştır. 2003 yılından kabul edilen 5018 sayılı "Kamu Mali Yönetim ve Kontrol Kanunu" ile de "Stratejik Plana Dayalı Performans Esaslı Bütçe Sistemi" ne geçiş resmen gerçekleştirilmiş ve pilot kurumlarında uygulanmaya başlanmış, 2006 yılından itibaren de bu kanun tüm hükümleriyle uygulamaya konularak kamu kesiminde yaygın uygulanmasına başlanmıştır.

II. III Stratejik Planlamaya Dayalı Performans Esaslı Bütçe Sistemi

2000'li yıllar tüm dünyada gelişmiş ülkeler tarafından kamu yönetimi reformlarının büyük ölçüde tamamlandığı yıllardır. Oysa Türkiye Cumhuriyeti kendi gelişme potansiyelinden beklenmeyecek şekilde bütçe yönetim sistemindeki, kalkınma planları ile bütçeler arasında bağ kurulamaması, kamu idarelerinin çıktı ve sonuç odaklı kamusal hizmet üretimine geçememesi gibi zafiyetleri devam ettirmektedir. Kamu bütçe uygulamalarının bir mali yılla sınırlı tutulması, ekonominin gerektirdiği orta ve uzun vadeli planlama ihtiyacına cevap vermekten uzaktı. Tüm bunlara ek olarak küreselleşmenin getirdiği dış âleme ve başta AB'ye uyum sürecinin de etkisiyle mali yönetim sistemimizin revizyonu acil ve öncelikli bir hal almıştır. Bu bağlamda hazırlanan 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu (KMYKK) 2003 yılında Türkiye Büyük Millet

Meclisi (TBMM)'de kabul edilmiştir. Bu kanunla birlikte; bütçelerde tahsis edilen kaynakların etkili, ekonomik ve verimli kullanımı, kaynak kullanımını sonucunda elde edilen çıktı ve sonuçların ilişkilendirilmesi, sonuç odaklı bir mali yönetim anlayışının benimsenmesi, mali saydamlık ve hesap verebilirliğin güçlendirilmesi hedeflenmiştir.

KMYKK ile kamu mali yönetim sistemimizin etkin, uluslararası standartlara uygun hale getirilmesi hedeflenmiştir ve yine aynı kanunla Stratejik Planlamaya Dayalı Performans Esaslı Bütçe (PEBS) sisteminin uygulamasına geçilmeden önce 2002 yılından itibaren yeni bütçe sisteminin gereklerine uygun şekilde bütçe sınıflandırma sisteminin yenilenmesi yani Analitik Bütçe Sınıflandırma Sisteminin uygulanmasına geçiş gerçekleştirilmiştir.

1050 sayılı Muhasebe-i Umumiye Kanunu'nun sayısı gittikçe kamu idarelerinin bütçelerini tam anlamıyla kapsayamaması ve plan –bütçe ilişkisi kurma konusundaki yetersizlikleri, 5018 sayılı kanunla giderilmeye çalışılmıştır. Bu bağlamda bütçenin kamu kesiminde kapsadığı idare sayısı artırılarak bütçe hakkının güçlendirilmesi, bütçe hazırlama ve uygulama sürecinde saydamlığın ve etkinliği artırılması, etkin bir iç kontrol sürecinin kamu idarelerinde devreye sokulması, yönetim sorumluluğu ilkesi gereği yetkililerin kamu parasının harcanması ile ilgili hesap verebilirliğinin artırılması kanunun getirdiği yeniliklerdendir.

Stratejik planlamaya dayalı performans esaslı bütçeleme performans bütçenin daha gelişmiş bir hali olarak makroekonomik istikrarla birlikte sürdürülebilir kalkınmaya dikkat çekmekte ve cari mali yıla sınırlı olmayan orta vadeli bir perspektifi yani çok yıllık bütçelemeyi desteklemektedir. Yeni bütçe sistemi kamu idarelerinin 5 yıllık bir öngörüyle hazırladığı stratejik planlar ile plan-bütçe ilişkisini kurmaya yönelmiştir. Ayrıca her mali yıl için bütçede ödenek tahsislerine dayanak oluşturacak yıllık performans programları hazırlamak kamu idarelerinin başlıca mali sorumluluklarındandır. Kamu idarelerinin mali yıl sonunda bütçe uygulama sonuçlarına ilişkin bir faaliyet raporu hazırlanması zorunlu kılınmıştır.

Kamu idarelerinin belirli bir amaç ya da amaçlar grubu doğrultusunda stratejik plan hazırlama zorunluluğu, kamu idarelerinin buldukları nokta ile varmak istedikleri nokta arasında kat etmeleri gereken yol, misyonları ve vizyonlarını belirleme zorunlulukları idarelerin kendileri ile ilgili kapsamlı bir durum analizi yapmalarını gerekli kılmıştır. Bu bağlamda kamu idareleri öncelikle güçlü ve zayıf yanlarını ortaya koyacak şekilde neredeyiz, nereye ulaşmayı hedefliyoruz, varmak istediğimiz hedefe nasıl ulaşabiliriz, performansımızı nasıl ölçer ve değerlendiririz sorularına yanıt aramaya başlamışlardır. Kamu idareleri kendilerine tahsis edilecek sınırlı kamu ödenekleri ile hedeflerine ulaşmalarını sağlayacak faaliyet ve projelere yönelmişlerdir.

Yaklaşık 14 yıldır uygulamada olan Stratejik Plana Dayalı Performans Esaslı Bütçe Sistemi'nin ilk uygulama dönemlerinde ciddi eleştirilere maruz kaldığı görülmektedir. Bu eleştirileri şu şekilde sıralamak mümkündür (Özen, 2008: 272-275; Beynam, 2013: 76);

-Kamu idarelerinde mevcut alt birimlerin stratejik plandaki amaç ve hedeflere uygun doğru performans hedefler ortaya koymasında yaşanan güçlükler mevcuttur. Kamu idareleri her zaman ölçülebilir nitelikte performans göstergeleri ortaya koyamamaktadırlar.

-Performans esaslı bütçe sisteminin oturduğu ikinci temel ayak olan kamu idarelerine performans programı hazırlama ve buna uygun olarak bu programlarda yer alacak faaliyet ve projelere yıllık ödenek tahsis etme koşulu, kamu idarelerinin ödenek kullanımlarını kısıtlamaktadır. Kamu idareleri ve idarelere bağlı alt birimler performans hedefi oluşturmakta gerçekçi olamamaktadır. Bu da ölçülebilir performans göstergelerinin belirlenmesinde sıkıntılara neden olmaktadır.

-Kamu idareleri tıpkı performans programlarının hazırlanmasında olduğu gibi faaliyet raporlarının oluşturulmasında da çoğu zaman sıkıntılar yaşamaktadır. Çünkü idarenin alt birimleri düzeyinde hazırlanan performans programlarının hazırlanmasında ortaya çıkan aksaklıklar faaliyet raporlarının da performans hedeflerinin ne düzeyde başarıldığını ortaya koymaktan uzaktır.

-Her ne kadar başta hedeflerin kamu idareleri arasında performans bilgisi ile kaynak tahsisi arasında bir bağ kurmak suretiyle ödeneklerin dağıtımını gerçekleştirmek olsa da uygulamada bunun pek de gerçekleşmediği görülmektedir. Süreç içinde görülmektedir ki performans programları

idarelerin iş plan ve programları şekline dönüşmüştür. Bu durum kamusal hizmet arzında ödenek ile performans arasındaki bağ kurma hedefini zedelemektedir.

-Ayrıca analitik bütçe sınıflandırmasının, çoğu kamu idaresinde faaliyetlerin belirlendiği belgelere uygun şekilde tanzimi gerçekleştirilememiştir. Çünkü faaliyetlerin maliyetini belirleyebilmek her zaman olanaklı değildir.

-Muhasebe kayıtlarından sonuç odaklı bilgi üretmek mümkün bulunmamaktadır.

Yukarıda sayılan bu eleştirilere rağmen sistem zaman içinde kendini düzeltmeyi bir ölçüde başarabilmiştir. Bu bağlamda kamu idarelerinde, faaliyet ve projelerin sonuçlarına ilişkin performans bilgisinin elde edilmesine katkı sağlayacak mekanizmalar kurulmuş, mali olmayan verilerin de politika kararlarının alınmasında göz önünde bulundurulmasına çaba sarf edilmiştir.

Bütçe uygulayıcı kurumlar başta olmak üzere, Sayıştay'ımızın performans bilgisi denetim faaliyetleri ile kamu idarelerinin buna katkı koymaya yönelik tutumları; stratejik plan ve performans programlarının zamanla daha nitelikli şekilde hazırlanmasına katkı sağlamıştır. Ayrıca, performans sonuçlarının faaliyet raporları aracılığıyla kamuoyuyla paylaşılması, kamu yönetiminde performansa dayalı hesap verebilirlik kültürünün yerleşmesinde etkili olmuştur. Ülkemizde son on beş yıllık dönemde stratejik planlama ve performans esaslı bütçeleme uygulamaları yoluyla sonuçlara dayalı yönetim ve hesap verebilirlik temelinde sağlanan kazanımlar çerçevesinde, mali yönetim reformlarına devam edilmesi ve bu kapsamda ikinci nesil bütçe reformlarının hayata geçirilmesi için uygun ortamın oluştuğu kanaatine ulaşılmıştır (BÜMKO, 2017: 4-6). Yeni bir bütçe sisteminin deneyimlenmesi bağlamında ülkemizde 2012 yılından itibaren Program Bazlı Performans Bütçe Sistemi'ne geçişin hazırlık çalışmaları başlatılmış ve 2021 mali yılında itibaren de bu sistemin fiilen uygulamaya geçişi kararlaştırılmıştır. Aşağıda yeni sistemin ayrıntıları ele alınacaktır.

III. PROGRAM BAZLI PERFORMANS BÜTÇE SİSTEMİNE GEÇİŞ

Tüm dünyada gerçekleştirilen kamu mali yönetim reformlarına paralel olarak ülkemizde de 2003 yılında kabul edilip, 2006 mali yılbaşından itibaren de fiilen uygulamasına geçilen 5018 sayılı KMYKK ile birlikte kamu kaynaklarının verimli etkin ve tasarruflu şekilde temini ve kullanımını, mali disiplini esas alan Stratejik Plana Dayalı Performans Esaslı Bütçe Sistemi uygulanmaya başlanmıştır. Bu sistemle birlikte mali saydamlık, etkin yönetim ve yönetim sorumluluğu ilkesi çerçevesinde plan- bütçe ilişkisini ön plana çıkaran bir yaklaşım benimsenmeye çalışılmıştır. Ayrıca temel politika belgeleri olarak kabul edilen Kalkınma Planları, Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programları, Orta Vadeli Program ve Orta Vadeli Mali Plan gibi belgelerle bütçe ilişkisi tesis edilerek orta vadeli bir harcama çerçevesi oluşturulmaya çalışılmıştır. Bununla birlikte aslında temelde hep başarılmak istenenin program bazlı bir bütçe sistemi hedefi olduğu ve program sınıflandırmasına uygun şekilde bütçede kaynakların tahsisinin daha etkin sonuçlar doğuracağına duyulan inançtır. Kamu mali yönetiminde yetkili kurumların yayımladıkları birçok rapor ve politika belgesinde, kamu idarelerine gönderilen rehberlerde program bazlı bütçeye geçiş ile ilgili hedefler zaman zaman yer almıştır.

2020 yılında yayınlanan 2021-2023 Bütçe Hazırlama Rehberi'nde;

“5018 sayılı KMYKK ile getirilen performans esaslı bütçeleme uygulamalarıyla analitik bütçe sınıflandırması birlikte değerlendirildiğinde; üst politika belgelerinde belirlenen amaç ve hedefler ile analitik bütçe sınıflandırmasına göre hazırlanan bütçeler arasında yeterli düzeyde ilişki kurulamadığı görülmektedir. Ayrıca stratejik planlar ve performans programları yoluyla üretilen performans bilgisinin bütçeleme ve karar alma süreçlerine dâhil edilemediği görülmektedir. Kaynak tahsisi kararlarında çoğunlukla girdilere odaklanılması nedeniyle performans esaslı bütçeleme tam olarak uygulanamamış, bütçe sistemi klasik bütçe yaklaşımına benzer özellikler göstermeye devam etmiştir. Bu çerçevede performans esaslı bütçelemenin daha etkin bir şekilde uygulanması için söz konusu bütçeleme sisteminden elde edilen kazanımlardan da faydalanılarak performans bilgileri ile bütçede tahsis edilen kaynaklar arasında bağ kuran program bütçe yaklaşımının uygulamaya geçirilmesi ihtiyacı doğmuştur. Bu kapsamda 2020-2022 Dönemi Orta Vadeli Programında kamu kaynaklarının kullanımının etkinliğinin takip edilmesini kolaylaştıracak, şeffaflığı ve hesap verebilirliği artıracak performans esaslı program

bütçeleme hayata geçirileceği ifade edilmiştir. 2020 Yılı Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programında ise program bütçeleme sistemine geçilmesine yönelik çalışmaların tamamlanacağı belirtilmiştir. Bu kapsamda Cumhurbaşkanlığı Makamından alınan olur kapsamında 2020 yılı idare performans programları, program bütçe sistemine uygun olarak hazırlanmış ve TBMM'ye sunulmuştur. 2021 Yılı Merkezi Yönetim Bütçe Kanun Teklifinin program bütçe sistemine uygun olarak hazırlanması yönündeki çalışmalar sürdürülmektedir” (CSBB, 2020: 11)

ibarelerine yer verilmektedir.

Hiç şüphesiz kamu mali yönetimi, seçilmişler yani hükümet üyeleri ile atanmışların yani bürokratların birlikte aksiyom almalarını gerektiren bir yapıdır. Bu yapının içinde hükümetlerin önceliklerini tüm kamu idareleri düzeyine taşımaları ve yukarıdan aşağıya bir bütçeleme anlayışının benimsenmesi esastır. Bu şekilde kamu idarelerinin orta ve uzun vadede faaliyet ve projelerini planlayabilecekleri stratejik planlar (yol haritaları) oluşturmaları gerekir. Ülkemizde 5 yıllık bir perspektifte hazırlanması ön görülen stratejik planların, her yıl kamu bütçesinden ödenek tahsisine taban oluşturacak performans programlarının ve mali yıl sonunda hazırlanacak olan faaliyet raporlarının kamu idarelerine ciddi bir disiplin kazandırdığı inkâr edilemez. Hazine ve Maliye Bakanlığı ve Sayıştay'ın kamu idarelerinin üzerindeki harcama öncesi kontrolleri terk etmesi, planlama ve iç kontrol faaliyetlerinin idarelerin kendi işleyiş mekanizmalarına bırakılması, bütçenin denetimin de sadece mali hesap verebilirliğin değil performans esaslı hesap verebilirliğin de göz önünde bulundurulduğu bir mali yönetim ve kontrol sistemi uygulanmaya başlanmıştır. 2021 yılından itibaren uygulanmasına başlanacak olan program bazlı performans bütçe sistemi ile hedeflenen noktaları şu şekilde sıralamak mümkündür (BÜMKO, 2017: 4);

- Bütçeleme sisteminin ve bütçe sınıflandırmasının kaynaklarla kamu hizmetleri arasında bağ kurmaya, farklı harcama seçenekleri arasında harcama önceliği geliştirmeye ve yansıtmaya uygun hale getirilmesi,

- Stratejik planlar, performans programları ve faaliyet raporları aracılığıyla üretilen performans bilgisinin hükümet seviyesinde karar alma süreçlerini destekleyecek şekilde bütçeleme süreçlerine dâhil edilmesi,

- Plan-program-bütçe arasında dil ve kavram birliğinin oluşturulması, bütçenin üst politika belgeleri ve idarelerin politika dokümanlarıyla bütünleşik hale getirilmesi,

- Bütçe belgelerinin TBMM ve vatandaş tarafından daha anlaşılır ve değerlendirilebilir bir yapıya kavuşturulması.

2018 yılından itibaren değişen yönetim sistemimiz ve revize edilen mali kurumlarımızın düzenlemeleri doğrultusunda başta Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı ve uygulama ortağı Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın, mevcut bütçeleme sistemimize program bütçe yaklaşımının ve araçlarının dâhil edilmesine yönelik olarak çalışmalar gerçekleştirildiği bilinmektedir. Kurgulanan ve uygulanması planlanan bu yeni bütçe modeli, performans esaslı bütçeleme sistemi ile program bütçe sisteminin bütünleştirilmesini hedeflemektedir. Bu nedenle yeni bütçe sisteminin adı “Program Bazlı Performans Bütçe Sistemi” olarak belirlenmiştir.

Bu yeni bütçe modeli ile (BÜMKO, 2017: 4-6);

-Program yapısının geliştirilmesi ve bütçe sınıflandırmasına dâhil edilmesi,

-Stratejik planların ve performans programlarının bütçelerle bağının kurulması ve bütçelemeye baz oluşturması,

-Gelişen bilgi teknolojilerinin kamu bütçelerinin tanziminde daha aktif şekilde kullanılması ve maliyet/yarar analizlerine olanak tanıyacak şekilde tertip yapısının revize edilmesi,

-Programların maliyet düzeylerinin ve gerekli kaynak miktarlarının belirlenmesinde kullanılacak en uygun yöntemin geliştirilmesi,

-Programların izlenmesine ve değerlendirilmesine ilişkin en uygun yöntemin geliştirilmesi, hedeflenmektedir.

Program bazlı performans bütçe sistemi ile kamu hizmet programları; ortak bir hedefe yönelen birbiriyle uyumlu mal ve hizmetler bütünü olarak tanımlanmaktadır. Programlar, bütçe kaynaklarının tahsisine taban oluşturup, bütçe kaynaklarının planlanması ve kontrolünde bir araç olarak kullanılmaktadır. Yeni bütçe sistemiyle kamu hizmetlerinin programlara göre sınıflandırılması, sistemin omurgasını oluşturmaktadır.

Program Bazlı Performans Bütçe yaklaşımında kaynak tahsis kararları ve ödenek kontrolleri için işlevsel olmayan ancak, mali istatistikler için ihtiyaç duyulan detayların bütçe sınıflandırılması yerine yönetim bilgi sistemleri ya da muhasebe sistemi aracılığıyla üretilmesi öngörülmektedir. Kamu idareleri açısından kaynak ihtiyacının nihai ürün ve hizmetler esas alınarak belirlendiği yeni bütçe sisteminde kamusal çıktılarının maliyet etkinliğinin de değerlendirilmesi daha olanaklı hale gelecektir.

Tıpkı performans esaslı bütçe sisteminde olduğu gibi program bazlı performans bütçe sisteminde de uygulamaya alınacak programların çıktı ve sonuçlarına ilişkin performans bilgisinin üretilmesi elzemdir. Nitekim bu performans bilgileri bütçenin tanziminde sistematik olarak kullanılacak bir veri seti oluşturur. Uygulanan programların performans bilgisi başta kamu idarelerin 5 yıllık bir perspektifte hazırladıkları stratejik planları, yıllık perspektifte hazırladıkları performans programları ve mali yıl bitiminde hazırladıkları faaliyet raporlarında üretilecektir. Bu bağlamda stratejik planlar performans programları ve faaliyet raporları bütçenin hazırlanmasında temel girdi görevi görecektir.

Mülga Bütçe ve Mali Kontrol Genel Müdürlüğü'nce 2017 yılında yayımlanan rehberde "sistematik olarak performans göstergelerinin izlenmesi, stratejik amaçlara, stratejik hedef ve performans hedeflerine ulaşılma düzeyinin analiz edilmesi, faaliyetlerin amaç ve hedeflere, hükümet önceliklerine katkısının değerlendirilmesi gerekecektir" ibareleri kullanılmaktadır. Ayrıca adı geçen rehberde "yıllık izleme ve değerlendirme sonuçlarından hareketle programların 3-5 yıllık periyodlarla gözden geçirilmesi ve kapsamlı bir şekilde değerlendirilmesi suretiyle programların gerekliliği, etkililiği, hükümet ve toplum açısından güncelliğinin belirlenmesi gerekmektedir" denilmektedir (BÜMKO, 2017: 5).

Program bütçe; harcamaların program sınıflandırmasına göre tasnif edildiği, harcama önceliği geliştirme konusunda karar alıcılara kamu hizmet sunumu performansına ilişkin bilgilerin sağlandığı ve bu bilgilerin kaynak tahsisi sürecinde sistematik olarak kullanıldığı bir bütçeleme sistemi olarak ifade edilmektedir. Program bütçenin temel amacı; sınırlı kaynakların, topluma en yüksek faydayı sağlayacak programlara tahsis edilmesini ifade eden harcama önceliğinin geliştirilmesine katkı sağlamaktır. Program bütçenin temel gereklilikleri arasında;

- Harcamaların programlar itibarıyla sınıflandırılması,
- Programların belirli politika amaç ve hedefleriyle ilişkilendirilmesi,
- Programlarla ilgili ve nitelikli performans bilgisinin üretilmesi,

Performans bilgisinin bütçeleme süreçlerinde kullanılması, sonuçlarının izlenmesi ve değerlendirilmesi yer almaktadır (SBB, 2020: 4-5).

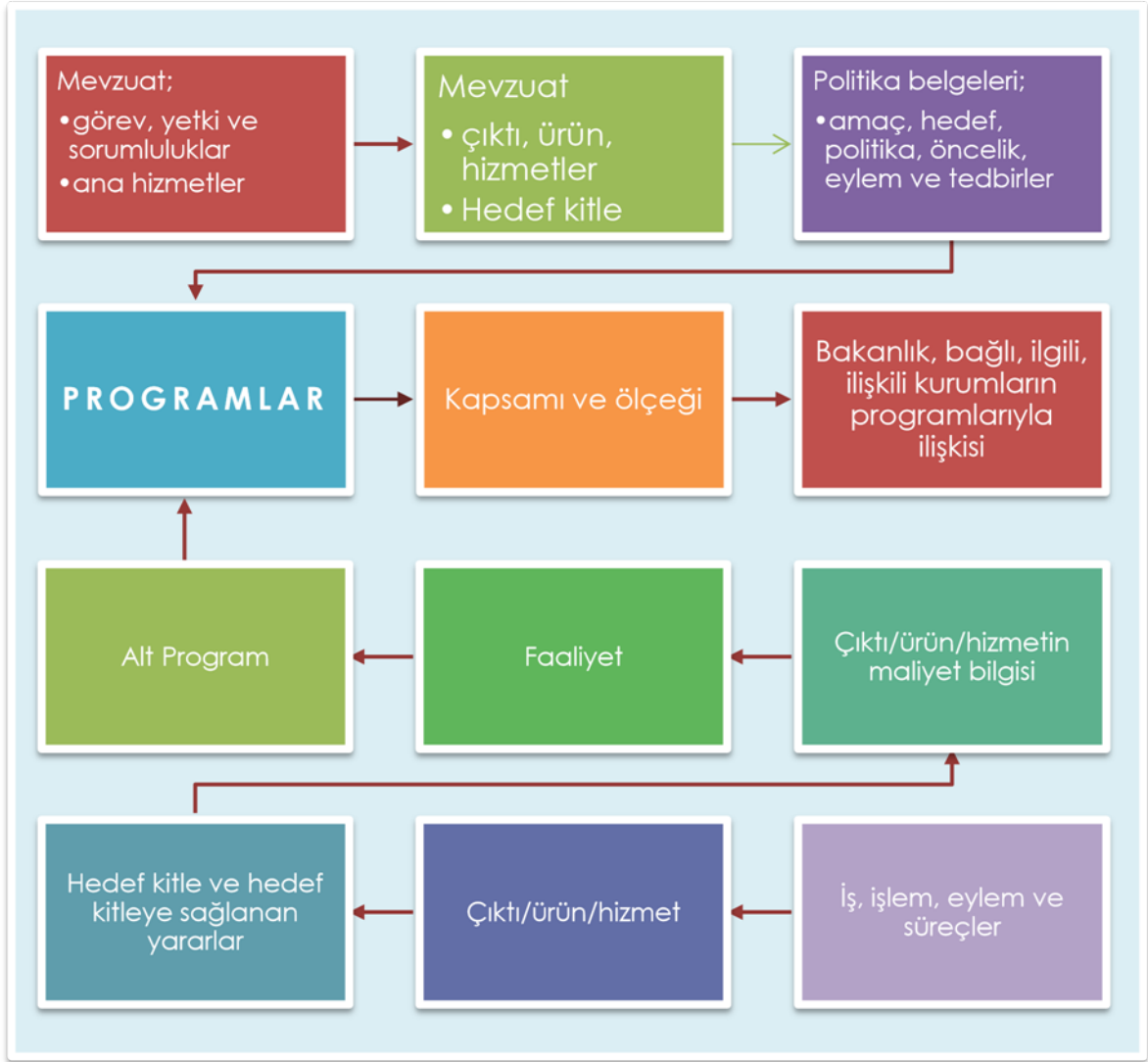


Şekil 1: Kamu Hizmetlerinin Maliyet ve Çıktı-Sonuç Mekanizması

Kaynak: T.C Maliye Bakanlığı, "Program yapısı ve Program Gereçesi Rehberi", 2017: 16

Bu bütçe sisteminin temel odağında bulunan çıktı ve sonuç odaklılık kavramı politika belgeleri ve hükümet programlarındaki önceliklerle uyumlu olarak programların tespitine dayanır. Nihai olarak programlar, kamusal refahı arttıracak önceden belirlenmiş ve organize edilmiş birbirleriyle uyumlu kamusal mal ve hizmet gruplarından oluşur. Bu yüzden kamusal programlar; kamusal mal ve hizmetlerin hedef ve sonuçlara olan etkisi dikkate alınarak belirlenir. Yukarıdan aşağıya bütçeleme gerektirdiği şekilde programların tespitinde çıktı ve sonuç odaklı bir yaklaşım benimsenerek kamu hizmetlerinin hükümetin nihai hedeflerine uygun şekilde belirlenmesi amaçlanır.

Yeni bütçe sisteminin uygulamasında Hazine ve Maliye Bakanlığı ve Strateji ve Bütçe Başkanlığı, Program Geliştirme Koordinatörü yani ilgili kamu idaresinin üst yöneticisi, Strateji Geliştirme Birimleri, Program Bütçe çalışma grupları, harcama birimi yöneticileri ve strateji geliştirme birimi yöneticilerinin yer aldığı grubun aktif rol oynaması planlanmaktadır. Kamu idareleri birer harcama birimi olarak, iş, işlem ve süreçleri, ürün ve hizmetleri belirlemek, gerekli bilgileri derlemek, birimlerinin tüm paydaşlarının bütçe sürecine katılımını sağlamak ve sonuçları raporlamakla görevlendirilmişlerdir (Bümko, 2017: 52-55).



Şekil 2: Program Hiyerarşisinin Bütçe Ödenekleri ile İlişkilendirilmesi

Kaynak: T.C Maliye Bakanlığı, "Program yapısı ve Program Gereçesi Rehberi", 2017: 52

5018 sayılı KMYKK ile kamu bütçesinin kurumsal, işlevsel ve ekonomik sonuçların görülmesini sağlayacak, gelir ve giderlerin ekonomik ve mali analizinin yapılmasına olanak sağlayacak şeffaflığı ve hesap verme sorunluluğunu yerine getirecek şekilde T.C Cumhurbaşkanlığınca uluslararası standartlara uygun biçimde hazırlanacağı ve uygulanacağına dair karar alınmıştır. Analitik bütçe sınıflandırmasına göre düzenlenen cari bütçe tertip yapısı; kamu hizmetlerinin hangi kamu idaresi tarafından gerçekleştirildiğini gösteren kurumsal sınıflandırma, harcamaların temel işlevlerine göre gruplandırıldığı fonksiyonel sınıflandırma, harcamaların hangi kaynakla finanse edildiğini gösteren finansman tipi sınıflandırma ve girdileri gösteren ekonomik sınıflandırmadan müteşekkildir. Program bazlı performans esaslı bütçe sistemine geçildikten sonra kamu bütçesinin program sınıflandırmasına göre belirlenmesi gerektiğinden program sınıflandırması, tertip yapısının ilk kısmını oluşturacak biçimde mevcut yapıya eklenmiştir. Bu sayede kıt kamu kaynakların doğrudan programlara tahsis edilmesi, izlenmesi ve değerlendirilmesi söz konusu olacaktır.

Buna göre program bütçe yapısının dâhil edildiği Analitik Bütçe Sınıflandırması; giderin (program sınıflandırması ile kurumsal, fonksiyonel, finansman tipi ve ekonomik sınıflandırma), gelirin ve finansmanın sınıflandırması olmak üzere üç bölümden oluşmaktadır. Bununla birlikte program sınıflandırmasının mevcut tertip yapısına dâhil edilmesi sonucunda artan sınıflandırma

bölgülerinin sadeleşmesinin sağlanması, idarelerin bütçeye yönelik yönetsel ihtiyaçlarının karşılanması ve ödenek kontrolünün sağlanması bakımından kurumsal, fonksiyonel, finansman tipi ve ekonomik sınıflandırma türlerinde bazı düzenlemeler yapılmasına ihtiyaç duyulmuştur. Bütçe hazırlık süreci program, kurumsal, finansman ve ekonomik kodların bütün düzeyleri itibarıyla yürütülecektir. Bununla birlikte program bütçe sınıflandırmasının mevcut bütçe tertip yapısına dâhil edilmesiyle kanunlaşacak tertip yapısı; program sınıflandırmasının ilk iki düzeyi, kurumsal, finansman tipi kodların bütün düzeyleri ile ekonomik sınıflandırmanın ilk iki düzeyinden oluşmasına karar verilmiştir (SBB, 2020: 13).

KANUNLAŞMA DÜZEYİ – MEVCUT DURUM

KURUMSAL	FONKSİYONEL	FİNANSMAN TİPİ	EKONOMİK
XX.XX.XX.XX	XX.X.X.XX	X	XX.X

KANUNLAŞMA DÜZEYİ – PROGRAM BÜTÇE

PROGRAM-ALT PROGRAM	KURUMSAL	FİNANSMAN TİPİ	EKONOMİK
XXX.XX	XXXX.XX	XX	XX.XX

Şekil 3: Merkezi Bütçe Kanunu'nun Kanunlaşma Düzeyi

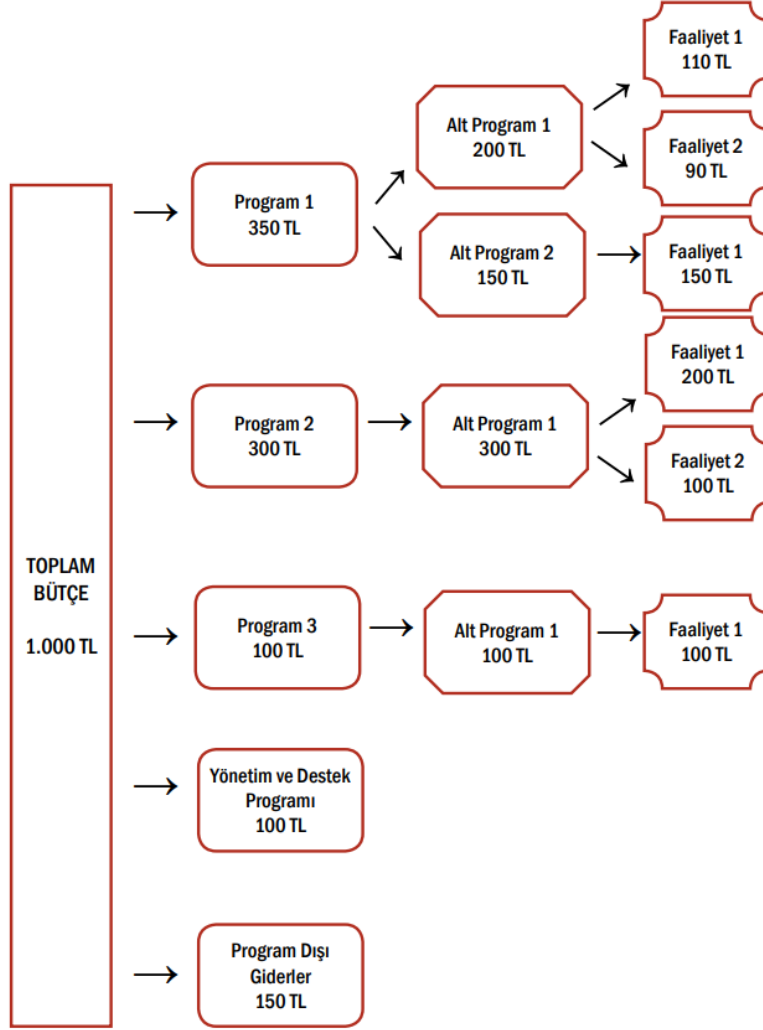
Kaynak: T.C Cumhurbaşkanlığı SBB, 2021-2023 Bütçe Hazırlama Rehberi, 2020.

Yeni bütçe sistemimizde program sınıflandırması, bütçede mevcut kamu kaynaklarının kullanımı yönünden "Program- Alt Program- Faaliyet" şeklinde üç düzeyden müteşekkildir. *Programlar*, kamu idarelerinin temel görev ve sorumlulukları esas alınarak kaynak tahsis edilen, birbiriyle uyumlu ve anlamlı şekilde bir araya getirilmiş faaliyetler grubu olarak tanımlanmaktadır. *Alt program*, programın alt unsurlarını içerecek şekilde düzenlenir. Program kapsamındaki ürün ve hizmetlerin, nitelikleri itibarıyla alt gruplara ayrılmasını sağlar. Alt programların belirlenmesinde de programlarda benimsenen ilke ve esaslar uygulanır. Bununla birlikte sınıflandırmanın ikinci düzeyi olan alt programlar, idarelere özgü hizmetleri göstermekte olup programlara göre daha özellikli bir alanı ifade etmektedir. *Faaliyet*, kamu kaynağı kullanmak suretiyle belirli bir ürünün üretilmesi ya da hizmetin sunulması amacıyla, planlama aşamasından üretim ve hedef kitleye sunum aşamasına kadar gerçekleştirilen iş, işlem ve süreçler bütünüdür (SBB, 2020: 17).

Görüldüğü üzere yeni bütçe sistemi ile birlikte Analitik bütçe kodlama sisteminde giderin sınıflandırılmasında kurumsal, fonksiyonel, ekonomik ve finansman tipi sınıflandırmaya beşinci bir sınıflandırma daha dâhil edilmiştir. Program bazlı performans esaslı bütçe sistemi ile kamu idarelerinin bütçe tekliflerini hazırlamalarında, bütçenin program sınıflandırmasını içerecek şekilde hazırlanmasının yanı sıra idare bütçe tekliflerinin oluşturulmasından bütçe kanununun yayımlanmasına kadar geçen süreçte revizyonlar öngörülmüştür. Kamu idareleri 2021 – 2023 döneminde bütçe tekliflerinin hazırlarken ilk kez alt faaliyet tanımlama ve yatırım projesi ilişkisinin kurulması süreci, mevcut tertiplerle alt faaliyetlerin ilişkisinin kurulması süreci, birim teklifi giriş aşamasını gerçekleştireceklerdir.

Faaliyetlerin altında hazırlanan detay düzeylere *Alt Faaliyet* düzeyi adı verilmiştir. Alt faaliyet düzeyi program sınıflandırmasının bir ögesi olmamakla birlikte idarelerin ihtiyaçları uyarınca faaliyetlerin daha ayrıntılı şekilde ele alınmasına hizmet edecektir. Bu bağlamda her faaliyetin altında en az bir alt faaliyet belirlenmesine karar verilmiştir.

Yeni bütçe sistemi ile hedeflenen diğer bir husus da kamu idare tekliflerinin tek aşamalı değil iki aşamalı olarak ve kamu idarelerinin mali hizmet birimlerinin diğer birimlerin taleplerini de, tertipler itibariyle otomasyon üzerinden takip edebilmeleridir. Ayrıca yeni bütçe sistemi ile kamu idarelerinin tavan aşan taleplerini takip edebilecekleri “ödenek düzenleme ekranları” tasarlanmıştır. Faaliyetlerin maliyetlerini belirlerken, faaliyetin gerektirdiği iş, işlem ve süreçlerin gerektirdiği nakit ödemelerde göz önünde bulundurulacaktır. Her faaliyet muhakkak ki bir programla örtüştürülmek zorundadır.



Şekil 4: Ödeneklerin Dağılımına İlişkin Örnek Şema

Kaynak: 2021-2023 Bütçe Hazırlama Rehberi, T.C Cumhurbaşkanlığı SBB, 2020.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

1973 mali yılı başından itibaren uygulanmaya başlanan program bütçe sistemi ile yaklaşık 50 yıl boyunca uygulanan klasik(geleneksel) bütçe sisteminden vaz geçilmiştir. Ancak program bütçe sisteminin karmaşıklığı ve otomasyon gerektirmesi, dönemin beşeri sermayesinin yetersizliği ve bütçe kodlama sistemimizin ilkelliği gibi nedenlerle program bütçe sistemi arzulanan başarıya ulaşamamıştır. Buna ilaveten dönemin kamu yöneticilerinin, sistemin zorluğundan dolayı gösterdikleri direnç ne yazık ki aynı mali yılın sonundan itibaren klasik (geleneksel) bütçe sistemine geri dönülmesine neden olmuştur. Tamamen Türkiye'ye özgü olarak bu gün köprü bütçe diye

adlandırdığımız adı başka içeriği ve uygulaması bambaşka bu kadük (köprü bütçe sistemi) sistem 2006 yılına dek fiilen uygulanmaya devam etmiştir.

2000 yıllar ülkemiz açısından kamu mali yönetiminde birçok yasanın ve yeni düzenlemelerin hayata geçirildiği bir dönemi simgeler. Doğaldır ki bu reformlar ve yeniliklerin alt yapı çalışmaları 1990'lardan itibaren hız kazanmıştır. Sadece ülkemizde değil demokrasilerinin gelişimi ile özdeş şekilde modern ve gelişmiş birçok dünya ülkesinin de bu süreçte bütçe sistemlerini revize ettikleri görülmektedir. Küreselleşme ve ekonomilerin dışa açılımlarının hızlanması kamu mali sistemlerinin de yenilenmesi ihtiyacını doğurmuştur. Bu yaklaşım çıktı ve sonuç odaklı, çok yıllık bir perspektifi zorunlu kılan, yukarıdan aşağıya doğru, programlara dayanan ve program çıktılarına uygun şekilde kamu idarelerinin performanslarına dikkatleri çeken program bütçe sisteminin yaygınlaşmasına neden olmuştur. Ancak ilginçtir ki ülkemizde zaten 1973 yılında 1 kez denenip muvaffak olunamayan bu sistemden ziyade stratejik plana dayalı performans esaslı bütçe sisteminin benimsenmesine karar verilmiştir.

Ülkemizde 2000'li yılların başından itibaren değişen kamu mali yönetimi anlayışı çerçevesinde önemli bir zihniyet dönüşümü de söz konusudur. Nitekim 1960'lar dan itibaren ekonomide planlama anlayışının yerleştirilmesine yönelik tüm çabalar başta kalkınma planları olmak üzere tam anlamıyla amacına ulaşamamış, kalkınma planlarının uygulanması konusunda başarılı sonuçlar alınamamıştır. Bu durumdan dönemin siyasi yöneticilerinin sorumluluğu olduğu kadar muhakkak ki uygulama kısmında yer alan bürokratların da yeniliğe gösterdikleri direncin etkisi büyüktür.

Bu yüzden 5018 sayılı Kamu Mali Yönetim ve Kontrol Kanunu'nun resmen kabul edildiği 2003 yılından başlanarak kamu idarelerinin kendilerine tahsis olunacak ödeneklerin tespitinde üst politika belgeleri adını verdiğimiz Kalkınma Planları, Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programları, Orta Vadeli Program ve Orta Vadeli Mali Planların önem kazandığı bir süreç başlatılmıştır. Kamu idareleri bütçe- plan bağımlı tesis etmek üzere hazırlayacakları birimlerine ait stratejik plan, performans programı ve faaliyet raporlarını daha ciddiyetle hazırlamayı öğrenmişlerdir. Uygulanmasına 2021 mali yılı ile başlanacak olan "Program Bazlı Performans Bütçe Sistemi'nde" de kamu idarelerinin stratejik planları, performans programları ve faaliyet raporları aracılığı ile üretecekleri performans bilgisinin kendilerine tahsis olunacak ödeneklerin belirlenmesinde büyük önemi olacaktır. Yeni bütçe sistemimiz ağırlıklı olarak kamu idarelerinin program sınıflandırmasına ve bu programların nihai çıktı ve sonuçlarına dayalı olarak bütçelerin tanzim edileceği bir model olarak Türk kamu mali yönetimine katkı sağlayacak bir yapıda görünmektedir.

2018 yılından itibaren Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemine geçiş ile birlikte yürütme gücü yeniden şekillenmiş, yürütme organı eski Parlamenter sistemde yer alan Bakanlar Kurulunun kaldırılması sonucu Cumhurbaşkanlığı makamı olarak belirlenmiştir. Bunun yanında idari yapıda da değişiklik yapılmış, Kalkınma Bakanlığı kaldırılarak görev ve yetkileri 13 Sayılı Strateji ve Bütçe Başkanlığı Hakkında Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi ile kurulan Cumhurbaşkanlığına bağlı Strateji ve Bütçe Başkanlığına verilmiştir. Hazine Müsteşarlığı ile Maliye Bakanlığı birleştirilmiş ve 1 sayılı Cumhurbaşkanlığı Teşkilatı Hakkında Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi ile Hazine ve Maliye Bakanlığının teşkilat yapısı ve görevleri belirlenmiştir. Merkezi Yönetim Bütçe Kanunu'nun hazırlanma sürecinde yeni bütçe sistemi ile birlikte, kanun teklifinin hazırlanmasında dikkate alınacak belgeler arasında Bütçe gerekçesine "Program Performans Bilgisi'nin de" eklenmesine karar verilmiştir.

Yeni bütçe sistemi ile hedeflenen program performans bilgisi, kamu hizmetlerinin hedeflenen çıktı ve sonuçlarına ilişkin olarak sürekli derlenen mali olmayan bilgi ve verileri ifade eder. Performans bilgisi bir anlamda kıt kamu kaynaklarının tahsisi aşamasında bir girdi olarak değerlendirilebilir.

Program ve alt programlara ait performans bilgisi, kamu idarelerinin sorumluluk alanlarındaki program, alt program ve faaliyetler ile ulaşılmak istenen kamusal hedefin ne olduğunu ortaya koyar. Program bazlı performans bütçe sisteminin ülkemiz kamu mali sistemine adapte edilmesi ile üst politika belgeleri olarak adlandırdığımız Kalkınma Planları, Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programları, OVP ve OVMP'nin, kamu idarelerin stratejik planları ve performans programlarının etkin şekilde bütçe ile bağının kurulmasında katkı sunması beklenmektedir.

Etik Beyanı : Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu beyan ederim. Aksi bir durumun tespiti halinde ÖHÜİBF Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarına aittir.

Ethics Statement : I declare that ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In the event of a contrary situation, ÖHÜİBF Journal has no responsibility and all responsibility belongs to the author of the study.

KAYNAKÇA

- Acar, İ. (1997). Genellik – birlik ilkesinden sapmalar ve katma bütçeli idareler, *Maliye Yazıları Dergisi*, 57, 49-64.
- Batrel, Ö.F. (1981). *Kamu bütçesi*. İstanbul: İ.İ.T.İ.A. Nihad Sayar – Yayın ve Yardım Vakfı Yayınları.
- Beynam, H. (2013). *Türkiye’de performans esaslı bütçeleme uygulamasının etkinleştirilmesi: sivil havacılık genel müdürlüğü örneği* (Yüksek Lisans Tezi). Hacettepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- BÜMKO, (2017). *Program yapısı ve program gerekçesi rehberi, taslak, II. sürüm*. Ankara: Maliye Bakanlığı.
- Coşar, N. (2004). *Kriz, savaş ve bütçe politikasının oluşumu (1926 – 1950)*. İstanbul: Bağlam Yayınları.
- Çetin, S. (2010), Türkiye’de kamu yönetimi reformu sürecinin değerlendirilmesi: aksayan ve işleyen yönler, *Ç.Ü Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 19(3), 23-38.
- Demircan, E.S. (2005). Karşılaştırmalı bir perspektiften kamu mali yönetiminde Türk bütçe sistemi ve analitik bütçe sistemine geçiş, *Muhasebe ve Finansman D*, 25, 60-69.
- Dicle, A. (1970). Plan program bütçe sistemi, *Amme İdaresi Dergisi*, 3(3), 95 – 106.
- Ergen, Z. & Durak, B. (2018). *Türkiye’de bütçe hakkının gelişim süreci*, II. International Congress On Multidisciplinary Studies 4th-5th May 2018 Adana-Turkey.
- Eryılmaz, B. (2008). *Bürokrasi ve siyaset, bürokratik devletten etkin yönetime*. İstanbul: Alfa Yayınları.
- Feyzioğlu, B. (1964). Muhasebe-i Umumiye Kanunu tasarısı üzerine düşünceler, *Maliye Enstitüsü Konferansları*, 10, Ankara.
- KMYKK (2003). *5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu*. Erişim adresi: <https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.5018.pdf>
- Kurnow, E. (1956) *Türkiye’de bütçenin hazırlanışı*, (Sadun Aren, Çev.). Ankara: A. Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları.
- Moğol, T. (2019). *Devlet bütçesi*. Eskişehir: Açık Öğretim Fakültesi Yayını.
- OECD. (2012). *Glossary of key terms for completing the 2012 OECD budgeting practices and procedures survey*. Retrieved from <http://www.oecd.org/gov/budgeting/Budgeting-survey-glossary.pdf>.
- Öner, E. (2005). *Osmanlı İmparatorluğu ve cumhuriyet döneminde mali idare*. Ankara: T.C. Maliye Bakanlığı, A.P.K. Başkanlığı Yayını.
- Özel İhtisas Komisyonu. (2006). *Kamu harcama ve kontrol sistemlerinin iyileştirilmesi*. Özel İhtisas Komisyonu Raporu, no: 7, Ankara.
- Özen, A. (2008). *Performans esaslı bütçeleme sistemi ve Türkiye’de uygulanabilirliği* (Doktora Tezi). Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Taner, A. (2015). Kamuda stratejik yönetim ve bütçe, *Sayıştay Dergisi*, 99.
- T.C Strateji ve Bütçe Başkanlığı. (2020). *2021-2023 bütçe hazırlama rehberi*. Ankara: SBB.
- Tüğen, K. (2020). *Devlet bütçesi*. İzmir: Bassaray Matbaası.
- The World Bank. (2007). ‘*Local budgeting’ public sector governance and accountability series*, A. Shah (ed.), Retrieved from <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/6669>
- Türk Dil Kurumu. (2020). *Bütçe*. Erişim adresi: <https://sozluk.gov.tr/>



Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Yıl: 2021 Cilt-Sayı: 14(1) ss: 303-316

Academic Review of Economics and Administrative Sciences
Year: 2021 Vol-Issue: 14(1) pp: 303-316

<http://dergipark.org.tr/tr/pub/ohuiibf/>

ISSN: 2564-6931

DOI: 10.25287/ohuiibf.715077

Geliş Tarihi / Received: 06.04.2020

Kabul Tarihi / Accepted: 20.07.2020

Yayın Tarihi / Published: 03.01.2021

Araştırma Makalesi

Research Article

DESTİNASYON TANITIM ARACI OLARAK ETKİNLİKLERİN TEKRAR ZİYARET ETME NİYETİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: ŞEB-İ ARUS ÖRNEĞİ

Ferdi BİŞKİN ^{ID 1}

Seda İDİKUT ŞAHİN ^{ID 2}

Öz

Etkinlikler destinasyonlara birçok farklı çekicilik unsurunun aynı anda sergilenmesi açısından önemli fırsatlar sunmaktadır. Etkinlikler ayrıca turistik ürünlerin yerinde görülmesi konusunda ziyaretçileri teşvik etme ve tanıtım maliyetlerinin düşürülmesi konularında da birçok fırsat sunmaktadır. Etkinlik kapsamında değerlendirilen organizasyonların başarılı şekilde uygulanması, ziyaretçilerin memnuniyetini ve gelecek seyahat kararlarını da etkileyebilir. Bireylerin destinasyonlara tekrar ziyaret etme niyetinin oluşması destinasyonun turizmden elde edeceği gelirin artırılması açısından önemli görülebilir. Tekrar ziyaret etme niyeti tanıtım maliyetlerinin düşürülmesinin yanı sıra ziyaretçilerin çevresindeki bireylere ulaşılması konusunda da bir fırsat oluşturabilir. Bu araştırma, etkinliklerin bireylerin destinasyonu tekrar ziyaret etme niyeti üzerinde herhangi bir etkisinin olup olmadığını ortaya koymayı amaçlamaktadır. Bu amaç doğrultusunda, ülkemizde önemli kültürel etkinliklerden biri olan Şeb-i Arus törenleri çalışma kapsamında incelenmiştir. Bu kapsamda araştırma evrenini Şeb-i Arus törenlerini ziyaret eden turistler oluşturmaktadır. Araştırmada veri toplama aracı olarak nicel araştırmalarda sıkça kullanılan anket tekniği kullanılmıştır. Araştırmada yaşanan en büyük kısıt verilerin yalnızca törenlerin gerçekleştiği tarihlerde toplanabilmesinden kaynaklanmaktadır. Elde edilen verilerin analiz sonuçlarına göre, etkinliklerin ziyaretçilerin ilgili destinasyonu tekrar ziyaret etme niyetleri üzerinde etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Özellikle etkinlik sürecinde destinasyona özgü figürlerin ve değerlerin sergilenmesinin veya tanıtılmasının tekrar ziyaret etme niyeti üzerinde etkili olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler : Etkinlik Turizmi, Tekrar Ziyaret Etme Niyeti, Şeb-i Arus

Jel Sınıflandırılması : G14

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Necmettin Erbakan Üniversitesi Turizm Fakültesi, fbiskin@erbakan.edu.tr, ORCID: 0000-0002-9864-751x.

² Doktora Öğrencisi, Necmettin Erbakan Üniversitesi, SBE, Turizm İşletmeciliği ABD, sedaidikut@hotmail.com, ORCID: 0000-0002-8230-7238

Atıf/Citation (APA6):

Bişkin, F., & İdikut-Şahin, S. (2021). Destinasyon tanıtım aracı olarak etkinliklerin tekrar ziyaret etme niyeti üzerindeki etkisi: Şeb-i Arus örneği. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(1), 303-316. <http://doi.org/10.25287/ohuiibf.715077>.

THE EFFECT OF EVENTS AS A DESTINATION PROMOTION ON REVISIT INTENTION: ŞEB-I ARUS EXAMPLE

Abstract

The events offer important opportunities for destinations to display many different attractions at the same time. The events also offer many opportunities to encourage visitors to see tourist products on site and to reduce promotional costs. Successful implementation of organizations evaluated within the scope of the event may also affect visitor satisfaction and future travel decisions. The formation of the intention of individuals to visit the destinations again may be considered important in terms of increasing the income that the destination will receive from tourism. The intention to revisit can create an opportunity to reach visitors around the visitors as well as reducing the promotional costs. This research aims to reveal whether the activities have any effect on the intention of the individuals to visit the destination again. For this purpose, Şeb-i Arus ceremonies, one of the important cultural activities in our country, were examined within the scope of the study. In this context, the research universe is composed of tourists visiting Şeb-i Arus ceremonies. In the research, questionnaire technique, which is frequently used in quantitative research, was used as a data collection tool. The biggest constraint experienced in the research is that the data can only be collected on the dates of the ceremonies. According to the results of the analysis of the data obtained, it was concluded that the activities had an impact on the intention of the visitors to visit the destination again. It was found that the display or promotion of destination-specific figures and values had an impact on the intention to visit again, especially during the event.

Keywords : Event Tourism, Revisit Intention, Şeb-i Arus

Jel Classification : G14

GİRİŞ

Şehirlerin veya bölgelerin bir destinasyon olarak kabul edilmesi için gerekli unsurlardan biri de etkinliklerdir. Bu bağlamda, etkinliklerin turistik bir arz kaynağı olarak görüldüğü söylenebilir. Her ürün veya hizmette olduğu gibi bir turistik ürün olarak etkinliklere ilişkin ziyaretçilerin düşünceleri destinasyona ilişkin tutumlarını da etkileyebilir. Dolayısıyla, bu tür etkinliklere katılan ziyaretçilerin görüşlerinin yaşanan destinasyon deneyimine katkı sağlayacağı düşüncesi, konunun incelenmesi açısından önem arz etmektedir. Bu çalışmada, “Hz. Mevlana’nın Vuslat Yıldönümü Uluslararası Anma Törenleri” olarak adlandırılan ve halk arasında yaygın bir şekilde “Şeb-i Arus Törenleri” olarak anılan anma törenleri incelenmiştir. Söz konusu etkinliğin seçilme sebepleri ise Konya şehri deyince akla ilk gelen unsurların başında Hz. Mevlana’nın gelmesi ve düzenlenme amacı bakımından özgün bir etkinlik olduğunun düşünülmesidir.

Mevlâna Celâleddin’in vefat günü olan ve en büyük sevgili olarak tanımladığı Allah’a kavuşma anı olarak belirtilen o gece “Şeb-i Arûs” yani “Düğün Gecesi” olarak adlandırılmaktadır. Her yıl düzenli olarak 7-17 Aralık tarihleri arasında Konya’da gerçekleştirilen Şeb-i Arus Törenleri, Hz. Mevlana’yı anmak için on binlerce ziyaretçiyi ağırlamaktadır. Törenler kapsamında; sema ayinleri, mesnevi dersleri, sergiler, konferanslar, sempozyumlar, paneller, atölye çalışmaları, konserler ve tiyatro gösterileri düzenlenmektedir (Konya İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü, 2019).

Destinasyonlarda turizm talebi yaratmak ve söz konusu talebin sürekliliğini sağlama konusunda etkinliklerin bir araç olarak kullanılabilmesi söylenebilir. Diğer bir deyişle etkinlikler turizm hareketliliğinin tüm yıla yayılması açısından bir fırsat olarak görülebilir. Bu araştırmanın amacı, etkinliklerin destinasyonlar için önemli çekicilik unsurlarından biri olduğu düşünülerek, bireylerin destinasyonu tekrar ziyaret etme niyeti üzerinde etkinliklerin herhangi bir etkisinin olup olmadığını ortaya koymaktır. Bu amaçla Şeb-i Arus törenlerini ziyaret eden bireylerin görüşleri anket tekniği kullanılarak alınmış, bulgular analiz edilerek çıkarımlarda bulunulmuştur. Şeb-i Arus törenlerine yönelik algının tekrar ziyaret etme niyeti üzerindeki etkisini belirlemeye yönelik daha

önce yapılmış bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Dolayısıyla, bu araştırmanın Şeb-i Arus törenlerinde gerçekleştirilmesi aynı zamanda araştırmanın özgünlüğünü ifade etmektedir.

I. ETKİNLİK TURİZMİ

Podgórski ve Fido (2018: 120006-2) etkinlik turizmini, kültürel turizmin bir dalı olarak tanımlamaktadır. Buna göre, bu turizm hareketine dâhil olan insanların seyahatinin temel amacı, sınırlı süreli özel aşamalı kültürel etkinliklere katılmaktır. Bu tür etkinlikler insanları cezbetmektedir.

Etkinlik turizmi, bir kentin rekabet avantajını arttırmada önemli bir rol oynamaktadır; sosyal uyum, ekonomik hareketlilik, yeni cazibe merkezleri, turistleri çekerek farkındalık yaratmak için bir itici güç olarak görülmektedir. Etkinlik turizminin dünya çapında en hızlı büyüyen sektörlerden biri olduğu ve özellikle gelişmekte olan ülkelerde bölgesel, ekonomik ve sosyal kalkınma için önemli bir araç olduğu vurgulanmaktadır. Etkinlik turizmi sayesinde ulusal gelir, istihdam ve doğrudan yabancı yatırım ile ilgili olarak ekonomik esneklik artırılabilir (Boucher, Cullen, & Calitz, 2018: 539; Higgins-Desbiolles, 2018: 74). Etkinlikler destinasyonlardaki turizm hareketinin başlatıcısı olabileceği gibi turizmin gelişimini sağlayan önemli bir araç olarak da görülebilir (Papić, 2018: 42).

Damster ve Tassiopoulos (2005: 4) etkinlik turizmini, turistik çekicilik olarak etkinliklerin sistematik açıdan geliştirilmesi, planlanması, pazarlanması ve düzenlenmesi olarak tanımlamış ve etkinlik turizminin hedeflerini şu şekilde açıklamıştır:

- Destinasyon için olumlu bir imaj oluşturmak.
- Mevsimlik turizm sezonunu genişletmek.
- Turistik talebi destinasyonun farklı alanlarına yaymak.
- Yerli ve yabancı turisti aynı anda çekebilmek.

Etkinlik turizmi, hem kısa hem de uzun vadeli bağlamda turizm kaynaklı geliri en üst düzeye çıkarmak için çeşitli özel veya kamusal etkinliklerden yararlanmayı amaçlamaktadır (Bullard, 2017).

Destinasyonlarda gerçekleştirilen etkinliklerin turistik ürün olma potansiyeli, etkinliğin büyüklüğü, teması veya içeriği ile ilişkili olduğu belirtilmektedir. Büyüklük ya da statü bakımından, özellikle mega ve geleneksel olan etkinlikler dikkat çekmektedir. Mega etkinlikler, Olimpiyat Oyunları veya FIFA Dünya Kupası gibi yüksek turist talebi ve değeri olan etkinliklerdir. Dolayısıyla, etkinliklerin büyüklüğü, çekilen turist sayısı, medyada yer alan yayımlar, ilgili maliyetler ve yerelde dönüştürücü güç ile ilgili olarak ifade edilmektedir (Viol, Todd, Theodoraki, & Anastasiadou, 2018: 248).

Etkinlikler, turizm açısından talep yaratmak ve destinasyonlardaki turizm hareketliliğini geliştirmek için önemli bir araç olarak kullanılabilir. Etkinlikler esnek yapısı sayesinde sürekli güncellenebilir ve değiştirilebilir organizasyonlardan oluşmaktadır. Dolayısıyla, etkinliklerin düzenlenmesi ve uygulanması sürecinde destinasyonların ön plana çıkarmak istediği nitelikler de sergilenebilir. Etkinliklerin bu yönü destinasyon yönetimlerinin ulaşmak istediği hedef kitleye doğrudan erişebilme imkanı da sağlar.

II. DESTİNASYON TANITIMI AÇISINDAN ETKİNLİKLER

Etkinlik turizmi arz ve talep açısından iki yanlı değerlendirilmektedir. Talep yaklaşımına göre etkinliklere katılan bireylerin kimlerden oluştuğu, seyahat motivasyonları ve yaptıkları harcamalar gibi faktörler ele alınırken, arz yaklaşımına göre ise şehrin genel yapısı, yenileme çalışmaları, talebin düştüğü dönemlerde ziyaretçi çekmek, altyapıyı geliştirmek ve destinasyonda çekicilik oluşturmak için etkinliklerin düzenlenmesi amaçlanmaktadır (Atay & Altınışık; 2017: 112-113). Dolayısıyla, destinasyon tanıtımı açısından etkinlikler ele alındığında arz kaynağı olarak değerlendirilmeli ve

bölgesel yatırımlar içerisinde bulundurulmalıdır. Destinasyonlar veya kurumlar etkinlikleri bir planlama içerisinde gerçekleştirebilmek için iyi bir etkinlik yönetimi oluşturmalıdır.

Etkinlik yönetimi, turistlerin planlanan etkinlikler için potansiyel bir pazar oluşturduğu ve turizm endüstrisinin başarısı ve çekiciliği için hayati bir paydaş haline geldiği, hızla büyüyen profesyonel bir alandır. Aynı zamanda, etkinliklerin toplumun inşasından kentsel yenilenmeye, kültürel kalkınmaya, ulusal kimlikleri teşvik etmeye kadar diğer önemli rolleri vardır (Getz, 2008: 403).

Destinasyonların birçoğu turizm talebini oluşturmak, yeni turistik deneyimler sunmak, turizm sezonunu uzatmak, gelir artışı sağlamak, destinasyona yönelik imaja katkı sağlamak gibi hedeflerle etkinlikler organize etmekte ya da mevcut kabul görmüş etkinliklerin destinasyonda organize edilmesini sağlamak için çaba göstermektedir. Etkinlikler sayesinde ortaya çıkan kazanımlar açısından birçok destinasyon etkinlik turizmi faaliyetlerine yönelmiştir. Turizm talebinin son yıllardaki değişimi göz önünde bulundurulduğunda, etkinlik turizmi destinasyon yönetimleri açısından dikkate alınması gereken bir konu haline gelmiştir (Can, 2015: 14).

Destinasyonları ziyaret eden bireyler, destinasyonların farklı değerlerini, farklı noktaları ziyaret ederek deneyimlemek durumunda olabilirler. Bu duruma örnek olarak yerel lezzet sunan yiyecek-içecek işletmelerinin, tarihi yapıların, doğal güzelliklerin ve kültürel değerlerin sergilendiği alanların ayrı ayrı ziyaret edilmesi gösterilebilir. Fakat etkinlikler bu tür destinasyona özgü farklı unsurların aynı ortam içerisinde sergilenmesini sağlayabilir. Dolayısıyla, etkinlikler destinasyonun tümüyle tanıtılması, diğer turistik ürünlerin de yerinde görülmesi konusunda ziyaretçileri teşvik etmesi ve tanıtım maliyetlerinin düşürülmesi konusunda birçok fırsat sunmaktadır.

III. TEKRAR ZİYARET ETME NİYETİ VE ETKİNLİKLER

Tekrar ziyaret etme niyeti, bireylerin daha önce seyahat ettikleri bölgeye veya çevreye tekrar gitme istekleri veya çevresindeki bireylere aynı bölgeyi ya da çevreyi tavsiye etme eğilimleri olarak tanımlanmaktadır (Su, Hsu, Huang, & Chang, 2018: 1969; Goralizadeh & Sharifi, 2016: 5; Soleimani & Einolahzadeh, 2018: 10; Meng & Han, 2018: 349; Shahijan, 2018: 2306).

Tekrar ziyaret etme niyeti, rekabetçi bir turizm destinasyon pazarında önemli bir araştırma konusudur. Tekrar ziyaretlerle ilgili çok sayıda araştırmaya rağmen, insanların tekrar ziyaret etme motivasyonlarının ne olduğu konusu tamamen netleştirilmiş değildir. Bununla birlikte, tekrar ziyaretin, turistlerin destinasyondaki özelliklerden güçlü bir şekilde etkilendiği bir destinasyon sadakat faktörü olduğu belirtilmektedir (Nawawi, Kamarudin, Ghani, & Adnan, 2018: 36). Destinasyonlar açısından tekrar ziyaret etme niyetini sağlamak önemli görülmektedir. Çünkü ikinci ziyaret ilk ziyarete göre ekonomik olarak daha verimli olmasının yanında, bireylerin destinasyonu çevresine daha fazla tavsiye etmelerine neden olmaktadır (Shahijan, 2018: 2306).

Destinasyonlar açısından etkinliklerin düzenlenmesi hem bir gelir kaynağı hem de ziyaretçiler açısından bir motivasyon unsuru olarak değerlendirilmektedir. Bireylerin seyahat kararlarında sosyal, kültürel, psikolojik ve demografik değişkenlerin yanında etkinlikler de etkili olmaktadır. Seyahatin sona ermesinden sonra ise oluşabilecek potansiyel memnuniyet durumu gelecek seyahat kararlarındaki destinasyon seçimlerinde de etkili olabilir (Yıldırım, 2018:41).

Destinasyon yönetimleri açısından turizmden elde edilen gelirin artırılması açısından tekrar ziyaret etme niyetinin oluşturulması önemli görülebilir. Tekrar ziyaret etme niyeti tanıtım maliyetlerinin düşürülmesini sağlamasının yanında, ziyaretçilerin çevresindeki bireylere de doğrudan ulaşma fırsatı oluşturabilir.

IV. LİTERATÜR ÖZETİ

Çalışmaya konu olan kavramlarla ilgili olarak daha önce yapılan çeşitli çalışmalar bulunmaktadır. Buna göre kavramlar ayrı ayrı ele alınarak ilgili çalışmalar değerlendirilmiştir. Söz konusu çalışmalar aşağıda özetlenmiştir.

Destinasyonlar açısından etkinliklerin önemi birçok çalışmada da ele alınmıştır. Şengül ve Genç (2016) çalışmalarında yöresel mutfak kültürünün festivallerde kullanılması ile destinasyonu destekleyici bir ürün olabileceğinden bahsetmektedirler. Erdem ve arkadaşları (2018) ise önemli etkinliklerden olan festivallerin destinasyonun tanıtımına ve sosyal, ekonomik ve kültürel açıdan sağladığı katkıları araştırmayı amaçlamışlardır. Çalışma sonucunda öne çıkan sonuçlardan biri olarak etkinliklere katılan her bir katılımcının bir reklam aracı olduklarından bahsetmişlerdir.

Saçlı ve Kahraman (2019: 1259-1260) Hatay'da düzenlenen Arsuzfest isimli festivalde yapılan yamaç paraşütü etkinliğine katılan 30 katılımcı ile görüşme gerçekleştirmişlerdir. Görüşme sonuçlarına göre, katılımcılar söz konusu etkinlik için Arsuz'u tekrar ziyaret etmek istediklerini ve bu deneyimi yakın çevrelerine tavsiye edeceklerini belirtmişlerdir. Saçlı ve arkadaşlarının çalışmalarında da (2019: 187) etkinlik katılımcılarının destinasyon imajı algılarının tekrar ziyaret etme niyeti üzerinde etkili olduğu sonucuna varılmıştır.

Toneva (2017) etkinlik turizminin destinasyonlar üzerindeki etkilerini yöneticiler açısından değerlendirmeyi amaçlamıştır. Çalışmaya göre, Bulgaristan'da turizmin gelişmesi için yetkililerin daha fazla ve farklı etkinlikler düzenlemeye istekli oldukları sonucuna varılmıştır. Etkinlik turizminin çok disiplinli doğası, turizm endüstrisinin yönetim kolunda yer alan çalışanlara bir dizi zorluk getirmesi de çalışmanın bir diğer sonucudur.

Destinasyonların tekrar ziyaret etme niyeti üzerine odaklanan çalışmalara bakıldığında ise; Cole ve Chancellor'un (2008) festival özellikleri, deneyim kalitesi, genel memnuniyet ve tekrar ziyaret niyeti arasındaki ilişkileri gösteren bir model kullanarak bir çalışma gerçekleştirmişlerdir. Bu kapsamda, şehir merkezinde bulunan bir festivalin; programlar, olanaklar ve eğlence kalitesi gibi özelliklerinin ziyaretçilerin genel deneyimine, memnuniyet düzeylerine ve geri dönüş niyetlerine olan etkilerini incelemişlerdir. Çalışma sonucunda festival özelliklerinin deneyim kalitesi, genel memnuniyet ve tekrar ziyaret niyeti üzerinde farklı etkileri olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca deneyim kalitesinin kendi başına önemli bir kavram olarak ortaya çıktığı görülmektedir. Bu nedenle de deneyim kalitesinin ayrıca ele alınması gerektiği sonucu ortaya çıkmıştır.

Artuğer 2015 yılında Türkiye'nin en büyük turizm merkezlerinden biri olan Muğla ilinin Marmaris ilçesini ziyaret eden yabancı turistlerin risk algılarını ortaya koymayı ve bu risklerin bölgeyi tekrar ziyaret etme niyetleri üzerindeki etkilerini belirlemeyi amaçlamıştır. Çalışmada incelenen örneklem grubunun risk algılarının asgari düzeyde olduğu görülürken, Marmaris'te geçirdikleri tatil sırasında turistlerin algıladıkları sosyo-psikolojik risk, zaman riski, fiziksel riskler, finansal riskler ve performans riski gibi risk gruplarının tekrar ziyaret etme niyetleri üzerinde etkili olduğu görülmektedir.

Öztürk ve Şahbaz 2017 yılında yaptıkları çalışmada destinasyon imajının tekrar ziyaret etme niyeti üzerindeki etkisi belirlemek istemişlerdir. Araştırma sonucunda destinasyon imajının tekrar ziyaret etme niyeti üzerinde olumlu bir etkisinin olduğu görülmektedir. Uğur ve arkadaşları (2018) çalışmalarında destinasyonları ziyaret eden yerli turistlerin destinasyon imaj algılarını belirleyerek imaj algılarının tekrar ziyaret etme kararı üzerine etkisini ortaya koymayı amaçlamaktadırlar. Araştırmada destinasyon imajının, tarihi doku, hizmet kalitesi, çevre ve altyapı boyutları ile ele alındığı görülmektedir. Araştırma sonucunda yerli turistlerin destinasyon imajı alt boyutunda hizmet kalitesi ile turistlerin bölgeyi tekrar ziyaret etme davranışları arasında pozitif bir ilişkinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Aydoğdu ve arkadaşlarının (2018) yapmış oldukları çalışmada Ilgaz Kayak Merkezi'ni ziyaret eden yerli turistlerin destinasyonda sunulan konaklama, yeme-içme, kayak sporu olanakları, alışveriş ve diğer olanaklardan tüketim sırasında veya ziyaret sonrasında duymuş oldukları doyum ölçütleri

görülmektedir. Bununla birlikte, çalışmada yerli turistlerin doyumlarına ilişkin Ilgaz Kayak Merkezi'ni yeniden ziyaret etme ve başkalarına önerme konularındaki niyetlerini ortaya koymayı amaçlamışlardır. Sonuç olarak Ilgaz Kayak Merkezi'nde tatil yapan yerli ziyaretçilerin destinasyonda almış oldukları yeme-içme, konaklama ve rekreasyon hizmetlerinden genel olarak hafif düzeyde bir memnuniyete sahip olduklarını belirtmişlerdir. Buna göre, destinasyonu ziyaret eden yerli turistlerin yeniden ziyaret etme ve başkalarına tavsiye etme konularında oldukça istekli oldukları sonucuna varmışlardır.

Şeb-i Arus törenlerin konu alan çalışmalara bakıldığında ise araştırmaların genellikle tasavvuf temelli çalışmalar olduğu görülmektedir. Araştırmanın amacına uygun olması açısından etkinlik olarak Şeb-i Arus törenlerini ele alan çalışmaların özetlenmesi daha uygun olacaktır. Tayfun ve arkadaşları (2013: 1242) tören performansı, memnuniyet ve sadakat kavramlarını ele aldıkları araştırmalarında, tören performansının, katılımcıların memnuniyet ve sadakat düzeylerini pozitif yönde etkilediği sonucuna varmışlardır.

Başoda ve Aylan (2014: 13) turistlerin inanç turizmi kapsamında törenlere tekrar katılma ile ilgili karar verme sürecini inceledikleri çalışmalar sonuçlarına göre turistlerin Şeb-i Arus törenlerine katılmaya yönelik tutumları, kişisel normları, gelecekte tekrar katılmalarının sonucunda hissedeceklerini öngördükleri olumlu duyguları, tekrar katılmadıkları durumda hissedecekleri olumsuz duyguları ve davranış üzerindeki kontrolleri artıka gelecekte törenlere tekrar katılma istekleri de artmaktadır.

Saçlı ve Ersöz (2019: 93) ise Şeb-i Arus törenlerine katılan yerli turistlerin, kültür turisti tipolojilerinin tespit edilmesi ve kültür turisti tipolojilerinin turistlerin demografik özellikleri bakımından farklılaşıp farklılaşmadığını araştırdıkları çalışmalarında Şeb-i Arus törenlerini ziyaret eden turistlerin büyük çoğunluğunun amaçlı kültür turistleri oldukları sonucuna varmışlardır.

V. ARAŞTIRMANIN AMACI

Bu araştırma, ziyaretçilerin etkinliklere ilişkin algısının destinasyonu tekrar ziyaret etme niyetleri üzerinde herhangi bir etkisinin olup olmadığını ortaya koymayı amaçlamaktadır. Bu amaç doğrultusunda hem uluslararası hem de ulusal açıdan önemli bir etkinlik olarak kabul edilen Şeb-i Arus Törenleri araştırma alanı olarak seçilmiştir.

VI. ARAŞTIRMA YÖNTEMİ

Araştırmada veri toplama aracı olarak anket kullanılmıştır. Söz konusu anket üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde Şeb-i Arus etkinliğine yönelik ziyaretçi düşüncelerini ölçmeye yönelik ifadeler yer almaktadır. İkinci bölüm ise tekrar ziyaret etme niyeti ile ilgili ifadeler, üçüncü bölümde ise katılımcıların demografik özelliklerine ilişkin sorular bulunmaktadır.

Araştırma kapsamında etkinliğe yönelik algıyı ölçmek için kullanılan ölçeğin oluşturulmasında daha önce konu ile ilgili yapılmış çalışmalar (Bilgili ve ark. 2012; Gül, Erdem, & Gül, 2013; Tayfun, Kılıçlar, Uşaklı, & Yayla, 2013) dikkate alınmıştır. Katılımcıların tekrar ziyaret etme niyetlerini ölçmek için ise Karpuz (2017) ve Tayfun ve Arslan'ın (2013) çalışmalarından faydalanılmıştır. Oluşturulan ölçek yardımıyla öncelikle bir pilot çalışma yapılmış ve ifadelerin anlaşıldığı ve uygulanmasında herhangi bir sorunun olmadığı sonucuna varılmıştır.

Araştırma kapsamında Konya şehri için önemli etkinliklerin başında gelen ve uluslararası nitelik taşıyan Şeb-i Arus etkinlikleri uygulama alanı olarak belirlenmiştir. Bu kapsamda veriler 7-17 Aralık 2018 tarihleri arasında toplanmıştır. Söz konusu etkinliğin seçilme sebebi, birçok etkinlikte olduğu gibi destinasyonu destekleyici unsur olmaktan ziyade, ana unsur olarak organize edilen bir etkinlik olmasıdır. Araştırma evrenine yönelik resmi kayıt altına alınmış herhangi bir istatistik bulunmamaktadır. Fakat Konya İl Kültür ve Turizm Müdürü Abdüsettar Yarar, araştırmanın da

uygulandığı 2018 yılı 745. Vuslat Yıldönümü Uluslararası Anma Törenleri'nin (Şeb-i Arus) yaklaşık 200 bin kişi tarafından görüldüğünü ve takip edildiğini açıklamıştır (İHA, 2018). Buradan hareketle, örneklemin 200 bin kişilik evren üzerinden hesaplanması gerektiği düşünülmüştür. Sekaran ve Bougie'ye (2016: 264) göre 1000000 (bir milyon) kişiden oluşan evrenlerde bile 384 kişilik örneklem alınması uygun görülmektedir. Bu nedenle, örneklem için yeterli olarak kabul edilen 450 anket uygulanmış ve analize uygun olan 418 anket analize tabi tutulmuştur.

Daha önce literatür özeti başlığında açıklanan çalışmalardan yola çıkılarak, etkinliklerin ziyaretçilerin memnuniyeti, sadakati, destinasyon imajı ve tavsiye niyeti gibi birçok farklı açıdan ele alındığı söylenebilir. Söz konusu çalışmalar birçok farklı etkinlik ve destinasyon kapsamına ele alınmıştır. Buradan hareketle kültürel açıdan özgün bir etkinlik olan Şeb-i Arus törenlerinin destinasyonu tekrar ziyaret etmek açısından ziyaretçileri etkileyip etkilemediği araştırmacılar tarafından açıklanmak istenmiştir. Dolayısıyla incelenen alanyazın sonucunda, araştırma amaçlarına uygun olarak test edilmesi amaçlanan hipotezler aşağıda yer almaktadır.

H_1 : Katılımcıların etkinliğe yönelik algılarının tekrar ziyaret etme niyeti üzerinde etkisi vardır.

H_{1a} : Katılımcıların etkinliğin doğal çevre boyutuna yönelik algılarının tekrar ziyaret etme niyeti üzerinde etkisi vardır.

H_{1b} : Katılımcıların etkinliğin Kültür boyutuna yönelik algılarının tekrar ziyaret etme niyeti üzerinde etkisi vardır.

H_{1c} : Katılımcıların etkinliğin ekonomik boyutuna yönelik algılarının tekrar ziyaret etme niyeti üzerinde etkisi vardır.

H_{1d} : Katılımcıların etkinliğin ulaşım boyutuna yönelik algılarının tekrar ziyaret etme niyeti üzerinde etkisi vardır.

H_{1e} : Katılımcıların etkinliğin güvenlik boyutuna yönelik algılarının tekrar ziyaret etme niyeti üzerinde etkisi vardır.

H_{1f} : Katılımcıların etkinliğin tanıtım boyutuna yönelik algılarının tekrar ziyaret etme niyeti üzerinde etkisi vardır.

Araştırma kapsamında elde edilen veriler üzerinde yapılan normallik testleri sonucunda verilerin istatistiksel olarak normal dağılmadığı ($p < 0,05$) tespit edilmiştir. Fakat normallik testlerinde anlamlılık değerinin tek başına yeterli olmadığı ve test sonuçlarında yer alan çarpıklık (skewness) ve basıklık (kurtosis) değerlerinin de bu sonucu desteklemeleri gerekmektedir. Çarpıklık ve basıklık değerleri için Tabachnick ve Fidel (2013) +1,5 ve -1,5 arasında, Hair ve arkadaşları (2013) +1,0 ve -1,0 arasında, George ve Malery (2010) ise +2,0 ve -2,0 arasında dağılması durumunda verilerin normal dağıldığının kabul edilmesi gerektiğini belirtmişlerdir. Normallik testleri sonucunda çarpıklık ve basıklık değerlerinin her bir boyut için en az +1,0 ve -1,0 arasında dağıldığı tespit edilmiştir. Dolayısıyla verilerin normal dağıldığı kabul edilmiş ve buna uygun testler uygulanmıştır.

Araştırmada kullanılan ölçeğin geçerlilik ve güvenilirliği test edildiğinde ise tüm ifadelerin analize dahil edildiği analiz sonucunda standardize edilmiş Cronbach's Alpha değerinin ,848 olduğu görülmektedir. Karagöz'e (2017: 445) göre bu ölçek ($0,80 < \alpha < 1,00$) yüksek derecede güvenilir bir ölçektir.

Araştırmada kullanılan ölçeğe ilişkin faktör analizi için önce KMO ve Barlett's Test sonuçlarına bakılmıştır. Test sonuçlarına göre KMO (Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling) değerinin ,808 ve Barlett's Küresellik testi (Barlett's Test of Sphericity) sonucunun ($\text{sig}=0,000$) ise anlamlı ($p < 0,05$) olduğu tespit edilmiştir. KMO değerinin ,808 olması, örneklemin faktör analizi için oldukça yeterli olduğuna işaret etmektedir. Barlett's testinin anlamlı sonuç vermesi ise değişkenler arası matrisin faktör analizi için anlamlı olduğunu ve faktör analizi yapmanın uygun olacağı anlamına gelmektedir (Gürbüz & Şahin, 2018: 327).

VII. BULGULAR

Bu kısımda öncelikle ölçekte yer alan ifadelerin faktör yükleri ve güvenilirlik katsayıları tablolaştırılmış daha sonra ise katılımcıların demografik özelliklerine ilişkin bilgiler verilmiş, arkasından araştırma sorularına cevap bulabilmek için yapılan ilişki ve etki analizleri sonucunda elde edilen bulgular değerlendirilmiştir.

Tablo 1. Uygulanan Ölçeğin Faktör Yükleri ve Güvenilirlik Analizi Sonuçları

Değişken ve İfadeler	Faktör Yüğü	Cronbach's Alpha	Ortalama
Faktör 1: Doğal Çevre			
Etkinlik gürültü kirliliği oluşturur.	,736	,657	3,828
Etkinlik çevre düzenlemesinin yapılmasına katkı sağlar.	,678		
Etkinlik çevre kirliliğine neden olur.	,611		
Etkinlik alanı temizdir.	,581		
Faktör 2: Kültür			
Etkinlik yerel kültürün tanınmasını sağlar.	,699	,733	3,940
Etkinlik yerel kültürün yozlaşmasına sebep olur.	,635		
Etkinlik kültürel varlıkların tanıtılmasında etkilidir.	,631		
Etkinlik kültürler arası etkileşimi kolaylaştırır.	,529		
Etkinlik ile destinasyonun kimliği örtüşmektedir.	,521		
Faktör 3: Ekonomik			
Etkinlik alanındaki yiyecek içecek ve hediyelik eşya fiyatları bütçeme uygundur.	,695	,620	3,406
Etkinlik yerel halka ekonomik olarak katkı sağlar.	,689		
Etkinlik için harcadığım para fazladır.	,633		
Etkinliğe katılım ücretleri yüksek fiyatlıdır.	,579		
Faktör 4: Ulaşım			
Etkinlik alanında ulaşımda yönlendirici ve bilgilendirici levhalar bulunmaktadır.	,766	,653	3,738
Etkinlik alanında ulaşım konusunda danışma ofisleri mevcuttur.	,685		
Etkinlik alanına ulaşım kolaydır.	,654		
Etkinlik alanına ulaşmak için birçok toplu taşıma seçeneği mevcuttur.	,615		
Etkinlik alanında park sıkıntısı yaşanmaktadır.	,601		
Faktör 5: Güvenlik			
Etkinlik alanında güvenlik ile ilgili personel bulunmaktadır.	,630	,635	3,699
Etkinlik alanında hırsızlık olaylarına sıkça rastlanmaktadır.	,628		
Etkinlik alanına giriş yerleri sınırlıdır.	,525		
Faktör 6: Tanıtım			
Etkinlik alanında destinasyona özgü yerel ürünler bulunur.	,744	,696	3,754
Etkinlik alanında destinasyona özgü lezzetler tanıtılır.	,697		
Etkinlik alanında destinasyonu tanıtıcı materyaller (afiş, poster, broşür) bulunur.	,669		
Destinasyonda etkinlikle ilgili tanıtımlara kolay ulaşılabilir.	,585		
Faktör 7: Tekrar Ziyaret Etme Niyeti			
Gelecek seyahat kararında Konya ilk tercihim olacak.	,741	,717	3,557
Konya'yı yakın çevreme tavsiye edeceğim.	,737		
Konya'yı tekrar ziyaret etmek isterim.	,711		
Konya ile ilgili sosyal medyada övgüyle bahsedeceğim.	,608		
Ölçeğin Tamamı		,848	3,703
KMO: ,808			
Barlett's Küresellik testi sig=0,000 (p<0,05)			
Açıklanan Toplam Varyans: 65.717			

Tablo 1'de görüldüğü gibi ifadelerin faktör yükleri ,521 ile ,766 arasında dağılmıştır. Bu durum ifadelere yönelik faktör yüklerinin kabul edilebilir olduğunu göstermektedir. Alt boyutlara yönelik Cronbach's Alpha değerlerine bakıldığında alt ölçeklerinde güvenilir oldukları görülmektedir.

Tablo 2. Katılımcıların Demografik Özellikleri

Değişkenler	Frekans (n=418)	Yüzde
Cinsiyet		
Erkek	223	53,3
Kadın	195	46,7
Yaş		
20 yaş ve altı	46	11,0
21-30 yaş	125	29,9
31 – 40 yaş	122	29,2
41 – 50 yaş	84	20,1
51 yaş ve üstü	41	9,8
Medeni Durumu		
Bekar	162	38,8
Evli	256	61,2
Eğitim Durumu		
İlköğretim	34	8,1
Lise	159	38,0
Üniversite	176	42,1
Lisansüstü (Yüksek lisans, Doktora)	49	11,7
Aylık Gelir		
2000 TL ve daha az	142	34,0
2001 – 3000 TL	100	23,9
3001 – 4000 TL	103	24,6
4001 TL ve daha fazla	73	17,5
Konaklama Süresi		
Günübirlik	151	36,1
1 gece	77	18,4
2 gece	55	13,2
3 gece	44	10,5
4 gece	27	6,5
5 gece	22	5,3
6 gece ve daha fazla	42	10,0

Tablo 2'ye göre katılımcıların %53,3'ü erkeklerden oluşmaktadır. Araştırmaya katılan ziyaretçilerin yaş durumlarına bakıldığında 51 yaş ve daha üstünde yer alan bireyler %9,8 ile en az kitleyi oluşturmaktadır. 21 – 30 yaş ve 31 – 40 yaş arasındaki bireylerin frekanslarına bakıldığında (sırasıyla 125 ve 122) birbirlerine çok yakın oldukları görülmektedir. Medeni durum açısından ise katılımcıların çoğunluğunu oluşturan %61,2'lik kısmının evli olduğu görülmektedir. Eğitim durumlarına göre katılımcıların çoğunluğu (%42,1) üniversite düzeyinde eğitime sahip olduklarını belirtmişlerdir. Bu katılımcıları lise düzeyinde eğitime sahip olan bireyler (%38,0) takip etmektedir. Katılımcıların aylık gelirleri incelendiğinde 2000 TL ve daha az gelire sahip olan bireyler toplam katılımcıların %34,0'unu oluştururken, 2001 – 3000 TL arasında gelire sahip olan bireyler %23,9'luk, 3001 – 4000 TL arasında gelire sahip olan bireyler ise % 24,6'lık kesimde yer almaktadırlar. Konaklama süresi açısından elde edilen veriler katılımcıların çoğunluğunun (%36,1) günübirlik ziyaretçilerden meydana geldiğini göstermektedir.

Bu sonuçlar Saçlı ve Ersöz'ün 2019 yılında Şeb-i Arus törenlerine katılan katılımcılar üzerine yaptıkları araştırmaya göre bazı benzerlikler ve farklılıklar göstermektedir. Buna göre, katılımcılar eğitim, medeni durum ve gelir açısından benzerlikler gösterirken cinsiyet ve yaş durumu açısından farklılaşmaktadır.

Tablo 3. Katılımcıların Etkinliğe Yönelik Algıları ve Tekrar Ziyaret Etme Niyeti Değişkenlerine Katılım Düzeyleri

Boyutlar	n	Ortalama	Standart Sapma
Kültür	418	3,94	0,652
Doğal Çevre	418	3,82	0,746
Tanıtım	418	3,79	1,063
Ulaşım	418	3,73	0,568
Güvenlik	418	3,69	0,650
Ekonomik	418	3,40	0,437
Tekrar Ziyaret Etme	418	3,55	0,862

Tablo 3 incelendiğinde, katılımcıların genel olarak ifadelerine olumlu bir yaklaşım gösterdiği görülmektedir. Etkinliklerin kültür boyutuna ilişkin ifadelerine katılım ortalamasının en yüksek ortalamaya (3,94) sahip olduğu görülürken; en düşük ortalamasının, etkinliklerin ekonomik boyutuna ilişkin olduğu tespit edilmiştir. Araştırmanın diğer ölçeğini oluşturan tekrar ziyaret etme niyetine ilişkin algının ise 3,55 ile “katılıyorum” ifadesine daha yakın olduğu görülmektedir.

Araştırmanın diğer adımında, araştırma hipotezlerine cevap verebilecek olan ilişki ve etki analizlerine yer verilmiştir. Analiz sonuçlarına ilişkin çıktılar Tablo 4.’te verilmiştir.

Tablo 4. Etkinlik Algılarını Oluşturan Faktörler ve Tekrar Ziyaret Etme Niyeti Arasındaki İlişki

Alt Boyutlar	Doğal Çevre	Kültür	Ekonomik	Ulaşım	Güvenlik	Tanıtım	Tekrar Ziyaret Etme Niyeti
Doğal Çevre	1	,459**	,156**	,428**	,325**	,189**	,181**
Kültür	,459**	1	,282**	,514**	,408**	,269**	,145**
Ekonomik	,156**	,282**	1	,324**	,220**	,177**	,154**
Ulaşım	,428**	,514**	,324**	1	,469**	,339**	,180**
Güvenlik	,325**	,408**	,220**	,469**	1	,190**	,147**
Tanıtım	,189**	,269**	,177**	,339**	,190**	1	,224**
Tekrar Ziyaret Etme Niyeti	,181**	,145**	,154**	,180**	,147**	,224**	1

** İstatistiksel anlamlılık düzeyi 0,01’dir. n=418

Tablo 4 değerlendirildiğinde, etkinlik ile ilgili bütün alt boyutlar ile tekrar ziyaret etme niyeti arasında 0,01 anlamlılık düzeyinde ilişki olduğu görülmektedir. Söz konusu ilişkiler incelendiğinde Pearson katsayılarına göre mevcut ilişkinin zayıf olduğu ve tekrar ziyaret etme niyeti açısından en güçlü ilişkinin tanıtım boyutunda (0,224) olduğu görülmektedir.

Araştırma amacına yönelik olarak etkinliklere ilişkin algının tekrar ziyaret etme niyeti üzerinde herhangi bir etkisinin olup olmadığını ortaya koyabilmek için istatistiksel olarak ön koşul olan ilişkinin olduğu görülmektedir. Dolayısıyla, değişkenler arasında ne tür bir etkinin olduğunu ortaya koymak adına yapılan regresyon analizini gösteren tablo aşağıda verilmiştir.

Tablo 5. Etkinlik Algısını Oluşturan Faktörlerin Tekrar Ziyaret Etme Niyeti Üzerine Etkisi

Değişkenler	Beta	t	Sig.
Sabit Değişken		4,067	0,000
Doğal Çevre	,112	2,026	,043
Kültür	,012	,206	,837
Ekonomik	,090	1,768	,078
Ulaşım	,028	,446	,656
Güvenlik	,050	,913	,362
Tanıtım	,171	3,372	,001
Bağımlı Değişken: Tekrar Ziyaret Etme Niyeti R ² : 0,288; F: 6,183; Durbin-Watson: 1,990			

Tablo 5 incelendiğinde etkinliğe ilişkin algının tekrar ziyaret etme niyeti üzerinde %28 (R²=0,288) oranında bir etkisi olduğu görülmektedir. Yapılan etki analizinde herhangi bir oto korelasyon problemi olup olmadığını ortaya koyan Durbin-Watson katsayısı 1,990 olarak hesaplanmıştır. Bu katsayının 1,5 ile 2,5 arasında değer alması (Draper & Smith, 1998) yapılan analizde bir oto korelasyon durumunun söz konusu olmadığını kanıtlamaktadır. Sonuçlar, Etkinlik ölçeğinin alt boyutları açısından değerlendirildiğinde; Doğal Çevre (0,043 p<0,05) ile Tanıtım (0,001 p<0,05) boyutlarının Tekrar Ziyaret Etme Niyeti üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisinin olduğu görülmektedir. Söz konusu etkiye bakıldığında ise ortalamalar (Beta) açısından Tanıtım boyutunun (0,171) Doğal Çevre (0,112) boyutuna göre Tekrar Ziyaret Etme Niyetine göre daha fazla

etkiye sahip olduğu görülmektedir. Bu durumda, araştırma hipotezlerinden H1a ve H1f hipotezleri kabul edilmiştir. Bunların dışındaki hipotezler (H1b, H1c, H1d, H1e) reddedilmiştir.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Etkinlikler şehirlerin turistik ürün olarak ele alınabilmesi için sahip olması gereken niteliklerin içerisinde yer almaktadır. Turistik ürünün bir bütün olarak değerlendirildiği de göz önüne alındığında ziyaretçilerin etkinliklere yönelik düşüncelerinin şehrin bütününe yönelik algılarında önemli bir yeri bulunabilir. Bu çalışmada da ziyaretçilerin etkinliklere yönelik algılarının destinasyonu tekrar ziyaret etme niyetleri üzerindeki etkisi incelenmiştir.

Araştırma kapsamında yapılan analizlerden elde edilen bulgulardan hareketle, etkinliklerin destinasyonu tekrar ziyaret etme niyeti üzerinde etkisi olduğu sonucuna varılmıştır. Özellikle etkinliklerde yer alan destinasyonun tanıtımına ilişkin verilerin tekrar ziyaret etme niyetini etkilediği görülmektedir. Araştırma kapsamında tanıtıma ilişkin veriler, etkinlik alanında destinasyona özgü kültürel unsurların, yerel lezzetlerin ve şehri tanıtıcı materyallerin bulunması gibi konuları ifade etmektedir. Tanıtım boyutunun yanında, Doğal Çevre boyutunun da Tekrar Ziyaret Etme Niyeti üzerinde etkisi olduğu görülmektedir. Buna göre, Şeb-i Arus etkinliğinin gerçekleştirildiği alanın temiz olması, etkinliğin çevre kirliliğine sebebiyet vermemesi, gürültü kirliliği oluşturmaması ve şehrin çevre düzenlemesine katkıda bulunması gibi unsurlar ziyaretçiler tarafından olumlu karşılanmıştır.

Çalışma kapsamında tüm alt boyutlar ile tekrar ziyaret etme niyeti arasında ilişki olduğu görülmektedir. Fakat yalnızca Tanıtım ve Doğal Çevre boyutlarının tekrar ziyaret etme niyeti üzerinde etkisi olduğu sonucuna varılmıştır. Konuyla ilgili daha önceki çalışmalara bakıldığında, Som ve arkadaşları (2012: 47) Sabah kentini tekrar ziyaret etme niyeti ile ilgili yaptıkları çalışmada doğal çevrenin tekrar ziyaret etme niyeti üzerinde önemli bir etkisi olduğu sonucuna varmışlardır. Timur'un (2015: 65-66) çalışmasında kültür ile tekrar ziyaret etme niyeti arasında bir ilişkinin olduğundan bahsettiği görülmektedir. Aynı zamanda Demirci ve Aslaner (2012: 70) fuar organizasyonlarının yerel ekonomiye ve tekrar gelme niyetine etkilerini çalıştıkları çalışmalarında ulaşım olanakları ile tekrar ziyaret etme niyeti arasında anlamlı bir ilişkinin olduğunu ortaya koymaktadır. Saçlı'ya (2020:517) göre de geleneksel, yöresel ürünler ve kültürel değerleri tanıtmayı amaçlayan etkinliklerin artırılması ile festival katılımcılarının festival memnuniyeti ve tavsiye niyetlerinin olumlu etkileneceği düşünülmektedir. Bu çalışmalar araştırma kapsamında elde edilen bulgular ile örtüşmektedir.

Diğer taraftan, Çetinsöz (2011) çekim merkezlerinde algılanan risklerin tekrar ziyaret etme niyetine etkisini çalıştıkları çalışmalarında, içerisinde güvenlik ile ilgili ifadelerin de yer aldığı fiziksel risklerin tekrar ziyaret niyeti üzerinde etkisi olduğu sonucuna varmıştır. Söz konusu sonuç bu çalışmanın sonucu ile uyumsuzdur. Bu uyumsuzluğun araştırılan etkinliklerin farklı özellikleri olmasından veya farklı hedef kitlelere hitap etmesinden kaynaklandığı söylenebilir.

Araştırma sonuçları doğrultusunda destinasyon yöneticilerine turizm hareketliliğini belirli bir dönem yerine tüm yıla yaymak adına pasif dönemlerde etkinliklerden yararlanılması önerilebilir. Fakat düzenlenecek etkinliklerin şehrin kimliğine uygun olması göz önünde bulundurulmalıdır. Etkinlik düzenleyicilerinin ise etkinlik sırasında yerel öğelere ağırlık vermesi ziyaretçilerdeki memnuniyeti artırabilir.

Bu çalışma verilerin toplanma aralığının etkinliğin tarihiyle sınırlı olmasından dolayı kısıtlılık taşımaktadır. Gelecek dönemlerde düzenlenecek Şeb-i Arus törenlerinde benzer araştırmalar yapılarak sonuçlar karşılaştırılabilir.

-
- Etik Beyanı** : Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazarlar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde ÖHÜİİBF Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir. İlgili çalışmada kullanılan veriler 2018 yılında toplanmış ve veriler analiz edilmiştir. Veriler 2020 yılı öncesi toplandığından etik kurul kararı gerekmemektedir.
- Yazar Katkıları** : Ferdi BİŞKİN, çalışmada Araştırmanın Amacı, Araştırmanın Yöntemi, Bulgular, Sonuç ve Değerlendirme bölümlerinde ve analiz aşamalarında katkı sağlamıştır. Seda İDİKUT ŞAHİN, çalışmada Giriş, Etkinlik Turizmi, Destinasyon Tanıtımı Açısından Etkinlikler, Tekrar Ziyaret Etme Niyeti ve Etkinlikler, Literatür Özeti bölümlerinde ve veri toplama aşamalarında katkı sağlamıştır. 1. yazarın katkı oranı: %50, 2. yazarın katkı oranı: %50'dir.
- Çıkar Beyanı** : Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.
- Teşekkür** : Yayın sürecinde katkısı olan değerli hakem hocalarımıza ve editörlerimize teşekkür ederiz.
- Ethics Statement** : The authors declare that the ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In the determination of a contrary situation, ÖHÜİİBF Journal has no responsibility and all responsibility belongs to the authors of the study. The data used in the study were collected in 2018 and were analyzed. Because of the data are collected before 2020, an ethical committee decision is not required.
- Author Contributions** : Ferdi BİŞKİN contributed to the Purpose of the Study, Method of the Study, Findings, Conclusion and Evaluation sections and analysis stages. Seda İDİKUT ŞAHİN has contributed in the study, Activities in terms of Introduction, Event Tourism, Destination Promotion, Intention to Visit Again, and Activities, Literature Summary and data collection stages. Contribution rate of the 1st author: 50%, Contribution rate of the 2nd author: 50%.
- Conflict of Interest** : There is no conflict of interest among the authors.
- Acknowledgement** : We would like to thank esteemed referees and editors who have contributed to the publication process.
-

KAYNAKÇA

- Artuğer, S. (2015). The effect of risk perceptions on tourists' revisit intentions. *European Journal of Business and Management*, 7(2), 36-43. <https://doi.org/10.7176/EJBM>.
- Başoda, A., & Aylan, S. (2014). Turistlerin karar verme sürecinin amaca yönelik davranış modeli ile değerlendirilmesi: Mevlana Şeb-i Arus Törenleri örneği. *Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi*, 25(1). <https://doi.org/10.17123/atad.vol25iss131119>.
- Bilgili, B., Yağmur, Ö., & Yazarkan, H. (2012). Turistik ürün olarak festivallerin etkinlik ve verimliliği üzerine bir araştırma (Erzurum-Oltu Kırdag festivali örneği). *Uluslararası Sosyal ve Ekonomik Bilimler Dergisi*, (2), 117-124. <http://www.ijses.org/index.php/ijses/article/view/66>.
- Boucher, S., Cullen, M., & Calitz, A. (2018). Factors influencing cultural event tourism in Nelson Mandela bay, South Africa. *Journal of Tourism and Cultural Change*, 1-13. <https://doi.org/10.1080/14766825.2017.1420070>.
- Bullard, E. (2017). Event tourism. *Salem Press Encyclopedia*.
- Can, E. (2015) Boş zaman, rekreasyon ve etkinlik turizmi ilişkisi. *İstanbul Sosyal Bilimler Dergisi*, (10), 1-17. http://www.istjss.org/resim/2015_summer_10_1.pdf.
- Cole, S. T., & Chancellor, H. C. (2009). Examining the festival attributes that impact visitor experience, satisfaction and re-visit intention. *Journal of Vacation Marketing*, 15(4), 323-333. <https://doi.org/10.1177/1356766709335831>.
- Çetinsöz, B. C. (2011). *Uluslararası seyahatlerde turistlerin çekim yerinde algıladıkları risklerin tekrar ziyaret etme niyetlerine etkileri: Alanya ilçesine yönelik bir araştırma*. (Doktora Tezi). Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Aydın.
- Damster, G., & Tassiopoulos, D. (2005). *Event management: a professional and developmental approach*. Juta and Company LTD.
- Demirci, B., & Arslaner, E. (2012). Fuar organizasyonlarının yerel ekonomiye ve tekrar gelme niyetine etkileri: Bursa örneği. *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, 4(2), 63-73. <https://dergipark.org.tr/en/pub/sobiadsbd/issue/11354/135697>.
- Draper, N. R., & Smith, H. (1998). *Applied regression analysis* (vol. 326). John Wiley & Sons.

Erdem, Ö., Mızrak, M., & Aratoğlu, C. (2018). Festivallerin bölge turizmine katkıları ve sürdürülebilirliği: uluslararası Mengen aşçılık ve turizm festivali. *Journal of Tourism And Gastronomy Studies*, 228-245. [10.21325/jotags.2018.184](https://doi.org/10.21325/jotags.2018.184).

George, D., & Mallery, M. (2010). *SPSS for windows step by step: a simple guide and reference*, 17.0 update (10a ed.) Boston: Pearson.

Getz, D. (2008). Event tourism: Definition, evolution, and research. *tourism management*, 29(3), 403-428. <https://doi.org/10.1016/j.tourman.2007.07.017>.

Golalizadeh, F., & Sharifi, M. (2016). Exploring the effect of customers' perceptions of electronic retailer ethics on revisit and purchase intention of retailer website. In *e-Commerce in Developing Countries: with Focus on e-Tourism (ECDC), 10th International Conference*, 1-6.

Gül, K., Erdem, B., & Gül, M. (2013). Yerel festivallerin etkinliğine bağlı ziyaretçi kazanımları: sındırgı Yağcıbedir Festivali örneği. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18(2), 213-239. <https://pdfs.semanticscholar.org/95df/adc3f45ff7f595bb9fc47382004d59b16850.pdf>.

Gürbüz, S., & Şahin, F. (2018). *Sosyal bilimlerde araştırma yöntemleri felsefe-yöntem-analiz*. Ankara: Seçkin Yayınevi.

Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E., & Tatham, R. L. (2013). *Multivariate data analysis*. Pearson Education Limited.

Higgins-Desbiolles, F. (2018). Event tourism and event imposition: A critical case study from Kangaroo Island, South Australia. *Tourism Management*, 64, 73-86. <https://doi.org/10.1016/j.tourman.2017.08.002>.

Karagöz, Y. (2017). *SPSS ve AMOS uygulamalı nitel-nicel-karma bilimsel araştırma yöntemleri ve yayın etiği*. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.

Karpuz, M. (2017). *Macera turizm faaliyetlerine katılan turistlerin memnuniyetinin tekrar ziyaret etme niyeti ile ilişkisi: Fethiye örneği*. (Yüksek Lisans Tezi). Balıkesir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Balıkesir.

Meng, B., & Han, H. (2018). Working-holiday tourism attributes and satisfaction in forming word-of-mouth and revisit intentions: Impact of quantity and quality of intergroup contact. *Journal of Destination Marketing & Management*, 9, 347-357. <https://doi.org/10.1016/j.jdmm.2018.03.009>.

Nawawi, W. N. W., Kamarudin, W. N. B. W., Ghani, A. M., & Adnan, A. M. (2018). Theme restaurant: Influence of atmospheric factors towards the customers' revisit intention. *Environment-Behaviour Proceedings Journal*, 3(7), 35-41. <https://doi.org/10.21834/e-bpj.v3i7.1231>.

Öztürk, Y., & Şahbaz, R. P. (2017). Algılanan destinasyon imajının tekrar ziyaret niyeti ve tavsiye davranışı üzerine etkisi: Ilgaz Dağı Milli Parkı'nda bir araştırma, *Journal of Tourism and Gastronomy Studies*, 5(2). <https://doi.org/10.21325/jotags.2017.67>

Papić, M., Garabinović, D., & Blagojević, M. (2018). An overview of online marketing promotion activities in the event tourism of the moravica district. *Hotel and Tourism Management*, 6(1), 41-51. <https://www.ceeol.com/search/article-detail?id=701525>.

Podgórski, Z., & Fido, A. (2018). Event tourism on the example of Bella Skyway festival (Toruń, Poland). In *AIP Conference Proceedings* 2040(1), 120006-1-120006-4.

Saçlı, Ç., & Ersöz, B. (2019). Şeb-i Arus törenlerine katılan yerli turistlerin kültür turisti tipolojileri. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (41), 84-95. <http://dergisosyalbil.selcuk.edu.tr/susbed/article/view/1560/1199>.

Saçlı, Ç., Ersöz, B., & Kahraman, C. Ö. (2019). Etkinlik katılımcılarının destinasyon imajı algılarının tekrar ziyaret etme eğilimleri üzerine etkisi: Portakal Çiçeği Karnavalı örneği. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 28(1), 178-190. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/699588>.

Saçlı, Ç., & Kahraman, C. Ö. (2019). Açık alan rekreasyonu olarak yamaç paraşütü etkinliğine katılanların motivasyonları ve etkinlik memnuniyetlerinin belirlenmesi: Arsuzfest örneği. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 21(4), 1249-1269. <https://doi.org/10.16953/deusosbil.498463>.

Sekaran, U., & Bougie, R. (2016). *Research methods for business: A skill building approach*. John Wiley & Sons.

Shahijan, M. K., Rezaei, S., & Amin, M. (2018). Qualities of effective cruise marketing strategy: Cruisers' experience, service convenience, values, satisfaction and revisit intention. *International Journal of Quality & Reliability Management*, 35(10), 2304-2327. <https://doi.org/10.1108/IJQRM-07-2017-0135>.

Soleimani, A. G., & Einolahzadeh, H. (2018). The influence of service quality on revisit intention: the mediating role of WOM and satisfaction (Case study: Guilan Travel Agencies). *Cogent Social Sciences*. 4(1), 1560651. <https://doi.org/10.1080/23311886.2018.1560651>.

Som, A. P. M., Marzuki, A., Yousefi, M., & AbuKhalifeh, A. A. N. (2012). Factors influencing visitors' revisit behavioral intentions: A case study of Sabah, Malaysia. *International Journal of marketing studies*, 4(4), 39-50. <https://pdfs.semanticscholar.org/fla2/150350d549d651f113ca7d1aa275a22b176d.pdf>.

Su, W. S., Hsu, C. C., Huang, C. H., & Chang, L. F. (2018). Setting attributes and revisit intention as mediated by place attachment. *Social Behavior and Personality: An International Journal*, 46(12), 1967-1981. <https://doi.org/10.2224/sbp.6861>.

Şengül, S., & Genç, K. (2016). Festival turizmi kapsamında yöresel mutfak kültürünün destekleyici ürün olarak kullanılması: Mudurnu İpekyolu Kültür Sanat ve Turizm Festivali örneği. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (23), 79-89. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/pausbed/issue/34747/384272>.

Tabachnick, B.G., & Fidell, L.S. (2013) *Using multivariate statistics* (sixth ed.). Boston: Pearson.

Tayfun, A., & Arslan, E. (2013). Festival turizmi kapsamında yerli turistlerin Ankara Alışveriş Festivali'nden memnuniyetleri üzerine bir araştırma. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 5(2), 191-206. <https://www.ceeol.com/search/article-detail?id=691295>.

Tayfun, A., Kılıçlar, A., Uşaklı, A., & Yayla, Ö. (2013) Şeb-i Arus törenlerine katılan ziyaretçilerin memnuniyet ve sadakat düzeyleri üzerine bir araştırma. *International Conference on Religious Tourism and Tolerance Proceedings*, 1235-1244, 9-12 Mayıs, Konya.

Timur, B. (2015). *Termal turizmde hizmet kalitesi, algılanan destinasyon imajı ve tekrar ziyaret niyeti arasındaki ilişkilerin incelenmesi*. (Yüksek Lisans Tezi). ESOGÜ, Sosyal Bilimler Enstitüsü. Eskişehir.

Toneva P. I. (2017) Studying the impacts of event tourism on the host communities in Bulgaria, [Online] // *Economic Processes Management: International Scientific E-Journal*. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/55513>.

Uğur, İ., Gökkaya, S., & Acar, A. (2018) Yerli turistlerin destinasyon imajına ilişkin tekrar ziyaret etme niyetleri: Safranbolu üzerine bir çalışma. *Safran Kültür ve Turizm Araştırmaları Dergisi*, 1(1), 29-40. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/saktad/issue/36816/409319>.

Viol, M., Todd, L., Theodoraki, E., & Anastasiadou, C. (2018). The role of iconic-historic commemorative events in event tourism: insights from the 20th and 25th anniversaries of the fall of the Berlin Wall. *Tourism Management*, 69, 246-262. <https://doi.org/10.1016/j.tourman.2018.06.018>.



Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Yıl: 2021 Cilt-Sayı: 14(1) ss: 317-334

Academic Review of Economics and Administrative Sciences
Year: 2021 Vol-Issue: 14(1) pp: 317-334

<http://dergipark.org.tr/tr/pub/ohuiibf/>

ISSN: 2564-6931

DOI: 10.25287/ohuiibf.786463

Geliş Tarihi / Received: 27.08.2020

Kabul Tarihi / Accepted: 15.11.2020

Yayın Tarihi / Published: 03.01.2021

Araştırma Makalesi

Research Article

KARAYOLU YÜK VE YOLCU TAŞIMACILIĞININ ÇEVRESEL SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK BAKIMINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ VE KONYA İLİ SERA GAZI EMİSYONUNUN HESAPLANMASI

Abdullah Oktay DÜNDAR¹
Arzu KOLAY²

Öz

Küreselleşme ve sanayileşme sonucu artan ticaret hacmi ve insan hareketliliğinin sebep olduğu taşımacılık faaliyeti, ekonomik ve sosyal açıdan toplumların gelişmesine katkı sağlamakta, bununla birlikte çevresel bakımdan dünya ekosistemini tehdit eden sera gazı emisyonlarına kaynaklık etmektedir. Bu çalışmada, sera gazı emisyonlarının dünyada ve Türkiye'deki durumu değerlendirilerek, karayolu yük ve yolcu taşımacılığının söz konusu emisyonlar üzerindeki etkisi ve yıllar itibarıyla seyri ortaya konulmuştur. Sonrasında ise daha mikro ölçekte Konya ilinin 2010-2018 dönemi karayolu yük ve yolcu taşımacılığında kaynaklı sera gazı emisyonu IPCC tarafından önerilen hesaplama yöntemlerinden Tier 1 kullanılarak hesaplanmıştır. Söz konusu hesaplama yöntemi için gerekli yakıt tüketim miktarları EPDK tarafından yayınlanan yıllık sektör raporlarından elde edilmiştir. Yapılan hesaplamalar, il bazındaki karayolu yük ve yolcu taşımacılığında kaynaklı sera gazı emisyonunun toplamda 2010 yılından 2018 yılına kadar %87, kişi başına düşen emisyon oranının ise %70 arttığını ve sadece 2014 yılında bir önceki yıla göre azalış, diğer tüm yıllarda ise bir artış olduğunu göstermektedir. Dünya ülkelerinin önceliğine aldığı konuların başında yer alan iklim değişikliği ve küresel ısınma ile mücadele kapsamında, karayolu yük ve yolcu taşımacılığının çevresel etkilerini azaltıcı tedbirler bu çalışmada belirtilmiş ve Konya ilinde bu kapsamda yürütülmekte olan çalışmalara ve önerilere yer verilmiştir.

Anahtar Kelimeler : Karayolu, Ulaştırma, Taşımacılık, Sürdürülebilirlik, İklim Değişikliği, Küresel Isınma, Sera Gazı Emisyonu

Jel Sınıflandırılması : L91, Q53.

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Necmettin Erbakan Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Lojistik Yönetimi Bölümü, aodundar@erbakan.edu.tr, ORCID: 0000-0002-8508-165X

² Yüksek Lisans Öğrencisi, Necmettin Erbakan Üniversitesi, SBE, ademirbolat@hotmail.com, ORCID: 0000-0001-7734-0204

Atıf/Citation (APA6):

Dündar, A. O., & Kolay, A. (2021). Karayolu yük ve yolcu taşımacılığının çevresel sürdürülebilirlik bakımından değerlendirilmesi ve Konya ili sera gazı emisyonunun hesaplanması. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(1), 317-334. <http://doi.org/10.25287/ohuiibf.786463>.

EVALUATION OF ROAD TRANSPORTATION IN TERMS OF ENVIRONMENTAL SUSTAINABILITY AND CALCULATION OF KONYA PROVINCE GREENHOUSE GAS EMISSION

Abstract

Transportation activity caused by increasing commercial volume and human mobility as a result of globalization and industrialization provides the economic and social development of societies. The situation of greenhouse gas emissions in the world and in Turkey is evaluated and the effect of road transportation on these emissions and its course over the years have been represented with this study. Then, on a more microscale, the greenhouse gas emission in Konya province from road transportation was calculated using Tier 1, which is one of the calculation methods proposed by IPCC in 2010-2018 period. The required fuel consumption amounts for the calculation method have been obtained from the annual sector reports published by EMRA. The calculations show that the greenhouse gas emissions from road transport on the provincial basis increased by 87% from 2010 to 2018, and the emission rate per capita increased by 70% and in all the calculation period, except 2014 this rate has been increased. Within the scope of combating climate change and global warming, which is one of the top priority issues of the world countries, measures to reduce the environmental impacts of road transportation are stated in this study and the activities carried out in this context in Konya province and suggestions are also included.

Keywords : Road Transport, Sustainability, Climate Change, Global Warming, Greenhouse Gas Emission

Jel Classification : L91, Q53.

GİRİŞ

Sanayileşmenin ve artan üretim hacminin etkisiyle 18.yy'dan sonra fosil yakıt kullanımı sürekli artmıştır. Buna paralel olarak insan ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla orman ürünleri kullanımının yaygınlaşması orman alanlarını da azaltmıştır. Fosil yakıt kullanımının artması ve yeşil alanların azalması yer kürenin ısıısını her geçen gün arttırmış, küresel ısınma ve iklim değişikliği gibi problemlere neden olmuştur. Bundan dolayı atmosferde yaşam koşullarını dengeleyen sera etkisi bozulmaktadır. Sera etkisinin bozulmasıyla dünyanın bir ucunda sıcaklıklardaki aşırı artış orman yangınlarına ve çölleşmenin artmasına neden olurken, diğer bir ucunda ise aşırı yağışlar sel ve erozyon felaketlerine neden olmakta ve başta insanoğlu olmak üzere tüm canlıların hayatını tehdit etmektedir (Akın, 2006).

Küresel olarak, sera etkisine sebep olan sera gazları karbondioksit, diazot monoksit, metan, klorofloro karbonlar ve florlu gazlar olmakla birlikte, içerisinde en fazla paya sahip gazın %76 ile karbondioksit olduğu bilinmektedir. Dolayısıyla karbondioksitin payı diğer gazlara oranla çok daha fazla olduğu için sera etkisinin en önemli nedeni olarak görülmektedir (Dulkadiroğlu, 2018). Karbondioksit gazını oluşturan kaynaklarda ilk sırayı %41 ile enerji sektörü alırken, ikinci sırayı %24 ile taşımacılık sektörü almaktadır. Taşımacılık sektörü içinde ise karayolu taşımacılığı diğer taşıma modlarına göre çok daha fazla karbondioksite neden olmaktadır.

Bu çalışmanın amacı, önemli bir karbondioksit kaynağı olmasına rağmen ekonomik ve ticari kalkınma için gerekli olan taşımacılık faaliyetinin, dünya ve Türkiye'de sera gazı ve karbondioksit emisyonları üzerindeki etkisini incelemek ve Konya ilinde karayolu yük ve yolcu taşımacılığında kaynaklanan sera gazı emisyonunun yıllar içindeki değişimini değerlendirmektir. Ayrıca çalışmada, karayolu yük ve yolcu taşımacılığında kaynaklı emisyonların azaltılmasına yönelik uygulanabilecek tedbirler ile Konya ilinde bu yönde yürütülen mevcut çalışmalara ve önerilere de yer verilmiştir.

I. LİTERATÜR TARAMASI

İklim değişikliğinin önemli sebeplerinden biri olarak sera gazları gösterilmektedir. Sera gazlarına kaynaklık eden her konu gibi taşımacılık faaliyeti de akademik anlamda pek çok araştırmacının konusunu oluşturmuştur. Bununla birlikte ülkelerin konuyla ilgili kendi üstüne düşen tedbirleri almaları için, kendi politikalarını belirlemeleri gerekmektedir. Bu amaçla hem ulusal hem uluslararası kuruluşlar tarafından uygulanması gereken politikalara ve teknolojik dönüşümlere yönelik önerileri içeren pek çok çalışma gerçekleştirilmiştir. Ulusal ve uluslararası literatürde yer alan bazı çalışmalara aşağıda yer verilmiştir.

Holmberg & Sandbrook (1992) çalışmalarında, sürdürülebilir kalkınmayı sosyal, ekonomik ve çevresel olmak üzere üç boyuttan oluşan bir sistem olarak incelemiş ve söz konusu boyutların birbiri ile etkileşimini değerlendirmiştir. Mckinnon (2007) Birleşik Krallık içinde yük taşımacılığı sektörünün karbondioksit emisyonunu hesaplayarak elde edilen sonuçların özetlendiği bir çalışma gerçekleştirmiştir. Bu çalışmaya göre, Birleşik Krallık yük taşımacılığı kaynaklı karbon emisyonlarında %78,5 ağır yük taşıyan araçlar, %13,3 kamyonetler, %6,8 su yolu ile yapılan taşımalar ve %1,1 demiryolu pay sahibidir. Boru hattı ve havayolu taşımacılığının payı ise çok düşük düzeydedir. Mckinnon (2011) Southampton Üniversitesinde düzenlenen yıllık lojistik araştırma ağı konferansında sunduğu çalışmasında, yük taşımacılığına yönelik faaliyet gösteren işletmelerin lojistik faaliyetlerinde karbonsuzlaştırmanın sağlanması için yedi basamaklı bir strateji önerisi getirmiştir. Bunlar,

- İşletmelerin karbon azaltımına yönelik kurumsal kararlılığı,
- Lojistik faaliyetler ile ilgili karbon emisyonlarının hesaplanması,
- Karbon azaltımı hedeflerinin belirlenmesi,
- Hedeflerin gerçekleştirilmesine yönelik tedbirlerin belirlenmesi,
- Tedbirlerin maliyetler ve karbon azaltımı üzerindeki etkisinin değerlendirilmesi,
- Uygulama planlarının oluşturulması,
- Tedbirlerin uygulanması sonrası oluşan etkilerin izlenmesi adımlarından oluşmaktadır.

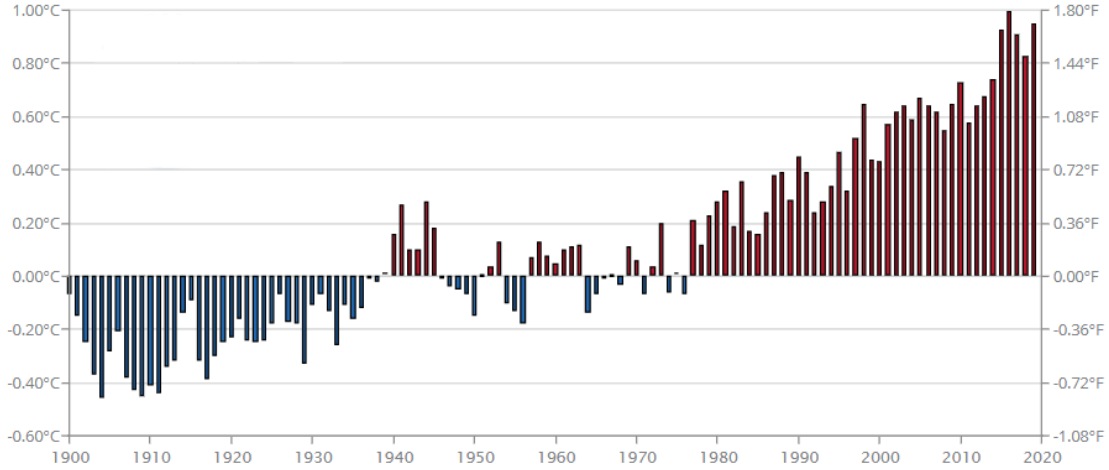
Yang, McCollum, McCarthy & Leighty (2008) çalışmalarında, Kaliforniya'da 2050'ye kadar ulaştırmadan kaynaklı sera gazı emisyonunun 1990 yılına göre %80 oranında nasıl düşürüleceğine yönelik bir araştırma gerçekleştirmişlerdir. Alt sektörler bazında üç konu üzerine odaklanılmıştır. Araç verimliliğini artırma, yakıt karbon yoğunluğunu azaltma ve seyahat taleplerini azaltma hedeflerini içerir senaryo çalışması ile her ne kadar belirlenen karbon azaltımı sağlanabilmişse de, uygulamada oldukça ciddi zorlukların bulunduğu ifade edilmiştir. Krstanoski (2006) çalışmasında ise 25 yıllık süreçte karayolu taşımacılığı sektöründen kaynaklı CO₂ emisyonunun tahmin edilmesine yönelik bir model geliştirmiştir. Bu modelde, karayolu taşımacılığında CO₂ azaltıcı tedbirlerin uygulanması ve hiçbir tedbir uygulanmaması durumunda CO₂ emisyon miktarında nasıl bir değişiklik olacağına yönelik iki senaryo üzerinde çalışılmıştır. Öngörülen tedbirlerin uygulanması ile 2030 yılına kadar CO₂ emisyonlarının %32 oranında azalacağı tahmin edilmiştir. Soruşbay, Ergeneman, Pekin, Kutlar & Arslan (2008) çalışmalarında, sera gazı emisyonu ulusal envanterinin hazırlık çalışmaları kapsamında belirlenen emisyonlarla, karayolu ulaşımından kaynaklı emisyonların analizini gerçekleştirmiştir. Çalışma, 1990'dan 2006 yılına kadar olan süreçte, karayolu taşıtlarının sayısında ve kullanım miktarında artış yaşandığını, buna bağlı olarak da karayolu taşıtlarından kaynaklı emisyonların artmakta olduğunu göstermiştir. Söz konusu emisyonların kontrolüne yönelik değerlendirmelere de çalışmada yer verilmiştir. Piecyk & McKinnon (2010) çalışmalarında, lojistik ve tedarik zinciri yönetimindeki eğilimlerin 2020'ye kadar neden olacağı çevresel etkilerini odak grup çalışmaları ve büyük ölçekli bir delphi anketiyle belirlemeye çalışmışlardır. Bekiroğlu (2011) çalışmasında, sürdürülebilir kalkınma için ülkelerin iklim değişikliği ve küresel ısınma tehlikesine önlem olarak sera gazı emisyonlarının azaltılmasının gerekliliğine ve konuyla ilgili Kyoto Protokolü kapsamındaki araçların yanı sıra, karbon emisyonlarını azaltıcı yöntemlere yer vermiştir. Çalışmada, ulaşım yöntemi ve yakıt tercihinin değiştirilmesinin yük ve yolcu taşımacılığı için öne çıkan tedbirler olduğu ve şahsi araçlar yerine toplu taşıma kullanımının, ulaşımına bağlı karbon ayak izini %90'lara varan oranda düşürebileceği

belirtilmiştir. Bıyık & Civelekoğlu (2018) çalışmalarında, G20 ülkeleri ve Türkiye'nin 1990-2016 yılları arasında ulaştırmadan kaynaklı karbon ayak izini karşılaştırmışlardır. Çalışmada, Türkiye'nin de içinde bulunduğu G20 ülkelerinin 1990 yılı ve 2016 yılı karbon ayak izi değerleri Global Carbon Atlas sitesinden elde edilen veriler üzerinden karşılaştırılmıştır. Türkiye'nin 1990-2015 döneminde ulaştırmadan kaynaklı karbon ayak izi değerleri TÜİK kaynaklı olarak verilmiştir. Emisyonların %70'inden fazlasının karayolu taşımacılığı kaynaklı olduğu ifade edilen çalışmada, karayolu taşımacılığındaki yakıtların karbondioksit salınımları 1990-2015 dönemi için yine TÜİK verileri kullanılarak karşılaştırılmış ve dizel yakıtların en yüksek karbondioksit salınımına yol açtığı ortaya konulmuştur. Son olarak ise OECD verilerine göre OECD ülkelerinin 1990-2015 yılları arası ulaştırmadan kaynaklı karbon ayak izi miktarları kıyaslanmıştır. Çalışma sonucunda 1990 yılından 2016 yılına kadar olan süreçte, özellikle taşımacılık faaliyeti sonucu ortaya çıkan karbondioksit salınımında artış olduğu ve bunda toplam yakıt tüketimi ve araç sayısındaki artışın önemli bir rol oynadığı belirtilmiştir. Işık & Kılınç (2014) çalışmalarında, 1990-2010 yılları arasında seçilmiş ülkelerde ulaştırma sektöründeki ar-ge harcamaları ile CO₂ arasındaki ilişkiyi dinamik panel veri yöntemi ile analiz etmişlerdir. Araştırma sonucuna göre, ar-ge harcamaları ile CO₂ emisyonu arasında negatif bir ilişkinin varlığı tespit edilmiştir. Atabey (2013), Diyarbakır ilinde karbon salınım kaynaklarının tespiti ve değerlendirilmesine yönelik bir çalışma gerçekleştirmiştir. Çalışmada IPCC tarafından önerilen Tier yaklaşımları kullanılmış olup, ile ait karbon salınımında en önemli payın tüketimden kaynaklandığı ikinci sırada ise ulaştırma sektörünün yer aldığı belirtilmiştir. Türkay (2018) çalışmasında, karayolu ulaşımından kaynaklı sera gazı emisyonunu Eskişehir ili özelinde incelemiştir. Bu çalışmada da IPCC tarafından yayınlanan Tier yaklaşımı kullanılmış ve incelenen 2012-2017 döneminde emisyonların artış gösterdiği belirtilmiştir. Bu artışın, nüfus artışı ve buna bağlı olarak artan araç sayısı ile yakıt tüketiminden kaynaklandığı bildirilmiştir. Yine çalışmada ulaşımından kaynaklı emisyonların azaltılmasına yönelik önerilere yer verilmiştir. Bıyık (2018) çalışmasında, Isparta'da 2010-2016 yılları arasında karayolu kaynaklı karbon ayak izini Tier yaklaşımlarından faydalanarak hesaplamıştır. Hem Tier 1 hem de Tier 2 metodlarına göre ayrı ayrı yapılan hesaplamalar sonrası, Isparta'da 2016 yılında oluşan karbon ayak izi miktarının 2010 yılına kıyasla Tier 1 yöntemi ile %34, Tier 2 yöntemi ile ise %43'lük artış gösterdiği tespit edilmiş ve söz konusu artışı oluşturan nedenler sıralanmıştır. Argun, Ergüç & Sarı (2019) Konya ili Selçuklu ilçesine ait karbon ayak izinin belirlenmesine yönelik bir çalışma gerçekleştirmiştir. Tier metodu kullanılan çalışmada ulaştırma, barınma ve ağaçlandırmanın etkisi dikkate alınmıştır. Çalışma sonucunda elde edilen emisyon verileri Türkiye ortalaması ve çeşitli ülkeler ile karşılaştırılmıştır. Demirci & Manavgat (2019) çalışmalarında, çevresel sürdürülebilirlik için karbon ayak izinin önemine vurgu yapmışlar ve ülke bazında karbondioksit salınımlarını Dünya Bankası verilerinden faydalanarak hesaplamışlardır. Çalışmada karbondioksit emisyon miktarındaki artış nedeniyle yeşil lojistik uygulamalarının önemi hakkında bilgi vermişlerdir. Özdemir (2019) çalışmasında, lojistik sektörünün sürdürülebilir olması için karbon emisyonlarını göz önünde bulunduran çalışmaların gerçekleştirilmesi gerektiğine vurgu yapmıştır. Çalışmada karbon emisyonunun izlenmesi ve raporlanmasının önemi ve bu amaçla kullanılacak yöntemler hakkında bilgi verilmiştir. Emisyon azaltmada işletmelerin yeşil lojistik uygulamalarına yöneldiği ifade edilirken, yeşil lojistik kavramı hakkında bilgi verilerek, yeşil lojistiğin odaklandığı hedefler ve bu kapsamdaki uygulamalar açıklanmıştır. Çimtay (2020) çalışmasında, kentsel lojistik bağlamında AHP ve TOPSİS yöntemlerini kullanarak İstanbul ilinde düşük emisyon bölgelerini belirlemeye çalışmıştır.

Küresel ölçekte sera gazı emisyonları ve emisyon kaynaklarının ülkeler bazında, ya da şehirler bazında incelendiğine dair literatürde çeşitli örnekler görülmektedir. Nitekim ulusal bazda politikaların oluşturulmasının yanı sıra bölgesel hatta il bazında mevcut durumların belirlenerek, özellikle alt yapı çalışmalarında bölgelerin potansiyellerine uygun faaliyetlerin gerçekleştirilmesi gerekmektedir. Bölgesel durumların ortaya konulması, ulusal taşımacılık ağının geliştirilmesi ve karbon azaltıcı bir dönüşümün gerçekleştirilmesinde göz önünde bulundurulması gereken önemli bir konudur. Taşımacılık sektöründe en yüksek karbondioksit emisyonuna sebep olan karayolu taşımacılığı, diğer birçok ilde olduğu gibi Konya'da da en çok kullanılan taşımacılık modudur. Konya iline ait karayolu taşımacılığında kaynaklı emisyon miktarının hesaplanmasına yönelik bir çalışmaya ulaşılamadığı için bu çalışma gerçekleştirilmiştir.

II. ÇEVRESEL SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK VE KÜRESEL ISINMA

Özellikle yirminci yüzyılda endüstrileşmenin başlaması ile dünya üzerinde kara, deniz ve havada yapılan ölçümlerde ortalama sıcaklık değerlerinde günden güne hissedilen bir artış gerçekleşmektedir. Bu artış küresel ısınma olarak ifade edilmektedir (Öztürk & Öztürk, 2019). Amerikan Ulusal Okyanus ve Atmosfer İdaresi (NOAA) tarafından 1900-2019 yılları arasında okyanus ve kara sıcaklıklarında yaşanan ortalama sıcaklıklar üzerindeki sıcaklık anomali grafiği Şekil 1’de verilmiştir.



Şekil 1. 1900-2019 Yılları Arası Ocak-Aralık Dönemi Global Kara ve Deniz Sıcaklık Anomalileri

Kaynak: National Oceanic and Atmospheric Administration (NOAA) (2020), Global Time Series,

Şekil 1’de özellikle 1940’lı yıllarda başlayan ve 1980’lere kadar zaman zaman normalleşen ancak 1980’lerden sonra daha hızlı bir ivme ile artış gösteren sıcaklık anomalileri dikkat çekmektedir. Küresel ısınma ve bunun sonucunda oluşan iklim değişikliği sorununun temelinde büyük ölçüde ekonomik faaliyetlerden kaynaklı sera gazları olmasına rağmen, söz konusu ekonomik faaliyetler toplumların iktisadi büyüme ve gelişmesi ile refah düzeylerinin artırılması bakımından önemlidir. Ancak, burada önemli olan ekonomik faaliyetlerin çevreye etkilerinin en az düzeyde tutulması, hatta mümkünse hiç zarar vermeden gerçekleştirilmesidir.

Sosyo-ekonomik gelişme ve çevre arasında iyi kurgulanmış bir yaklaşım insanların hem bugünkü ihtiyaçlarının karşılanması hem de gelecekteki temel ihtiyaçlarının karşılanması açısından gereklidir. 1987 yılında yapılan Dünya Çevre ve Kalkınma Komisyonunda, sürdürülebilir kalkınma “gelecek nesillerin ihtiyaçlarını karşılama olanaklarını ellerinden almadan; şimdiki neslin ihtiyaçlarının karşılanabildiği gelişme süreci” olarak tanımlanmıştır. Sürdürülebilir kalkınmanın, üzerinde tartışılan ve çoğunluğun kabul ederek kullandığı ekonomik, çevresel ve sosyal olmak üzere üç boyutu bulunmaktadır. Ekonomik boyutta bir sistemin ekonomik olarak sürdürülebilir kabul edilebilmesi için, o sistemin mal ve hizmetleri süregelen kurallara göre üretmesi, iç ve dış borçların yönetilebilirliğini sağlaması ve ekonomide tarımsal ve endüstriyel üretim arasında dengesizliklere neden olacak uygulamalardan kaçınması gerekmektedir. Çevresel boyutta, sistemin yenilenemeyen kaynakların kullanımından kaçınması, kullanılması gerekiyor ise sadece tüketilenlerin yerine yatırımlar yoluyla olabildiğince yenilerinin konulmuş olanlarını tüketmesi ve yenilenebilir kaynakların istismarından kaçınarak kaynak temelini sabit tutması gerekmektedir. Sosyal boyutta ise, sistemin gelir, cinsiyet ve politik farklılıklar gözetmeden sorumluluk ile katılımı sağlayarak sağlık, eğitim ve benzeri sosyal hizmetleri yeterli düzeyde üretmesi ve eşit şekilde yararlanılmasını sağlaması gerekmektedir (Holmberg & Sandbrook, 1992).

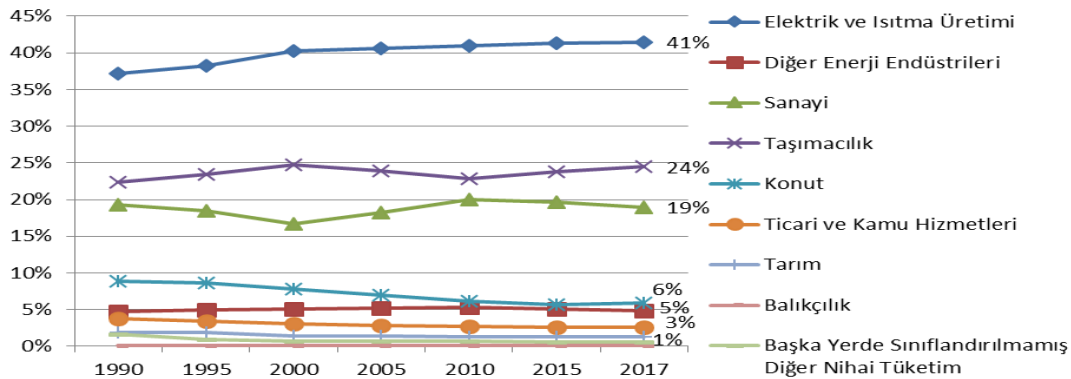
Sürdürülebilir kalkınmanın ortaya koyduğu temel felsefe, çevresel etkilerin geri dönülemez niteliğinden dolayı ekonomik ve sosyal sistemin çevre ile karşılıklı etkileşimlerinin bütüncül olarak

değerlendirilmesi ve bugünkü ve gelecekteki nesillerin kalkınmanın sunduğu imkânlardan adil ve eşit bir şekilde faydalanmasının sağlanmasıdır. 2015 yılında düzenlenen Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Zirvesi'nde ülke liderleri, 2030 yılına kadar üç önemli görevin başarılması gerektiği konusunda mutabık kalmışlardır. Söz konusu üç görev; aşırı yoksulluğu bitirmek, eşitsizlik ve adaletsizlikle mücadele, iklim değişikliğini düzeltme olarak belirlenmiştir. Birleşmiş Milletler'in iklim değişikliği ile mücadele kapsamında attığı en somut adımın 1994 yılında yürürlüğe giren İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi (İDÇS) olduğu söylenebilir. Küresel ısınmaya yönelik hükümetler arası ilk çevre sözleşmesi niteliğindeki bu sözleşme ile insan faaliyetleri sonucu ortaya çıkan çevresel kirliliklerin iklim değişikliği üzerindeki olumsuz etkileri kabul edilmiştir. Sözleşmede sera gazı oranlarının düşürülmesi amaçlanmış ve tüm üye ülkelerin üzerine düşen sorumluluğu üstlenmesi gerektiği vurgulanmıştır.

III. SERA GAZI EMİSYONUNDA YILLAR İTİBARIYLA YAŞANAN DEĞİŞİM VE MEVCUT DURUM DEĞERLENDİRMESİ

Küresel ısınmanın ortaya çıkmasındaki temel etken sera gazlarının atmosferdeki miktarında meydana gelen artıştır. Söz konusu sera gazlarının atmosferdeki miktarı ise sera gazı emisyonu olarak ifade edilmektedir. Sera etkisi, atmosferde bulunan sera gazları ile güneş ışınları sonucu oluşan dünyadaki ısının uzaya dağılmasını engelleyerek dünyamızı yaşanabilir hale getirmektedir. Ancak günümüzde atmosferdeki söz konusu gaz miktarındaki artış, dünyanın sıcaklık değerlerinin gittikçe artmasına, bu artışa bağlı olarak ikliminin değişmesine ve dünya üzerindeki canlı yaşamını tehdit eden meteorolojik olayların meydana gelmesine neden olmaktadır.

Atmosferde en çok sera etkisine neden olan sera gazları sırasıyla karbondioksit (CO₂), metan (CH₄), diazotoksit (N₂O), ozon (O₃), karbonmonoksit (CO) ve halokarbonlar (CFC gibi)'dir. Sera gazlarının toplam sera gazı emisyonu içindeki paylarına bakıldığında karbondioksit %76, metan %16, diazotoksit %6 ve diğer gazlar %2'lik paya sahiptir (Türkey, 2020). Dünya genelinde, sera gazlarının çeşit ve sektörel olarak dağılımlarına bakıldığında, karbondioksitin toplam sera gazı emisyonunun %76'lık kısmını oluşturduğu ve toplam sera gazı emisyonunun %14'ünün taşımacılık sektöründen kaynaklandığı görülmektedir (US EPA, 2020). Karbondioksit emisyonunun yıllar içindeki değişimine bakıldığında ise dünya genelinde karbondioksit emisyon miktarının 1990'dan 2014 yılına kadar geçen süreçte %63, 1960'lı yıllara kıyasla ise yaklaşık %400 arttığı görülmektedir (Dünya Bankası, 2020). Sera gazlarının atmosfere salınmasına kaynaklık eden insan faaliyetlerinin başında sanayileşmeye bağlı olarak enerji üretiminde ve imalat sanayisinde fosil yakıtların kullanımı, ormansızlaşma, taşımacılık, arazi kullanımındaki değişiklikler ve tarımsal etkinlikler gelmektedir (Çakır, 2012). Uluslararası Enerji Ajansı (IEA) tarafından yayınlanan CO₂ emisyonlarının 1990-2017 yılları arasında sektörlere göre yıllık değişimi Şekil 2'de gösterilmiştir (IEA, 2020).



Şekil 2. Sektörlere Göre CO₂ Oranlarındaki Yüzesel Değişim (1990-2017)

Kaynak: International Energy Agency (IEA) (2020), Data and Statistics,

CO₂ emisyonuna sebep olan fosil yakıt tüketimi kaynaklı sektörler bakımından ise %41 ile en yüksek paya sahip enerji sektörünü, %24 ile taşımacılık sektörünün takip ettiği görülmektedir. Taşımacılık içerisinde ise karayolu taşıtları – otomobiller, tırlar, kamyonlar, otobüsler ve iki ve üç tekerli araçlar- taşımacılıktan kaynaklı CO₂ emisyonlarının neredeyse dörtte üçünü oluşturmaktadır.

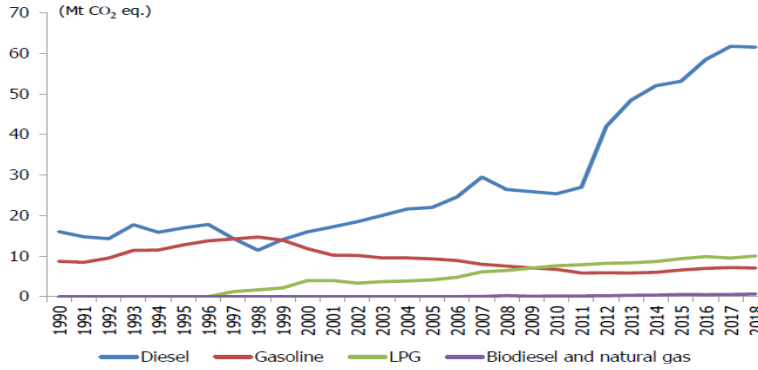
Türkiye’de sera gazlarının durumu ile ilgili sayısal bilgilere bakıldığında, toplam sera gazı miktarında 1990 yılından 2018 yılına kadar yaklaşık 2,4 katlık bir artış olduğu görülmektedir. 2018 yılında oluşan toplam sera gazlarının %16,2’lik kısmı taşımacılık sektöründen kaynaklanmıştır. Yük ve yolcu taşımacılığında kaynaklı sera gazlarının yaklaşık %93’ü ise karayolu kaynaklı olarak gerçekleşmiştir(TÜİK, 2020a). Bu durumun ortaya çıkmasında karayolunun en yoğun kullanılan taşımacılık modu olmasının yanı sıra, yakılan yakıtın özellikleri de etkili olmaktadır. Kullanılan yakıtların litre başına yaydıkları CO₂ emisyonları birbirinden farklılık göstermektedir. Yakıt türüne göre oluşan CO₂ emisyonları tablo 1’de verilmiştir

Tablo 1. Litrede Yakıt Yakımından Kaynaklı Karbondioksit Emisyonu

Yakıt Türü	CO ₂ Emisyonu
Dizel	2.700
Benzin	2.500
LPG	1.600

Kaynak:Synák F.,Gaňa J., Rievaj V., & Mokričková L. (2019)

Tablo 1’de görüldüğü gibi en yüksek CO₂ emisyonuna neden olan yakıt dizel ve en az neden olan ise LPG’dir. Şekil 3’de Türkiye’de yakıt türüne göre oluşan sera gazı emisyonlarının yıllar itibariyle değişimi görülmektedir.



Şekil 3. Türkiye Karayolu Yük ve Yolcu Taşımacılığında Yakıt Türüne Göre Emisyonların Değişimi (1990-2018)

Kaynak: TÜİK, 2020a

Şekil 3’de de görüldüğü üzere, 1990 yılında en fazla emisyon dizel yakıtlardan kaynaklanırken, 1998 yılında en fazla emisyon miktarı benzinli yakıtlardan kaynaklanmaktadır. Türkiye’de 1996 yılından sonra LPG kullanılmaya başlanmış ve 2009 yılında benzinli ve LPG’li yakıtlardan kaynaklanan emisyon miktarları eşitlenmiştir. LPG kullanımı ile birlikte benzin kullanımının hızla azaldığı görülmektedir. 2011 yılı sonrası ise özellikle dizel yakıt kaynaklı emisyonlarda ciddi bir artış görülmektedir. Türkiye’de 2011-2018 yılları arasında yakıt türlerine göre motorlu kara taşıtlarının sayısındaki artışa bakıldığında, dizel araçlarda %68, benzinli araçlarda %12, LPG’li araçlarda ise %43 oranında bir artış gerçekleştiği görülmektedir (TÜİK, 2020b). Dizel araç sayısındaki artışla birlikte, dizel yakıtların yarattığı emisyonun diğer yakıt türlerine göre daha yüksek olması CO₂ emisyonunun bu dönemde dikkat çekici şekilde yükselmesine sebep olmuştur.

Toplam sera gazları içinde karbondioksit gazının payı dünya genelinde %76 iken, aynı dönem Türkiye’de bu oran %80,5 olarak gerçekleşmiştir. Taşımacılık sektörünün toplam karbondioksit emisyonu içindeki payı değerlendirildiğinde ise 1990 yılında %17,3 iken 2018 yılında bu oranın %19,7’ye yükseldiği görülmektedir (TÜİK, 2020a)

OECD verilerine göre; Avrupa Birliği ülkelerinde taşımacılık sektörünün sera gazı emisyonu içindeki payında yaşanan değişim kıyaslandığında Avrupa Birliği ülkelerinde taşımacılık sektörünün toplam sera gazları içindeki payı 1990 yılında %14 olarak gerçekleşirken, aynı dönem Türkiye’deki oran %12,3 olarak gerçekleşmiştir. 2017 yılında bu oran Avrupa Birliği ülkelerinde %7,84 artış ile %21,9’a, Türkiye’de ise %3,8 artış ile %16,1’e ulaşmıştır (OECD, 2020). Türkiye’de 1990-2018 dönemindeki beş yıllık süreler halinde yük ve yolcu taşımacılığında kaynaklanan sera gazı emisyonları Tablo 2’de verilmiştir.

Tablo 2. Türkiye’de Taşımacılıktan Kaynaklı Sera Gazı Emisyonları (1990-2018)

	Karayolu Taşımacılığı	Yurtiçi Havacılık	Demiryolu	Yurtiçi Denizcilik	Diğer Taşımacılık	Toplam
1990	24.777	923	721	509	39	26.969
1995	29.760	2.775	768	726	83	34.113
2000	31.850	3.099	713	623	180	36.465
2005	35.532	4.089	757	1.299	364	42.041
2010	39.941	2.862	517	1.682	390	45.392
2015	69.309	4.205	480	1.147	647	75.789
2018	78.907	3.688	435	931	542	84.502

Kaynak: TÜİK, 2020a

Tablo 2’deki veriler incelendiğinde karayolu yük ve yolcu taşımacılığında kaynaklı sera gazı emisyonlarında 1990 yılından günümüze kadar sürekli bir artış yaşanırken, havayolu taşımacılığında yıllar içerisinde bir dalgalanma olduğu, demiryolu taşımacılığında 2005 yılından sonra önemli azalışlar meydana geldiği, denizyolu taşımacılığında ise 2010 yılında sonra azalmaların olduğu görülmektedir. Diğer taraftan taşımacılık sektöründen kaynaklı toplam sera gazı emisyonu 1990 yılından günümüze 3 kattan fazla bir artış göstermiştir. Söz konusu emisyon içinde karayolu yük ve yolcu taşımacılığının payı ise 1990 yılında %91,87 iken, 2018 yılında daha da artarak %93,37 olarak gerçekleşmiştir. Dolayısıyla Türkiye taşımacılık sektöründe emisyon miktarları bakımından karayolu taşımacılığının önemli bir ağırlığının olduğu söylenebilir.

IV. KONYA İLİNDE KARAYOLU YÜK VE YOLCU TAŞIMACILIĞINDAN KAYNAKLI SERA GAZI EMİSYONUNUN HESAPLANMASI

Bu bölümde, çalışmada kullanılan materyal ve metottan bahsedildikten sonra çalışmanın bulgularına yer verilecektir.

IV.I. Materyal ve Metot

Taşımacılık sektöründen kaynaklanan emisyonlar doğrudan yakıtların yanmasıyla ilgilidir. Özellikle CO₂ doğrudan yakıtın yakılmasıyla ilişkili bir gaz olduğu için, çok daha kesin hesaplanabilmektedir. Yanma sonucunda ortaya çıkan CO₂, kullanılan yakıtın ne kadar verimli yakıldığına da bir göstergesidir. CO₂ emisyonu, yakıt satış veya tüketim değerleri kullanılarak birkaç düzeltme ile hesaplanabilmektedir (Atabey, 2013). 1988 yılında Birleşmiş Milletler Çevre Programı (UNEP) ve Dünya Meteoroloji Örgütü(WMO)’nün ortak girişimiyle Hükümetler Arası İklim Değişikliği Paneli (IPCC) kurulmuştur. IPCC, sözleşme taraflarının ulusal sera gazı envanteri oluşturabilmesi amacıyla verilerin hangi yöntemle toplanması ve toplanan verilerin hangi yöntemlerle değerlendirilmesi gerektiği ile ilgili raporlamalar ve metodolojiler yayınlanmıştır. IPCC tarafından önerilen Tier yaklaşımları özetle şu şekildedir (Türkay, 2018);

Tier 1 Yaklaşımı: Bu yaklaşımda her bir yakıt türünün miktarı ve bu yakıt türlerine ait varsayılan emisyon faktörleri kullanılarak hesaplama yapılmaktadır.

Tier 2 Yaklaşımı: Bu yaklaşımda ise her bir yakıt türünün miktarı, ülkelere veya bölgelerin yakıt karakteristiklerine bağlı olarak belirlenen özel emisyon faktörleri ve yakma teknolojisi bilgileri kullanılarak hesaplama yapılmaktadır.

Tier 3 Yaklaşımı: Yakıt verilerine ve yakma teknolojisine göre belirlenmiş emisyon faktörleri, yakma tesislerinin ısı güçleri ve beslenme tipleri gibi daha fazla detaylı veriler kullanılarak hesaplama yapılmaktadır.

Bu çalışma kapsamında Konya ilinde karayolu taşımacılığı kaynaklı CO₂ emisyon miktarının hesaplanmasında daha az veri ile hesaplama kolaylığı sağladığı için Tier 1 yaklaşımı kullanılacaktır. Tier 1 hesaplama yöntemi aşağıdaki gibidir.

$$\text{Karbon Emisyonu [kg]} = \text{Karbon Emisyon Faktörü [kg/TJ]} \times \text{Enerji Tüketimi [TJ]}$$

Enerji tüketimi hesaplamasında ise aşağıdaki formül kullanılmıştır.

$$\text{Enerji Tüketimi [TJ]} = \text{Yakıt Tüketimi [t]} \times 10^{-3} \times \text{Dönüşüm Faktörü [TJ/Gg]}$$

Söz konusu hesaplama yönteminde, sera gazı emisyonu karbondioksit, metan ve diazotoksit gazlarından kaynaklı emisyonların ayrı ayrı hesaplanması ve bunların CO₂ eşdeğerine dönüştürüldükten sonra toplanması ile elde edilmektedir. Söz konusu emisyonların hesaplanmasında IPCC kılavuzundan alınan ve ülkemiz emisyon hesaplamalarında hala kullanılan dönüşüm faktörleri kullanılmıştır. Çalışmada kullanılan emisyon ve dönüşüm faktörleri Tablo 3'te verilmiştir.

Tablo 3. IPCC Emisyon ve Dönüşüm Faktörleri

Yakıt Türü	Karbondioksit Emisyon Faktörü (kg/TJ)	Metan (CH ₄ Emisyon Faktörü)	Diazotoksit (N ₂ O Emisyon Faktörü)	Dönüşüm Faktörü (TJ/Gg)
Benzin	69.300	33	3,2	44,3
Dizel (Motorin)	74.100	3,9	3,9	43
LPG	63.100	62	0,2	47,3

Kaynak: IPCC, 2006

Çalışma kapsamında 2010-2018 yılları Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK)'ndan alınan veriler kullanılarak Konya ilinde yakıt türlerine ait tüketim miktarları hesaplanmıştır. Buna göre, söz konusu yıllarda Konya ilinde karayolu yük ve yolcu taşımacılığında kullanılan yakıtların tüketim miktarları Tablo 4'de verilmiştir.

Tablo 4. Konya İli 2010-2018 Yıllarında Karayolu Yük Ve Yolcu Taşımacılığına Ait Yakıt Tüketim Miktarları (Ton)

	Benzin	Dizel (Motorin)	LPG
2010	36.867	416.274	127.487
2011	35.231	454.054	133.022
2012	34.407	475.530	131.559
2013	35.497	582.818	130.719
2014	37.092	567.828	134.428
2015	41.932	708.508	146.635
2016	47.424	761.731	156.397
2017	50.218	803.129	166.982
2018	49.384	869.020	159.677

Kaynak: EPDK, 2011a; EPDK, 2011b; EPDK, 2011a; EPDK, 2011b; EPDK, 2012a; EPDK, 2012b; EPDK, 2013a; EPDK, 2013b; EPDK, 2014a; EPDK, 2014b; EPDK, 2015a; EPDK, 2015b; EPDK, 2016a; EPDK, 2016b; EPDK, 2017a; EPDK, 2017b; EPDK, 2018a; EPDK, 2018b; EPDK, 2019a; EPDK, 2019b.

IV.II. Çalışmanın Kısıtları

Bu çalışma kapsamında kullanılan yakıt tüketim verileri EPDK raporlarında gösterilen ve Konya ilinde satışı gerçekleştirilen yakıt miktarları ile sınırlıdır. Konya ili Türkiye'nin orta bölgesinde ve önemli bir kavşak noktasında bulunmaktadır. Özellikle doğudan-batıya, batıdan-doğuya, kuzeyden-güneye ve güneyden-kuzeye yük ve yolcu taşımacılığında önemli bir geçiş noktasıdır. Ancak hem Ulaştırma ve Alt Yapı Bakanlığı hem de diğer ilgili kuruluşlar tarafından illerden transit geçen araçların yakıt harcamaları ile ilgili bir veri yayınlanmadığından dolayı bu çalışmada Konya ilinden yapılan transit geçişlerden kaynaklı emisyon miktarları yer almamaktadır. Ancak bu transit geçişler esnasında Konya il sınırları içinde yapılan yakıt alımları bu çalışma verilerinde yer almaktadır.

IV.III. Bulgular

Çalışmada öncelikle enerji tüketim formülü ve tablo 3'deki veriler kullanılarak yakıt türlerine göre enerji tüketim miktarları hesaplanmış ve tablo 5'de gösterilmiştir.

Tablo 5: Konya İlinde Yakıt Türlerine Göre Enerji Tüketim Miktarları (TJ)

Yıl	Benzin	Dizel (Motorin)	LPG
2010	1.633	17.900	6.030
2011	1.561	19.524	6.292
2012	1.524	20.448	6.223
2013	1.573	25.061	6.183
2014	1.643	24.417	6.358
2015	1.858	30.466	6.936
2016	2.101	32.754	7.398
2017	2.225	34.535	7.898
2018	2.188	37.368	7.553

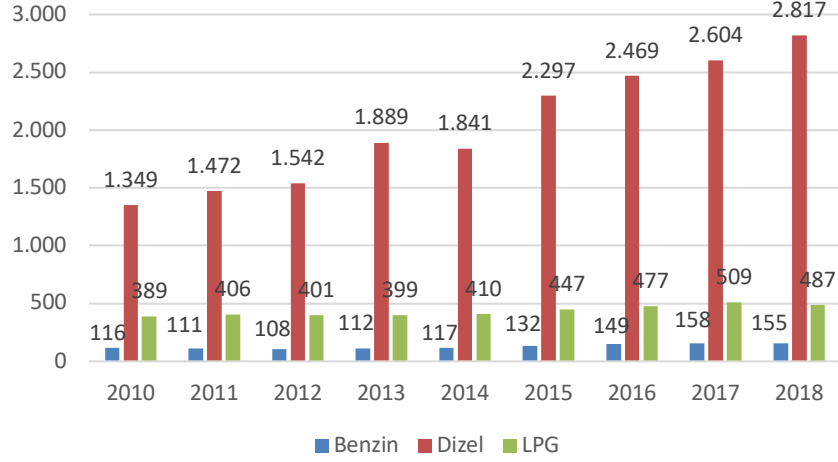
Daha sonra karbon emisyon formülü ve tablo 5'teki veriler kullanılarak CO₂ emisyon miktarları hesaplanmıştır. Diğer taraftan sera gazı emisyonu hesaplanırken, CH₄ ve N₂O emisyon miktarlarının da CO₂ eşdeğerlerinin bulunması gerekmektedir. Bunun için, karbon emisyon formülüne göre ayrı ayrı CH₄ ve N₂O gazları emisyon miktarları hesaplanmış ve CH₄ gazı için "21" ve N₂O gazı için ise "310" olan küresel ısınma potansiyeli ile çarpılarak CO₂ eşdeğerine dönüştürülmüştür (Türkey, 2018). Hesaplanan CO₂ eş değerler toplamı ve hesaplanan CO₂ emisyonu toplanarak toplam sera gazı emisyonu elde edilmiştir. CO₂ emisyonu, CH₄ ve N₂O gazlarının CO₂ eşdeğerlikleri tablo 6'da verilmiştir.

Tablo 6: Konya İlinde Yakıt Türlerine Göre Sera Gazı Emisyon Verileri (kt CO₂ eq.)

CO ₂ Emisyonu				CH ₄ Emisyonu (CO ₂ Eşdeğeri)			N ₂ O Emisyonu (CO ₂ Eşdeğeri)			Sera Gazı Emisyonu
Yıl	Benzin	Dizel	LPG	Benzin	Dizel	LPG	Benzin	Dizel	LPG	Toplam
2010	113,18	1.326,37	380,50	1,13	1,47	7,85	1,62	21,64	0,37	1.854
2011	108,16	1.446,75	397,02	1,08	1,60	8,19	1,55	23,60	0,39	1.988
2012	105,63	1.515,18	392,65	1,06	1,67	8,10	1,51	24,72	0,39	2.051
2013	108,98	1.857,03	390,15	1,09	2,05	8,05	1,56	30,30	0,38	2.400
2014	113,87	1.809,27	401,22	1,14	2,00	8,28	1,63	29,52	0,39	2.367
2015	128,73	2.257,52	437,65	1,29	2,50	9,03	1,84	36,83	0,43	2.876
2016	145,59	2.427,10	466,79	1,46	2,68	9,63	2,08	39,60	0,46	3.095
2017	154,17	2.559,01	498,38	1,54	2,83	10,28	2,21	41,75	0,49	3.271
2018	151,61	2.768,96	476,58	1,52	3,06	9,83	2,17	45,18	0,47	3.459

Yapılan hesaplamalarda da görüldüğü gibi, 2010 yılından 2018 yılına kadar geçen sürede Konya ilinde karayolu taşımacılığı kaynaklı yıllık olarak oluşan sera gazı emisyonlarında %87'lik bir artış meydana gelmiştir.

Yakıt türlerine göre yıllar bazında oluşan sera gazı emisyonu toplamı ise şekil 4’de verilmiştir;



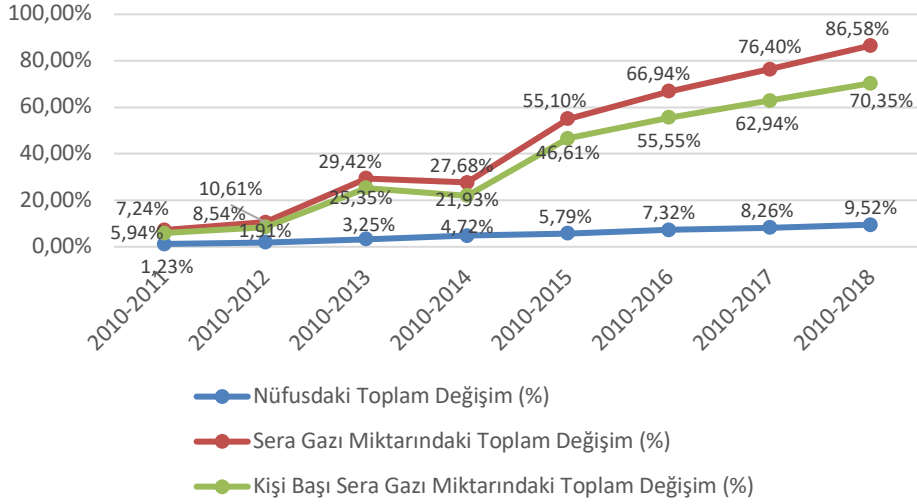
Şekil 4. Yakıt Cinsine Göre Yıllar İtibariyle Sera Gazı Emisyonundaki Değişim (CO₂ Eşdeğer)

Şekil 4’te görüldüğü üzere, hem sayısal olarak dizel motorlu araçlardaki artış hem de yaydıkları karbondioksit emisyonunun fazlalığı sebebiyle, dizel yakıttan kaynaklı emisyon artışı diğer yakıt türlerine göre oldukça farklı oranda artış göstermiştir. Konya ilinde karayolu yük ve yolcu taşımacılığında kaynaklı kişi başı sera gazı emisyon miktarındaki değişim ve nüfusta meydana gelen değişim miktarı Tablo 7’de değerlendirilmiştir.

Tablo 7: Karayolu Yük ve Yolcu Taşımacılığında Kaynaklı Kişi Başına Sera Gazı Emisyon Miktarlarındaki Değişim

	Nüfus	Nüfustaki Yıllık Değişim (%)	Toplam Sera Gazı Miktarı (Gg CO ₂)	Toplam Sera Gazı Miktarındaki Yıllık Değişim (%)	Kişi Başına Sera Gazı Miktarı (Gg CO ₂)	Kişi Başına Sera Gazı Miktarındaki Yıllık Değişim (%)
2010	2.013.845		1.854,14		9,21 x 10 ⁻⁴	
2011	2.038.555	1,23%	1.988,35	7,24%	9,75 x 10 ⁻⁴	5,94%
2012	2.052.281	0,67%	2.050,92	3,15%	9,99 x 10 ⁻⁴	2,46%
2013	2.079.225	1,31%	2.399,59	17,00%	11,54 x 10 ⁻⁴	15,48%
2014	2.108.808	1,42%	2.367,32	-1,34%	11,22 x 10 ⁻⁴	-2,73%
2015	2.130.544	1,03%	2.875,82	21,48%	13,50 x 10 ⁻⁴	20,24%
2016	2.161.303	1,44%	3.095,39	7,64%	14,32 x 10 ⁻⁴	6,10%
2017	2.180.149	0,87%	3.270,66	5,66%	15,00 x 10 ⁻⁴	4,75%
2018	2.205.609	1,17%	3.459,37	5,77%	15,68 x 10 ⁻⁴	4,55%

Tablo 7’ye göre karayolu yük ve yolcu taşımacılığında kaynaklı kişi başına düşen sera gazı emisyonu 2010 yılından 2018 yılına kadar geçen sürede toplam %70 civarında artış göstermiş, aynı dönemde nüfusta ise yaklaşık %10’luk bir artış gerçekleşmiştir.



Şekil 5. 2010-2018 döneminde Nüfus/Sera Gazı Emisyonu/Kişi Başı Sera Gazı Emisyonlarındaki Toplam Değişim

Şekil 5’te 2010 yılından itibaren nüfus, karayolu yük ve yolcu taşımacılığı kaynaklı sera gazı emisyon miktarı ve kişi başı sera gazı emisyon miktarında yaşanan toplam değişim gösterilmektedir. Konya ili nüfusunda ve taşımacılık kaynaklı toplam sera gazı emisyon miktarında sürekli bir artış yaşanmasına rağmen, kişi başına düşen emisyon miktarında nüfus oranındaki artıştan çok daha büyük miktarda bir artışın söz konusu olduğu görülmektedir.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Günümüzde iklim değişikliği ve küresel ısınmaya etkileri dolayısıyla insan kaynaklı sera gazı salınımına neden olan etkenlerin en aza indirilmesine yönelik tedbirler tüm ülkelerinin öncelikli konuları arasına girmiştir. Konuyla ilgili hem ulusal hem uluslararası pek çok çalışma gerçekleştirilmekte olup, ülkeler sosyal ve ekonomik kalkınma planlarını belirlerken çevresel sürdürülebilirlik konusuna da hassasiyet göstermeye başlamıştır. Sera gazları içinde en yüksek paya sahip olan enerji sektörüne yönelik planlamalarda çevre ile ilgili konular başta Avrupa Birliği üyesi ülkeler olmak üzere birçok ülke tarafından belirleyici hale gelmiştir. Ancak sadece enerji sektöründe değil, sera gazı emisyonlarından sorumlu olan her sektörün, çevresel sorumlukta üzerine düşen tedbirleri alması gerekmektedir.

Bu çalışmada, sera gazı emisyonları, sera gazı emisyonlarının artışına etki eden sera gazları ve sektörlerin güncel durumu ve yıllar içindeki değişimleri ile ilgili bilgiler verilerek, özellikle sera gazı emisyonunun ortaya çıkmasında en etkili sera gazı olan karbondioksitin büyük miktarda kaynağı olan karayolu taşımacılığına dikkat çekilmiştir. Konya ili özelinde 2010-2018 yılları arasında karayolu taşımacılığı kaynaklı sera gazı emisyonları hesaplanarak, 2010-2018 yılları arasında %87’lik bir artışın olduğu görülmüştür. Diğer taraftan bir önceki yıla göre değişimler incelendiğinde 2014 yılında azalmanın, 2013 ve 2015 yıllarında önemli artışların olduğu görülmüştür. Kişi başına düşen miktarlar incelendiğinde ise artışın toplam miktara göre daha az olduğu görülmektedir.

Konya ili kişi başına düşen araç sayısı bakımından Türkiye ortalamasının üstünde bir potansiyele sahip olmakla birlikte, ülke genelinde olduğu gibi hem nüfus hem de araç sayısı bakımından ilde yıllar itibariyle artış görülmektedir. Artan araç sayısına bağlı olarak yakıt tüketimi artmakta ve sera gazı emisyonlarında dikkat çekici bir artışa sebep olmaktadır. Konya ili 2019 yılı Karayolları Genel Müdürlüğü verilerine göre yük taşıma hacminin en yüksek olduğu üçüncü il olarak dikkat çekmektedir. Konya ilinin karayolu yük taşımacılığı bakımından bu derece öne çıkmasında, hem ilin kendi sanayi üretim potansiyelinden kaynaklı hem de ilin doğu-batı ve kuzey-güney ticaret yollarının kesişim noktalarında bulunan konumu sebebiyle yurtiçi ve yurtdışı ticaret akışının yoğun

olduğu bir güzergâh üzerinde olması büyük ölçüde etkilidir. Diğer taraftan Konya Türkiye'nin en önemli tarım şehirlerinden birisidir. Çok büyük ekilebilir arazilere sahip olan Konya'da ekim, ilaçlama ve hasat için fosil yakıtlı tarım araçları kullanıldığından, tarımsal faaliyetlerinde emisyon miktarına önemli bir etkisi bulunmaktadır.

Ekonomik ve toplumsal süreçlerin devamlılığı için gerekli olan taşımacılık sektörü, yarattığı emisyon dolayısıyla, çevresel sürdürülebilirliği tehdit eden bir yapıya sahiptir. Ancak sektöre bugün olduğu gibi yarında duyulacak ihtiyaç, sektörün ve sektörde yürütülecek faaliyetlerin ekosisteme zarar vermeyecek yöntemlerle geliştirilmesini gerektirmektedir.

Türkiye'nin Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi'ne 2019 yılı Eylül ayında sunduğu 7. Ulusal Bildirimde, sera gazı emisyonu azaltım politikalarına yönelik karayolu taşımacılığı kapsamında niyet edilen ulusal katkıları şu şekilde belirlenmiştir;

- Yük ve yolcu taşımacılığında karayolu kullanımının azaltılarak, bu payın demiryolu ve denizyoluna aktarılması ile taşıma modları arasında dengeli kullanımın sağlanması,
- Çok modlu taşımacılığın (taşıma kapsız çok modlu, taşıma kaplı çok modlu/intermodal ve kombine) artırılması,
- Sürdürülebilir yaklaşımları(yeşil lojistik) kentsel lojistik alanında uygulamak,
- Alternatif yakıt kaynaklarının ve emisyon temiz araçların teşvik edilmesi,
- Ulusal Akıllı Ulaşım Sistemleri Strateji Belgesi (2014-2023) ve Eylem Planı (2014-2016) ile fosil yakıt tüketimini ve karayolu taşımacılığında kaynaklanan emisyonları azaltmak,
- Eski araçların trafikten çıkarılmasıdır.

Söz konusu ulusal katkıların sağlanabilmesi için yük ve yolcu taşımacılığı kapsamındaki faaliyetlerde emisyon azaltıcı tedbirler ile yeşil lojistik uygulamalarının yaygınlaştırılması önem arz etmektedir. Bu kapsamda, özellikle çevre dostu alternatif yakıtların geliştirilmesi ve kullanılması veya hibrit yakıtlı, elektrikli araçların kullanılması; taşıt ve motor teknolojisinde yakıt verimliliğini artıracak küçük boyutlu ve düşük ağırlıklı taşıtların, aerodinamik özelliklerin ve lastik performansının geliştirilmesi gibi çalışmalar, rota ve araç optimizasyonu yanı sıra tedarik zincirlerinde verimliliği sağlayıcı faaliyetler; kent içi dağıtımda son adım(last mile) teslimatlara yönelik drone kullanımı gibi teknolojik ve çevre dostu alternatiflerin kullanılması; yolcu taşımacılığında toplu ulaşımın özendirilmesi; araçların akaryakıt türüne ve akaryakıt tüketimlerine göre vergilendirmelerin getirilmesi; belli bir emisyon sınırını aşan eski model araçların trafikten kaldırılmasına yönelik yasaların uygulaması ve kombine taşımacılığı destekleyici altyapı yatırımlarının gerçekleştirilmesi; akıllı trafik sistemlerinin yaygınlaştırılması; trafik akışını ve trafik yükünün en uygun şekilde planlanması gibi tedbirler sektörün emisyon miktarının azaltılması için literatürde önerilen faaliyetler arasında yer almaktadır (Şahan, 2017; Civelekoğlu & Bıyık, 2018; Soruşbay, 2007; Dündar, 2020)

Konya ilinde gerçekleştirilen birçok çalışma karayolu kaynaklı emisyonların azaltılmasına katkıda bulunmaktadır. Bu kapsamda yapılan çalışmalar aşağıda özetlenmiştir.

Karayolu kaynaklı çevresel etkilerin azaltılması için emisyon azaltıcı tedbirlerin yanı sıra yapılabilecek en önemli çalışmalardan birisi de alt yapı çalışmalarıdır. Konya ili sahip olduğu sanayi potansiyeli ile birlikte önemli bir KOBİ şehridir. Bu nedenle karayolu yük taşımacılığı yoğun şekilde kullanılmaktadır. Ancak şehir sürekli büyüdüğü için yapılmış olan çevre yolları zaman içerisinde şehrin içerisinde kalmış ve yük taşımacılığında kullanılan kamyon ve tır gibi araçların şehir içerisinden geçişlerini zorunlu hale getirmiştir. Bu geçişler yakıt verimliliğini azaltmakta yakılan yakıt ve dolayısıyla emisyon miktarını arttırmaktadır. 2014 yılında Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı tarafından yapımına başlanılan ve halen devam eden Konya Çevre Yolunun bitirilmesi ve kullanılmaya başlanması ile ilin emisyon miktarının azaltılmasında önemli bir rol oynayacaktır.

Diğer taraftan emisyon hacmi bakımından taşıma modlarının dengeli bir şekilde kullanılması ve kombine taşımacılığın artırılması önem arz etmektedir. Bunun için mümkün olduğunca demiryolu vasıtasıyla yapılacak taşımacılığın artırılmasını sağlayacak elektrikli alt yapı ve duble

demiryolları çalışmalarının gerçekleştirilmesi önemlidir. 2019 yılında inşaat faaliyetleri tamamlanan 1.700 bin ton kapasiteye sahip Konya Kayacık Lojistik Merkezi alt yapı çalışmalarına destek olarak bu yönde atılmış en önemli adımlardan biridir. Merkezin faaliyete geçmesi ile lojistik kaynaklı trafik yükü hafifletilerek, trafiğin rahatlatılması ve söz konusu trafikten kaynaklı emisyonların azaltılması ve karayolu-demiryolu ve denizyolu bağlantılı taşımacılık hacminin artması sağlanmış olacaktır.

Nüfus bakımından Türkiye'nin en kalabalık yedinci ili konumundaki Konya ilinin yolcu taşımacılığında kaynaklı trafik yükünü hafifletmek ve bu araçlardan kaynaklı emisyon miktarını azaltmak için kullanılan çevre dostu toplu ulaşım alternatiflerinin kapasitesini artırılması ve özel araç kullanımından ziyade insanları toplu ulaşımaya çekecek alternatiflerin oluşturulması önemlidir. Bu doğrultuda, 2019 yılında inşaat çalışmaları başlayan Konya Metrosu, Konya Banliyösü ve yeni tramvay hatlarıyla şehir içi yolcu taşımacılığında elektrikli araçlar kullanılarak emisyon miktarlarında önemli azalışlar sağlanabilecektir. Örnek olarak Konya banliyösünün tamamlanması ile günlük 90 bin yolcunun taşınabileceği ve özellikle mesai başlangıç ve bitiş saatlerinde Organize Sanayi Bölgesine işçi taşıyan 2.600 kadar servis aracının trafikten çekilebileceği öngörülmektedir.

Şehir içi yolcu taşımacılığında en çevreci ulaşım yöntemlerinden biri olan bisiklet kullanımı için Konya'da gerekli altyapı çalışmaları da gerçekleştirilmektedir. 320 km'si şehir merkezinde olmak üzere 31 ilçede toplam 550 km'lik bisiklet yolu tamamlanmış olup bisiklet parkları ve çeşitli etkinlikler vasıtasıyla dağıtılan ücretsiz bisikletler ile şehir içi trafikten kaynaklı emisyonların azaltılması hedeflenmektedir. Şehir içi yolcu taşımacılığının yarattığı emisyonu azaltmak için toplu taşıma kapasitesinin ve bunlar içindeki çevreci yöntemlerin payının artırılması, bisiklet ve yaya kullanımını teşvik edici altyapı çalışmalarının gerçekleştirilmesi gibi çevreci uygulamalar bu kapsamdaki önemli faaliyetlerdir. Konya Büyükşehir Belediyesi Türkiye'de ilk defa bisiklet tramvayı uygulaması başlatarak bisiklet sürücülerinin gidecekleri uzak mesafelerde bisikletleri ile birlikte tramvayı kullanabilmelerine olanak sağlayarak bisiklet kullanımını teşvik etmektedir. Bu uygulamaların yaygınlaştırılması ile bisiklet kullanımı artacak ve emisyon miktarlarında bir azalış görülebilecektir.

Yukarıda anlatılan Konya ilinde gerçekleştirilen faaliyetlere ek olarak aşağıda karayolu kaynaklı emisyon miktarını azaltabilecek öneriler sunulmuştur.

Konya Kayacık Lojistik Merkezinin bağlantılı olduğu Konya-Karaman-Mersin-Adana demiryolu hattı, ilin Yenice Lojistik Merkezi ve Mersin Limanı ile bağlantısını sağlamaktadır. Bu hattın Mersin-Adana-Osmaniye-Kahramanmaraş-Gaziantep-Şanlıurfa hattı ile de entegre edilmesi planlanmaktadır. Söz konusu demiryolu hatlarının kapasite ve altyapı bakımından diğer taşımacılık modları ile birlikte çalışmayı destekleyici bir yapıda oluşturulması, yatırımların amacına ulaşması için göz ardı edilmemesi gereken en önemli konudur. Diğer taraftan Konya'dan İstanbul ve İzmir istikametine doğru demiryolu hatları olmakla birlikte bu hatlar tek yöndür ve elektrikli alt yapıya sahip değildir. Dolayısıyla mevcut durumda bu hatlarda demiryolu taşımacılığı çok tercih edilmemektedir. Bu hatlardaki gerekli alt yapı çalışmalarının yapılarak Mersin hattı ile birleştirilmesi ile düzenli RO-LA seferleri yapılarak sadece Konya ili için değil tüm bu hatlar üzerindeki illerin emisyon hacmi azaltılabilir. Lojistikte karayolu kaynaklı emisyonların azaltılması için kaynak verimliliğini esas alan uygulamalar desteklenmeli, rota optimizasyonu ve yük konsolidasyonuna dayalı çalışmalar yaygınlaştırılmalıdır. Konya ili lojistik merkezinin ve diğer lojistik merkezlerin birbirleri ile bağlantıları sağlanırken, üretim merkezleri ile de bağlantılarının doğru şekilde kurgulanması ve doğru şekilde yönetilmesi önemlidir.

Özellikle 2020 yılında yaşanan kısıtlamalar ile e-ticaret satışları daha da artmış ve beraberinde kent lojistiğinde son adım teslimatlarında bir artış meydana gelmiştir. Son yıllarda literatürde son adım teslimatta İHA (İnsansız Hava Aracı) kullanımı ile ilgili çalışmalar artsa da henüz gerçek hayatta uygulaması maalesef kısıtlıdır. Nitekim, Konya ilinde konuşlu bir NATO üssünün bulunması, bu alana yakın bölgelerde İHA kullanımını sınırlayabilecektir. Bu durumda şehrin bölgelere ayrılarak her bir bölgede bir kargo firmasının faaliyetlerine izin verilmesi önerilmektedir. Gelen yükler Kayacık Lojistik Merkezinde konsolide edilerek kargo firmalarının kendi bölgelerinde dağıtım yapması sağlanabilir. Böylelikle kargo firmalarının verimlilikleri artacak, müşteriler daha kısa zamanda ürünlerini teslim alabilecekler ve kat edilen mesafe ve tüketilen yakıt azalacak ve

dolayısıyla şehir içindeki emisyon miktarı azaltılabilecektir. Ancak ilerleyen yıllarda oldukça geniş bir alana yerleşik olan ilin tamamında olmasa bile büyük bölümünde drone ya da İHA gibi akıllı hava araçları ile hizmet sunulabilmesi hız, erişilebilirlik, maliyet ve çevresel etkiler bakımından önemli avantajlar sağlayacaktır.

Yük taşımacılığında demiryolunun diğer taşıma modları ile entegre edilebildiği, yük elleçlemede kullanılacak teknolojik altyapıya sahip ve bürokratik işlemlerin sadeleştirildiği lojistik merkezlerinin varlığı, demiryolu taşımacılığının tercih edilme oranını arttıracaktır. Yine demiryolu taşımacılığında, özellikle çevreci kaynaklardan üretilmiş elektrik enerjisi ile çalışan altyapılar bu taşımacılık modunun emisyon etkisini en aza indirecektir.

Konya ili özelinde, şehir içi trafiğinin sebep olduğu hava kirliliği etkisinin azaltılması için mümkün olduğunca geniş alanda yeşil dalga sisteminin ve akıllı kavşak uygulamasının yaygınlaştırılması, yine trafik yoğunluğunun online olarak yayınlandığı bir mobil uygulamanın gerçekleştirilmesi, hava kirliliğinin azaltılması ve şehir içi trafik planlanması için Konya'da atılması önerilen adımlar olarak görülmektedir.

Bu çalışmada Konya ilinde karayolu yük ve yolcu taşımacılığında kaynaklı sera gazı emisyonlarının yıllar içinde artışı ortaya konmuş, il genelinde taşımacılıktan kaynaklanan emisyon miktarını azaltılmasına yönelik uygulanan ve uygulanması önerilen çalışmalar genel olarak değerlendirilmiştir. Lojistik faaliyetlerin gelecek yıllarda da sürdürülebilir bir şekilde uygulanabilmesi için, önerilen faaliyetlerin gerçekleştirilmesine yerel ve ulusal politikalarda yer verilmesi önemli görülmektedir. Bundan sonraki aşamada ise önerilen çalışmaların operasyonel olarak emisyon üzerindeki etkileri ölçülebilir. Yine bu çalışma kaynak alınarak başka illerde veya Konya ilinin ilçelerinde benzer ve karşılaştırmalı çalışmalar yapılabilir.

-
- Etik Beyanı** : Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu beyan ederim. Aksi bir durumun tespiti halinde ÖHÜİBF Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarına aittir. İlgili çalışma etik kurul kararı gerektirecek veri toplama ve analiz yöntemleri içermemektedir.
- Yazar Katkıları** : Abdullah Oktay DÜNDAR, çalışmanın tüm bölümlerinde ve analiz ve kontrol aşamalarında katkı sağlamıştır. Arzu KOLAY, çalışmanın tüm bölümlerinde ve veri toplama ve analiz aşamalarında katkı sağlamıştır. 1. yazarın katkı oranı: %50, 2. yazarın katkı oranı: %50
- Çıkar Beyanı** : Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.
- Teşekkür** : Yayın sürecine katkı sağlayan hakemlere, editöre ve yardımcı editöre teşekkür ederiz.
- Ethics Statement** : Ethical rules were followed in all preparation processes of this study. In the event of a contrary situation, Ömer Halisdemir University Academic Review of Economics and Administrative Sciences has no responsibility and all responsibility belongs to the responsible author of the study. The study does not contain data collection and analysis methods that would require an ethics committee decision.
- Author Contributions** : Abdullah Oktay DÜNDAR has contributed to all parts of the study and analysis and control stages. Arzu KOLAY contributed to all parts of the study and data collection and analysis stages. 1st author's contribution rate: 50%, 2nd author's contribution rate: 50%.
- Conflict of Interest** : There is no conflict of interest among the authors.
- Acknowledgement** : We would like to thank the referees and the editorial board who contributed to the publication process.
-

KAYNAKÇA

- Akın, G. (2006). Küresel ısınma, nedenleri ve sonuçları. *Ankara Üniversitesi Dil ve Tarih-Coğrafya Fakültesi Dergisi*, 46(2), 29-43. <http://www.dtcfdergisi.ankara.edu.tr/index.php/dtcf/article/view/1450>
- Argun M. E., Ergüç R., & Sarı Y., (2019), Konya/Selçuklu ilçesi karbon ayak izinin belirlenmesi. *Selçuk Üniversitesi Mühendislik, Bilim ve Teknoloji Dergisi*, 7(2), 287-297. DOI: 10.15317/Scitech.2019.199
- Atabey, T. (2013). *Karbon ayak izinin hesaplanması: Diyarbakır örneği*. (Yüksek Lisans Tezi). Fırat Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Elâzığ.
- Bekiroğlu, O. (2011). *Sürdürülebilir kalkınmanın yeni kuralı: karbon ayak izi*. II. Elektrik Tesisat Ulusal Kongresi. http://www.emo.org.tr/ekler/49c17cab08ed10e_ek.pdf
- Bıyık, Y. (2018). Isparta ilinde karayolu kaynaklı karbon ayak izinin hesaplanması. (Yüksek Lisans Tezi). Süleyman Demirel Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Isparta.
- Bıyık, Y., & Civelekoğlu, G., (2018). Ulaşım sektöründen kaynaklı karbon ayak izi değişiminin incelenmesi. *Bilge International Journal of Science and Technology Research*, 2 (2), 157-166. DOI: 10.30516/bilgesci.427359
- Çakır, G. (2012, Nisan). *Sürdürülebilir kalkınma adına iklim değişikliğinin küresel ölçekte irdelenmesi*. Yeşil Çağ Sempozyumunda sunulan bildiri. Mimar Sinan Üniversitesi, İstanbul.
- Çımtay, M. A. (2020). Kentsel lojistik açısından düşük emisyon bölgelerinin belirlenmesi: İstanbul uygulaması. (Doktora tezi). Maltepe Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, İstanbul.
- Demirci, A., ve Manavgat, G. (2019, Nisan). *Lojistik sürdürülebilirlik ve yeşil lojistik kapsamında karbon ayak izleri ve kişisel karbon ayak izi analizi*. 8. Ulusal Lojistik Ve Tedarik Zinciri Kongresinde sunulan bildiri, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, Niğde. Erişim adresi: <http://static.ohu.edu.tr/uniweb/media/portallar/ultzk2019/sayfalar/16596/s31h3bxf.pdf>
- Dulkadiroğlu, H. (2018). Türkiye’de elektrik üretiminin sera gazı emisyonları açısından incelenmesi. *Ömer Halisdemir Üniversitesi Mühendislik Bilimleri Dergisi*, 7(1), 67-74. <https://doi.org/10.28948/ngumuh.369948>
- Dündar, A.O. (2020). Yeni Ekonomi ve küreselleşme bağlamında yeşil ve tersine lojistik. F.N. Özsoy ve A. Özpolat (Ed.). *Küreselleşme çerçevesinde yeni ekonomi ve bileşenleri* kitabı içinde (s. 165-186) Ankara: Nobel Bilimsel Eserler.

- Dünya Bankası (2020, August 19), CO2 emissions (kt). Retrieved from <https://data.worldbank.org/indicator/EN.ATM.CO2E.KT>.
- Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK) (2019a). Petrol piyasası sektör raporu 2018. Retrieved from <https://www.epdk.org.tr/Detay/Icerik/3-0-107/yillik-sektor-raporu>.
- Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK) (2019b). Sıvılaştırılmış petrol gazları (LPG) piyasası 2018 yılı sektör raporu. Retrieved from <https://www.epdk.org.tr/Detay/Icerik/3-0-108/yillik-sektor-raporu>.
- Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK) (2018a). Petrol piyasası sektör raporu (2017). Retrieved from <https://www.epdk.org.tr/Detay/Icerik/3-0-107/yillik-sektor-raporu>.
- Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK) (2018b). Sıvılaştırılmış petrol gazları (LPG) piyasası sektör raporu 2017. Retrieved from <https://www.epdk.org.tr/Detay/Icerik/3-0-108/yillik-sektor-raporu>.
- Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK) (2017a). Petrol piyasası sektör raporu (2016). Retrieved from <https://www.epdk.org.tr/Detay/Icerik/3-0-107/yillik-sektor-raporu>.
- Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK) (2017b). Sıvılaştırılmış petrol gazları (LPG) piyasası sektör raporu 2017. Retrieved from <https://www.epdk.org.tr/Detay/Icerik/3-0-108/yillik-sektor-raporu>.
- Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK) (2016a). 2015 Petrol piyasası sektör raporu. Retrieved from <https://www.epdk.org.tr/Detay/Icerik/3-0-107/yillik-sektor-raporu>.
- Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK) (2016b). 2015 Sıvılaştırılmış petrol gazları (LPG) piyasası sektör raporu. Retrieved from <https://www.epdk.org.tr/Detay/Icerik/3-0-108/yillik-sektor-raporu>.
- Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK) (2015a). 2014 Petrol piyasası sektör raporu. Retrieved from <https://www.epdk.org.tr/Detay/Icerik/3-0-107/yillik-sektor-raporu>.
- Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK) (2015b). Sıvılaştırılmış petrol gazları (LPG) piyasası sektör raporu 2014. Retrieved from <https://www.epdk.org.tr/Detay/Icerik/3-0-108/yillik-sektor-raporu>.
- Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK) (2014a). Petrol piyasası sektör raporu 2013. Retrieved from <https://www.epdk.org.tr/Detay/Icerik/3-0-107/yillik-sektor-raporu>.
- Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK) (2014b). Sıvılaştırılmış petrol gazları (LPG) piyasası 2013 yılı sektör raporu. Retrieved from <https://www.epdk.org.tr/Detay/Icerik/3-0-108/yillik-sektor-raporu>.
- Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK) (2013a). Petrol piyasası sektör raporu 2012. Retrieved from <https://www.epdk.org.tr/Detay/Icerik/3-0-107/yillik-sektor-raporu>.
- Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK) (2013b). Sıvılaştırılmış petrol gazları (LPG) piyasası 2012 yılı sektör raporu. Retrieved from <https://www.epdk.org.tr/Detay/Icerik/3-0-108/yillik-sektor-raporu>.
- Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK) (2012a). Petrol piyasası sektör raporu 2011. Retrieved from <https://www.epdk.org.tr/Detay/Icerik/3-0-107/yillik-sektor-raporu>.
- Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK) (2012b). Sıvılaştırılmış petrol gazları (LPG) piyasası 2011 yılı sektör raporu. Retrieved from <https://www.epdk.org.tr/Detay/Icerik/3-0-107/yillik-sektor-raporu>.
- Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK) (2011a). Petrol piyasası sektör raporu 2010. Retrieved from <https://www.epdk.org.tr/Detay/Icerik/3-0-107/yillik-sektor-raporu>.
- Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK) (2011b). Sıvılaştırılmış petrol gazları (LPG) piyasası 2010 yılı sektör raporu. Retrieved from <https://www.epdk.org.tr/Detay/Icerik/3-0-107/yillik-sektor-raporu>.
- Holmberg, J., & Sandbrook, R. (1992). Sustainable development: what is to be done?. In J. Holmberg (Eds.) *Making development sustainable: redefining institutions, policy, and economics* (pp 19-38). Washington D.C. : Island Press.
- International Energy Agency (IEA) (2020), Data and statistics. Retrieved from <https://www.iea.org/data-and-statistics?country=WORLD&fuel=CO2%20emissions&indicator=CO2%20emissions%20by%20sector>.
- International Panel on Climate Change (IPCC) (2006). 2006 Guidelines for National Greenhouse gas inventories. Retrieved from <https://www.ipcc-nggip.iges.or.jp/public/2006gl/>.
- Işık, N., & Kılıç, E. (2014). Ulaştırma sektöründe CO2 emisyonu ve enerji Ar-Ge harcamaları ilişkisi. *Sosyoekonomi*, 22 (22), 321-346. <http://web.b.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=0&sid=a76de70b-5696-4a6e-a0ae-42c72296e449%40pdc-v-sessmgr02>
- Krstanoski, N. (2006). *Defining the policy for reduction of CO2 emissions from the road transport sector in Republic Of Macedonia*, Conference on Applied Infrastructure Research Konferansında sunulan bildiri, Technische Universität Berlin, Berlin. Retrieved from https://www.infraday.tu-berlin.de/fileadmin/fg280/veranstaltungen/infraday/conference_2006/papers_presentations/paper---krstanoski.pdf

- McKinnon, A.C. (2007). *CO₂ emissions from freight transport: an analysis of UK data*. Logist Res Network Conference'da sunulan bildiri, University of Hull, Hull.UK.
- McKinnon, A.C. (2011, September). *Developing a decarbonisation strategy for logistics*. 16th Annual Logistics Research Network Conference'da sunulan bildiri, University of Southampton, Southampton.
- National Oceanic and Atmospheric Administration (NOAA) (2020). *Global time series*. Retrieved from https://www.ncdc.noaa.gov/cag/global/time-series/globe/land_ocean/ytd/12/1900-2019.
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) (2020). *Greenhouse gas emission*. Retrieved from <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=AIREMISSIONS#>.
- Özdemir Sain, S. (2019 Mayıs). *Lojistik sektörünün geleceği: yeşil lojistik ve C- ayakizi*. IRDITECH 2019 Uluslararası Ar-Ge, İnovasyon ve Teknoloji Yönetimi Kongresi'nde sunulan bildiri, Okan Üniversitesi, İstanbul. Erişim adresi: <https://www.okan.edu.tr/uploads/pages/bildiri-kitapcigi/kongre-kitapcigi-30102019.pdf>
- Öztürk, M., & Öztürk, A. (2019). BMİDÇS'den Paris Anlaşması'na: Birleşmiş Milletler'in iklim değişikliğiyle mücadele çabaları. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(4), 527-541. DOI: 10.25287/ohuibf.494667
- Piecyk, M. I., & McKinnon, A. C. (2010). Forecasting the carbon footprint of road freight transport in 2020. *International Journal of Production Economics*, 128(1), 31-42. <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2009.08.027>
- Soruşbay, C. (2007). Karayolu ulaşımından kaynaklanan CO2 emisyonlarının çevreye etkisi ve kontrolü. *Mühendis ve Makina Dergisi*, 48(564), 22-27. Erişim adresi: https://www.mmo.org.tr/sites/default/files/9461a19e9eddfb3_ek.pdf
- Soruşbay, C., Ergeneman, M., Pekin, M.A., Kutlar, A., & Arslan, H. (Ekim, 2008), *Karayolu ulaşımından kaynaklanan sera gazı emisyonları: Türkiye'deki durumun değerlendirilmesi*. Hava Kirliliği ve Kontrolü Ulusal Sempozyumunda sunulan bildiri, Mustafa Kemal Üniversitesi, Hatay. Erişim adresi: <http://hkadtmk.org/Bildiriler/HKK-2008/bildiriler/Soru%C5%9Fbay.pdf>
- Synák F., Gaňa J., Rievaj V., & Mokričková L. (2019). Ways of reducing carbondioxide from road transport. *The Archives of Automotive Engineering – Archiwum Motoryzacji*, 86(4), 41-54. DOI 10.14669/AM.VOL86.ART3
- Şahan, D. (2017). Türkiye'de taşımacılığın çevresel sürdürülebilirlik çerçevesinde analizi. *Politik Ekonomik Kuram*, 1 (2), 1-15. DOI: 10.30586/pek.356787
- Türkay, M. (2018). *Karayolu ulaşımından kaynaklanan sera gazı emisyonunun (karbon ayak izinin) hesaplanması: Eskişehir ili örneği*. (Yüksek Lisans Tezi). Cumhuriyet Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Sivas.
- Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) (2020a). *Turkish greenhouse gas inventory 1990 – 2018 national inventory report for submission under the United Nations framework convention on climate change*. Retrieved from https://webdosya.csb.gov.tr/db/iklim/icerikler/sera_gazi_em-syon-raporu-2020050614_1834.pdf, Erişim Tarihi: 22.05.2020
- Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) (2020b). *Motorlu kara taşıtları istatistikleri*. Retrieved from http://tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1051
- United States Environmental Protection Agency (US EPA), (2020). *Global greenhouse gas emissions Data*. Retrieved from <https://www.epa.gov/ghgemissions/global-greenhouse-gas-emissions-data>.
- Yang C., McCollum D., McCarthy R., & Leighty W. (2009). Meeting an 80% reduction in greenhouse gas emissions from transportation by 2050: A case study in California. *Transportation Research Part D*, 14, 147-156. <https://doi.org/10.1016/j.trd.2008.11.010>



Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Yıl: 2021 Cilt-Sayı: 14(1) ss: 335-348

Academic Review of Economics and Administrative Sciences
Year: 2021 Vol-Issue: 14(1) pp: 335-348

<http://dergipark.org.tr/tr/pub/ohuiibf/>

ISSN: 2564-6931

DOI: 10.25287/ohuiibf.820727

Geliş Tarihi / Received: 03.11.2020

Kabul Tarihi / Accepted: 16.12.2020

Yayın Tarihi / Published: 03.01.2021

Araştırma Makalesi

Research Article

ÇALIŞMA SERMAYESİ YÖNETİMİNİN FİRMA PERFORMANSI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: BORSA İSTANBUL YILDIZ ENDEKSİNDE BİR UYGULAMA*

Mert ERBUL ^{ID 1}

Fevzi Serkan ÖZDEMİR ^{ID 2}

Öz

Çalışma (işletme) sermayesinin iyi yönetilmesi esastır. Yöneticiler de yön verdikleri politikalar ile çalışma sermayesi aracılığıyla firmanın karlılığı ve değeri üzerinde etkili olurlar. Bu nedenle çalışma sermayesi yönetimi ile firma performansı arasındaki ilişkinin iyi bir şekilde analiz edilerek doğru stratejilerin belirlenmesi gerekmektedir. Firmaların sürdürülebilirliği ve varlıklarının korunabilmesi kârlılıklarının ve değerinin korunması hatta daha da yükselmesine bağlıdır. Bu çalışmanın amacı da çalışma sermayesi yönetiminin firmaların kârlılıkları ve değeri üzerine olan etkisini ortaya koymaktır. Bu amaçla Borsa İstanbul Yıldız Endeksi'nde, 2007-2016 yılları arasında kesintisiz olarak işlem gören 44 sanayi işletme verisi kullanılmıştır. Toplam Dönen Varlıklar / Toplam Varlıklar, Toplam Kısa Vadeli Yükümlülükler / Toplam Varlıklar, Satış Hacmi, Finansal Kaldıraç Oranı, Cari Oran değerlerinin firma kârlılığı ve değeri ile olan ilişkisi dinamik panel veri analizi yöntemi ile incelenmiştir. Elde edilen bulgular işletmelerin çalışma sermayesi yönetiminin firmaların karlılığı ve değeri üzerinde anlamlı etkiye sahip olduğunu doğrulamıştır.

Anahtar Kelimeler : Çalışma sermayesi yönetimi, Firma performansı, Firma karlılığı, Firma değeri.

Jel Sınıflandırılması : G30, G32.

* Bu çalışma, İzmir Demokrasi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme ABD yüksek lisans öğrencisi Mert ERBUL'un Doç. Dr. Fevzi Serkan ÖZDEMİR yönetiminde hazırladığı "Çalışma Sermayesi Yatırım ve Finansman Politikalarının Firma Karlılığı ve Değerliliğine Etkisi: BİST Yıldız Endeksinde Yer Alan Sanayi İşletmeleri Üzerine Bir Araştırma" başlıklı tezinden üretilmiştir.

¹ KOSGEB Uzmanı, KOSGEB Samsun Müdürlüğü, merterbul57@hotmail.com, ORCID: 0000-0003-4740-5657.

² Doç. Dr., TBMM Başkan Müşaviri, Türkiye Büyük Millet Meclisi, fsozdemir@gmail.com, ORCID: 0000-0002-0641-6352.

Atıf/Citation (APA6):

Erbul, M., & Özdemir, F. S. (2021). Çalışma sermayesi yönetiminin firma performansı üzerindeki etkisi: Borsa İstanbul Yıldız Endeksinde bir uygulama. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(1), 335-348. <http://doi.org/10.25287/ohuiibf.820727>.

THE EFFECT OF WORKING CAPITAL MANAGEMENT ON FIRM PERFORMANCE: AN EMPIRICAL RESEACRH ON BORSA ISTANBUL STAR INDEX

Abstract

Working (working) capital should be well managed. Managers also have an impact on the profitability and value of the firm through working capital. For this reason, it is necessary to determine the right strategies by analyzing the relationship between working capital management and firm performance. The sustainability of companies and the protection of their assets depend on the protection of their profitability and value, and even further increase. The purpose of this study is to reveal the effect of working capital management on the profitability and value of companies. For this purpose, data of 44 industrial enterprises that are traded continuously between 2007 and 2016 are used in Borsa Istanbul Star Index. The relationship between the values of Total Current Assets / Total Assets, Total Short-Term Liabilities / Total Assets, Sales Volume, Financial Leverage Ratio, Current Ratio with the profitability and value of the firm has been analyzed by dynamic panel data analysis method. The findings obtained confirm that the working capital management of enterprises has a significant effect on the profitability and value of the companies.

Keywords : Working capital management, Firm performance, Firm profitability, Firm value

Jel Classification : G30, G32.

GİRİŞ

Çalışma (işletme) sermayesi politikalarının firma performansı üzerindeki etkisi veyahut işletme sermayesi yönetimi ve firma performansı ilişkisi hem finans literatürünün hem de finansal yöneticilerin önem verdiği bir konu olmaya devam etmektedir. Zira işletmelerin (firmaların) hem değeri, hem de kârlılığını mümkün olduğunca maksimum seviyeye çıkararak, mümkün ise rekabetçi bir avantaj, değil ise sürdürülebilir bir firma performansı hedeflenmektedir.

Çalışma sermayesi yatırımı ve buna yönelik finansman politikası sonucunda, işletmelerin gereğinden fazla borçlanılmasına ya da eldeki varlıkların atıl kalmasına yol açtığında firmanın hem kârlılığının hem de değerinin azalması beklenir. Bu yüzden çalışma sermayesi yönetiminde etkinliğin sağlanabilmesinde ilk gereksinim duyulan husus uygun çalışma sermayesi düzeyinin belirlenmesidir.

İşletmelerin, devamlılıklarını sağlayabilmek amacıyla buldukları, bir yıl ve daha az süre içinde minimum kayıpla nakde dönüştürülebilme özelliği taşıyan varlıklarının toplamı çalışma sermayesi olarak tanımlanmaktadır. Bu tanımda varlıkların nasıl finanse edildiği dikkate alınmaz. Bu yüzden literatürde, çalışma sermayesi kavramı yerine işletme sermayesi ya da döner sermaye kavramlarının kullanıldığı da görülmektedir (Çakır & Küçükkaplan, 2012: 70). Bunun nedeni olarak, çalışma sermayesinin, işletme bilançosunda tek bir kalem olarak raporlanmaması olduğu ileri sürülmektedir. Zira bu durumun kavramın farklı şekillerde ifade edilmesine neden olduğu; bu bağlamda çalışma sermayesi yerine işletme sermayesi, döner sermaye ya da brüt sermaye gibi kavramlar kullanıldığı ifade edilmektedir (Alagöz, 1993:2).

Çalışma sermayesinin, dönen varlıklara eşit kabul edildiği bu yaklaşımda da çalışma sermayesinin, brüt olarak tanımlandığı kabul edilmektedir. Öte yandan çalışma sermayesi, işletmelerin sahip oldukları dönen varlıklar toplamından kısa vadeli yükümlülüklerin indirilmesi şeklinde de ifade edilmektedir (Güdelci, 2016: 185). Bu şekilde yapılan tanımlamada da çalışma sermayesi, net çalışma sermayesi biçiminde tanımlanmış olmaktadır.

Teknik olarak, net çalışma sermayesi unsurlarını teşkil eden ve bilançoların dönen varlık grubu ile kısa vadeli yabancı yükümlülükler grubuna ait hesap kalemlerinin birbirinden mahsup edilmesi sonucunda pozitif bir bakiye beklenir. Ancak zaman zaman net çalışma sermayesinin negatife dönmesi de mümkündür. Bu durum, işletmeler için likidite yetersizliğine işaret etse de mutlak bir finansal başarısızlığa işaret etmeyecektir.

Dönen varlıklar, işletmenin bir yıl veya normal faaliyet dönemi içinde paraya dönüşebilecek varlıkları göstermektedir. Bir başka ifadeyle, işletmelerin rutin ya da anlık işlemlerini gerçekleştirebilmek için buldukları ve nakde dönüştürülebilecek fonlarının toplam miktarı dönen varlıkları ifade etmektedir. Kısa vadeli yabancı kaynaklar ise işletmenin bir yıl veya normal faaliyet dönemi içinde vadesi gelen borçlarını ifade etmektedir.

Çalışma sermayesi yönetimi ise firmaların kısa vadeli yatırımları ve bu yatırım kararlarındaki finansal stratejilerin seçimi ve bunların yönetilmesi olarak tanımlanmaktadır (Alagöz, 1993: 4). Bu bağlamda çalışma sermayesi yönetiminden yatırılan dönen varlıkların ve bu yatırımın finansmanına yönelik politikalar anlaşılmaktadır ve bir firmanın dönen varlıklarının toplam varlıklarına oranı, çalışma sermayesi yatırımını ifade ederken; varlıklarının ne kadarını kısa vadeli yükümlülükler ile finanse ettiği ise çalışma sermayesinin nasıl finanse edildiğini ortaya koymaktadır (Nyabuti & Alala, 2014: 37).

İşletmelerin dönen varlıklarının finansmanında kullanılması beklenen yabancı kaynakların toplam varlıklarına olan oranının değerine bağlı olarak çalışma sermayesinin (dönen varlıkların), saldırgan (agresif) ya da muhafazakâr finansman politikalarına işaret ettiği kabul edilmektedir (Weinraub & Visscher, 1998: 12).

Firma performansı da yöneticiler için firma faaliyetlerinin sonuçlarını, yatırımcılar için işletmeye koydukları ya da koymayı düşündükleri sermayenin ekonomik sonuçlarını ortaya koyar. Kredi verenler, derecelendirme kuruluşları, piyasa araştırmacıları için de firma performans sonuçları önem teşkil eder. Bu yüzden firma performansı; firma karlılığı ve firma değeri olmak üzere iki boyutta değerlendirilebilir.

Günümüz firmalarının amacı, değer maksimizasyonudur. Ancak tüm paydaşları için yüksek değer sağlayabilen işletmeler devamlı olabilir. Bu bağlamda firmaların kârlılıkları kadar değerini de yöneterek maksimize etmeleri gerekmektedir.

Kelime anlamı olarak karlılık, bir işletme ya da firmanın belirli bir dönem sonunda elde ettiği karın belirli bir kıstas dahilinde değerlendirilmesidir. Bu nedenle önce karı, sonra karlılığı belirlemek mümkündür.

Kâr; bir firmanın faaliyetlerini yerine getirmek amacı ile gerçekleştirdiği katlandığı tüm gider ve ortaya çıkan zararların, bu faaliyetlerden elde ettiği gelirden düşülmesi suretiyle belirlenen bakiyedir. Firmaların kârlılığını ölçmek amacı ile finansal bilgi kullanıcıları tarafından birçok oran kullanılmaktadır. Çoğunlukla sermaye ile kar ilişkilendirilirken sermaye dışında (varlık, gelir ve gider kalemlerini esas alan) oranlarla da karlılığın ifade edilmesi mümkündür.

Literatürde firma değerini belirlemeye yönelik yaklaşımlar çeşitli sınıflandırmalara tabi tutulmaktadır. Bu sınıflandırmalardan biri de firma değerini belirlemeye yönelik yaklaşımları temelde geleneksel yöntemler ve alternatif (modern) yöntemler olarak 2 gruba ayıran yaklaşımdır. Geleneksel yöntemler kendi içinde; varlık temelli³, piyasa değeri temelli ve gelir temelli⁴ yaklaşımlar olmak üzere 3 gruba ayrılırken; alternatif yöntemler de ekonomik katma değer, opsiyon fiyatlaması yaklaşımı gibi yöntemleri kapsamaktadır.

Piyasa değerini esas alan ve firma değerini belirlemede kullanılan başlıca oranlar şunlardır:

- *Fiyat / Kazanç Oranı (F/K)*
- *Piyasa Değeri / Defter Değeri Oranı (PD/DD)*
- *Piyasa Değeri / Varlıkları Yenileme Maliyeti Oranı (Tobin Q)*

³ Varlık temelli değerlendirme yönteminde firmanın değeri, geçmiş performansa göre belirlenir. Kayıtlı (tarihi) maliyetlerden hareket edilmektedir ve bilgiye ulaşmak kolaydır. Ayrıca hesaplamalara kaynak teşkil eden veri, kayıtlı tarihi değerleri yansıttığı için görece daha nesnel kabul edilmektedir. Bu husus, varlık temelli yaklaşımların üstün yanı olarak değerlendirilmektedir. Öte yandan, bilhassa fiyat hareketlerinin sürekli ve hızlı değiştiği ekonomilerde, yerine koyma maliyetlerinin tarihi maliyetleri misliyle aşması, bu iki değer arasındaki makasın açılmasına sebep olmaktadır. Bu husus da yöntemin zayıf yönü olarak değerlendirilmektedir. Ayrıca dönem içinde firmanın muhasebe politikalarında oluşan farklılıklar da ölçümlerin ve nihayetinde kaydedilen ve raporlanan değerlerin değişmesine sebep olmaktadır.

⁴ Gelir temelli değerlendirme yaklaşımında firma değeri, gelecekteki beklentilere göre tahmin edilir. İşletmenin değeri, varlıklarının gelecek dönemde yaratacağı kazançlarının, şirketin hedeflenen ağırlıklı ortalama sermaye maliyeti ile günümüze iskonto edilmesi sonucunda bulunan nakit akımlarının değerine eşittir. Bu yöntemde firma değeri; şirketin yaratabileceği nakit akımlarına ve bu nakit akımlarının risklilik derecesine bağlıdır. Ayrıntılı bilgi için bakınız: Rather, I., Stein, G. T., & Weitnauer, J. C. (2009). Business valuation and bankruptcy, John Wiley & Sons Inc., New Jersey, ss.39-41

Piyasa değerini esas alan bu oranlar, firmanın mevcut durumu dikkate alarak firma değerinin hesaplanmasına imkân vermektedir.

Firma değeri, piyasadaki benzer şirketlerin cari piyasa fiyatları ya da tarihsel piyasa fiyatlarıyla karşılaştırılarak hesaplanmaktadır. Finansal oranlar ve fiyat çarpanları dikkate alınarak hesaplandığı için piyasa çarpanları da denilmektedir.

Teorik olarak, hangi değerlendirme yöntemi kullanılır ise kullanılsın firmanın hesaplanan/tahmin edilen değerinin aynı olması beklenir. Ancak pratikte yöntemlerin gerektirdiği verilerin, ön koşul ve varsayımların farklılığı, hesaplamada başvuru parametrelerin farklılığı belirlenen değerlerin birbirinden farklı çıkmasına neden olmaktadır.

Çalışmanın amacı da çalışma sermayesi yönetiminin firmaların kârlılıkları ve değeri üzerine olan etkisini ortaya koymaktır. Bu amaçla, 2007-2016 yılları arasında (10 yıllık) Borsa İstanbul (BIST) Yıldız Endeksi'nde kesintisiz olarak işlem gören 44 sanayi işletme verisi kullanılarak, her bir firmanın çeyrek dönemlik verileri ile elde edilen toplam 17.600 adet gözlem incelenmiştir. Veriler dinamik panel veri analizi yöntemi ile analiz edilmiş ve çalışma sermayesi yönetiminin firmaların karlılığı ve değeri üzerine etkileri değerlendirilmiştir.

I. LİTERATÜR

Çalışma sermayesi ile firma karlılığı ve değeri arasındaki ilişkiyi tespit etmeye yönelik birçok çalışmada, çalışma sermayesi yönetiminin göstergesi olarak likidite, devir hızları ve nakit dönüşüm süreleri gibi finansal oranlar üzerinde sıklıkla durulduğu görülmektedir. Spesifik olarak da çalışma sermayesi yönetimi ile sırasıyla “*Dönen Varlıklar/Toplam Varlıklar*” ile “*Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar/Toplam Varlıklar*” oranlarının firma karlılığı ve değeri üzerine etkilerini inceleyen çalışmalar öne çıkmaktadır (Aksoy, 2013; 11).

Literatürde çalışma sermayesi yönetiminin firma karlılığı ve değeri üzerine etkileri konusunda da bu oranları bağımsız değişken olarak kullanan yerli ve yabancı bazı çalışmalar şunlardır:

- Afza ve Nazir (2007), saldırgan ve muhafazakâr çalışma sermayesi politikalarının firma değeri ve karlılığı üzerine etkilerini araştırmak için 1998-2005 yılları arasında Pakistan Borsasında işlem gören 208 halka açık firmanın verilerini regresyon analizi yöntemini kullanarak incelemişlerdir. Karlılık değişkeni olarak aktif karlılık (AK), özsermaye karlılık (ÖK) oranlarının; firma değeri olarak da Tobin Q oranının kullanıldığı analizde çalışma sermayesi politikaları ile bu değişkenler arasında negatif ilişki tespit etmişlerdir.
- Afza ve Nazir (2008), saldırgan ve muhafazakâr çalışma sermayesi politikalarının firma karlılığı ile olan ilişkisini Karachi Borsasında işlem gören 17 farklı endüstriyel sektörde faaliyet gösteren 263 halka açık firmanın 1998-2003 yılları arasındaki verilerini en küçük kareler regresyon modelini kullanarak analiz etmişlerdir. Analiz neticesinde çalışma sermayesi yatırım ve finansman politikalarının saldırganlık dereceleri ile firmaların (AK) ve (ÖK) değişkenleri arasında negatif ilişki tespit etmişlerdir.
- Edi ve Saad (2010), Bloomberg veri tabanından rasgele seçilen ve Malezya Borsasında işlem gören 172 firmanın 2003-2007 yılları arasındaki verileri kullanılarak çalışma sermayesi politikalarının firma performansına olan etkisi çoklu regresyon modeli kullanılarak incelenmişlerdir. Analiz neticesinde çalışma sermayesi yatırım politikasının (AK), (ÖK) ve Tobin Q değişkenleri ile pozitif ilişkili olduğu; çalışma sermayesi finansman politikasının ise ilgili değişkenler ile negatif ilişkili olduğu belirlenmiştir.
- Gulia (2014), Delhi'de faaliyet gösteren 6 ilaç firmasının 2009-2013 verileri ile çoklu regresyon analizi yaparak çalışma sermayesinin firma kârlılığına etkisi olduğu sonucuna ulaşmıştır.
- Tentime (2016), 176 adet halka açık küçük ölçekli ABD imalat şirketlerinin 2004-2013 yıllarına ait finansal verilerini regresyon analizi yöntemini kullanarak yapmış olduğu çalışmada, çalışma sermayesi politikaları ile firma karlılığı ve firma değeri arasında anlamlı ilişki tespit etmiştir. Çalışmada elde edilen sonuçlar, muhafazakâr çalışma sermayesi yatırım politikasının firma karlılığı ve değerini arttırdığını göstermekte iken saldırgan çalışma sermayesi finansman politikasının firma değerini düşürdüğünü ortaya koymaktadır.

- Öz ve Güngör (2007), 1992-2005 yılları arasında İMKB’de işlem gören 68 adet firma verisiyle regresyon analizi yapmıştır. Brüt satış kârı, alacak devir hızı, stok devir hızı, ticari borçların devir süresi, net ticaret süresi değişkenleri ile firma karlılığı arasındaki ilişki incelenmiştir. Çalışma bu değişkenler içinden net ticaret süresi ile firma kârlılığı arasında negatif ilişki bulunduğunu ortaya koymuştur.
- Şahin (2011), İMKB’ye kayıtlı olarak faaliyet gösteren imalat şirketlerinin çalışma sermayesi politikalarının firma karlılığı ve değeri üzerine etkilerini panel veri analizi kullanılarak araştırmıştır. Şirketlerin 2005-2010 yılları arasındaki verileri incelenmiş olup, çalışma sermayesi yatırım politikasını belirlemede Döner Varlıklar / Toplam Aktif oranı; çalışma sermayesi finansman politikasını belirlemede ise Kısa Vadeli Borçlar / Toplam Aktif oranları kullanılmıştır. Araştırma sonucunda muhafazakâr çalışma sermayesi yatırım politikası izlemenin firmaların aktif ve özsermaye karlılıkları ile Tobin Q değerini pozitif yönde etkilediği; saldırgan çalışma sermayesi finansman politikasının ise negatif yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.
- Aksoy (2013), firmaların işletme sermayesi yönetiminin firma performansı üzerindeki etkisini incelemiştir. Borsa İstanbul’da işlem gören 146 imalat firmasının 2003-2012 verilerini kullanarak ROA ve TOBİN Q oranlarının bağımlı; nakde dönüşüm süresi ve unsurları ile cari oranı bağımsız değişken olarak analize tabi tutmuş; panel veri analizi ile performans göstergeleri ile alacak dönüşüm süresi arasında negatif, cari oranla pozitif ilişki saptamıştır.
- Sağlam ve Karaca (2015), firmaların çalışma sermayesi unsurlarının, firmaların kârlılıklarına olan etkilerini incelemiştir. Borsa İstanbul’da 2000-2012 yılları arasında kesintisiz olarak işlem gören ve eksiksiz verilerine ulaşılabilen tekstil sektörüne ait 17 firmanın verileri, panel veri analizi ile incelenmiştir. Bağımlı değişkenler olarak Öz sermaye kârlılığı, aktif kârlılık, piyasa değeri değişkenleri kullanılmıştır. Bağımsız değişkenler ise aktif devir hızı, alacak devir hızı, cari oran, stok devir hızı, net işletme sermayesi, işletme sermayesi devir hızı, toplam borç oranı, asit test, nakit oran ve kısa vadeli borç oranlarıdır. Sonuç olarak, kısa vadeli borç oranı ve toplam borç oranının firma kârlılığını negatif etkilediği, cari oranın kârlılık üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı tespit edilmiştir. Ayrıca aktif devir hızı, alacak devir hızı, stok devir hızı, net işletme sermayesi, işletme sermayesi devir hızı, asit test oranı ve nakit oran değişkenlerinin ise kârlılığı pozitif yönde etkilediği görülmüştür.
- Fettahoğlu ve Farah (2016), çoklu regresyon yöntemi kullanarak İMKB’de kote olmuş, kağıt ve kağıt ürünleri üretim, basım ve yayın sektöründe 2005-2014 yılları arasında kesintisiz faaliyet gösteren 11 adet firmanın verilerini çalışma sermayesi finansman politikasının aktif karlılık üzerindeki etkisini inceledikleri çalışmada çalışma sermayesi finansman politikasının saldırganlığı ile aktif kârlılık arasında anlamlı ve negatif yönlü bir ilişki bulunduğunu tespit etmişlerdir.

İşbu çalışmanın amacı da 2009-2016 yılları arasında Bist Yıldız Endeksinde kesintisiz olarak işlem gören imalat işletmelerinin verileri panel veri analizi yöntemi kullanılarak çalışma sermayesi yönetimi ile firma karlılığı ve değeri arasındaki ilişki incelenecektir. Bu incelemede literatürde tercih edilmediği görülen ve firma değerinin göstergesi olarak kullanılabilir olan PD/DD oranına da modelde yer verilecektir.

II. VERİ SETİ VE MODEL

II.1. Veri Seti

Araştırma BIST Yıldız endeksinde işlem gören şirketler üzerinedir. BIST Yıldız endeksinde muhasebe sistemleri ve uygulamaları bakımından farklılık arz eden *bireysel emeklilik şirketleri*, *sigorta şirketleri*, *bankalar* ve *holdingler* dışında kalan ve 2007-2016 yılları arasında kesintisiz olarak işlem gören şirketlerin çeyrek dönemlik finansal verileri kullanılmıştır. Bu bağlamda 44 firma verisi ile çalışılmıştır.

Belirtilen 10 yıllık dönemde toplam 17.600 gözlem ile analiz yapılmıştır. İkincil veri mahiyetindeki bu verilere, şirketlerin kendi web sayfalarındaki yatırımcı ilişkileri sekmesinden,

Kamuyu Aydınlatma Platformu'ndan veyahut çeşitli özel veri sağlayan kuruluşlar aracılığıyla erişilebilmektedir.

Araştırmanın amacı, çalışma sermayesi yönetiminin firmaların kârlılıkları ve değeri üzerine olan etkisini ortaya koymaktır. Bu amaçla 2 ana grupta (firma kârlılığı ve firma değeri) 5 ayrı model ile ilişki analizi yapılmıştır.

Firma kârlılığı yönüyle; Aktif Kârlılığı (AK), Özkaynak Kârlılığı (ÖK) ve Ekonomik Rantabilite (ER) oransal değişkenleri ile çalışma sermayesi yönetimi arasında anlamlı bir ilişkinin olup olmadığı araştırılmıştır.

Firma değeri yönüyle; Piyasa Değeri/ Defter Değeri (PD/DD) ve Tobin Q oransal değişkenleri ile çalışma sermayesi yönetimi arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığı araştırılmıştır.

II. II. Model

Araştırmanın bağımlı, bağımsız ve kontrol değişkenleri Tablo-1'deki gibidir:

Tablo 1. Araştırmada Kullanılan Değişkenler

Bağımlı Değişkenler	Bağımsız Değişkenler	Kontrol Değişkenleri
<ul style="list-style-type: none">Aktif Kârlılığı (AK)Özsermaye Kârlılığı (ÖK)Ekonomik Rantabilite (ER)PD/DD Değeri (PD/DD)Tobin Q (TQ)	<ul style="list-style-type: none">Çalışma Sermayesi Yatırım Oranı (WCIP) (WCIP = Dönen Varlıklar / Toplam Varlıklar)Çalışma Sermayesi Finansman Oranı (WCFP = Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar / Toplam Varlıklar)	<ul style="list-style-type: none">Brüt Satış Hacminin Logaritması (lnBSH)Finansal Kaldıraç Oranı (FKO)Cari Oran (CO = Dönen Varlıklar / Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar)

Tabloda gösterilen Aktif Kârlılığı, Özsermaye Kârlılığı, Ekonomik Rantabilite, Çalışma Sermayesi Yatırım Oranı ve Çalışma Sermayesi Finansman Oranı, Satış Hacmi, Borç Oranı ile Cari Oran değişkenlerine ait seriler firmaların mali tablo kalemleri aracılığıyla hesaplanmıştır. Tobin Q ve PD/DD değişkenlerine ait seriler ise finnet.com adresinden hazır olarak alınıp analize dâhil edilmiştir.

Çalışma sermayesi yönetiminin kârlılık ve firma değeri üzerine etkilerini değerlendirmek amacıyla aşağıdaki modeller oluşturulmuştur.

Model 1	$AKit = \alpha + \beta_1(WCFPit) + \beta_2(WCIPit) + \beta_3(\lnBSHit) + \beta_4(FKOit) + \beta_5(COit) + \epsilon it$
Model 2	$\ddot{OK}it = \alpha + \beta_1(WCFPit) + \beta_2(WCIPit) + \beta_3(\lnBSHit) + \beta_4(FKOit) + \beta_5(COit) + \epsilon it$
Model 3	$ERit = \alpha + \beta_1(WCFPit) + \beta_2(WCIPit) + \beta_3(\lnBSHit) + \beta_4(FKOit) + \beta_5(COit) + \epsilon it$
Model 4	$TQit = \alpha + \beta_1(WCFPit) + \beta_2(WCIPit) + \beta_3(\lnBSHit) + \beta_4(FKOit) + \beta_5(COit) + \epsilon it$
Model 5	$PD/DDit = \alpha + \beta_1(WCFPit) + \beta_2(WCIPit) + \beta_3(\lnBSHit) + \beta_4(FKOit) + \beta_5(COit) + \epsilon it$

AKit: i İşletmesinin t Dönemindeki Aktif Kârlılığı; **ÖKIt:** i İşletmesinin t Dönemindeki Sermaye Kârlılığı; **TQit:** i İşletmesinin t Dönemindeki Tobin Q Değeri; **ERit:** i İşletmesinin t Dönemindeki Faaliyet Kârlılığı; **PD/DDit:** i İşletmesinin t dönemindeki Piyasa Değeri / Defter Değeri Oranı; **WCFPit:** i İşletmesinin t Dönemindeki Çalışma Sermayesi Finansman Oranı; **WCIPit:** i İşletmesinin t Dönemindeki Çalışma Sermayesi Yatırım Oranı; **lnBSHit:** i İşletmesinin t Dönemdeki Brüt Satışlarının Logaritması; **FKOit:** i İşletmesinin t Dönemdeki Finansal Kaldıraç Oranı; **COit:** i İşletmesinin t Dönemdeki Cari Oranı; **α :** Model Sabit Katsayısı; **β it:** i İşletmesinin t Döneminde Tahmin Edilen Beta Katsayıları; **ϵit :** Modeldeki Hata Terimi.

III. YÖNTEM VE BULGULAR

III.I. Yöntem

Araştırmada panel veri analizine başvurulmuştur. Panel veri analizinde her bir yatay kesit için eşit uzunlukta zaman serisi olduğundan dengeli panel veri analizi uygulanmıştır.

Panel verilerin basit fonksiyonel gösterimi aşağıdaki gibidir;

$$Y_{it} = \alpha + \beta_{1it}X_{1it} + \dots + \beta_{kit}X_{kit} + e_{it}$$

$$i = 1, 2, \dots, N$$

$$t = 1, 2, \dots, T$$

α = Sabit terim katsayısını,

βI = Eğilim katsayı kestirimi

Y_{it} = Bağımlı (açıklanan) değişkenler

X_{it} = Bağımsız (açıklayıcı) değişkenler

E_{it} = Hata terimi

Burada “i” kesitleri, “t” ise zamanı ifade etmektedir. “Y” değişkeni her bir kesitin her bir zaman periyodunda farklı değerler aldığı için “i” ve “t” olmak üzere iki alt indisle ifade edilmiştir. Modelde hata teriminin sıfır ortalamaya sahip olduğu ve normal dağılım gösterdiği kabul edilmektedir. Bunun yanı sıra her bir yatay kesit birim için gözlemlerin ilişkisiz ve zamana karşı hataların sabit varyansa sahip olduğu da varsayılmaktadır (Keskin & Gökalp, 2016: 20).

Panel veri analizinde kullanılacak olan modellerin belirlenmesinde çeşitli testler uygulanmaktadır ve bu testlerden en yaygın olarak kullanılan “Hausman Model Belirleme Testi” dir.

Hausman Testi; H_0 ve H_1 olmak üzere iki hipotezden oluşmaktadır.

H_0 = Rassal Etkiler Modeli,

H_1 = Sabit Etkiler Modeli biçiminde ifade edilmektedir.

Hausman Testi sonucunda elde edilen ki-kare testinin anlamlı olması (Prob. > 0,05) H_0 hipotezinin kabul edilmesi gerektiğini, başka bir ifade ile rassal etki olduğunu göstermekte iken sonucun (Prob < 0,05) şeklinde olması H_0 hipotezinin reddedilmesi gerektiğini yani analizde yer alacak modelin sabit etki ile tahmin edilmesi gerektiğini gösterir (Erdem, 2018: 81).

Panel veri analizi yapılmadan önce dikkat edilmesi gereken bir diğer önemli husus da analizde kullanılacak olan verilerde, farklı yatay ve zaman kesit bileşimlerinden dolayı meydana gelme ihtimali olan durağanlık sorunudur. Bu durumun tespiti için kullanılacak olan verilere farklı birim kök testleri uygulanması gerekmektedir.

Tablo 2. Birim Kök Testleri Hipotez Tablosu

Test Hipotez	ADF – Fisher Chisquare	Im, Pesaran and Shin W-stat	Philips Perron - Fisher Chisquare
$H_0: \alpha = 0$	Birim Kök Var (Seri Durağan Değil)	Birim Kök Var (Seri Durağan Değil)	Birim Kök Var (Seri Durağan Değil)
$H_1: \alpha < 0$	Birim Kök Yok (Seri Durağan)	Birim Kök Yok (Seri Durağan)	Birim Kök Yok (Seri Durağan)

Kaynak: (Erdem, 2018, 82)

Tablo-2’ye göre; yapılan birim kök testleri sonucunda anlamlılık düzeyi % 5’ten küçük ise (Prob < 0,05), H_0 hipotezi reddedilir ve serilerin durağan olduğu kabul edilir. Buna karşın anlamlılık düzeyi % 5’e eşit ya da bu olasılık değerinden büyük ise (Prob. \geq 0,05) H_1 hipotezi reddedilir ve serilerin durağan olmadığı şeklinde yorum yapılır.

III.II. Bulgular

a. Korelasyon matrisi ve çoklu bağlantı sorunu

Araştırmanın açıklayıcı değişkenleri arasında çoklu bağlantı sorunu olup olmadığı tespit edilmesi gereken bir husustur. Çoklu bağlantı sorunu, açıklayıcı değişkenlerin hepsinde ya da en az ikisinde sıkı bir ilişki olması durumudur (Erciyas, 2016: 2). Korelasyon matrisi farklı açıklayıcı değişkenler arasında çoklu bağlantı sorununun olup olmadığını görebilmesine imkân tanımaktadır.

Korelasyon analizi neticesinde değişkenler “1” ya da “-1” aralığında değerler almakta olup, elde edilen değerlerin “1” ya da “-1”den uzaklaşması çoklu bağlantı sorununun azaldığı anlamına gelirken, elde edilen değerlerin maksimum ($r \leq 0,75$) olması beklenmektedir. Eğer ($r > 0,75$) olur ise bağımsız değişkenler arasında çoklu bağlantı sorunu bulunduğu kabul edilmektedir (Erdem, 2018: 83).

Tablo 3. Korelasyon Matrisi

Değişkenler	WCFP	WCIP	ÖK	AK	FKO	CO	ER	PD/DD	lnBSH	TQ
WCFP	1									
WCIP	0,498	1								
ÖK	-0,180	0,117	1							
AK	-0,257	0,081	0,735	1						
FKO	0,711	0,275	-0,154	-0,010	1					
CO	-0,589	0,153	0,155	0,278	-0,526	1				
ER	-0,031	0,111	0,340	0,505	0,106	0,102	1			
PD/DD	0,041	0,100	0,190	0,171	0,078	0,059	0,054	1		
lnBSH	0,068	0,045	0,148	0,100	0,047	-0,022	0,055	0,098	1	
TQ	-0,378	-0,022	0,284	0,359	-0,365	0,396	0,136	0,761	0,026	1

Elde edilen korelasyon matrisindeki değişkenler arasındaki ilişkiye bir bütün olarak bakıldığında; tüm değerlerin ($r \leq 0,75$) kriterini sağladığı görülmektedir. Yani değişkenler arasında çoklu bağlantı sorunu söz konusu değildir.

b. Birim kök testi sonuçları

Değişkenlere ait birim kök testi sonuçları Tablo-4’te verilmiştir.

Tablo 4. Değişkenlere Ait Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	PP-Fisher Chi - square	Im, Pesaran and Shin W - stat	ADF – Fisher Chi - square
WCFP	332.839 (0.0000)	-7.79267 (0.0000)	229.083 (0.0000)
WCIP	333.596 (0.0000)	-6.54199 (0.0000)	209.170 (0.0000)
ÖK	559.122 (0.0000)	-17.7243 (0.0000)	499.648 (0.0000)
AK	531.551 (0.0000)	-17.2084 (0.0000)	483.354 (0.0000)
FKO	420.705 (0.0000)	-7.89265 (0.0000)	250.557 (0.0000)
CO	382.234 (0.0000)	-9.37850 (0.0000)	283.383 (0.0000)
ER	745.034 (0.0000)	-21.8521 (0.0000)	620.633 (0.0000)
PD/DD	145.059 (0.0001)	-3.41580 (0.0003)	142.767 (0.0002)
lnBSH	392.450 (0.0000)	-10.9025 (0.0000)	284.506 (0.0000)
Tobin Q	125.624 (0.0053)	-4.32018 (0.0000)	151.090 (0.0000)

Elde edilen sonuçların hepsinin olasılık değerleri 0,05'ten küçük olduğu için Tablo 2'de yer verilen H_0 hipotezleri reddedilerek H_1 hipotezleri kabul edilir. Bu sonuç; tüm verilerin durağan olduğu anlamına gelmektedir.

Modellerin sabit ve rassal etkiler sonuçlarını değerlendirmek üzere gerçekleştirilen panel veri sonuçları (Hausman testi ile hesaplanan düzeltilmiş R^2 , F istatistikleri) Tablo-5'te sunulmuştur.

Tablo 5. Birinci Modele Ait Panel Veri Analizi Sonuçları

Model 1: Bağımlı Değişken "Aktif Kârlılığı"						
Değişkenler	SE	T İstatistiği	Prob	RE	T İstatistiği	Prob
WCFP	-0,221	-10.147	0.0000*	-0,238	-11.502	0.0000
WCIP	0,104	6.534	0.0000*	0,101	6.742	0.0000
lnBSH	0,031	7.871	0.0000*	0,031	7.766	0.0000
CO	0,010	6.299	0.0000*	0,009	5.898	0.0000
FKO	0,168	19.700	0.0000*	0,162	19.274	0.0000
Sabit	-0,034	-4.240	0.0000*	-0,023	-2.748	0,0060
Hausman Testi	0,0000					
Düzeltilmiş R^2	0,433			0,264		
F İstatistiği	29.001			127.38		
Olasılık (F İstatistiği)	0.0000			0.0000		

* % 1 Anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

SE (Sabit Etkili Model), RE (Rassal Etkili Model)

Tablo-5'te yer alan sonuçlar yapılan çalışmanın birinci modeline ait olup bağımlı değişken olarak Aktif Kârlılığı değişkeni ele alınmıştır. Birinci model üzerinden yapılan analiz sonucunda hem sabit hem de rassal etkili sonuçlar, aktif kârlılığı ve çalışma sermayesi finansman ile yatırım oranı arasında %1 düzeyinde anlamlı bir ilişki olduğunu göstermektedir. Analiz sonucu elde edilen F İstatistiği değerlerinin her iki etki için anlamlı, düzeltilmiş R^2 değerlerinin sabit ve rassal etkili modeller için sırasıyla 0,433 ile 0,264 olduğu görülmektedir.

Tablo 5'te de görüldüğü üzere, yapılan Hausman testi sonucu (Prob. = 0,0000) çıkmış ve bu değer 0,05'ten küçük olduğu için daha önce de bilgi verildiği üzere H_0 hipotezi reddedilmiş ve sabit etkili modelin sonuçları dikkate alınmıştır.

Sabit etkiler modeli sonuçlarına göre, firmaların izledikleri çalışma sermayesi finansman oranının %1 daha artması firmaların aktif kârlılıklarında %0,22 oranında azalışa neden olabilmektedir. İzlenen çalışma sermayesi yatırım politikası endeksinin %1 artması ise firmaların aktif kârlılıklarında %0,10 artış sağlayabilmektedir.

Düzeltilmiş R^2 değerine bakıldığında, bağımlı değişken olan aktif kârlılığı değerinde meydana gelen değişimin %43,3'ü modelde yer alan bağımsız değişkenler tarafından açıklanmaktadır.

Tablo 6. İkinci Modele Ait Panel Veri Analizi Sonuçları

Model 2: Bağımlı Değişken "Özsermaye Kârlılığı"						
Değişkenler	SE	T İstatistiği	Prob	RE	T İstatistiği	Prob
WCFP	-0,287	-7,566	0,0000	-0,288	-7,955	0,0000*
WCIP	0,257	9,216	0,0000	0,250	9,485	0,0000*
lnBSH	0,065	9,384	0,0000	0,064	9,287	0,0000*
CO	-0,003	-1,098	0,2722	-0,004	-1,559	0,1191
FKO	-0,029	-1,946	0,0518	-0,026	-1,794	0,0729***
Sabit	0,05	3,576	0,0004	0,055	3,707	0,0002
Hausman Testi				0,0516		
Düzeltilmiş R^2	0,339			0,121		
F İstatistiği	19.838			49.753		
Olasılık (F İstatistiği)	0.0000			0.0000		

* % 1 Anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

** % 5 Anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

*** % 10 Anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

SE (Sabit Etkili Model), RE (Rassal Etkili Model)

Tablo-6’da ikinci modele ait panel veri analizi sonuçları yer almaktadır. Bu modelde bağımlı değişken olarak özsermaye kârlılığı kullanılmıştır. Model üzerinden yapılan analiz sonucunda hem sabit hem de rassal etkili sonuçlar; aktif kârlılığı ve çalışma sermayesi finansman ile yatırım oranları arasında %1 düzeyinde anlamlı bir ilişki olduğunu göstermektedir. Analiz sonucu elde edilen F İstatistiği değerlerinin her iki etki için anlamlı, düzeltilmiş R² değerlerinin sabit ve rassal etkili modeller için sırasıyla 0,33 ile 0,12 olduğu görülmektedir.

Tablo-6’da da görüldüğü üzere, yapılan Hausman testi sonucu (Prob. = 0,0516) çıkmıştır. Bu değer 0,05’ten büyük olduğu için daha önce de bilgi verildiği üzere H₁ hipotezi reddedilmiş ve rassal etkili modelin sonuçları dikkate alınmıştır.

Rassal etkiler modeli sonuçlarına göre, firmaların izledikleri çalışma sermayesi finansman politikası endeksinin %1 daha artması firmaların özsermaye kârlılıklarında %0,288 oranında azalışa neden olabilmektedir. İzlenen çalışma sermayesi yatırım politikası endeksinin %1 artması ise firmaların özsermaye kârlılıklarında %0,250 oranında artış sağlayabilmektedir.

Düzeltilmiş R² değerine bakıldığında, bağımlı değişken olan özsermaye kârlılık değerinde meydana gelen değişimin %12’si modelde yer alan bağımsız değişkenler tarafından açıklanmaktadır.

Tablo 7. Üçüncü Modele Ait Panel Veri Analizi Sonuçları

Model 3: Bağımlı Değişken “Ekonomik Rantabilite”						
Değişkenler	SE	T İstatistiği	Prob	RE	T İstatistiği	Prob
WCFP	-0,196	-3.070	0.0022*	-0,281	-5.405	0.0000
WCIP	0,092	1.973	0.0486**	0,127	3.532	0.0004
lnBSH	0,039	3.319	0.0009*	0,033	2.897	0.0038
CO	0,012	2.490	0.0129**	0,009	2.128	0.0334
FKO	0,294	11.695	0.0000*	0,240	10.286	0.0000
Sabit	-0,04	-1.896	0.0581***	-0,007	-0.422	0.6729
Hausman Testi	0,0000					
Düzeltilmiş R ²	0,116955			0,071590		
F İstatistiği	5.853580			28.12728		
Olasılık (F İstatistiği)	0.0000			0.0000		

* % 1 Anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

** % 5 Anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

*** % 10 Anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

SE (Sabit Etkili Model), RE (Rassal Etkili Model)

Tablo-7’de yer alan sonuçlar, üçüncü modele aittir ve bağımlı değişken olarak Ekonomik Rantabilite (ER) değişkeni ele alınmıştır. Hausman testi sonucu (Prob.=0,0000) olarak hesaplanmıştır. Bu değer 0,05’ten küçük olduğu için daha önce de bilgi verildiği üzere H₀ hipotezi reddedilmiştir. Bu modelin yorumlanmasında sabit etkili modelin sonuçları dikkate alınmıştır.

Sabit etkili model sonuçlarına göre faaliyet kârlılığı ile çalışma sermayesi finansman ve yatırım politikaları arasında sırasıyla %1 ve %5 düzeylerinde anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir. Analiz sonucu elde edilen F istatistiği değerlerinin her iki etki için anlamlı, düzeltilmiş R² değerlerinin sabit ve rassal etkili modeller için sırasıyla 0,116 ile 0,071 olduğu görülmektedir.

Sabit etkiler modeline göre, firmaların çalışma sermayesi finansman oranında %1 düzeyinde meydana gelen artış faaliyet kârlılığında %0,19 azalışa neden olabilmekte iken çalışma sermayesi yatırım oranında meydana gelen %1 düzeyindeki artış faaliyet kârlılığı değerinde % 0,09 artış sağlayabilmektedir.

Düzeltilmiş R² değeri incelendiğinde bağımlı değişken olan faaliyet kârlılığı değerinde meydana gelen değişimin %11,6’sı modelde yer alan bağımsız değişkenler tarafından açıklanmaktadır.

Tablo 8. Dördüncü Modele Ait Panel Veri Analizi Sonuçları

Model 4: Bağımlı Değişken "Tobin Q"						
Değişkenler	SE	T İstatistiği	Prob	RE	T İstatistiği	Prob
WCFP	-0,645	-3.798	0.0002*	-0,704	-4.206	0.0000
WCIP	1,075	8.608	0.0000*	1,032	8.405	0.0000
lnBSH	0,119	3.823	0.0001*	0,120	3.851	0.0001
CO	0,010	0.791	0.4286	0,012	0.944	0.3451
FKO	-0,260	-3.900	0.0001*	-0,271	-4.077	0.0000
Sabit	0,653	10.397	0.0000*	0,691	7.902	0.0000
Hausman Testi	0,0067					
Düzeltilmiş R ²	0,627			0,085		
F İstatistiği	62.721			33.961		
Olasılık (F İstatistiği)	0.0000			0.0000		

* % 1 Anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

** % 5 Anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

*** % 10 Anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

SE (Sabit Etkili Model), RE (Rassal Etkili Model)

Tablo-8’de dördüncü modele ait panel veri analizi sonuçları yer almaktadır. Bu modelde bağımlı değişken olarak Tobin Q oranı kullanılmıştır. Model üzerinden yapılan analiz sonucunda hem sabit hem de rassal etkili sonuçlar; Tobin Q oranı ile çalışma sermayesi finansman ve yatırım oranları arasında %1 düzeyinde anlamlı bir ilişki olduğunu göstermektedir. Her iki model için elde edilen F istatistik değeri anlamlı, düzeltilmiş R² değerleri sabit etkili model için 0,627; rassal etkili model için 0,085’tir. Hausman testi sonucu incelendiğinde de bulunan değer 0,05’ten küçük olduğu için H₀ hipotezi reddedilmiş ve sabit etkiler modelinin sonuçları ele alınmıştır.

Tablo 8’de yer alan sonuçlara göre çalışma sermayesi finansman oranındaki %1’lik artış Tobin Q değerinde %0,645 azalışa neden olabilmekte iken çalışma sermayesi yatırım oranında meydana gelen %1’lik bir artış Tobin Q değerinde %1,075 artış meydana getirebilmektedir.

Düzeltilmiş R² değerine göre, bağımlı değişken olan Tobin Q değerindeki değişimlerin %62,7’si modeldeki bağımsız değişkenler tarafından açıklanmaktadır.

Tablo 9. Beşinci Modele Ait Panel Veri Analizi Sonuçları

Model 5: Bağımlı Değişken "PD/DD"						
Değişkenler	SE	T İstatistiği	Prob	RE	T İstatistiği	Prob
WCFP	0,578	1.900	0.0575	0,524	1.753	0.0797***
WCIP	0,962	4.297	0.0000	0,913	4.160	0.0000*
lnBSH	0,250	4.476	0.0000	0,253	4.528	0.0000*
CO	0,009	0.422	0.6724	0,012	0.519	0.6034
FKO	0,010	0.087	0.9305	0,023	0.195	0.8447
Sabit	0,988	8.780	0.0000	1.017	6.689	0.0000*
Hausman Testi				0,1615		
Düzeltilmiş R ²	0,509			0,034		
F İstatistiği	39.042			13.537		
Olasılık (F İstatistiği)	0.0000			0.0000		

* % 1 Anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

** % 5 Anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

*** % 10 Anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

SE (Sabit Etkili Model), RE (Rassal Etkili Model)

Tablo-9’da beşinci modele ait panel veri analizi sonuçları yer almaktadır. Bu modelde bağımlı değişken olarak PD/DD oranı kullanılmıştır. Model üzerinden yapılan analiz sonucunda hem sabit hem de rassal etkili sonuçlar; PD/DD oranı ile çalışma sermayesi finansman ve yatırım politikaları arasında %1 düzeyinde anlamlı bir ilişki olduğunu göstermektedir. Her iki model için elde edilen F İstatistik değeri anlamlı, düzeltilmiş R² değerleri sabit etkili model için 0,509; rassal etkili model için 0,034’tür. Hausman testi sonuçları dikkate alındığında, hesaplanan (Prob. = 0,1615) değerinin 0,05’ten büyük olması nedeni ile H₁ hipotezi reddedilmiş olup analiz sonuçları rassal etkili modele göre yorumlanmıştır.

Tablo 9’da yer alan sonuçlara göre; çalışma sermayesi finansman oranındaki %1’lik artış PD/DD değerinde %0,524 artış sağlayabilmekte iken, çalışma sermayesi yatırım oranında meydana gelen %1’lik bir artış PD/DD değerinde %0,913 artış meydana getirebilmektedir.

Hesaplanan düzeltilmiş R^2 değerine göre, bağımlı değişken olan PD/DD değerindeki değişimlerin %3,40’ı modeldeki bağımsız değişkenler tarafından açıklanmaktadır.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Çalışma sermayesi yönetiminin firmaların kârlılığı ve değeri üzerindeki etkisini ele alan bu çalışmada gerçekleştirilen panel veri analizi sonucunda;

- i) Firma kârlılığı ile çalışma sermayesinin finansmanına yönelik politikalar arasında ters yönlü; çalışma sermayesi ile aynı yönlü ilişki tespit edilmiştir.
- ii) Özsermaye kârlılığı (ÖK) ile çalışma sermayesi arasında aynı yönlü; çalışma sermayesinin finansmanına yönelik politikalar arasında ise negatif yönlü ilişki tespit edilmiştir.
- iii) Ekonomik Rantabilite (ER) ile çalışma sermayesi arasında aynı yönlü; çalışma sermayesi finansman politikası arasında ise negatif yönlü ilişki tespit edilmiştir.
- iv) Tobin Q oranı ile çalışma sermayesi finansman politikası arasında ters yönlü; çalışma sermayesi yatırım politikası ile aynı yönlü ilişki tespit edilmiştir.
- v) PD/DD oranı ile hem çalışma sermayesi finansman politikası ile (%10 anlamlılık düzeyinde) hem de çalışma sermayesi yatırım politikası ile (%1 anlamlılık düzeyinde) aynı yönlü ilişki tespit edilmiştir.

Çalışmada yer alan kontrol değişkenlerinin firma değeri ölçütü olarak kullanılan (Tobin Q) ve (PD/DD) değişkenleri ile olan ilişkisi incelendiğinde de;

- vi) (PD/DD) değişkeni ile (BSH)’ın %0,01 düzeyinde anlamlı olduğu tespit edilmiştir.
- vii) (CO) ve (FKO) değişkenleri ile anlamlı bir ilişkisinin olmadığı tespit edilmiştir. *Cari oran ve finansal kaldıraç oranı değişkenlerinin incelenen firmaların (PD/DD) değerini açıklamada anlam ifade etmediğini göstermektedir ki bu sonuç, Karacaer & Aygün (2009)’un çalışmasını desteklemektedir.*
- viii) Ayrıca (Tobin Q) değişkeni ile (BSH) ve (FKO) değişkenleri %0,01 düzeyinde anlamlı bir ilişki içinde iken (CO) değişkeni ile anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir. Kendirli & Konak (2014) de aynı kontrol değişkenlerinin Tobin Q değişkeni ile olan ilişkisini ele almıştır. Bu sonuç, Kendirli & Konak (2014)’ün ulaştığı sonucu desteklemektedir.
- ix) (BSH) değişkeni ile (TQ) değişkeni arasındaki %1 düzeyindeki anlamlı ve negatif yönlü ilişki, elde edilen sonuç ile anlam yönünden tutarlı iken ilişkinin yönü açısından farklıdır. (CO) kontrol değişkeni ile (TQ) değişkeni arasındaki pozitif yönlü anlamsız ilişki Kendirli ve Konak (2014) tarafından elde edilen sonuç ile aynıdır.

Özetle, teorik temelde “işletmelerin çalışma sermayesi yönetiminin firmaların performansı açısından önemli olduğu” yönündeki önerme araştırmanın ampirik bulguları ile de örtüşmektedir. Literatürde benzer çalışmalarda “Nakit Dönüş Süresi, Stok Devir Hızı ve Alacak Devir Hızı” değişkenlerin tercih edildiği de gözlenmektedir. Buna karşın firma değerinin göstergesi olarak (PD/DD) değişkenine pek fazla yer verilmemektedir. Bundan sonraki araştırmalarda sektör, değişken çeşitliliği, modele dahil edilen değişken sayısı gibi hususlar gözetilerek, araştırmanın derinleştirilmesi yoluna gidilebilir.

Etik Beyanı : Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazarlar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde ÖHÜİBF Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazar(lar)ına aittir.

Yazar Katkıları : Doç. Dr. Fevzi Serkan ÖZDEMİR çalışmanın esasını oluşturan tezin akademik danışmanıdır. Mert ERBUL ise ilgili yüksek lisans tezinin yazarıdır. Çalışma bu tezden üretilmiştir. Danışmanın tez yazım sürecindeki katkısı; konunun seçilmesi, öğrencinin kavramsal çerçeveyi oluşturması, okumalarının yapılması, metodolojinin hazırlanması, bulguların yorumlanması, öğrencinin tez yazım takvimi çerçevesinde süreci tamamlanmasının sağlanması ve danışmak isteyeceği her konuda zaman kısıtı olmaksızın yardımcı olmasıdır. Literatür kısmı, tezden alınmıştır. Dolayısı ile literatür kısmı Mert ERBUL'a aittir. Makalenin toparlayıcılığı, bütünlük hissi vermesi, okuyucuda çalışmanın özünü içerecek bir intiba oluşturması, kavramsal çerçeveyi oluşturacak bölümlerin seçilmesi, yöntem kısmında yer alacak başlıkların ve içeriklerin belirlenmesi, bütünlüğü ve akışı bozan, okuyucuyu yoracak fazla bilgiden kaçınılması, makale yazım diline hakimiyet ve makalenin şeklen dergi kılavuzuna göre hazırlanması ise Doç. Dr. Fevzi Serkan ÖZDEMİR tarafından gerçekleştirilmiştir. Ayrıca daha önce hiçbir süreli yayında akademik yayın yapmayan Mert ERBUL'a, çalışmanın yayınlanacağı derginin sistemsal gerekliliklerini takip etmek ve yerine getirmek hususunda da yardımcı olunmuştur. 1. Yazar katkı oranı: %50, 2. Yazar katkı oranı: %50'dir.

Çıkar Beyanı : Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

Ethics Statement : The authors declare that ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In case of detection of a contrary situation, ÖHÜİBF Journal does not have any responsibility and all responsibility belongs to the authors of the study

Author Contributions : Assoc. Dr. Fevzi Serkan ÖZDEMİR is the academic advisor of the thesis that forms the basis of the study. Mert ERBUL is the author of the related master's thesis. The study has been produced from this thesis. The advisor's contribution to the thesis writing process; Choosing the subject, creating the conceptual framework of the student, making readings, preparing the methodology, interpreting the findings, ensuring that the student completes the process within the framework of the thesis writing calendar, and helping without time constraints on any subject he wants to consult. The literature part is taken from the thesis. Therefore, the literature part belongs to Mert ERBUL. The collection of the article, giving a sense of coherence, creating an impression that will include the essence of the study in the reader, choosing the sections that will form the conceptual framework, determining the titles and contents to be included in the method section, avoiding the integrity and flow, avoiding too much information that will tire the reader, the command of the article writing language and the form of the article are Preparation according to Assoc. Dr. It was carried out by Fevzi Serkan ÖZDEMİR. In addition, Mert ERBUL, who has never made an academic publication in a periodical before, has also been helped to follow and fulfill the systematic requirements of the journal in which the study will be published. Contribution rate of the 1st author: 50%, Contribution rate of the 2nd author: 20%.

Conflict of Interest : There is no conflict of interest between the authors.

KAYNAKÇA

- Afza, T., & Nazir, M.S. (2007). Is it better to be aggressive or conservative in managing working capital?. *Journal of Quality and Technology Management*, 3(2), 11-21.
- Afza, T., & Nazir, M.S. (2008). Working capital approaches and firms' returns in Pakistan. *Journal of Commerce and Social Sciences*, 1(1), 25-36.
- Aksoy, E.E. (2013). İşletme sermayesi yönetimi ile firma performans ilişkisi: 2008 Krizi Örneği. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 50(586), 9-21.
- Alagöz, A. (1993). *Sanayi işletmelerinde çalışma sermayesi yönetimi ve bir uygulama*. (Yüksek Lisans Tezi). Selçuk Üniversitesi, Eskişehir.
- Çakır, H.M. & Küçükkaplan, İ. (2012). İşletme sermayesi unsurlarının firma değeri ve kârlılığı üzerindeki etkisinin İMKB'de işlem gören üretim firmalarında 2000-2009 dönemi için analizi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 53, 69-86.
- Erciyas, N. C. (2016). Çoklu bağlantı sorunu. *Gazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 1-6.
- Erdem, M. S. (2018). *Savunma ekonomisi üzerine üç makale*. (Doktora Tezi). Osmangazi Üniversitesi, Eskişehir.

- Fettahoğlu, S., & Farah, A. (2016). İşletme sermayesi finanslama stratejilerinin işletme karlılığı üzerindeki etkisini belirlemeye yönelik bir uygulama. *Elektronik Mesleki Gelişim ve Araştırma Dergisi*, (1), 15-23.
- Güdelci, E. N. (2016). İşletme düzeyinde sermaye ve kârlılık ilişkisi – Bist’de faaliyet gösteren gübre firmaları üzerinde bir çalışma. *Yaşam Bilimleri Dergisi*, 6, 183-192.
- Karacaer, S., & Aygün, M. (2009). Entelektüel sermayenin firma performansı üzerindeki etkisi. *H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 27(2), 127-140.
- Kendirli, S., & Konak, F. (2014). İşletme sermayesi yönetiminin firma performansı üzerindeki etkisi: Bist gıda, içecek endeksi uygulaması. *Akademik Bakış Dergisi*, 41, 1-17.
- Keskin, R., & Gökalp, F. (2016). Çalışma sermayesi yönetiminin firma kârlılığı üzerine etkisi: panel veri analizi. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 17(1), 15-25.
- Edi, N., & Saad, N. (2010). Working capital management: the effect of market valuation and profitability in Malaysia. *International Journal of Business and Management*, 5(11).
- Gulia, R. (2014). Effects of working capital management on firms profits-evidence from the pharmaceutical sector. *International Journal of Management and Social Sciences Research (IJMSSR)*, 3, 103-107.
- Nyabuti, W. M., & Alala, O. B. (2014). The relationship between working capital management policy and financial performance of companies quoted at Nairobi securities exchange, Kenya. *International Journal of Economics, Finance, and Management Sciences*, 2 (3), 212-219.
- Öz, Y., & Güngör, B. (2007). Çalışma sermayesi yönetiminin firma kârlılığı üzerine etkisi: imalat sektörüne yönelik panel veri analizi. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 10(2), 319-332.
- Rather, I., Stein, G. T., & Weitnauer, J. C. (2009). *Business valuation and bankruptcy*. New Jersey: John Wiley & Sons Inc.
- Sağlam M., & Karaca, S. (2015). Çalışma sermayesi unsurlarının firma karlılığına etkisi: Borsa İstanbul şirketleri üzerine bir uygulama. *Gaziosmanpaşa Üniversitesi Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi*, 10(1), 119-132.
- Şahin, O. (2011). İMKB’ye kayıtlı imalat şirketlerinde çalışma sermayesi politikaları ve firma performansı ilişkileri. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 6(2), 123-141.
- Tentime, Z. T. (2016). Relationship between working capital management, policies and profitability of small manufacturing firms. *Walden Dissertations and Doctoral Studies Collection*. Walden University, Washington.
- Weinraub, H. J., & Visscher, S. (1998). Industry practice relating to aggressive conservative working capital policies. *Journal of Financial and Strategic Decisions*, 11(2), 11-18.



Araştırma Makalesi
Research Article

Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Yıl: Cilt-Sayı: () ss:

Academic Review of Economics and Administrative Sciences
Year: Vol-Issue: () pp:

<http://dergipark.org/tr/pub/ohuüibf/>

ISSN: 2564-6931

DOI:

Geliş Tarihi / Received:

Kabul Tarihi / Accepted:

Yayın Tarihi / Published:

ÇALIŞMANIN BAŞLIĞI

Yazar Adı SOYAD¹
Yazar Adı SOYAD²

Öz

Çalışmanın en az 180, maksimum 200 kelimeyi geçmeyen özeti burada yer alacaktır. Özette çalışmanın amacı, yöntemi, metodu ve sonuçlarından kısaca bahsedilmelidir. Çalışmanın en az 180, maksimum 200 kelimeyi geçmeyen özeti burada yer alacaktır. Özette çalışmanın amacı, yöntemi, metodu ve sonuçlarından kısaca bahsedilmelidir. Çalışmanın en az 180, maksimum 200 kelimeyi geçmeyen özeti burada yer alacaktır. Özette çalışmanın amacı, yöntemi, metodu ve sonuçlarından kısaca bahsedilmelidir. Çalışmanın en az 180, maksimum 200 kelimeyi geçmeyen özeti burada yer alacaktır. Özette çalışmanın amacı, yöntemi, metodu ve sonuçlarından kısaca bahsedilmelidir. Çalışmanın en az 180, maksimum 200 kelimeyi geçmeyen özeti burada yer alacaktır. Özette çalışmanın amacı, yöntemi, metodu ve sonuçlarından kısaca bahsedilmelidir. Çalışmanın en az 180, maksimum 200 kelimeyi geçmeyen özeti burada yer alacaktır. Özette çalışmanın amacı, yöntemi, metodu ve sonuçlarından kısaca bahsedilmelidir. Çalışmanın en az 180, maksimum 200 kelimeyi geçmeyen özeti burada yer alacaktır. Özette çalışmanın amacı, yöntemi, metodu ve sonuçlarından kısaca bahsedilmelidir.

Anahtar Kelimeler : En Az 3, En Fazla 5 Anahtar Kelime.

Jel Sınıflandırılması : En az 1 tane JEL kodu.

¹ Yazarın Unvanı, Kurumu, mail adresi, ORCID: 0000-00XX-XXX

² Prof. Dr., Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü, mailadres@ohu.edu.tr, ORCID: 0000-00XX-XXX

ÇALIŞMANIN İNGİLİZCE BAŞLIĞI

Abstract

Çalışmanın en az 180, maksimum 200 kelimeyi geçmeyen İngilizce özeti burada yer alacaktır. Özette çalışmanın amacı, yöntemi, metodu ve sonuçlarından kısaca bahsedilmelidir. Çalışmanın en az 180, maksimum 200 kelimeyi geçmeyen İngilizce özeti burada yer alacaktır. Özette çalışmanın amacı, yöntemi, metodu ve sonuçlarından kısaca bahsedilmelidir. Çalışmanın en az 180, maksimum 200 kelimeyi geçmeyen İngilizce özeti burada yer alacaktır. Özette çalışmanın amacı, yöntemi, metodu ve sonuçlarından kısaca bahsedilmelidir. Çalışmanın en az 180, maksimum 200 kelimeyi geçmeyen İngilizce özeti burada yer alacaktır. Özette çalışmanın amacı, yöntemi, metodu ve sonuçlarından kısaca bahsedilmelidir. Çalışmanın en az 180, maksimum 200 kelimeyi geçmeyen İngilizce özeti burada yer alacaktır. Özette çalışmanın amacı, yöntemi, metodu ve sonuçlarından kısaca bahsedilmelidir. Çalışmanın en az 180, maksimum 200 kelimeyi geçmeyen İngilizce özeti burada yer alacaktır. Özette çalışmanın amacı, yöntemi, metodu ve sonuçlarından kısaca bahsedilmelidir. Çalışmanın en az 180, maksimum 200 kelimeyi geçmeyen İngilizce özeti burada yer alacaktır. Özette çalışmanın amacı, yöntemi, metodu ve sonuçlarından kısaca bahsedilmelidir. Çalışmanın en az 180, maksimum 200 kelimeyi geçmeyen İngilizce özeti burada yer alacaktır. Özette çalışmanın amacı, yöntemi, metodu ve sonuçlarından kısaca bahsedilmelidir.

Keywords : En Az 3, En Fazla 5 Anahtar Kelime.

Jel Classification : En az 1 tane JEL kodu.

GİRİŞ

Makale başlığı, sayfanın ortasına hizalı biçimde, Times New Roman yazı karakterinde, Bold olarak yazılmalıdır. Tamamı Büyük Harf ile yazılması gereken Makale Başlığını oluşturan kelimelerin ilk harfleri 18 Punto; diğer harfleri ise 14 punto olmalıdır.

Yazar isimleri çalışma başlığının sonrasında iki satır atlanarak, sağa yaslı ve sağ üst köşesinden numaralandırılmış biçimde yalnızca yazar isim ve tamamı Büyük harf olması gereken soyadlarını içerek şekilde; Times New Roman 11 Punto Bold karakterine uygun olarak İtalik biçimde yazılmalıdır. Yazarların sırasıyla; “Unvan, kurum, e-posta ve posta adresi bilgileri” ise dipnot olarak sayfanın altında; Times New Roman 8 Punto ile belirtilmelidir.

Çalışmalarda ana metinden önce; Türkçe başlık ve öz ile hemen altında İngilizce başlık ve öz verilmelidir. En az 180, maksimum 200 kelimeyi aşmayacak şekilde hazırlanan Türkçe ve İngilizce Özetler, Times New Roman yazı karakteri ile 10 punto olarak italik yazılmalıdır. (Metin dili yabancı dilde olan çalışmalarda ise yabancı dildeki özetin altında Türkçe özet yer almalıdır).

İlk harfi büyük diğer harfler küçük olacak şekilde yazılması gereken “Öz” başlığı, 10 punto Times New Roman karakteri ile Bold (Kalın) olarak; Sola Yaslı biçimde yazılmalıdır. Türkçe ve İngilizce Özetlerin altında, çalışmanın alanını tanımlayabilecek en az üç en fazla beş adet "Anahtar Kelime" (Keywords) bulunmalıdır.

Ayrıca, Anahtar Kelimelerin hemen altına, çalışmaların ilgili alanlarının belirtildiği, http://www.aeaweb.org/journal/jel_class_system.php adresinden erişebileceğiniz Jel Kodları mutlaka yazılmalıdır. Jel kodları da Anahtar Kelimeler gibi; 10 punto Times New Roman ile yazılmalıdır. Öz kısmında; denklem, atıf, standart dışı kısaltmalar, vb. yer almamalıdır.

I. ANA METİN

Makaleler, Microsoft Office Word ile uyumlu yazılım programı kullanılarak 25 sayfayı geçmeyecek şekilde yazılmalıdır. Sayfa yapısı A4 ebadında, kenar boşlukları sağdan 2,5 cm, soldan 3 cm; üstten 1,75 ve alttan ise 2,3 cm olmak üzere, Tek Satır Aralıklı, İki Yana Yaslı ve paragraf arası boşluğu, öncesi ve sonrası 6 nk olacak şekilde ayarlanmalıdır.

Makalede Times New Roman yazı karakterleri kullanılmalı, satır sonunda heceleme yapılmamalıdır. Metni oluşturan kelimeler arasında birden fazla boşluk (space) bırakılmamalı, noktalama işaretleri kendilerinden önceki kelimelere bitişik yazılmalıdır. Söz konusu işaretlerden sonra ise bir harflik boşluk bırakılmalıdır. Paragraflarda ilk satır girintisi 1 cm olmalıdır. Paragraf geçişlerinde satır atlanmamalıdır.

I.I. Ara Başlıklar

Dil bilgisi kurallarına uygun olarak yazılması gereken çalışmada, noktalama işaretlerinin kullanımı, kelime ve kısaltmaların yazımı; güncel TDK Yazım Kılavuzu esas alınarak, açık ve yalın bir anlatım niteliklerini taşınmalıdır. Makalenin hazırlanmasında geçerli bilimsel yöntemlere uyulmalı, çalışmanın konusu, amacı, kapsamı, hazırlanma gerekçesi vb. bilgiler yeterli ölçüde ve belirli bir düzen içinde verilmelidir.

Yazılar, Giriş bölümü ile ikinci sayfadan başlamalı ve uygun bölümlere ayrılmalıdır. “GİRİŞ”, “SONUÇ VE DEĞERLENDİRME” ve “KAYNAKÇA” başlıklarına numara verilmemeli ve sola yaslı bir şekilde tamamen büyük harflerle bold yazılmalıdır. Başlıklardan önce ve sonra bir satır boşluk bırakılmalıdır.

Ana başlıklar: Ana başlıklar sayfaya ortalanmış şekilde, tamamen büyük harflerle bold ve (11) punto ile yazılmalıdır. Romen rakamlarıyla sınıflandırılmalı ve sayfanın ortasına gelecek şekilde yazılmalıdır (I., II., III., ... gibi).

Ara başlıklar: Tamamı koyu olarak yazılacak; ancak her kelimenin ilk harfi büyük olacaktır. Ara başlıklar sola yaslı şekilde, büyük harflerle bold ve (11) punto ile yazılmalıdır. Ara başlıklar, ait oldukları ana başlıkların Romen rakamından başlayacak biçimde yine ek numaralandırma ile hazırlanmalıdır (I.I., I.II. gibi).

a. Alt başlıklar

Tamamı koyu olarak yazılacak; ancak başlığın ilk kelimesindeki birinci harf büyük sonraki kelime/kelimelerin ilk harfi küçük olacak ve başlık sonunda satırbaşı yapılacaktır. Ara başlıklar sola yaslı şekilde, büyük harflerle bold ve (11) punto ile yazılmalıdır. Alt başlıkların numaralandırılması ise küçük harfler ile alfabetik sıra düzenine uygun biçimde olmalıdır (a., b., c. ...gibi).

II.BAŞLIK

Şekil, tablo ve fotoğraflar mümkün olduğunca yazım alanı dışına taşmamalı, gerekiyorsa her biri ayrı bir sayfada yer almalıdır. 11 punto Times New Roman Bold karakterine uygun hazırlanması gereken Şekil ve tablo başlıkları mutlaka numaralandırılmalı (Tablo 1.) ve içeriğine göre Türkçe ve İngilizce olarak adlandırılmalıdır.

Numara ve başlıklar, şekillerin altına, tabloların üstüne gelecek biçimde kelimelerin yalnızca ilk harfleri büyük olarak yazılmalıdır. Gerektiğinde açıklayıcı dipnotlar veya kısaltmalar, şekil ve tabloların hemen altında 8 punto ile verilmelidir. Şekil, tablo ve resimler aynen basılabilecek nitelikte

olmak şartıyla metin içindeki yerlerine yerleştirilmelidir. Ayrıca tablo ve şekillere ait kaynaklar, alt tarafta 9 punto ile verilmelidir.

Tablo 1: Örnek Tablodur

Yıllar	Almanya	Türkiye	Fransa
2000	1	3	5
2001	2	4	6

Kaynak: (Örnek, 1800: 1).



Şekil 1: Örnek Şekil

III.BAŞLIK

Makalede yapılacak atıflar, ilgili yerden hemen sonra, parantez içinde yazarın soyadı, eserin yayın yılı ve sayfa numarası sırasıyla verilmelidir (Okay, 1990: 28).

Birden fazla kaynak gösterileceği durumlarda eserler aynı parantez içinde, soyada göre alfabetik olarak, birbirinden noktalı virgülle ayrılarak sıralanmalıdır (Gökyay, 1982: 120; Okay, 1990: 28).

İki yazarlı kaynaklarda, araya & işareti; ikiden fazla yazarlı kaynaklarda ise üç, dört ve beş yazarlı kaynaklar da ise tüm yazarların soyadları verilmelidir (Şafak & Öz, 2003: 15), (Barutçu, Topçu, Tüfekçi, 2005: 157). Metin içinde tekrarlayan kullanımlarda ise (Barutçu ve ark., 2005) şeklinde gösterilmesi gerekmektedir. Altı veya daha çok yazarlı kaynaklar ise (Okçu ve ark., 2009) şeklinde gösterilmelidir.

Yazarın adı, ilgili cümle içinde geçiyor ise, parantez içinde tarih ve sayfanın belirtilmesi yeterlidir (1990: 28). Yazarın aynı yıl yayınlanmış iki eseri, yayın yılına bir harf eklenmek suretiyle ayırt edilir (İlhan, 2003a: 25), (İlhan, 2003b: 58).

Soyadları aynı olan iki yazarın aynı yılda yayınlanmış olan eserleri, adların ilk harflerinin de yazılması yoluyla belirtilmelidir (Demir, A. 2003: 46), (Demir, H. 2003: 27).

Ulaşılamayan bir yayına metin içinde atıf yapılırken, bu kaynakla birlikte alıntının yapıldığı eser şu şekilde gösterilmelidir (Köprülü, 1911: 75'ten aktaran; Çelik, 1998: 25).

Arşiv belgeleri kaynak gösterilirken, metin içindeki kısaltma örnekteki gibi olmalı, açılımı kaynakçada verilmelidir (BCA, Mühimme 15: 25).

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Dipnotlar, sadece yapılması zorunlu açıklamalar için kullanılır ve "DİPNOT" komutuyla otomatik olarak verilir. Buradaki atıflar da parantez içinde yazarın soyadı, eserin yayın yılı ve sayfa numarası gelecek şekilde düzenlenmelidir (Kaya, 2000: 15).

Makalede birebir yapılan alıntılar tırnak içinde verilmeli ve alıntının sonunda kaynağı parantez içinde belirtilmelidir. Beş satırdan az alıntılar cümle arasında italik olarak, beş satırdan

uzun alıntılar ise sayfanın sağından ve solundan 1 cm içeride, blok hâlinde italik olarak verilmelidir. Birebir olmayan alıntıların sonunda sadece parantez içerisinde kaynak gösterilmesi yeterlidir.

Makalede kullanılan bütün kaynaklar “Kaynakça”ya alınmalı, makalenin konusu ile ilgili olsa dahi, yazıda değinilmeyen belge ve eserler kaynakçaya dâhil edilmemelidir. Kaynaklar ana metnin sonunda yazar soyadlarına göre (Soyadı kanunundan öncekiler için yazar adı esas alınır.) alfabetik olarak verilmelidir.

Kaynakçada yer alan kaynak düzeni; girinti şekli Asıllı (1 cm) olarak ayarlanacak biçimde olmalıdır.

Kaynakça gösteriminde APA6 (American Psychological Association) Formatı; kullanılmalıdır.

Etik Beyanı : Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazarlar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde ÖHÜİBF Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazar(lar)ına aittir.

(Varsa) İlgili çalışmada (2020 yılındaki çalışmalar için) ***tarih ve *** sayılı XXX kurumu etik kurulundan gerekli izinler alınmıştır.

(2020 yılı öncesi için) İlgili çalışmada kullanılan veriler 20XX yılında toplanmış ve veriler analiz edilmiştir. Veriler 2020 yılı öncesi toplandığından etik kurul kararı gerekmemektedir.

Yazar Katkıları : XXXX, çalışmada ***, ***, *** bölümlerinde ve (veri toplama, analiz vs. gibi) aşamalarında katkı sağlamıştır. YYYY, çalışmada ***, ***, *** bölümlerinde ve (veri toplama, analiz vs. gibi) aşamalarında katkı sağlamıştır. 1. yazarın katkı oranı: %**, 2. yazarın katkı oranı: %*

Çıkar Beyanı : Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur. (Varsa) finansal destek alınan kurum burada belirtilir.

Teşekkür (Varsa) : Yayın sürecinde katkısı olanlar (hakem, editör, dış paydaş vs.) ve destek alınan kuruma teşekkür burada belirtilir.

Ethics Statement : xxxx

Author Contributions : xxxx

Conflict of Interest : xxxx

Acknowledgement : xxxx

KAYNAKÇA

Aslan, N. (2010). *Araştırmacılar için ekonomi biliminin incelikleri*. İstanbul: İkinci Sayfa Yayınevi.
Ateş Aslantaş, B. (2016). Kripto para birimleri, bitcoin ve muhasebesi. *Çankırı Karatekin Üniversitesi SBE Dergisi*, 7(1), 349–366.

Boyes, W., & Melvin, M. (2013). *Ekonominin temelleri* (E. Telatar, Çev.). Ankara: Nobel Yayıncılık.

Cheung, A., Roca, E., & Su, J. (2015). Crypto-currency bubbles: an application of the Phillips–Shi–Yu methodology on Mt. Gox Bitcoin Prices. *Applied Economics*, 47(23), 2348–2358.

Köksal, A., & Sabuncu, S. M. (2020). Örgütsel davranışta liderliğin belirleyicileri. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(4), 442–476.
<https://doi.org/10.25287/ohuiibf.99999909>

Özaty, F. (2011). *Parasal iktisat kuram ve politika*. Ankara: Efil Yayınevi.

REFERANS STİLİ VE FORMATI

Metin İçinde Kaynak Gösterme

Kaynaklar metinde parantez içinde yazarların soyadı ve yayın tarihi yazılarak belirtilmelidir. Birden fazla kaynak gösterilecekse kaynaklar arasında (;) işareti kullanılmalıdır. Kaynaklar alfabetik olarak sıralanmalıdır.

Örnekler:

Birden fazla kaynak;

(Koç ve ark., 2012; Sanver, 1995)

Tek yazarlı kaynak;

(Gidik, 2017)

İki yazarlı kaynak;

(Gümüş & Alaycı, 2009: 72)

Üç, dört ve beş yazarlı kaynak;

Metin içinde ilk kullanımda: (Chamberlian, Mostaph & Zaong, 2011: 12–13) Metin içinde tekrarlayan kullanımlarda: (Chamberlian ve ark., 2000)

Altı ve daha çok yazarlı kaynak;

(Orkan ve ark., 2013)

Kaynaklar Bölümünde Kaynak Gösterme

Kullanılan tüm kaynaklar metnin sonunda ayrı bir bölüm halinde yazar soyadlarına göre alfabetik olarak numaralandırılmadan verilmelidir.

Kaynak yazımı ile ilgili örnekler aşağıda verilmiştir.

Kitap

a) Türkçe Kitap

Pınar, D. (1982). *Araştırmacılar için ekonomi el kitabı*. Ankara: Elyaman Yayıncılık.

b) Türkçeye Çevrilmiş Kitap

Hobbes, T. (1992). *Derin düşünceler* (E. Sancı, Çev.). Konya: Mercan Matbaacılık.

c) Editörlü Kitap

Kamol, S., Nurds, F., & Kayıkçı, D. (Ed.). (2016). *Türkiye'deki işletme alanındaki akademisyenler*. İstanbul: İletişim Yayınları.

d) Çok Yazarlı Türkçe Kitap

Güçlü, G., Güçsüz, S., & Güçveren, L. (1992). *İl yönetimlerinde yönetişimin önemi*. Ankara: İmge Yayınevi.

e) İngilizce Kitap

George, R., & Salomon, A. (2020). *Introduction of economy*. London: McGraw-Hill Education.

f) İngilizce Kitap İçerisinde Bölüm

Sochk, F. (2016). Cultural studies and new media. In G. Hall & C. Birchall (Eds.), *New cultural studies: Adventures in theory* (pp. 220–237). Edinburgh, UK: Edinburgh University Press.

g) Türkçe Kitap İçerisinde Bölüm

Türkmen, S. (2002). Örgüt kültürü: Fonksiyonları, öğeleri, işletme yönetimi ve liderlikteki önemi. M. Zencirkıran (Ed.), *Örgüt sosyolojisi kitabı* içinde (s. 233–263). Bursa: Dora Basım Yayın.

h) Yayıncının ve Yazarın Kurum Olduğu Yayın

Türk Standartları Enstitüsü. (1974). *Adlandırma ilkeleri*. Ankara: Yazar.

Makale

a) Türkçe Makale

Mutlu, B., & Savaşer, S. (2007). Çocuğu ameliyat sonrası yoğun bakımda olan ebeveynlerde stres nedenleri ve azaltma girişimleri. *İstanbul Üniversitesi Florence Nightingale Hemşirelik Dergisi*, 15(60), 179–182.

b) İngilizce Makale

de Cillia, R., Reisigl, M., & Wodak, R. (1999). The discursive construction of national identity. *Discourse and Society*, 10(2), 149–173. <http://dx.doi.org/10.1177/0957926599010002002>

c) Yediden Fazla Yazarlı Makale

Lal, H., Cunningham, A. L., Godeaux, O., Chlibek, R., Diez-Domingo, J., Hwang, S.-J. ... Heineman, T. C. (2015). Efficacy of an adjuvanted herpes zoster subunit vaccine in older adults. *New England Journal of Medicine*, 372, 2087–2096. <http://dx.doi.org/10.1056/NEJMoa1501184>

d) DOI'si Olmayan Online Edinilmiş Makale

Al, U. ve Doğan, G. (2012). Hacettepe Üniversitesi Bilgi ve Belge Yönetimi Bölümü tezlerinin atıf analizi. *Türk Kütüphaneciliği*, 26, 349–369. Erişim adresi: <http://www.tk.org.tr/>

e) DOI'si Olan Makale

Turner, S. J. (2010). Website statistics 2.0: Using Google Analytics to measure library website effectiveness. *Technical Services Quarterly*, 27, 261–278. <http://dx.doi.org/10.1080/07317131003765910>

f) Popüler Dergi Makalesi

Semercioğlu, C. (2015, Haziran). Sıradanlığın rayihası. *Sabit Fikir*, 52, 38–39.

Tez, Sunum, Bildiri

a) Türkçe Tezler

Sarı, E. (2008). *Kültür kimlik ve politika: Mardin'de kültürlerarasılık*. (Doktora Tezi). Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.

b) Kurumsal Veritabanında Yer Alan İngilizce Yüksek Lisans/Doktora Tezi

Yaylalı-Yıldız, B. (2014). *University campuses as places of potential publicness: Exploring the politicals, social and cultural practices in Ege University* (Doctoral dissertation). Retrieved from: Retrieved from <http://library.iyte.edu.tr/tr/hizli-erisim/iyte-tez-portali>

c) Web’de Yer Alan İngilizce Yüksek Lisans/Doktora Tezi

Tonta, Y. A. (1992). *An analysis of search failures in online library catalogs* (Doctoral dissertation, University of California, Berkeley). Retrieved from <http://yunus.hacettepe.edu.tr/~tonta/yayinlar/phd/ickapak.html>

d) Sempozyum Katkısı

Krinsky-McHale, S. J., Zigman, W. B., & Silverman, W. (2012, August). Are neuropsychiatric symptoms markers of prodromal Alzheimer’s disease in adults with Down syndrome? In W. B. Zigman (Chair), *Predictors of mild cognitive impairment, dementia, and mortality in adults with Down syndrome*. Symposium conducted at American Psychological Association meeting, Orlando, FL.

g) Online Olarak Erişilen Konferans Bildiri Özeti

Çınar, M., Doğan, D. ve Seferoğlu, S. S. (2015, Şubat). *Eğitimde dijital araçlar: Google sınıf uygulaması üzerine bir değerlendirme* [Öz]. Akademik Bilişim Konferansında sunulan bildiri, Anadolu Üniversitesi, Eskişehir. Erişim adresi: <http://ab2015.anadolu.edu.tr/index.php?menu=5&submenu=27>

h) Düzenli Olarak Online Yayımlanan Bildiriler

Herculano-Houzel, S., Collins, C. E., Wong, P., Kaas, J. H., & Lent, R. (2008). The basic nonuniformity of the cerebral cortex. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 105, 12593–12598. <http://dx.doi.org/10.1073/pnas.0805417105>

i) Kitap Şeklinde Yayımlanan Bildiriler

Schneider, R. (2013). Research data literacy. S. Kurbanoglu ve ark. (Ed.), *Communications in Computer and Information Science: Vol. 397. Worldwide Communalities and Challenges in Information Literacy Research and Practice* içinde (s. 134–140). Cham, İsviçre: Springer. <http://dx.doi.org/10.1007/978-3-319-03919-0>

j) Kongre Bildirisi

Çepni, S., Bacanak A. ve Özsevgeç T. (2001, Haziran). *Fen bilgisi öğretmen adaylarının fen branşlarına karşı tutumları ile fen branşlarındaki başarılarının ilişkisi*. X. Ulusal Eğitim Bilimleri Kongresi’nde sunulan bildiri, Abant İzzet Baysal Üniversitesi, Bolu

Diğer Kaynaklar

a) Gazete Yazısı

Toker, Ç. (2015, 26 Haziran). ‘Unutma’ notları. *Cumhuriyet*, s. 13.

b) Online Gazete Yazısı

Tamer, M. (2015, 26 Haziran). E-ticaret hamle yapmak için tüketiciyi bekliyor. *Milliyet*. Erişim adresi: <http://www.milliyet>

c) Web Page/Blog Post

Bordwell, D. (2013, June 18). David Koepp: Making the world movie-sized [Web log post]. Retrieved from <http://www.davidbordwell.net/blog/page/27/>

d) Online Ansiklopedi/Sözlük

Bilgi mimarisi. (2014, 20 Aralık). Vikipedi içinde. Erişim adresi: http://tr.wikipedia.org/wiki/Bilgi_mimarisi

Marcoux, A. (2008). Business ethics. In E. N. Zalta (Ed.), *The Stanford encyclopedia of philosophy*. Retrieved from <http://plato.stanford.edu/entries/ethics-business/>

e) Podcast

Radyo ODTÜ (Yapımcı). (2015, 13 Nisan). *Modern sabahlar* [Podcast]. Erişim adresi: <http://www.radyoodtu.com.tr/>

f) Bir Televizyon Dizisinden Tek Bir Bölüm

Shore, D. (Senarist), Jackson, M. (Senarist) ve Bookstaver, S. (Yönetmen). (2012). *Runaways* [Televizyon dizisi bölümü]. D. Shore (Baş yapımcı), *House M.D.* içinde. New York, NY: Fox Broadcasting.

APA referans stili ile ilgili sık yapılan hatalar;

- Dergi ve kitap adları italik olarak yazılmalıdır.
- Eserler belirtilirken eserin ilk harfi ve özel isimler dışında hepsi küçük harfle yazılmalıdır.
- Makalelerde sayfa aralıkları belirtilirken daima uzun çizgi (—) kullanılmalıdır.
- Makalede yazar ad soyadları verilirken & işaretinden önce de mutlaka virgül konulmalıdır.
- Makale gösterimlerinde cilt numarası belirtilirken cilt italik, sayı parantez içinde ve düz bir şekilde yazılmalıdır.
- Kaynakçada kitap verilirken mutlaka yayınevi ve şehir, ülke bilgisi verilmelidir.
- Kitap gösteriminde belli bir bölüm alıntılanıyorsa mutlaka sayfa aralığı belirtilmelidir.
- İnternet sitesinden alınan kaynaklarda “Erişim adresi:” konulduktan sonra link eklenmelidir. Alıntılanan veri İngilizceyse “Retrieved from” yazılmalı ve : konulmamalıdır ve link eklenmelidir.