



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*



**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](mailto: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, yayınlanmak üzere kabul edilmemiş ve yayınlanmak 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 yayınlanan 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
Abdülmeccit 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



**Hakem Kurulu / Referee Board**

Bu Sayının Hakemleri, Temmuz 2021; 14(3)

Adil	AKINCI	(Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi)
Elvettin	AKMAN	(Süleyman Demirel Üniversitesi)
Erkan	ALSU	(Gaziantep Üniversitesi)
Nurullah	ALTINTAŞ	(Sakarya Üniversitesi)
İhsan Ömer	ATAGENÇ	(Kırklareli Üniversitesi)
Mesut	ATASEVER	(Uşak Üniversitesi)
Ayşenur	AYDINBAKAR	(Ankara Sosyal Bilimler Üniversitesi)
Zafer	AYKANAT	(Ardahan Üniversitesi)
Nuri	AVŞARGİL	(Akdeniz Üniversitesi)
Fatma İdil	BAKTEMUR	(Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi)
Tuba	BEKİŞ	(Ondokuz Mayıs Üniversitesi)
Oya İnci	BOLAT	(Balıkesir Üniversitesi)
Tunga	BOZDOĞAN	(Eskişehir Osmangazi Üniversitesi)
Alper	BOZKURT	(Adana Alparslan Türkeş Bilim ve Teknoloji Üniversitesi)
Buket	BULUK-EŞİTTİ	(Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)
Hasan	BÜLBÜL	(Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Onur	ÇELİK	(Adana Alparslan Türkeş Bilim ve Teknoloji Üniversitesi)
Hatice Selma	ÇELİKYAY	(Bartın Üniversitesi)
Necati	ÇİFTÇİ	(Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi)
Özcan	DAĞDEMİR	(Eskişehir Osmangazi Üniversitesi)
Erhan	DEMİRELİ	(Dokuz Eylül Üniversitesi)
Musa	EKEN	(Sakarya Üniversitesi)
Fatma Merve	EKİZ	(İskenderun Teknik Üniversitesi)
İsmail	ERKAN	(İzmir Katip Çelebi Üniversitesi)
Dilşah	ERTOP	(Bağımsız Araştırmacı)
Sultan	GEDİK-GÖÇER	(Kocaeli Üniversitesi)
Sevinç	GÜLER-ÖZÇALIK	(Dokuz Eylül Üniversitesi)
Aytekin	GÜVEN	(Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi)
Pınar	HAYALOĞLU	(Gümüşhane Üniversitesi)
Çağdaş	İŞİKAY	(Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi)
Fevziye	KALIPÇI-ÇAĞIRAN	(Ondokuz Mayıs Üniversitesi)
Ahmet	KAMACI	(Bartın Üniversitesi)
Selahattin	KARABINAR	(İstanbul Üniversitesi)
Harun	KIRILMAZ	(Sakarya Üniversitesi)
Cem	KORKUT	(Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi)
Çiğdem	KURT-CİHANGİR	(Hitit Üniversitesi)
Altuğ Murat	KÖKTAŞ	(Necmettin Erbakan Üniversitesi)
Müslüme	NARİN	(Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi)
Sabri	ÖZ	(İstanbul Ticaret Üniversitesi)
Alev	ÖZER-TORGALÖZ	(İzmir Demokrasi Üniversitesi)
Mahmut Sami	ÖZTÜRK	(Süleyman Demirel Üniversitesi)
Mutlu Başaran	ÖZTÜRK	(Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Ali Emre	SARILGAN	(Eskişehir Teknik Üniversitesi)
Taner	SEKMEN	(Eskişehir Osmangazi Üniversitesi)
Sevgi	SEZER	(Balıkesir Üniversitesi)
Ali	SOYLU	(Pamukkale Üniversitesi)
Yaşar	SUVEREN	(Sakarya Üniversitesi)
Hatice	ŞİMŞEK-KESKİN	(Dokuz Eylül Üniversitesi)
Ömer	TEKŞEN	(Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi)
Semra	TETİK	(Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Mert	TOPÇU	(Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi)
Kayahan	TÜM	(Hatay Mustafa Kemal Üniversitesi)
Arman Zafer	YALÇIN	(Balıkesir Üniversitesi)
Rüstem	YANAR	(Gaziantep Üniversitesi)
Hasan Bilgehan	YAVUZ	(Adana Alparslan Türkeş Bilim ve Teknoloji Üniversitesi)
İdil Gülnihal	YAZICI	(İstanbul Üniversitesi)
Aysun	YEŞİLTAŞ	(Necmettin Erbakan Üniversitesi)
Veli	YILANCI	(Sakarya Üniversitesi)
Mete	YILDIZ	(Hacettepe Üniversitesi)
Fatih	YÜCEL	(Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Muammer	ZERENLER	(Selçuk Üniversitesi)

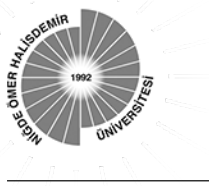
Hakemlik yapan tüm hocalarımıza bilim dünyası adına teşekkür ediyoruz.



## İÇİNDEKİLER / CONTENTS

- Çalışma yaşamında sığınmacılar: Türk işçilerin sığınmacı iş arkadaşlarına yönelik tutumu üzerine bir alan araştırması.....706-719**  
*Asylum seekers at work: A field study on Turkish workers' attitudes towards asylum seeker colleagues*  
*(Araştırma Makalesi / Research Article)*  
Ahmet Murat ÖZKAN  
Ali Oğuz BAYRAKÇIL
- Kamu hastanelerinde örgütsel bağlılık düzeyi: İstanbul örneği.....720-733**  
*The organizational commitment level in public hospitals- Istanbul example*  
*(Araştırma Makalesi / Research Article)*  
Özlem GÜDÜK  
Emrah ÖNDER
- Avrupa'da ağ tipi havayolu ve bölgesel havayolu işletmeleri arasındaki dış kaynak kullanım ilişkisinin hat özellikleri temelinde incelenmesi.....734-749**  
*An investigation of outsourcing relationship between network type and regional airlines on the basis of line features*  
*(Araştırma Makalesi / Research Article)*  
Eyüp Bayram ŞEKERLİ
- Is overlooking workplace incivility just like experiencing “boiling frog syndrome”? Uncivil behaviors at workplace and their major negative consequences and how to reduce their negative outcomes.....750-762**  
*İşyeri nezaketsizliğini görmezden gelmek “haşlanmış kurbağa sendromu”nu yaşamak gibi midir? İşyerinde nezaketsiz davranışlar, önemli olumsuz sonuçları ve bu olumsuz sonuçları azaltmanın yolları*  
*(Araştırma Makalesi / Research Article)*  
Can BİÇER
- Avrupa 2020 Stratejisi temelinde seçilmiş göstergelerle karşılaştırmalı bir analiz: Avrupa Birliği ülkeleri ile Türkiye örneği.....763-783**  
*A comparative analysis with selected indicators based on European 2020 Strategy: The case of European Union countries and Turkey*  
*(Araştırma Makalesi / Research Article)*  
Reyhan ÖZEŞ-ÖZGÜR  
Mehmet ZANBAK
- Sağlık sektöründe kurumsal sosyal sorumluluk: Sistemik bir derleme çalışması .....784-799**  
*Corporate social responsibility in the health sector: A systematic review study*  
*(Araştırma Makalesi / Research Article)*  
Gülsüm Şeyma KOÇA  
Özgür UĞURLUOĞLU





**Entropi temelli Lanchester Savaş Modeli ile bir futbol maçının analizi.....800-821**  
*Analysis of a football match with the entropy based Lanchester War Model*

*(Araştırma Makalesi / Research Article)*

Nuri ÖMÜRBEK  
Gamze KILINÇ  
Meltem KARAATLI

**Pandemi döneminde uzaktan eğitim memnuniyetini etkileyen faktörler.....822-845**  
*Factors affecting distance education during pandemic*

*(Araştırma Makalesi / Research Article)*

Furkan TÜZÜN  
Nilay YÖRÜK-TORAMAN

**2. düzeydeki 26 istatistikî bölgenin iyi oluş durumlarının incelenmesi.....846-860**  
*Investigation of regional well being status of 26 statistical region at level 2*

*(Araştırma Makalesi / Research Article)*

Sibel ÖRK-ÖZEL  
Çiğdem KOŞAR-TAŞ

**Karizmatik liderlik algısının örgütsel vatandaşlık davranışına etkisi: Kastamonu ilindeki siyasi partilerde bir araştırma.....861-880**

*The effect of charismatic leadership perception on organizational citizenship behavior: A research on political parties in Kastamonu*

*(Araştırma Makalesi / Research Article)*

Berkan GÜNGÖR  
Erol TURAN

**Kadın girişimcilerin finansal sosyalizasyonu ve finansal okuryazarlığı üzerine İzmir ilinde bir araştırma .....881-905**

*A research on financial socialization and financial literacy of women entrepreneurs in Izmir province*

*(Araştırma Makalesi / Research Article)*

Didem CANSEVER  
Duygu KIZILDAĞ

**Türkiye’de sürdürülebilir mavi ekonomi için balıkçılık desteklerinin değerlendirilmesi .....906-923**  
*Evaluation of fisheries support in Turkey for sustainable blue economy*

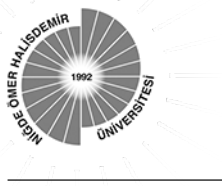
*(Araştırma Makalesi / Research Article)*

Özlem TOPLU-YILMAZ

**Türk modernleşme tarihi sürecinde Adalet Partisi bağlamında muhafazakâr siyaset arayışı.....924-937**  
*While Turkish modernism process conservative politics’ seeking in the context of Adalet Partisi*

*(Araştırma Makalesi / Research Article)*

Mahmut Deniz TANSİ



**The effect of the distance learning program designed for the programming language on the academic achievement of students .....938-947**

*Programlama dili için tasarlanmış uzaktan öğrenme programının öğrencilerin akademik başarıları üzerindeki etkisi*

*(Araştırma Makalesi / Research Article)*

Fatih Çağatay BAZ  
Ümran KOCA

**A study on confidence indexes in Turkey under structural breaks for the period covering the Covid-19 Pandemic.....948-960**

*Yapısal kırılmalar dikkate alınarak Türkiye’de Covid-19 Pandemisini kapsayan dönemde güven endeksleri üzerine yapılan bir çalışma*

*(Araştırma Makalesi / Research Article)*

Esra N. KILCI

**Yeni Dünya ekonomik düzeni: G-11 Ülkeleri.....961-977**

*New world economic order: N-11 countries*

*(Araştırma Makalesi / Research Article)*

Emek Aslı CİNEL

**Jeopolitik riskin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi: Kırılgan Beşli Ülkelerinden ampirik kanıtlar.....978-990**

*The effect of geopolitical risk on economic growth: Empirical evidence from the Fragile Five Countries*

*(Araştırma Makalesi / Research Article)*

Emrah DOĞAN  
Başak ÖZARSLAN-DOĞAN

**Katılım bankalarına ait Camels oranlarının Maut yöntemi ile analizi: Covid-19 öncesi ve sürecinde bir karşılaştırma.....991-1005**

*Camels ratio analysis for participation banks with Maut method: Comparison pre and post Covid-19*

*(Araştırma Makalesi / Research Article)*

Eda KÖSE  
Fatma YÖRÜK-EREN  
Aşkın ÖZDAĞOĞLU  
İsmail BEKÇİ

**Türev araç kullanımının firma performansı üzerine etkisi: BIST imalat sanayi firmaları uygulaması .....1006-1017**

*Effect of derivative instruments usage on firm performance: BIST manufacturing industry firms application*

*(Araştırma Makalesi / Research Article)*

Emine Ebru AKSOY  
Fatma Betül ŞENGÜL



**Kurumsallaşmaya etki eden faktörlerin belediye özelinde analizi.....**1018-1037  
*Analysis of factors affecting institutionalization in the municipality*

(Araştırma Makalesi / Research Article)

Doğan BAŞKÖY

Rüveyda KIZILBOĞA-ÖZASLAN

**Whose voice is louder? Influencer and celebrity endorsement on Instagram.....**1038-1050

*Kimin sesi daha yüksek? Instagramda sosyal media fenomeni ve ünlü destekçi kullanımı*

(Araştırma Makalesi / Research Article)

Deniz ZEREN

Nilüfer KAPUKAYA

**Factors affecting gender wage gap: Empirical evidences from selected OECD countries.....**1051-1061

*Cinsiyet ücret eşitsizliğini etkileyen faktörler: Bazı OECD ülkelerinden ampirik bulgular*

(Araştırma Makalesi / Research Article)

Melek AKDOĞAN-GEDİK

Tuğay GÜNEL

**The relationship of global cities' foreign trade and urban growth: Investigation on the axis of the panel causes analysis.....**1062-1070

*Küresel şehirlerin dış ticareti ve kentsel büyüme ilişkisi: Panel nedensellik analizi ekseninde incelenmesi*

(Araştırma Makalesi / Research Article)

İbrahim ÖZAYTÜRK

Gürçem ÖZAYTÜRK

**Diskriminant analizi ve C5.0 algoritması ile finansal başarısızlığın tahmini: BİST Kobi Sanayi İndeksi'ndeki işletmeler örneği.....**1071-1090

*Prediction of financial failure with discriminant analysis and C5.0 algorithm: The example of enterprises in BIST SME Industry Index*

(Araştırma Makalesi / Research Article)

Şenol BARDİ

Ahmet Vecdi CAN

**Avar Kağanlığı'nın iktisadi tarihi.....**1091-1108

*Economic history of Avar Khaganate*

(Araştırma Makalesi / Research Article)

Ünal ERYILMAZ



## EDITÖRÜN NOTU

Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi'nin, 14.cildinin üçüncü sayısını 2021 yılının Temmuz ayında sizlerle buluşturmaktan mutluluk duymaktayız. Sayıda mevcut bulunan 25 araştırma makalesinin 6'sı İngilizce dilinde kaleme alındı. Hastane, bakanlık ve üniversiteler dahil olmak üzere 29 farklı kurumda meslek hayatlarını sürdürmekte olan 46 değerli araştırmacının, gerekli değerlendirme süreçleri sonunda yayımlanmaya uygun bulunan çalışmaları sosyal bilimlerin oldukça geniş bir yelpazesine dağıldı.

Sayının ilk çalışmasında, **Özkan & Bayrakçıl**, 2011 ve sonrasında devam eden Suriye İç Savaşı'nın en büyük etkilerinden olan sığınmacıların işgücüne katılımındaki artışın Türkiye'de istihdam edilen işçiler tarafından nasıl karşılandığını analiz ederek, Türk işçilerinin etnik ya da dini bir ayrıştırma göstermediklerini fakat kültürel entegrasyon ve makro iktisadi konularda çekincelerinin olduğu sonucuna ulaşmıştır. **Güdük & Önder**, kamu hastanelerinde çalışanların örgütsel bağlılıklarını inceledikleri çalışmalarında, örgütsel bağlılıkları yüksek çalışanların kuruma pozitif katkılarda bulunduğu sonucuna vararak kurumların bu yönde gelişimleri için önerilerde bulunmuştur. **Şekerli**, 1980 sonrasında dünya genelinde vuku bulan liberalizasyon sonrasında havayolu işletmelerinin davranışını tespit etmek amacıyla ele aldığı örnek vakada, düşük bağlantı değerine sahip hatlarda dış kaynak kullanımının tercih edildiğini göstermiştir.

Sayının dördüncü çalışmasında **Biçer**, işyerlerinde nezaketsiz davranışların etkilerini incelediği çalışmasında, işletmelerin genellikle göz ardı ettiğini ifade ettiği bu davranışların işten ayrılma niyetine varan sonuçlarını olduğunu ve bunun işletmeler tarafından gerekli adımların atılmasıyla çözüme kavuşturulması gerektiğini ifade etmektedir. **Özeş-Özgür & Zambak**; çevre, eğitim, istihdam, ar-ge ve yoksulluk olmak üzere beş temel kriteri içeren Avrupa 2020 Stratejisi'nde Avrupa Birliği ülkeleri ile Türkiye arasında bir karşılaştırma yapmakta ve Türkiye'nin bu konular açısından en dezavantajlı ülke konumunda bulunduğunu belirtmektedir. Altıncı araştırma makalesini kaleme alan **Koca & Uğurluoğlu**, sağlık sektöründe kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetlerini sistematik derleme yaklaşımıyla analiz etmekte ve buna ilişkin çalışmaların en fazla kamu ve özel hastanelerde yapıldığı sonucuna ulaşmaktadırlar.

**Ömürbek, Kılınç & Karaatlı** tarafından kaleme alınan makale çalışmasında, Lanchester savaş modeli, bir futbol maçına uygulanmış, modelin ulaştığı senaryonun, gerçek durumla uyumlu olduğu gözlenmiştir. Sayının sekizinci makalesinde, **Tüzün & Yörük-Toraman**, pandemi döneminde öğrencilerin uzaktan öğretim memnuniyetini hangi faktörlerin etkilediğini araştırmışlar ve öğrencilerin sürece ilişkin olumsuz tutumlarını fiziki, üniversite kaynaklı, psikolojik ve demografik özelliklerin etkilediğini öne sürmüşlerdir. **Örk-Özel & Koşar-Taş**, istatistiki sınıflandırma kriterlerine göre Türkiye'deki Düzey 2 bölgelerini incelemekte ve bu bölgelerin iyi oluş durumları arasındaki benzerlik ve farklılıkları ortaya koymaktadırlar. **Güngör & Turan**, siyasal partilerde karizmatik liderlik algısı ile örgütsel vatandaşlık davranışı arasındaki ilişkiyi irdeledikleri çalışmalarında bu iki değişken arasında pozitif yönde bir ilişki olduğunu, karizmatik liderlik algılarının örgütsel vatandaşlık davranışına kısmi etkide bulunduğunu göstermektedirler.



Sayıda yer alan on birinci makale çalışmasında **Cansever & Kızıldağ**, finansal sosyalizasyonun kadın girişimlerin finansal okuryazarlığı üzerindeki etkilerini incelemekte ve finansal sosyalizasyonun finansal davranış ve tutumlar üzerindeki etkilerini ortaya koymaktadırlar. **Toplu & Yılmaz**, mavi ekonominin bileşenlerinden olan balıkçılık sektörünü Türkiye'deki faaliyetler çerçevesinde değerlendirerek politika yapıcılara, mavi ekonominin sürdürülebilirliği için önerilerde bulunmaktadırlar. **Tansi**, Adalet Partisi'nin Türk siyasi hayatı ve düşüncesi içinde hangi konumda bulunduğunu Türkiye'de merkez-sağ gelenek üzerinden açıklamakta ve muhafazakâr siyasetin Türkiye'de hangi yönleriyle yer aldığını ifade etmektedir.

**Baz & Koca**, uzaktan öğretim sürecinin oldukça yaygınlaştığı süreçte öğrencilerin örneklem alındığı çalışmalarında, deney tasarımıyla programlama dili için tasarlanmış bir uzaktan öğrenme programının etkilerini değerlendirmektedirler. **Kılıcı**, sayının on beşinci makalesinde, Covid-19 Pandemisinde Türkiye'de güven endeksleri üzerine kaleme aldığı çalışmasında, reel sektör ve finansal hizmetler güven endeksleri ile tüketici güven endeksleri arasında bir farkın bulunduğunu göstermektedir. **Cinel**, nüfusları nicelikçe fazla bulunan on bir ülkeyi değerlendirdiği çalışmasında, Türkiye'nin de aralarında bulunduğu bu ülkelerin gelecekte dünya ekonomisini şekillendirme potansiyellerinin oldukça yüksek olduğuna işaret etmektedir. **Doğan & Özarlan-Doğan**, ülkeler arasındaki büyüme farklılıklarında jeopolitik risklerin etkisini incelemekte ve bu risklerin, ekonomik büyüme üzerinde olumsuz etkilerini olduğunu öne sürmektedirler.

Sayının on sekizinci makalesinde, **Köse, Yörük-Eren, Özdağoğlu & Bekci**; Covid-19 sürecinin katılım bankaları üzerindeki etkilerini dönemsel olarak karşılaştırmakta ve Türkiye'deki katılım bankaları arasındaki performans farklılıklarını göstermektedirler. **Aksoy & Şengül**, Borsa İstanbul'da yer alan imalat sanayi firmalarının potansiyel riskler karşısında kullandıkları türev araçların etkilerini değerlendirerek bunların maliyetlerinin, risk yönetimi getirilerinden yüksek olduğu sonucuna varmaktadırlar. **Başköy & Kızıboğa-Özaslan**, artık belediyelerin de vatandaşları memnun etme ve sonraki seçimlerde başarı sağlama adına kurumsallaşmaya önem verdiklerini ifade ettikleri çalışmalarında, kurumsallaşma yolunda belediyelerin önemli aşamalar kaydettiklerini, fakat bazı yönlerde eksiklerinin bulunduğunu ileri sürmektedirler.

**Kapukaya & Zeren**, son dönemde öne çıkan olgulardan biri olan sosyal medya fenomenleri ve pazarlama ilişkisine eğilmekte ve moda ve giyim sektörüne ait ürünlerin en fazla öne çıkan kategori olduğunu belirtmektedirler. **Akdoğan-Gedik & Günel**, gelişmekte olan ülkelerdeki yoksulluk üzerine kaleme aldıkları çalışmalarında, cinsiyet eşitsizliklerinin ücretler konusunda nasıl bir görünüm aldığını irdelemekte ve eğitim düzeyi, yaş gibi faktörler üzerinden konuyu analiz etmektedirler. **Özaytürk & Özaytürk**, dış ticaret ve büyüme ilişkisini, küresel şehirler üzerinden incelerken, bu ilişkinin yönüne dair bulgularına yer vermektedirler. **Bardi & Can**, Borsa İstanbul küçük ve orta ölçekli işletmeler sanayi endeksinde yer alan işletmeler için finansal başarısızlık risk modeli geliştirmektedirler. Sayının son çalışmasında ise **Eryılmaz**, bir iktisadi tarih çalışması yapmakta ve 6 ila 8. yüzyıllar arasında hüküm süren Avarların iktisadi yönlerini incelemektedir.

Akademik gelişimine katkıda bulunmak uğruna vakit ve emeklerini özenlice sarf eden tüm yazarlarımıza özel teşekkürlerimizi bir borç bilmekteyiz. Türkiye akademiyasının çok çeşitli coğrafyalarından yazarların değerli katkılarının bulunduğu, yine sosyal bilimlerin çok çeşitli alanlarında yer alan çalışmalardan müteşekkil bu sayımızı, siz değerli okuyucularımızla buluşturmaktan memnuniyet duymaktayız.



Araştırma Makalesi  
Research Article

Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi  
Yıl: 2021 Cilt-Sayı: 14(3) ss: 706–719

Academic Review of Economics and Administrative Sciences  
Year: 2021 Vol-Issue: 14(3) pp: 706–719

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

ISSN: 2564-6931

DOI: 10.25287/ohuiibf.698833

Geliş Tarihi / Received: 05.03.2020

Kabul Tarihi / Accepted: 24.03.2021

Yayın Tarihi / Published: 31.07.2021

## ÇALIŞMA YAŞAMINDA SIĞINMACILAR: TÜRK İŞÇİLERİN SIĞINMACI İŞ ARKADAŞLARINA YÖNELİK TUTUMU ÜZERİNE BİR ALAN ARAŞTIRMASI

Ahmet Murat ÖZKAN<sup>1</sup>  
Ali Oğuz BAYRAKÇIL<sup>2</sup>

### Öz

Türkiye, 2011'den beri devam eden Suriye iç savaşından sosyal, siyasi ve iktisadi olarak en çok etkilenen ülkelerin başında gelmektedir. Ülkeye geçici koruma statüsü altında kabul edilen ve sayıları 3,5 milyonu aşan sığınmacıların işgücüne katılması, çeşitli sosyal, iktisadi ve akademik tartışmaları da beraberinde getirmiştir. Suriyelilerin sosyal ve kültürel entegrasyonu, kamu harcamalarına ve makro iktisadi düzene etkileri, çalışma yaşamına katılmaları ve yerleştikleri bölgelerde arz-talep dengesini değiştirmeleri gibi konular bu tartışmaların odağında yer almaktadır. İşletme yönetimi bakış açısıyla gerçekleştirilen bu çalışmanın amacı Suriyeli sığınmacılar ile aynı işyerinde çalışan Türk işçilerin, sığınmacılara karşı tutumlarını ölçmektir. Bu bağlamda öncelikle Suriyeli sığınmacıların ülkemizdeki statüsüne ilişkin kavram karmaşası giderilmiş, daha sonraki aşamada ise İstanbul ve Bursa'daki sanayi bölgelerinde, işyerinde sığınmacı çalışanlar olduğunu bildiren mavi yakalı işgücü ile nicel perspektiften bir alan araştırması gerçekleştirilmiştir. Araştırma sonuçlarına göre, Türk çalışanların sığınmacıların etnik kökeni ve dinlerine yönelik negatif ve ayrıştırıcı bir tutumu bulunmamaktadır. Bununla birlikte sığınmacıların kültürel entegrasyonu ve makro iktisadi katkıları konusunda kayda değer çekinceler gözlemlenmiştir. İşletme performansının artırılması, çalışma barışının ve pozitif örgüt ikliminin sağlanması ve yerel işgücü ile sığınmacıların iş birliği içerisinde çalışabilmesi için işletme yöneticileri ve politika yapıcılarının üzerine önemli görevler düşmektedir.

**Anahtar Kelimeler** : Suriye, İç savaş, Sığınmacı, Tutum, İşyeri.

**Jel Sınıflandırması** : M14, M54, N40.

<sup>1</sup> Arş. Gör., Sivas Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü Yönetim ve Organizasyon Ana Bilim Dalı, amozkan@cumhuriyet.edu.tr, ORCID: 0000-0002-7364-5390.

<sup>2</sup> Arş. Gör., Sivas Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü Sayısal Yöntemler Ana Bilim Dalı, abayrakcil@cumhuriyet.edu.tr, ORCID: 0000-0003-3376-1730.

### Atf / Citation (APA 6):

Özkan, A. M., & Bayrakçıl, A. O. (2021). Çalışma yaşamında sığınmacılar: Türk işçilerin sığınmacı iş arkadaşlarına yönelik tutumu üzerine bir alan araştırması. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(3), 706–719. <http://doi.org/10.25287/ohuiibf.698833>.

# ASYLUM SEEKERS AT WORK: A FIELD STUDY ON TURKISH WORKERS' ATTITUDES TOWARDS ASYLUM SEEKER COLLEAGUES

## Abstract

Turkey is noted as one of the most affected countries from Syrian Civil War, which has been ongoing since 2011. A significant portion of approximately 3.5 million asylum seekers has joined work force in Turkey and this sparked several social, economic and academic debates. Cultural and social integration of asylum seekers, their impact on government spending and macro-economic statistics are only a few example of heated discussions on Syrian asylum seekers. Main purpose of this study is to measure attitudes of Turkish workers working with asylum seekers, towards their Syrian colleagues. To begin with, authors first focused on defining legal status of Syrian asylum seekers in Turkey. Once the conceptual definitions are cleared, a quantitative field study has been conducted in Bursa and İstanbul industrial districts, where Syrian asylum seekers are intensively employed. Based on field study results, there is no evidence of racial and religious discrimination against Syrian asylum seekers at work place. However, local workers' attitudes towards Syrian asylum seekers' social and economic integration can be interpreted as negative. For a higher organizational performance, positive organizational climate and further co-operation of local and asylum seeker workers, policy makers and firm managers are expected to implement well designed integration measures.

**Keywords** : Syria, Civil war, Asylum seeker, Attitude, Workplace.

**Jel Classification** : M14, M54, N40.

## GİRİŞ

Yaklaşık 10 yıl önce Tunus'ta ortaya çıkan Arap Baharı hareketi, daha sonraki dönemlerde Mısır, Libya ve Suriye gibi bölge ülkelerine de sıçramıştır. Arap Baharı, etkili olduğu ülkelerde ve çevre coğrafyalarda pek çok sosyal, iktisadi ve siyasi sonuç yaratmakla birlikte, bazı ülkelerde rejim değişikliğine de sebep olmuş bir sosyal harekettir. Arap Baharından etkilenen ülkelerin bazılarında sosyal ve siyasi çalkantılar nispeten daha kısa sürmekle birlikte, başta Suriye ve Mısır olmak üzere bazı ülkelerde siyasi karmaşa ve kaos ortamı yıllar boyunca devam etmiştir. Mısır örneğinde Arap Baharı ile değiştirilen iktidar, bir askeri yönetim tarafından tekrar devrilmıştır. Suriye örneğinde ise ülke yönetimini uzun yıllardır elinde bulunduran Esad ailesi ve BAAS partisine bağlı rejim güçleri, halktan gelen demokrasi ve değişim taleplerine şiddetli bir tepki göstermiş, bu tepkinin sonucunda ülkeyi halen etkileyen bir iç savaş ortaya çıkmıştır. Güç dengesinin bazen rejim güçlerinin, bazen ise muhaliflerin lehine değiştiği iç savaşın, 2020 yılı başlangıcı itibariyle kesin bir kazananı olmadığı söylenebilir.

Hatay'ın Türkiye Cumhuriyeti'ne katılmasıyla son halini alan ve yaklaşık 911 km uzunluğa sahip olan Türkiye-Suriye sınırının bir sonucu olarak, Türkiye Suriye'deki iç savaştan en çok etkilenen ülkelerin başında gelmektedir. Türkiye Cumhuriyeti, iç savaş süresince üzerine düşen tüm insani sorumlulukları yerine getirmeyi temel öncelik olarak kabul etmiş, Suriye'deki insanlık dramından ve vahşet ortamından kaçan milyonlarca Suriye vatandaşını herhangi bir karşılık gözetmeksizin ülkesine kabul etmiştir. Türkiye'nin amacı, Suriyelilerin sınır illerinde kurulan kamplarda "geçici" olarak misafir edilmesi olmakla birlikte, iç savaşın uzaması, Rusya Federasyonu ve Amerika Birleşik Devletleri'nin bölgede bir vekâlet savaşına girişmesi ve bölgedeki otorite boşluğundan faydalanan çeşitli terör örgütlerinin yarattıkları istikrarsızlık ve korku ortamının sonucunda bu misafirlik uzamıştır. Sonuç olarak sayıları üç milyonu aşan Suriyeliler kampları terk ederek Türkiye'nin çeşitli illerine dağılmışlardır. Geçici koruma statüsü altındaki Suriyeliler, dağıldıkları illerde iktisadi ve sosyal yaşama katılım sağlamışlardır.

Suriyeli sığınmacıların sosyal ve iktisadi yaşama katılımı Türkiye’de önemli bir tartışma gündemi haline gelmiştir. Sığınmacıların işsizlik sorununu körükledikleri, çalışma yaşamının dengesini bozdukları, kültürel ve sosyal yaşama olumsuz etkileri olduğunu iddia eden pek çok siyasi ve toplumsal eleştiri olmakla birlikte, bu çalışmanın temel sorunsalı bu eleştirilerden bağımsız olarak, Türk çalışanların sığınmacıların işgücüne katılımına karşı olan tutumlarını ortaya koymaktır. Bu bağlamda öncelikle sığınmacı, mülteci ve göçmen gibi temel kavramların tanımlanması gerçekleştirilmiştir. Daha sonraki bölümde sosyoloji, sosyal psikoloji, iktisat ve işletme yazınında öne çıkan ve göçmenlik olgusunu merkezine alan çalışmaların bir taraması gerçekleştirilmiştir. Çalışmanın üçüncü bölümünde Suriyeli sığınmacılar ile aynı işyerinde çalışan yerel işgücünün, sığınmacılara karşı olan tutumunu ölçmeyi hedefleyen alan araştırmasının metodolojisi ve bulguları yer almaktadır. Sonuç bölümünde ise işletmeler ve politika yapımcılar için uygulamaya dönük öneriler ve gelecek çalışmalar için tavsiyeler yer almaktadır.

Çalışmanın birinci bölümünde göçmen, mülteci, sığınmacı gibi temel kavramların netleştirilmesi ve ülkemizdeki Suriyelilerin yasal statülerinin ortaya konması hedeflenmiştir. İkinci bölümde sosyal bilimler yazınında, son yıllarda legal ve illegal göçmenlik üzerine farklı disiplinlerde yapılan çalışmaların taraması gerçekleştirilmiştir. Üçüncü bölümde ise Türk işçilerin sığınmacı çalışma arkadaşlarına yönelik tutumlarını ölçmeyi amaçladığımız çalışmanın yöntemi, uygulaması ve bulguları ortaya konmuştur. Sonuç ve öneriler kısmında bulguların genel bir değerlendirmesi yapılmış ve gelecekteki çalışmalar için öneriler sunulmuştur.

## I. TEMEL KAVRAMLAR

Suriye’de 2011 yılından beri süren iç savaş, tüm bölge ülkeleri ve dünya geneli için büyük bir insani ve siyasi kriz oluşturmuştur. Nisan 2011’de Cilvegözü Sınır Kapısı’ndan Türkiye’ye giriş yapan 252 kişilik ilk kafilenden itibaren sayısı sürekli olarak artan ve Şubat 2020’de 3.587.566 kişiye ulaşan (GİGM, t.y.) Suriyeli sığınmacıların Türkiye’de siyasi ve sosyal gündemin önemli maddelerinden biri haline geldiği söylenebilir. Tartışma konusu haline gelen önemli hususlardan birisi de Türkiye topraklarında misafir edilen Suriyelilerin hukuki statüsüdür (Kap, 2014: 30-31). Görsel ve yazılı basında, sosyal medyada ve akademik yayınlarda göçmen, sığınmacı ve mülteci kavramları ile alakalı bir anlam karmaşası yaşandığı söylenebilir. Bu nedenle sosyal bilimlerde göçmenlik ve sığınmacılık literatürünü incelemeye önce, bu anlam karmaşasını gidermenin ve Türkiye’deki Suriyelilerin hukuki durumunu netleştirmenin faydalı olacağı düşünülmektedir.

Birleşmiş Milletler Mülteci Yüksek Komiserliği (UNHCR), göçmen, mülteci ve sığınmacı kavramlarının ayrımı ile ilgili olarak çeşitli tanımlar ortaya koymuştur. Bu tanımlamalara göre mülteci, sağlam temellere dayanan şiddet, çatışma ve adil olmayan yargılama korkusu nedeniyle ana vatanını terk eden ve uluslararası korumaya muhtaç olan kişidir (UNHCR, t.y.a). Mülteciler, içinde buldukları konumun aciliyeti ve tehlikesi sebebiyle çevre ülke sınırlarına geçiş yapan, Birleşmiş Milletler nezdinde uluslararası haklara sahip olan ve başta BM olmak üzere ilgili kuruluşlardan ve devletlerden yardım alan insanlardır. Mültecilerin kesin ve net olarak tanımlanması ve haklarının teslim edilmesi, hayati tehlikelerinin ve muhtemel insani krizlerin önlenmesi açısından önemlidir (UNHCR, 2018).

Uluslararası düzeyde geçerli bir göçmenlik tanımı bulunmamakla birlikte, göçmenlik teriminin politika yapımcılar, medya kuruluşları ve uluslararası kuruluşlar tarafından bir şemsiye kavram olarak mülteci ve sığınmacı gibi kavramları kapsayacak şekilde kullanıldığı görülmektedir. Bu kullanım şekli, kafa karışıklığı yarattığı gibi, mültecilerin sağlık ve güvenlikleri açısından ciddi sonuçlar da doğurabilmektedir. Birleşmiş Milletler Mülteci Yüksek Komiserliğine göre göçmenlik, daha iyi ekonomik ve sosyal şartlar edinebilmek amacıyla bireylerin kendi rızalarıyla ve gönüllü olarak ülke değiştirmesidir (UNHCR, 2018). Birleşmiş Milletler nezdindeki tanımlar değerlendirildiğinde göçmenlik ve mültecilik kavramları arasındaki fark belirginleşmektedir. Örneğin; mesleki başarısı ve



yeteneği sayesinde yurtdışında bir firmadan teklif alan bireyin ülke değiştirmesi göçmenlik olarak değerlendirilirken, doğal afet, savaş ve iç savaş, haksız yargılanma korkusu, ayrımcılık ve baskı nedeniyle ülkesini terk eden ve korunmaya muhtaç olan bireyler mülteci statüsünde ele alınmaktadır.

Sığınmacı kavramı ise uluslararası koruma ve dolayısıyla mültecilik talebi olan bireyler için kullanılmaktadır. Bir ülkeye yaptığı mültecilik başvurusu değerlendirme aşamasında olan ve henüz mülteci statüsü almamış bireyler sığınmacı olarak tanımlanabilir. Her mülteci, ülkeler arası hareketliliğinin ilk aşamasında bir sığınmacıdır. Fakat tüm sığınmacıların mülteci statüsünü elde etmesi kesin değildir (IOM, t.y.).

İç savaştan kaçarak ülkelerini terk eden Suriyelilerin Türkiye Cumhuriyeti topraklarındaki hukuki statüsü de tartışmalı konulardan biri olarak göze çarpmaktadır. Türkiye ülkeye gelmesi muhtemel mülteciler için geçerli olmak üzere 1951 tarihli Mültecilerin Hukuki Durumuna Dair Cenevre Sözleşmesini kabul eden ülkelerden biridir. Bununla birlikte Türkiye, antlaşmayı imzalarken coğrafi çekince koymuş ve sadece Avrupa ülkelerinden gelen bireyleri mülteci statüsünde değerlendirmiştir. Avrupa dışından gelenler Türkiye'ye geçici olarak sığınabilmektedir. Dolayısıyla iç savaştan kaçan Suriyelilerin Türkiye'de mülteci değil, sığınmacı statüsünde barındıkları söylenebilir. Türkiye, 1994 İltica ve Sığınma Yönetmeliği uyarınca, sığınmacı statüsünde değerlendirdiği Suriyelileri geçici koruma altına almıştır. Bununla birlikte, iç savaşın derinleşmesi ve uzaması, Suriyelilerin kısa vadede ülkelerine dönme ihtimalinin azalması üzerine 2014 yılında politika değişikliğine gidilmiş ve 2014 tarihli Uluslararası Koruma Kanunu TBMM'den geçmiştir. Bu kanuna dayalı olarak çıkarılan geçici koruma yönetmeliği ile Suriyeli sığınmacıların Türkiye'deki yasal konumu daha da netleşmiş, devletten alabilecekleri sosyal yardımlar ve sağlık hizmetleri açıklığa kavuşturulmuştur. Türkiye'nin Suriyeli sığınmacılara yönelik geçici koruma rejimi, uluslararası kuruluşlarca hukuka uygun ve insani olarak değerlendirilmektedir (Kap, 2014: 31-32).

## II. SOSYAL BİLİMLER YAZININDA MÜLTECİLİK, SİĞINMACILIK VE GÖÇMENLİK

Doğal afetler, savaşlar, siyasal ve sosyal baskıların bir sonucu olarak her yıl milyonlarca insan ülkesini ya da evini terk etmektedir. Birleşmiş Milletler Mülteci Yüksek Komiserliğinin 2020 Şubat raporuna göre yaklaşık 71 milyon kişi evini terk etmek zorunda kalmıştır. Bunların yaklaşık 26 milyonu mülteci statüsünde iken, 3,5 milyon insan sığınmacı statüsündedir. Geri kalanları ise kendi ülkeleri içinde hareket halindedir ve evlerine dönememektedir (UNHCR, t.y.b). Kendi isteğiyle ülke değiştiren ve daha iyi ekonomik şartlar, kariyer fırsatları ve yaşam olanakları arayan göçmenler bu istatistiklere dahil değildir. Göçmen, mülteci ve sığınmacı sayılarının büyüklüğü, mikro ve makro ölçekte araştırmacıların dikkatini çekmiştir ve pek çok farklı bilimsel disiplin kendi bakış açısından konuyu incelemiştir. Özellikle 20. yüzyıl ile beraber gelişen ulaşım ve iletişim imkânları ve şiddetini arttıran iktisadi rekabet ortamı bireylerin ülke içinde ve ülkeler arası hareketliliğini arttırmış, bu da özellikle sosyal bilimciler için araştırma gündemi haline gelen pek çok sorunsal ortaya çıkarmıştır. Sonuç olarak; psikoloji, sosyoloji, tarih, çalışma ilişkileri, iktisat, işletme ve kamu yönetimi gibi birçok disiplin, kendi içerisinde göçmenlik ve mültecilik olgularını merkeze alan araştırma ajandaları oluşturmuşlardır.

Genel bir değerlendirme yapan Davis (1988), Amerika kıtasının keşfini bir milat olarak kabul ederek 1500 yılından modern zamanlara dek sosyal bilimlerin iş gücü ve insan hareketliliğine nasıl baktığını tarihsel bir perspektiften ele almıştır. Kogan ve Cohen (2008), Sovyetler Birliğinin dağılmasının ardından, İsrail ve Almanya'nın bu ülkeden ayrılmayı düşünen 1,5 milyon Yahudi'yi kabul etme politikalarını ve uyguladıkları göçmenlik kriterlerini karşılaştırmıştır. Daha ziyade göçmenlik olgusuna odaklanan Castles (2000), 21.yüzyılda göçmenlik ve mültecilik faaliyetlerini etkilemesi muhtemel küresel eğilimleri ve öne çıkan problemleri irdlemiştir.

Bauder (2006), Kanada’da yaşayan farklı etnik gruplardan göçmenlerin ve yerel halkın çalışmaya karşı tutumu, işsizlik durumları ve kökenlerini karşılaştırma konusu etmiştir. Oudenhoven ve ark. (1998), Hollanda’da yürüttükleri çalışmada, azınlık grupları olan Türkler ve Faslıların yanı sıra ülkedeki çoğunluğu oluşturan Hollandalı halkın dört farklı göçmen adaptasyonu stratejisine yanıtlarını karşılaştırmışlardır. Kültürlerarası psikoloji perspektifinden göçmenlik olgusunu inceleyen Berry (1997), adaptasyon, kültür edinme ve göçmenlik olguları için geçerli bir kuramsal çerçeve ortaya koymayı amaçlamıştır. Fong ve Chan (2008), ABD ve Kanada’da göçmenler ve mülteciler üzerine yapılan araştırmalarda kullanılan teorik altyapıyı, popülasyon gruplarını ve temel konu başlıklarını 1990-2004 yılları için derlemiştir.

Sorunsal makro iktisadi bir bakış açısı ile ele alan çalışmalarda ise, Facchini ve Mayda (2006), refah devletinin belirleyici unsurları ve bireylerin göçmenlere karşı olan tutumları arasındaki ilişkiyi açıklamaya çalışmış, bu doğrultuda farklı ülkelerden topladıkları verileri kullanmışlardır. Bu çalışmanın bulgularına göre, birey olarak yüksek nitelikli işgücünün analiz edildiği durumlarda göçmenlere olan tutum daha pozitif iken, yerel işgücünün niteliği ortalama olarak analize dahil edildiğinde göçmenlik karşıtı tutumlar artmaktadır. O’Rourke ve Sinnott (2006) da 24 farklı ülkeden bireylerin göçmenliğe karşı tutumlarını politik tercihler, sosyo-demografik nitelikler ve iktisadi durum üzerinden inceleme konusu yapmış ve çeşitli iktisadi ve kültürel faktörlerin göçmenliğe karşı tutumu etkilediğini ortaya koymuşlardır. Benzer şekilde Ruist (2016), makro iktisadi göstergelerdeki değişkenlerin göçmenliğe karşı tutumu nasıl etkilediğini açıklamaya çalışmıştır. Ruist’e göre makroekonomik göstergelerin negatife döndüğü ekonomilerde, göçmenlik karşıtı tutumlar güç kazanmaktadır. Lumpe (2008), göçmenlerin hedefindeki iki büyük ülke olan ABD ve Almanya üzerinden, göçmenlerin yerel işgücü piyasasını nasıl etkilediğini karşılaştırmalı olarak ortaya koymuştur. Yine ABD’yi temel alan bir diğer çalışmada Hainmueller ve ark. (2015), yaygın kanının aksine işgücü piyasasındaki rekabet korkusunun göçmenlik karşıtı bir siyasal iklim yarattığına dair kanıt olmadığı sonucuna ulaşmışlardır. Etnik ve finansal bir bakış açısı kullanan Vadean (2008), Almanya’da ikamet eden Sırp, Mısırlı ve Afgan işgücünün niteliklerini ve ana vatanlarına döviz gönderme davranışlarını karşılaştırmalı olarak incelemiştir.

Uluslararası akademik yazın incelendiğinde çalışmaların ağırlıklı olarak yasal ve gönüllü olarak gerçekleştirilen göçmenlik faaliyetlerine odaklandığı görülmektedir. Bununla birlikte mültecilerin sosyal ve iktisadi yaşama entegrasyonu ve politik iklime etkilerini inceleyen çalışmalar da söz konusudur. Jacob (1994), Salvadorlu mültecilerin Kanada sosyal yaşamına entegrasyonlarını incelemiş ve mültecilerin ekonomik, sosyal, politik ve ideolojik geçmişlerinin entegrasyon sürecini etkilediğini belirtmiştir. Kyle ve ark. (2004), mültecilerin iş yaşamına entegrasyonunu kolaylaştıracak, düşük maliyetli çözüm modelleri ortaya koymaya çalışmışlardır. Yanar ve ark. (2018), Kanada’da işgücüne katılan mültecilerin iş güvenliği ve sağlığı hususunda yerel halka oranla daha fazla problem yaşadığını ortaya koymuş ve bunun sebeplerini açıklamaya çalışmışlardır. Valtonen (1994), Vietnamlı mültecilerin Finlandiya’nın Turku bölgesinde okul, işyeri vb. kamusal alanlarda yaşadıkları adaptasyon problemlerinin doğasını ve döngülerini ortaya koymuş ve çözüm önerileri getirmiştir. Knappert ve ark. (2018), Türkiye’de yaşayan Suriyeli sığınmacılar üzerine yaptıkları çalışmada, sığınmacıların düşük iş güvenliği şartlarında çalıştıklarını, işyerinde dışlandıklarını ve özellikle kadın sığınmacıların işyerinde taciz ve dışlanmaya daha fazla maruz kaldıklarını iddia etmişlerdir. Müller ve Schmidt (2019), Alman çalışma ilişkileri yaklaşımının, mülteci ve göçmenlerin iş yaşamına entegrasyonundaki işlevini araştırmıştır. Zetter ve ark. (2018), mültecilerin çalışma yaşamına erişim haklarının önündeki engelleri, kısıtlamaları ve gelecek için önerileri ortaya koymuştur.

Türkiye’de ise göçmenlik, mültecilik ve sığınma yazınının nispeten yeni olduğu ve Suriye iç savaşından sonra çalışmaların yoğunlaştığı söylenebilir. Baloğlu Uğurlu ve Akdoğan (2019), sosyal bilgiler dersi öğretmenlerin sığınmacı öğrencilere yönelik görüşlerini ortaya koymuştur. Eryılmaz (2019), mülteci girişimcilik kavramını tanımlamaya ve mülteci girişimciliğinin entegrasyona yapabileceği katkıları göstermeyi amaçlamıştır. Nurdoğan ve Şahin (2019), Türkiye’de dış göç ile artan yabancı sayısının işsizlik üzerindeki etkisini değerlendirmiş ve 1995–2019 dönemini kapsayan bir veri setini zaman serileri analizi ile inceleyerek ülkede artan göçmen ve sığınmacı sayısının işsizlik

oranlarındaki artışın bir nedeni olduğu bulgusuna ulaşmışlardır. Güneş Aslan ve Güngör (2019), İstanbul özelinde Suriyeli sığınmacıların yaşadıkları sorunları nitel analiz yöntemleri ile ortaya koymuşlardır. Karasu (2018), Suriyeli sığınmacıların yerleştikleri kentlerde sebep oldukları güvenlik risklerini ortaya koymuştur ve gelecekte yaşanması muhtemel problemlerin önlenmesi adına entegrasyon politikası önerileri getirmiştir. Paksoy ve Başdağ (2019), Türkiye'nin Suriyeli sığınmacılar için yaptıkları harcamaların sürdürülemez olduğunu ve sığınmacıların maliyetinin uluslararası toplum tarafından paylaşılması gerektiğini ileri sürmüştür. Tuncel ve Ekici (2019), Suriyeli sığınmacıların Türk siyasetine olan etkisini seçimler ve seçmenler gözünden incelemiştir. Ökten ve ark. (2019), geçici koruma altındaki Suriyelilerin kentlere sosyoekonomik etkisini incelemiş, Suriyelilerin kayıt dışı ancak yurtiçi hasılaya katkı verecek bir şekilde istihdam edildiklerini, karıştırdıkları suç oranlarının normal yüzdelerde seyrettiğini belirtmiştir. Çoban (2018), sığınmacı gençlerin İstanbul işgücü piyasasına katılım sorunları üzerine çalışmıştır. Yıldız ve Yıldız (2017), Suriyelilerin işgücü piyasasına ağırlıklı olarak kayıt dışı olarak katılmalarının Türkiye'ye maliyetlerini ortaya koymuştur.

Türk göçmenlik yazınında Suriyeli sığınmacıların iktisadi ve siyasi etkilerinin yanı sıra, sosyal yaşamları ve hukuki hakları ile ilgili çalışmalar da yapılmıştır. Bahadır ve Uçku (2016), Suriyeli çocukların çalışma durumlarını ve eğitimden uzak kalmalarını gündeme getirmiştir. Dönmez Kara (2016), Suriyeli sığınmacıların çalışma hakkını sosyal politika bağlamında değerlendirmiş, bunun kaçak sığınmacıların kayıt altına alınmasına ve kayıt dışı istihdamın engellenmesine katkısı olacağını belirtmiştir. Şahankaya Adar (2018), Suriyeli sığınmacıların işgücü piyasasına yedek işgücü olarak eklendiğini, bunun esnek ve eğreti çalışma biçimlerini yaygınlaştırmayı amaçlayan kapitalizmin işine geldiğini ve Suriyeli işgücünün yeni prekarya olduğunu açıklamaya çalışmıştır. Yaylacı (2017), eleştirel söylem analizi yordamıyla Eskişehir yerel basınında Suriyeli sığınmacılara yönelik yapılan haberleri irdelemiştir.

Suriyeli sığınmacılar başta siyasi, iktisadi, sosyolojik ve psikolojik perspektiflerden olmak üzere ancak bir kısmına yukarıda yer verebildiğimiz pek çok farklı çalışmada incelenmiştir. Bununla birlikte Suriyeli sığınmacıların işyerinde bir arada çalıştıkları Türk işgücünün, Suriyelilere yönelik tutumu ve görüşlerine ilişkin çalışmalara rastlanmamıştır. Literatürde rastlanan Yılmaz ve Güler (2019) tarafından gerçekleştirilen çalışmada Y kuşağı çalışanlarının Suriyeli istihdamına bakışı konusu göze çarpsa da bu çalışmanın örnekleminin Suriyeliler ile bir arada çalışmayan akademisyenler olması, çalışmayı farklı bir konuma yerleştirmektedir.

### III. TÜRK İŞGÜCÜNÜN SİĞINMACILARA KARŞI TUTUMU: BİR ALAN ARAŞTIRMASI

Yukarıda da belirttiğimiz gibi, Suriyeli sığınmacıların işgücüne katılımı, sosyolojik, iktisadi ve siyasi olmak üzere pek çok akademik perspektiften araştırma konusu edilmesine rağmen, özellikle işyerindeki Suriyelilere karşı yerel işgücünün tutumu üzerine bir çalışma gerçekleştirilmemiştir. İşletme organizasyonunun amaçlarına sorunsuz bir şekilde ulaşması için, çalışma ortamında takım ruhunun ve birliğin sağlanması son derece önemlidir. Suriyeli sığınmacıların Türkiye'nin pek çok ilinde kayıtlı veya kayıt dışı olarak çalışma yaşamına katıldıkları bilinen bir gerçektir. Yerel işgücünün beraber çalıştıkları sığınmacılara karşı tutumunu anlamak, pozitif bir örgüt iklimi yaratmak, işyerindeki birlik ortamını pekiştirmek, oluşması muhtemel problemler için önlem almak ve işletme performansını yukarı taşımak açısından önem taşımaktadır.

#### III.I. Amaç ve Kapsam

Bu çalışmanın amacı, işyerinde Suriyeli sığınmacılar ile bir arada çalışan Türk işgücünün sığınmacılara karşı tutumlarını ölçmektir. 24 Şubat 2021 itibarıyla ülkemiz 3.656.525 Suriyeli

sığınmacıya ev sahipliği yapmaktadır (Multeciler.org.tr, t.y.) ve bu kişilerin önemli bir bölümü resmi ya da kayıt dışı olarak çalışma yaşamına katılmış bulunmaktadır. İşyerinde sığınmacılarla aynı ortamda çalışan Türk işçilerinin sığınmacılara karşı tutumlarının anlaşılmasının, işletme performansı, örgüt iklimi, çalışma barışı, motivasyon ve entegrasyon açısından önem taşıdığı düşünülmektedir. Bu bağlamda, İstanbul ve Bursa’da, Suriyeli sığınmacılar ile bir arada çalışan Türk işgücü üzerinde nicel araştırma yöntemleri ile bir alan araştırması gerçekleştirilmiştir. İstanbul ve Bursa, sırasıyla Türkiye’de en çok Suriyeli sığınmacıya ev sahipliği yapan birinci ve yedinci kentler olarak göze çarpmaktadır. Şubat 2021 itibarıyla İstanbul 521315, Bursa ise 178683 kayıtlı sığınmacı barındırmaktadır (Multeciler.org.tr, t.y.). Araştırma evrenini, sığınmacıların yoğun olarak yaşadığı kentlerde Suriyeli sığınmacılar ile çalışan Türk işgücü oluşturmaktadır. Araştırma örneklemini ise yukarıda belirtildiği gibi İstanbul ve Bursa’nın sanayi bölgelerinde, Suriyeli sığınmacılar ile birlikte çalışan 483 Türk mavi yakalı çalışan olarak belirlenmiştir. Suriyeli sığınmacıların, Türkiye’nin pek çok ilinde iş hayatında yer aldıkları bilinmektedir. Araştırma örnekleminin sadece İstanbul ve Bursa illerinden seçilmesi ve ağırlıklı olarak tekstil sektöründen mavi yakalı çalışanlar içermesi, çalışmanın temel kısıtlılığını oluşturmaktadır.

### III.II. Yöntem ve Ölçme Aracı

Araştırma, nicel bir perspektiften ve betimleyici bir karakter ile kurgulanmıştır. Sorunsalın kökenine inmeden önce, anahtar unsurların betimlenmesi amaçlanmış, bu nedenle herhangi bir hipotez kurgulanmamıştır. Suriyeli sığınmacılar ile beraber çalışan Türk işgücünün sığınmacılara karşı tutumlarının ölçülmesi, önceden hazırlanmış bir anket formu aracılığıyla gerçekleştirilmiştir. Anket formu işçiler ile yüz yüze görüşülerek uygulanmış, örneklem seçimi rastgele gerçekleştirilmiştir. İşçilere, anket formunu doldururken anonim kalacakları garantisini verilmiş, kendilerini ve çalıştıkları firmaları tanımlayabilecek herhangi bir soruya anket formunda yer verilmemiştir.

İşçilerin Suriyeli sığınmacılara yönelik tutumlarını ölçmek için European Social Survey tarafından hazırlanan soru modülü kullanılmıştır. Bu modül, Avrupa Birliği ülkelerinde mülteci ve göçmenlik karşıtı tutumları gözlemlemek amacıyla her sene düzenli olarak tekrar edilen ve kâr amacı gütmeyen Avrupa sosyal araştırma programının önemli bir parçasıdır (ESS, t.y.).

İşçilere yöneltilen anket formu, 5’li Likert ölçeği ile değerlendirilmesi istenen 13 ifadeden oluşmaktadır. ESS soru modülü Türkçeye çevrilirken, yerel kültürü ve sosyal yapıyı temsil açısından ifadelerde hafif değişikliklere gidilmiştir. Örneğin din ile ilgili ifadelerde Hıristiyanlık olgusu, Müslümanlık ile değiştirilmiştir. Nicel verilerin analizinde SPSS yazılımı (Sürüm 23.0) kullanılmıştır. 13 ifadeden oluşan ve yerel işgücünün sığınmacılara yönelik tutumunu ölçmeyi amaçlayan soru formunun Cronbach’s Alpha değeri 0,735 olarak saptanmıştır.

### III.III. Bulgular

#### a. Demografik veriler

Yerel işgücünün sığınmacı çalışanlara karşı tutumlarını ortaya koymaya çalışan bu alan araştırmasına, farklı cinsiyetlerden, yaş gruplarından ve eğitim seviyesinden işçiler katılmışlardır. Örneklem grubundaki çalışanların %68,9’u erkek, %31,1’i ise kadındır. Frekans analizi sonuçlarına göre örneklem grubunun %31,7’ünü 18-24 yaş aralığındaki işçiler oluşturmaktadır. 25-34 yaş aralığındaki işçiler katılımcıların %38,4’ünü temsil ederken, 35-49 yaş arası işçilerin temsili %16,1 de kalmıştır. 50 yaş üzeri çalışanlar örneklem grubunun 13,8’ini meydana getirmişlerdir.

Örneklem grubunun eğitim seviyesine bakıldığında, lise mezunlarının çoğunluğu temsil ettiği görülmektedir. Anket formuna yanıt veren işçilerin %40,6’sı (N=196) lise mezunudur. Lise mezunlarını %19,5 oranıyla ilköğretim mezunları takip etmektedir. Ön lisans mezunu olan çalışanların örneklem grubundaki oranı %18,4, lisans mezunlarının ise %16,9 olarak kayda geçmiştir. Örneklem

grubunun %4,6'lık geri kalanı ise lisansüstü eğitim programlarından mezundur ya da eğitimleri devam etmektedir.

### b. Çalışma yaşamında yerel işgücünün göçmen ve sığınmacılara yönelik tutumları

Yerel işgücünün sığınmacılık ve göçmenliğe dönük tutumlarının ölçülmesi, yukarıda detayları paylaşılan 13 maddelik bir anket formu aracılığıyla gerçekleştirilmiştir. Bu 13 maddenin öncesinde, çalışanların göçmenlik, mültecilik ve sığınmacılık gibi konulardaki genel tutumlarının değerlendirilmesi amacıyla tek bir soru yöneltilmiştir (Göçmenlik ve mültecilik olguları hakkındaki genel tutumunuz nedir?).

**Tablo 1. Göçmenlik ve Mültecilik Hakkındaki Genel Tutum**

Göçmenlik ve mültecilik olguları hakkındaki genel tutumunuz nedir?			
	Frekans	Yüzde	
Geçerli	İnsanların ülke sınırları olmadan özgürce dolaşımı ve çalışması taraftarıyım.	107	22,2
	Sadece kendini ispatlayan ve ev sahibi ülkeden davet alan eğitilmiş/yetenekli kişilerin dolaşımı mümkün olmalıdır	81	16,8
	Sadece savaş ve doğal afet durumları için geçici mültecilik taraftarıyım	167	34,6
	Tatil ve eğitim gibi durumlar kabul edilebilir olmakla birlikte her ülkenin vatandaşı kendi ülkesinde yaşamalıdır	96	19,9
	Her türlü çalışma, oturma izni ve acil durum göçmenliğine/mülteciliğine karşıyım	32	6,6
	Toplam	483	100,0

Tablo 1 incelendiğinde, katılımcıların önemli bir bölümü (%34,6), sadece doğal afet ve savaş gibi olağanüstü durumlarda bireylerin ülkeler arası hareketliliğini desteklemektedirler. Katılımcıların %6,6'sı, sebep her ne olursa olsun ülkeler arası insan ve işgücü hareketliliğine karşıdır. %19,9'luk kesim ise tatil ve eğitim gibi geçici süreli hareketliliği savunmaktadır. Araştırmaya katılan işgücünün %16,8'i daha iyi bir yaşam ve kariyer için yasal göçmenliği desteklemektedir. Katılımcıların yaklaşık olarak %22'sinin serbest dolaşımı desteklediği görülmektedir. Soruya verilen yanıtlar değerlendirilecek olursa, katılımcıların önemli bir bölümünün insanların uluslararası hareketliliğine sıcak bakmadıkları, uluslararası hareketliliğin ancak belirli koşullar altında ve sınırlı süreli (savaş, doğal afet, eğitim) gerçekleşmesini destekledikleri söylenebilir.

**Tablo 2. Türk İşgücünün Göçmen ve Mülteci İşçilere Yönelik Tutumu**

	(Kesinlikle Katılmıyorum)	(Katılmıyorum)	(Tarafsızım)	(Katlıyorum)	(Kesinlikle Katlıyorum)
1.Çalışma yaşamına katılacak göçmenler/mülteciler Türk olmalıdırlar (ET)	103 21%	101 20%	93 19%	87 18%	99 20%
2.Çalışma yaşamına katılacak göçmenler/mülteciler başka etnik gruplardan ya da ırklardan olabilirler (ET)	87 18%	71 14%	86 17%	165 34%	74 15%
3.Çalışma yaşamına katılacak göçmenler/mülteciler Müslüman	167 34%	125 25%	95 19%	61 12%	35 7%

olmalıdır (K)										
4.Çalışma yaşamına katılacak göçmenler/mülteciler başka dinlerden olabilir (K)	50	10%	31	6%	86	17%	<b>170</b>	<b>35%</b>	146	30%
5.Çalışma yaşamına katılacak göçmenler/mülteciler ülke ekonomisi için iyidir (EK)	115	23%	109	22%	<b>127</b>	<b>26%</b>	93	19%	39	8%
6.Çalışma yaşamına katılacak göçmenler/mülteciler ülkenin kültürel yaşamını da zenginleştirir (K)	<b>144</b>	<b>29%</b>	102	21%	92	19%	109	22%	36	7%
7.Çalışma yaşamına katılacak göçmenler/mülteciler ülkeyi daha iyi bir yer haline getirir(G)	<b>168</b>	<b>34%</b>	134	27%	124	25%	40	8%	17	3%
8.Çalışma yaşamına katılacak göçmenler/mülteciler ülkeyi daha yaşanmaz hale getirir(G)	52	10%	72	14%	<b>147</b>	<b>30%</b>	100	20%	112	23%
9.Çalışma yaşamına katılacak göçmenler/mülteciler mutlaka eğitilmiş olmalıdır (K)	19	3%	37	7%	71	14%	138	28%	<b>218</b>	<b>45%</b>
10.Çalışma yaşamına katılacak göçmenler/mülteciler ülkenin resmi dilini konuşmalıdır (K)	22	4%	45	9%	52	10%	111	22%	<b>253</b>	<b>52%</b>
11.Çalışma yaşamına katılacak göçmenler/mülteciler beyaz (ırk) olmalıdır (ET)	<b>260</b>	<b>53%</b>	118	24%	64	13%	15	3%	26	5%
12.Çalışma yaşamına katılacak göçmenler/mülteciler kalifiye personel eksikliği olan alanlarda çalışmalıdır (EK)	68	14%	75	15%	<b>134</b>	<b>27%</b>	121	25%	85	17%
13.Çalışma yaşamına katılacak göçmenler/mülteciler yerel yaşam tarzına uymalıdır (K)	25	5%	30	6%	43	8%	145	30%	<b>240</b>	<b>49%</b>

Suriyeli sığınmacılar ile aynı işyerini paylaşan Türk işgücüne, göçmenlik ve mültecilik olgularına yönelik tutumlarını ölçmek için yönlendirilen soru formu, katılımcıların soru formuna verdikleri cevapların frekans dağılımı ve soruların alakalı olduğu alanlar Tablo 2’de gösterilmiştir (ET=Etnik, EK=Ekonomik, K=Kültürel, G=Genel).

Türk işgücünün, göçmen ve mülteci işçilerin etnik kökenlerine (ET) yönelik verdikleri yanıtlar incelendiğinde, katı ve sistematik bir ırkçılıktan söz etmekten güçtür. Etnisite odaklı ilk soruda (1 no’lu ifade), katılımcılar çalışma yaşamına katılacak mültecilerin/göçmenlerin diğer ülkelerdeki Türkler olması gerektiği ile ilgili olarak net bir dağılım sergilememişlerdir. Bu ifadeyi onaylayan ve onaylamayan katılımcı sayısı birbirine oldukça yakındır. Bununla birlikte, etnisite odaklı ikinci soruda, katılımcıların yaklaşık %49’u, Türkiye’de çalışacak göçmen ve mültecilerin farklı ırklardan olabileceğini vurgulamışlardır. Etnisite ile alakalı anket formundaki son ifade beyaz ırk ile ilgilidir. Bu ifadeye verilen yanıtlar incelendiğinde, ülkede çalıştırılacak göçmen ve mültecilerin ten rengi ve ırkı ile alakalı olarak herhangi bir ayrımcılık ve önyargı olmadığı görülecektir. Tüm bu veriler ışığında, Türkiye’de çalışacak göçmen ve mültecilere yönelik olarak ırkçı bir tutum sergilenmediği, bununla birlikte katılımcıların azımsanamayacak bir bölümünün ise Türk göçmen ve mültecileri yeğlediği söylenebilir. Bu veriler, Türk işgücünün hafif de olsa bir etnosentrizm eğilimi olduğu şeklinde yorumlanabilir.

ESS soru modülünde yer alan ve yerel işgücünün mültecilerin/göçmenlerin dinlerine yönelik tutumlarına ilişkin sorularda Hıristiyanlık ibaresi, daha önce de belirttiğimiz gibi Müslümanlık olarak değiştirilmişti. Din, soru formunda kültürün (K) bir alt boyutu olarak ele alınmıştır. Tablo 3’teki 3 ve 4. ifadeler incelendiğinde, göçmen ve mültecilerin dinleri ile alakalı olarak herhangi bir önyargı ve negatif tutum olmadığı, Müslüman olmayan mülteci ve sığınmacıların da çalışma yaşamına katılabileceği yönündeki ifadeler ağırlıktadır. Mülteci ve göçmen işçilerin Müslüman olması gerektiğini düşünenlerin toplam oranı 3.ifade için %19’da kalmıştır. 4. ifadeye verilen yanıtlar da bunu

doğrulamaktadır. Sonuç olarak Türk işgücünün, ülkede misafir edilecek göçmen, mülteci ya da sığınmacı işgücünün dini geçmişiyle ilgilenmediği, bu konuda ayrımcı ve ayrıştırıcı bir tutum içerisinde olmadığı söylenebilir.

Türkiye’de çalışacak göçmen ve mültecilerin kültürel yaşamı zenginleştireceğine inanan katılımcıların sayısı azınlıkta kalmıştır (6 no’lu ifade). Alan araştırmasına katılan Türk işçilerin toplamda yarısı, göçmen ve mülteci işçilerin kültürel yaşamı zenginleştireceğine inanmadığını belirtmiştir. Göçmen ve mülteci işçilerin kültürel zenginlik ve çeşitlilik yaratacağına inananların toplam oranı ise %29 olmuştur. Kültürün en önemli boyutlarından biri dildir. Katılımcıların önemli bir bölümü de (%74), Türkiye’de çalışacak mülteci ve göçmenlerin Türkçe bilmesi gerektiğini vurgulamışlardır (10 no’lu ifade). Toplamda, Türk işçilerin sadece %13’ü yabancı işçilerin Türkçe konuşmasına gerek olmadığını düşünmektedir. Dil, katılımcıların önemli bir bölümünün hemfikir olduğu, soru formundaki en yüksek ortalama değerinde elde edildiği kültürel boyut olarak göze çarpmaktadır.

Katılımcıların kayda değer bir kısmının üzerinde durduğu bir diğer husus eğitimidir (9 no’lu ifade). Türk çalışanlar, ülkede çalışmasına izin verilecek göçmen ve mültecilerin iyi eğitim almış olmaları gerektiğini düşünmektedirler. İyi eğitim almamış göçmen ve mültecilerin ülkede çalışmasına sıcak bakanların toplam oranı %10’da kalmıştır. Kültürün bir diğer alt boyutu olarak değerlendirdiğimiz yaşam tarzının göçmen ve mülteci işçiler tarafından benimsenmesi de, yerel işgücü için son derece kritik olarak değerlendirilmiştir (13 no’lu ifade). Katılımcıların toplamda %79’u, yabancı işgücünün Türk yaşam tarzını benimsemesi gerektiğini düşünmektedir.

Literatür taramasında da belirttiğimiz gibi, yerel halkın göçmen ve mültecilere yönelik tutumunu etkileyen en önemli faktörlerden birisi ekonomidir ve bu konuda pek çok çalışma ortaya konmuştur. Anket formunda yer alan 5 ve 12 no’lu ifadeler, göçmenlere yönelik tutumun ekonomik alt boyutunu oluşturmaktadır. 5 no’lu ifadeye verilen yanıtlar incelenecek olursa, göçmen ve mültecilerin ülke ekonomisine katkıları konusunda yerel işgücünün tutumu negatife daha yakındır. Katılımcıların önemli bir bölümü (%26) bu soruda çekimser kalmayı tercih etmiş, %45’i ise göçmen ve mültecilerin ekonomiye katkı sağlayacağına inanmadıklarını belirtmişlerdir. 12 no’lu, göçmen ve mültecilerin çalışacakları iş alanlarına yönelik ifadeye ise, pragmatist bir tutum gözlemlenmektedir. Yine bu soruda katılımcıların %27’si çekimser kalmayı tercih etmiş, toplamda %42’si ise ülkenin kalifiye personel eksikliği çektiği alanlara göçmen ve mülteci kabulünü desteklemiştir. Sonuç olarak; ekonomik boyut göz önüne alındığında, Türk işgücünün göçmen ve mültecilere yönelik tutumunun negatife kaydığı söylenebilir.

Soru formundaki 7 ve 8 no’lu ifadeler genel kategoride değerlendirilmiştir. Bu ifadeler verilen yanıtlar değerlendirilecek olursa, göçmen ve mülteci işçilerin ülkeyi daha iyi bir yer haline getireceğine inancın oldukça düşük olduğu (toplam %11) söylenebilir. Göçmen ve mülteci işgücünün ülkeyi daha yaşanmaz hale getireceğine inananların toplamı ise katılımcıların %43’ü olmuştur. Her iki ifade için de çekimser kalanların oranları nispeten yüksek olarak değerlendirilebilir. Bununla birlikte bu iki ifade için genel bir değerlendirme yapılacak olursa, göçmen ve mültecilerin ülkeyi yaşamak için daha iyi bir yer yapacaklarına olan inanç düşüktür.

Bulgular ile ilgili genel bir değerlendirme yapıldığında, Türk işçilerin göçmen ve mülteci işçilerin dinlerine ve etnik kimliklerine dönük ayrımcı tutumlar sergilemedikleri söylenebilir. Bununla birlikte ülkeye kabul edilecek yabancı işçiler ile ilgili olarak hafif de olsa etnosentrik bir tutumdan söz etmek mümkündür. Göçmen ve mülteci işçilerin ülke ekonomisine olumlu katkı yapacaklarına olan inanç düşüktür ve ülke ekonomisi için kalifiye işçilerin çalışabilmesi yönünde pragmatist bir eğilim mevcuttur. Kültürel boyuttan bakıldığında iyi eğitim almanın, Türkçe’nin ve Türk yaşam tarzının kırmızı çizgiler olarak göze çarptığı görülmektedir. Örneklem grubundaki Türk işgücü, göçmen ve mülteci işçilerin Türkçe bilmesi, eğitilmiş olması ve Türk yaşam tarzını benimsemesi gerektiği yönünde katı bir tutum ortaya koymuştur. Son olarak, Türk işgücünün, göçmen ve mülteci işçilerin Türkiye’yi daha yaşanabilir bir ülke haline getireceklerine inanmadıkları, hatta önemli bir kısmının ülkedeki yaşamı daha da çekilmez kılacaklarını düşündükleri söylenebilir.

## SONUÇ ve ÖNERİLER

Son yıllarda dört milyona yakın Suriyeli sığınmacıya ev sahipliği yapan Türkiye’de, bu sığınmacıların işgücüne katılması önemli sosyal, iktisadi ve siyasi tartışmalar yaratmıştır. Herhangi bir hipotez kurgulamadan, betimleyici bir mantalite ile yürütülen bu alan araştırmasında, mavi yakalı Türk işgücünün sığınmacı iş arkadaşlarına ilişkin tutumlarını ortaya koyarak gelecekteki çalışmalar için bir zemin oluşturulması hedeflenmiştir.

Araştırma sonuçları, örneklem grubundaki işgücünün göçmen ve mültecilere dönük olarak din ve ırk temelli ayrımcılık uygulamadığını, sistematik ve organize ırkçılıktan söz etmenin mümkün olmadığını göstermiştir. Bununla birlikte sosyo-ekonomik ve sosyo-kültürel bağlamda mülteci ve göçmen işçilere yönelik beklentilerin yüksek ve tutumların ağırlıklı olarak negatif eğilimli oldukları söylenebilir. Ülkede çalıştırılacak göçmen ve mültecilerin eğitilmiş ve kalifiye olmaları gerektiği yönünde pragmatist bir tutum gözlemlenmiştir. Çalışma Türk işçilerin sığınmacı arkadaşlarına yönelik tutumunu mikro bir perspektiften, daha ziyade organizasyon içerisindeki işgücünün uyumu ve motivasyonu açısından ele alsa da, bu uyumun sağlanması için daha geniş bir perspektifle sosyo-ekonomik ve sosyo-kültürel faktörlerin de göz önünde bulundurulması gerektiği bulgulara göze çarpmaktadır.

Politika yapımcılar için, daha etkili kültürel entegrasyon programları uygulamanın gerekliliği göze çarpmaktadır. Mülteci ve göçmenlerin kontrolsüz bir şekilde işgücüne katılmaları yerine, çeşitli oryantasyon ve eğitim programlarından geçirildikten sonra işbaşı yapmaları kültürel uyum açısından faydalı olacaktır. Göçmen ve mültecilerin Türkiye’deki kalış sebeplerinin ve sürelerinin kamuoyuna daha iyi açıklanması, kayıt dışı istihdamlarının engellenerek vergi ve sosyal güvenlik sistemine dahil edilmeleri, Türk işgücündeki ve kamuoyundaki olumsuz tutumları yumuşatabilecek, hatta pozitif çevirebilecektir. Kamuoyundaki tutumun olumluya dönüşmesi sonucunda işletme(ler) içerisindeki iklimin de daha olumlu olacağı düşünülmektedir.

İşletme sahipleri ve yöneticileri açısından da, alan araştırmasının sonuçları önemli satırbaşları içermektedir. İş başı ve iş dışı eğitim programları ile kültürel kaynaşma sağlanmalı, mentorluk ve koçluk programlarıyla göçmen ve mülteci işçilerin Türk çalışma yaşamına intibakı sağlanmalıdır. Göçmen ve mülteci işçilerin Türk dili ve yaşam tarzı, Türk çalışma kültürü hakkında eğitimi için bütçe ve zaman ayrılması faydalı olacaktır. Bu işçilerin kayıt dışı istihdamına son verilmesi, Türk işçiler ile aynı haklara sahip olması ve takım çalışması gibi uygulamalar ile işyerindeki ikili çalışan yapısının sonlandırılması da, çalışma barışının sağlanması ve sığınmacı işçilerin haklarının teslimi açısından önem taşımaktadır. Bu şekilde örgüt iklimi iyileşecek, işyerindeki sosyal mekanizma daha iyi çalışacak ve hem Türk hem de yabancı işçilerin performansı yükselecektir.

Betimleyici nitelikte yürütülen bu alan araştırmasının önemli kısıtlılıklar altında yürütüldüğü de göz önünde bulundurulmalı ve sonuçlar bu perspektiften değerlendirilmelidir. Araştırma örneğine dâhil edilen işçiler sadece İstanbul ve Bursa’daki sanayi işletmelerinden rastgele olarak seçilmişlerdir. Bu bağlamda, araştırma sonuçlarının tüm Türk işçilere genellenebilirliğinden söz etmek güçtür. Araştırmada kullanılan veri toplama aracının Avrupa kökenli olması ve Türkçe olarak daha önce geçerliliğinin ve güvenilirliğinin test edilmemiş olması çalışma sonuçları değerlendirilirken dikkate alınması gereken bir diğer kısıtlılıktır. Gelecekte yapılan çalışmalar sığınmacıların yine ağırlıklı olarak iş yaşamına katıldığı sınır kentlerine ve farklı sektörlerle odaklanabileceği gibi, daha çeşitli demografik faktörleri analizlere dâhil ederek karşılaştırmalı sorgulamalar da ortaya koyabilirler. İçinde bulunduğumuz coğrafyadaki iktisadi ve siyasi çalkantılar bir süre daha devam edecek gibi görünmektedir ve uluslararası geçici koruma kapsamındaki sığınmacıların kısa vadede ülkeden ayrılma olasılığı giderek azalmaktadır. Bu nedenle iktisat, işletme ve endüstri ilişkileri yazınının mülteci ve sığınmacılar konusunda henüz söyleyeceği çok fazla söz bulunmaktadır.



## KAYNAKÇA

- Bahadır, H., & Uçku, R. (2016). İzmir'in bir mahallesinde yaşayan 6-17 yaş arasındaki Suriyeli çocukların çalışma durumları ve çalışma durumlarını etkileyen etmenler. *Dokuz Eylül Üniversitesi Tıp Fakültesi Dergisi*, 30(3), 117–124.
- Baloğlu Uğurlu N., & Akdovan, M. (2019). Sosyal Bilgiler Öğretmenleri Perspektifinden Mülteci Öğrenciler. *Abant İzzet Baysal Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 19(3), 782–801.
- Bauder, H. (2006). Origin, Employment Status and Attitudes Towards Work: Immigrants in Vancouver, Canada. *Work, Employment and Society*, 20(4), 709–729.
- Berry, J. W. (1997). Immigration, Acculturation and Adaptation. *Applied Psychology: An International Review*, 46(1), 5–68.
- Castles, S. (2000). International Migration at the Beginning of the Twenty-First Century: Global Trends and Issues. *International Social Science Journal*, 52, 269–281.
- Çoban, B. (2018). Türkiye'de işsizlik profili bağlamında Suriyeli gençlerin İstanbul işgücü piyasasına katılım sorunları. *Çalışma ve Toplum*, 56(1), 193–216.
- Davis, K. (1988). Social science approaches to international migration. *Population and Development Review*, 14, 245–261.
- Dönmez Kara, C. Ö. (2016). Türkiye'de yabancıların çalışma hakkı: Suriyelilerin işgücü piyasasındaki durumu. *Üsküdar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (2), 151–174.
- Eryılmaz, M. (2019). Mülteci Girişimcilik. Karadal, H. (Ed.). *Girişimcilik içinde* (s. 330–346). İstanbul: Beta Yayınevi.
- European Social Survey (t.y.). *Immigration (ESS1 2002, ESS7 2014)*. Erişim adresi: <https://www.europeansocialsurvey.org/data/themes.html?t=immigration>. Erişim tarihi: 12.07.2019
- Facchini, G., & Mayda, A. M. (2006). Individual Attitudes towards immigrants: Welfare-State determinants across countries. *CESifo Working Paper No.1768*, Center for Economic Studies and Ifo Institute, Munich.
- Fong, E., & Chan, E. (2008). An Account of immigration studies in The United States and Canada, 1990–2004. *The Sociological Quarterly*, 49(3), 483–502.
- Göç İdaresi Genel Müdürlüğü (t.y.). *Geçici Koruma*. Erişim adresi: <https://www.goc.gov.tr/gecici-koruma5638>. Erişim tarihi: 26.02.2020
- Güneş Aslan, G. & Güngör, F. (2019). Suriyeli sığınmacıların Türkiye'ye göç sonrası yaşadığı sorunlar: İstanbul örneği. *OPUS Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 11(18), 1602–1632.
- Hainmueller, J., Hiscox, M. J., & Margalit, Y. (2015). Do concerns about labor market competition shape attitudes toward immigration? New evidence. *Journal of International Economics*, 97(1), 193–207.
- International Organization for Migration (t.y.). *Key migration terms*. Erişim adresi: <https://www.iom.int/key-migration-terms>. Erişim Tarihi: 20.02.2020
- Jacob, A. G. (1994). Social integration of Salvadoran refugees. *Social Work*, 39(3), 307–312.
- Kap, D. (2014). Suriyeli mülteciler: Türkiye'nin müstakbel vatandaşları, *Akademik Perspektif*, 30–35.
- Karasu, M. A. (2018). Türkiye'deki Suriyeli sığınmacıların kentlerde neden oldukları güvenlik riskleri. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 36(2), 51–73.
- Knappert, L., Kornau, A., & Figengül, M. (2018). Refugees' exclusion at work and the intersection with gender: Insights from the Turkish-Syrian border. *Journal of Vocational Behavior*, 105, 62–82.
- Kogan, I., & Cohen, Y. (2008). Educational selectivity and labour market Attainment of Jewish immigrants from the former Soviet Union in Israel and Germany in the 1990s. Kolb H., & Egbert H. (Ed.), *Migrants and Markets: Perspectives from Economics and the Other Social Sciences içinde* (ss. 104–119). Amsterdam University Press.
- Kyle, L., Macdonald, F., Doughney, J., & Pyke, J. (2004). Refugees in the labour market: Looking for cost effective models of assistance. *Work and Economic Policy Unit*, Victoria University. Erişim adresi: [http://library.bsl.org.au/jspui/bitstream/1/6121/1/refugees\\_in\\_labour\\_market.pdf](http://library.bsl.org.au/jspui/bitstream/1/6121/1/refugees_in_labour_market.pdf). Erişim tarihi: 25.02.2020

- Lumpe, C. (2008). The impact of immigration on the labour market: A survey. H. Kolb, & H. Egbert (Ed.), *Migrants and Markets: Perspectives from Economics and the Other Social Science* içinde (ss. 20–45). Amsterdam University Press.
- Müller, A., & Schmidt, W. (2019). Workplace universalism—the function of German industrial relations for the integration of migrant workers and refugees. *Paper for the ILERA European Congress 2019: Perspectives of Employment Relations in Europe*. Erişim adresi: <https://ilera2019.giraweb.de/sites/ilera2019.giraweb.de/files/webform/papers/ilera-2019-paper-119-Schmidt.pdf>. Erişim tarihi: 25.02.2020.
- Multeciler.org.tr (t.y.). Türkiye’deki Suriyeli mülteci sayısı. Erişim adresi: <https://multeciler.org.tr/turkiyedeki-suriyeli-sayisi/>. Erişim tarihi: 20.03.2021.
- Nurdoğan, A. K., & Şahin, M. (2019). Türkiye’ye yönelen uluslararası göç işsizliğin bir nedeni mi?. *OPUS Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 11(18), 2201–2223.
- O’Rourke, K. H., & Sinnott, R. (2006). The determinants of individual attitudes towards migration. *European Journal of Political Economy*, 22, 838–861.
- Oudenhoven, J. P. V., Prins, K. S., & Buunk, B. P. (1998). Attitudes of minority and majority members towards adaptation of immigrants. *European Journal of Social Psychology*, 28(6), 995–1013.
- Ökten, A., Ökten, S., & Gül, H. (2018). Geçici koruma altındaki Suriyeli göçmenlerin Türkiye’de kentlere sosyoekonomik etkisi. *12.Uluslararası Kamu Yönetimi Sempozyumu Bildiriler E-Kitabı*, 753–767.
- Paksoy, H. M., & Başdağ, G. C. (2019). The necessity of externalization of costs of Syrian refugees (The case of Turkey). *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 18(3), 1113–1120.
- Ruist, J. (2016). How the macroeconomic context impacts on attitudes to immigration: Evidence from within country variation. *Social Science Research*, 60, 125–134.
- Şahankaya Adar, A. (2018). Türkiye’de yeni prekarya Suriyeli işgücü mü?. *Çalışma ve Toplum*, 56(1), 13–36.
- Tuncel, G., & Ekici, S. (2019). Göçün siyasal etkisi: Suriyeli göçmenlerin Türkiye siyasetine etkisi. *Birey ve Toplum Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(2), 48–72.
- United Nations High Commissioners for Refugees. (t.y.a) *Asylum and Migration*. Erişim adresi: <https://www.unhcr.org/asylum-and-migration.html>, Erişim Tarihi: 20.02.2020.
- United Nations High Commissioners for Refugees. (t.y.b) *Figures at a glance*. Erişim adresi: <https://www.unhcr.org/figures-at-a-glance.html>. Erişim tarihi: 21.02.2020.
- United Nations High Commissioners for Refugees. (2018). *Refugees and migrants: Frequently asked questions*. Erişim adresi: <https://www.refworld.org/docid/56e81c0d4.html>. Erişim Tarihi: 20.02.2020.
- Vadean, F. (2008). Skills and remittances: The Case of Afghan, Egyptian and Serbian immigrants in Germany. Kolb H., & Egbert H. (Ed.), *Migrants and Markets: Perspectives from Economics and the Other Social Sciences* içinde (ss. 203–223). Amsterdam: Amsterdam University Press.
- Valtonen, K. (1994). The adaptation of Vietnamese refugees in Finland. *Journal of Refugee Studies*, 7(1), 63–78.
- Yanar, B., Kosny, A., & Smith, P. M. (2018). Occupational health and safety vulnerability of recent immigrants and refugees. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 15(9), 2004.
- Yaylacı, F. G. (2017). Eskişehir yerel basınında “mülteciler” ve “Suriyeliler”. *Sosyoloji Araştırmaları Dergisi*, 20(1), 1–40.
- Yıldız, T., & Yıldız, İ. (2017). Suriyelilerin Türkiye ekonomisinde kayıt dışı istihdama etkileri ve bunun yansımaları olarak Türkiye’ye maliyetleri üzerine bir inceleme. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 2(3), 30–46.
- Yılmaz, B., & Güler, Ç. U. (2019). Y kuşağı çalışanlarının Suriyelilerin istihdamına bakışı: Akademik personel üzerine bir çalışma. *Bandırma Onyediy Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi*, 2(2), 231–253.
- Zetter, R., & Ruaudel, H. (2018). Refugees' right to work and access to labour markets: Constraints, challenges and ways forward. *Forced Migration Review*, (58), 4–7.

**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 ve 2019 yıllarında toplanmış ve analiz edilmiştir. Veriler 2020 yılı öncesinde toplandığından etik kurul kararı gerekmemektedir.

**Yazar Katkıları** : Ahmet Murat ÖZKAN, çalışmanın I, II ve III numaralı bölümlerinde ve genel araştırma tasarımı aşamalarında katkı sağlamıştır. Ali Oğuz Bayrakçıl ise çalışma kapsamında toplanan verilerin nicel analizinde ve çalışmanın III numaralı bölümünde katkı sunmuştur. I. yazarın katkı oranı: %65, 2. yazarın katkı oranı %35'tir.

**Çıkar Beyanı** : Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur. Çalışmanın finansmanı için herhangi bir kişi veya kurumdan destek alınmamıştır.

**Teşekkür** : Yazarlar, Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi'nin değerli hakemlerine çalışmanın revizyon sürecindeki geribildirimleri için, fedakâr dergi editörlerine ise ayırdıkları vakit ve emekleri için teşekkür ederler.

**Ethics Statement** : The author of this research paper acknowledge that they have followed scientific ethical codes during preparation and publication of this research. In case of any ethical breach, only the authors of this paper are to be held responsible. Data used in this research was gathered during the years 2018 and 2019.

**Author Contributions** : Ahmet Murat ÖZKAN has contributed to this paper extensively in sections I, II and III. He also designed the research methodology. Second author, Ali Oğuz BAYRAKÇIL, is responsible for quantitative data analysis and section III of the paper. Their contribution rate to this research is %65 and %35, respectively.

**Conflict of Interest** : Authors report that there is no conflict of interest between authors and/or with other institutions.

**Acknowledgement** : Authors like to thanks referees and editors of Ömer Halisdemir University Journal of Economic and Administrative Sciences for their revisions, insights, and efforts on this paper.

---



Araştırma Makalesi  
Research Article

Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi  
Yıl: 2021 Cilt-Sayı: 14(3) ss: 720–733

Academic Review of Economics and Administrative Sciences  
Year: 2021 Vol-Issue: 14(3) pp: 720–733

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

ISSN: 2564-6931

DOI: 10.25287/ohuiibf.718196

Geliş Tarihi / Received: 10.04.2020

Kabul Tarihi / Accepted: 15.04.2021

Yayın Tarihi / Published: 31.07.2021

## KAMU HASTANELERİNDE ÖRGÜTSEL BAĞLILIK DÜZEYİ: İSTANBUL ÖRNEĞİ\*

Özlem GÜDÜK <sup>1</sup>  
Emrah ÖNDER <sup>2</sup>

### Öz

**Amaç:** Bu çalışmanın amacı sağlık personelinin örgütsel bağlılık düzeylerinin ve bağlılığı etkileyen faktörlerin belirlenmesidir.

**Yöntem:** Araştırma kapsamında İstanbul İlinde bulunan 38 kamu hastanesinde toplam 3.596 çalışanın örgütsel bağlılık düzeyi Allen ve Meyer'in "Üç Boyutlu Kurumsal Bağlılık Ölçeği" aracılığıyla incelenmiştir. Yaş, cinsiyet, eğitim durumu, görev yapılan birim, toplam çalışma süresi ve kurumda çalışma süresi değişkenlerinin örgütsel bağlılık düzeylerine etkisi analiz edilmiştir. Veriler SPSS Statistics Versiyon 22 programı ile analiz edilmiştir. Çalışmada değişkenler arasındaki ilişkileri analiz etmek üzere Student T ve Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA) testleri uygulanmıştır.

**Bulgular:** Personelin örgütsel bağlılığı ortalama düzeyde (kadınlarda 3,08; SS=0,82 ve erkeklerde 3,24; SS=0,89) bulunmuştur. Erkeklerin bağlılık düzeyi kadınlara göre daha yüksek ve istatistiksel olarak anlamlı farklılık görülmüştür ( $p=0,000$ ). Yaş arttıkça bağlılığın arttığı ( $p=0,000$ ), eğitim düzeyi arttıkça ise bağlılığın azaldığı ( $p=0,000$ ), çalışma süresi hem (toplam hem de kurumda çalışma süresi) arttığında bağımlılığın arttığı görülmüştür ( $p=0,000$ ). En düşük bağlılık düzeyinin tıbbi hizmetler grubunda çalışan personele ait olduğu görülmüştür (ort=2,91).

**Sonuç:** Kurumların en değerli kaynaklarından birisi insan kaynağıdır. Kurumsal başarı için insan kaynağının iyi bir şekilde yönetilmesi ve performansının yüksek olması önemlidir. Yapılan çalışmalar örgütsel bağlılığı yüksek çalışanların kuruma pozitif katkılar sağladığını göstermektedir. Sağlık hizmetinin sunumunda elzem bir yere sahip olan personelin örgütsel bağlılığının yükseltilmesi için, kurum içi süreçlerin iyi yapılandırılması ve bağlılığı artırıcı faaliyetlerin uygulanması önerilmektedir.

**Anahtar Kelimeler** : Hastane, Örgütsel bağlılık, Sağlık personeli.

**Jel Sınıflandırması** : I12, M54.

\* Bu çalışma, İstanbul Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü'ne 2019 yılında sunulan "Sağlık hizmetlerinde kurumsal performans yönetimi ve bir uygulama" başlıklı tezden uyarlanmıştır. İlgili çalışmada 07.01.2019 tarih ve 01 sayılı İstanbul Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları etik kurulundan gerekli izinler alınmıştır.

<sup>1</sup> Dr., SBÜ Fatih Sultan Mehmet Eğitim ve Araştırma Hastanesi, gudukozlem@gmail.com, ORCID: 0000-0003-0929-1302.

<sup>2</sup> Prof. Dr., İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi, emrah@istanbul.edu.tr, ORCID: 0000-0002-0554-1290.

# THE ORGANIZATIONAL COMMITMENT LEVEL IN PUBLIC HOSPITALS - ISTANBUL EXAMPLE\*

## Abstract

*Aim: The aim of this study was to determine the organizational commitment levels and factors affecting the commitment of health personnel.*

*Method: In the study, the organizational commitment levels of 3,596 employees in 38 public hospitals in Istanbul were examined by Allen and Meyer's "Three Dimensional Organizational Commitment Scale". The effects of age, gender, educational background, unit of work, total working time and working time in the institution on organizational commitment levels were analyzed. Data were analyzed with SPSS Statistics Version 22 program. In the study, Student T and ANOVA tests were used to analyze the relationships between variables.*

*Results: The organizational commitment of the staff was found to be at an average level (for women; mean=3.08, SD = 0.82 and for men; mean= 3.24, SD = 0.89). The commitment level of men was higher and statistically significant difference compared to women (p=0.000). It was observed that as the age increased the commitment increased (p=0.000), and the education level increased the commitment decreased (p=0.000). The commitment increased when the working time (both total and institution working time) increased (p=0.000). The lowest level of commitment was belong to the medical staff (mean = 2.91).*

*Conclusion: One of the most valuable resources of institutions is human resources. For organizational success, it is important that the human resources are managed well and the performance is high. Studies have shown that employees with high organizational commitment make positive contributions to the organization. In order to increase the organizational commitment of the personnel who have an important place in the provision of health care, it is recommended that the internal processes should be structured well and the activities that increase the loyalty should be implemented.*

**Keywords** : Hospital, Organizational commitment, Health workers.

**Jel Classification** : I12, M54.

## GİRİŞ

Yönetim alanında, insan kaynağının bir kurumun performansını ve verimliliğini geliştirmek için temel kaynak olduğu düşünülmekte ve bu nedenle personelin iş tatmini ve kurum içi sosyal sermayeye önem verilmesi gerektiği savunulmaktadır (Chamanifard ve ark., 2015). İnsan kaynağından en etkili şekilde faydalanabilmek için sadece personelin işe alım sürecinde en iyi niteliklere sahip olanların seçilmesi yeterli olmamakta, ayrıca kişilerin görevde buldukları süre içinde kuruma katkılarını artırmak adına motivasyonlarının yüksek tutulması ve örgütsel bağlılıklarının sağlanması da önemlidir (Ulusoy & Kılınç, 2019).

Çalışanların yönetilme şekli, sahip oldukları etkileşimler, sergiledikleri tutumlar ve davranışları, hem sağlık sektöründe hem de diğer sektörlerde bazı kuruluşların neden diğerlerinden daha iyi performans gösterdiğini açıklayan pek çok araştırmaya konu olmuştur (Powell ve ark., 2014). Çalışmalardan elde edilen bilgiler ışığında, personelin fiziksel ve zihinsel refahının olması yanı sıra iş tatmini, örgütsel bağlılık, işten ayrılma niyetlerinin kurumlardaki etkinlik, verimlilik ve yenilikçilik gibi önemli kurumsal çıktıları etkilediği görülmektedir. Bu nedenle olumlu personel tutumlarını teşvik etmek gerekmektedir. Bu durum özellikle personel tutumlarının hasta deneyiminin kalitesini doğrudan etkileyebileceği sağlık hizmetlerinde daha da önemlidir (West & Dawson, 2012).

Çalışmanın amacı sağlık personelinin örgütsel bağlılık düzeylerinin ve bağlılığı etkileyen faktörlerin belirlenmesidir. Bu doğrultuda çalışmada öncelikle örgütsel bağlılık hakkında yazın bilgisi

\* This paper was adapted from a Doctoral Thesis titled "Corporate Performance Management in Health Services and an Application" Istanbul University, Institute of Health Sciences, 2019.

verildikten sonra, sırasıyla araştırmanın metodolojisi, bulgular, tartışma ve sonuç bölümü yer almaktadır.

## I. ÖRGÜTSEL BAĞLILIK

Örgütsel bağlılık konusuna olan ilgi 1970’lerde Lyman Porter ve arkadaşları tarafından yapılan çalışma ve Kuzey Amerika’daki kurumlarda artan işten ayrılma oranları ve çalışan bağlılığının azalmasına dair artan endişeler nedeniyle başlamıştır. 1980’li yıllardan itibaren konuyla ilgili araştırmalar yapılmaktadır (Barling & Cooper 2008).

Örgütsel bağlılık, örgütün amaç ve değerleri ile özdeşleşmek, örgüte ait olma arzusu hissetmek ve örgüt adına çabalamaya gönüllü olma isteği olarak tanımlanabilir (Armstrong & Brown, 2006). Diğer bir ifade ile çalışanların kendilerini kurumları ile özdeşleştirmeleri, kuruma dahil olduklarını hissetmeleri ve kurumlarını terk etmek istememelerinin düzeyi veya kapsamı olarak tanımlanabileceği gibi en basit şekliyle, örgütsel bağlılık bireyin çalıştığı kuruma olan sadakatini göstermektedir (Khanka, 2006).

Örgütsel bağlılık, personelin işe devamsızlığı ve işten ayrılmasını azaltırken, kişilerin performansında artış göstermesi ve kendilerini kuruma adanmaları yönünde pozitif etkileri bulunmaktadır (Vigoda & Drory, 2006). Bu nedenlerden dolayı kurumlarda personelin bağlılığını artırma yönünde yoğun çabalar sarf edilmektedir. Kurumun değer ve amaçlarını benimseyen personelin bağlılıklarının artması, kurumsal verimlilik ve etkinliğin yükseltilmesine de katkı sağlamaktadır (Yücel & Koçak, 2015).

### I.1. Örgütsel Bağlılığı Etkileyen Faktörler

Örgütsel bağlılığı etkileyen faktörler genel itibari ile kişisel faktörler, örgütsel faktörler ve örgüt dışı faktörler olmak üzere üç başlık altında incelenebilmektedir (Yücel & Koçak, 2015).

Kişisel faktörler; yaş, medeni durum, cinsiyet ve eğitim durumu gibi bireye özgü demografik özellikleri ifade etmektedir. Yaş faktöründe ilişki aynı yönlü olabildiği gibi ters yönlü de olabilmektedir. Personelin yaşı ve örgütsel bağlılık arasında aynı yönlü bir ilişki mevcut olduğunda yaş ilerledikçe örgütsel bağlılık artmaktadır sonucu ortaya çıkmaktadır. Yani, bireyin kurumdaki çalışma süresi ne kadar fazla ise o derecede kurumda kalmayı tercih edecektir. Bu durum iki farklı personel davranışını açıklamaktadır. Birincisinde, kişi kurumda çalıştığı süre boyunca o kuruma bir yatırım yaptığını düşünmekte ve bu yüzden kurumdan ayrılmak konusunda isteksiz davranmaktadır. İkincisinde ise; yaş ilerledikçe kişilerin yeni bir iş bulma ihtimalleri azalmaktadır, bu nedenle bireyler yeni bir iş arama durumunda kalmamak için kurumda kalmayı tercih etmektedirler. Diğer yandan bazı araştırmalarda ise, yaş ve örgütsel bağlılık arasında ters yönlü ilişki olduğu sonucu görülmüştür. Genç personelin yaptıkları işi daha eğlenceli bulmaları ve böylece örgütsel bağlılıklarının daha fazla olduğu ya da iş deneyimleri az olan genç personelin yeni iş bulma konusunda sıkıntı yaşayabileceklerini düşünmeleri nedenlerinden dolayı örgütsel bağlılıklarının yüksek olabileceği düşünülmektedir.

Medeni durum açısından değerlendirildiğinde, evli olan çalışanlar bekar olan çalışanlara nazaran daha fazla örgütsel bağlılık göstermektedir. Bunun nedeninin ise evli kişilerin ailelerine karşı sorumluluklarının, iş hayatlarında bekarlara göre daha fazla istikrar ve güvence aramalarına neden olması şeklinde yorumlanmaktadır.

Cinsiyet açısından farklı sonuçlar görülmektedir. Bazı çalışmalarda erkeklerin kadınlara göre örgütsel bağlılığının daha fazla olduğunu, bunun nedeninin ise kadınların aile bağlarının daha yüksek olmasından kaynaklandığı belirtilmektedir. Diğer yandan, bazı çalışmalarda ise kadın çalışanların erkek çalışanlara göre örgütsel bağlılıklarının fazla olduğu ya da cinsiyetin örgütsel bağlılığa etkisi olmadığı sonuçlarına varılmıştır.

Personelin eğitim seviyesi ve örgütsel bağlılığı arasındaki ilişki genellikle aynı yönlü olarak ilerlemektedir. Yani kişinin eğitim seviyesi arttıkça, düşük eğitim seviyesi olan çalışanlara göre işten ayrılma olasılığı artacaktır. Eğitim seviyesi düşük çalışanlar, işten ayrılmaları durumunda yeni bir iş bulma konusunda sıkıntı yaşayacaklarını düşündükleri için kurumdan ayrılma konusunda isteksiz davranmaktadırlar. Eğitim seviyesi yüksek personel ise yaptıkları işten tatmin olmadıkları durumda kolayca işten ayrılabilirlerdir.

Örgütsel faktörler; örgüt kültürü, yönetim tarzı ve liderlik anlayışı, işin özelliği ve önemi, iş tatmini ve örgütsel adalet gibi pek çok farklı başlık altında incelenmektedir. Örgüt kültürü altında yer alan normlar, semboller, değerler, inançlar ve temel varsayımlar örgütsel bağlılığı artıran faktörlerdendir. Bir kurumda örgüt kültürünün yüksek olması, personelin kurum tarafından desteklendiğini hissettiği durumlar ve yenilikçi kurumlarda gelişmektedir. Personelin örgüt kültürünü benimsediği kurumlarda örgütsel bağlılık düzeyi de artmaktadır. Yönetim tarzı ve liderlik anlayışı örgütsel bağlılığı pozitif veya negatif yönde etkileyebilmektedir. Çalışanların yön gösterici, destekleyici, anlayışlı ve düşünceli yöneticilere sahip olduklarını düşünmeleri kurumlarına karşı olumlu duygular geliştirmelerine, dolayısı ile yüksek örgütsel bağlılık geliştirmelerine neden olmaktadır. Al-Yami ve arkadaşları (2018), 219 hemşire ve yöneticiyi kapsayan araştırmalarında dönüşümsel liderlik ve örgütsel bağlılık arasında anlamlı bir ilişki bulmuştur, yani bir yönetici dönüşümlü liderlik özelliklerini sergilediğinde personelin hastaneye daha fazla bağlı olduğunu sonucunu elde etmişlerdir. Yine, Lotfi ve arkadaşları (2018) yaptıkları çalışmada hemşirelik yöneticilerinin etik liderliği, hasta güvenliği kültürü algısı ve örgütsel bağlılık arasında anlamlı pozitif bir ilişki olduğunu tespit etmişlerdir. Hemşirelik yöneticilerinin etik liderlik tutumuna sahip olmaları ve hemşirelerin örgütsel bağlılıklarının yüksek olması sonucunda hasta güvenliği kültürü pozitif etkilenmektedir.

İşin özelliği ve önemi personelin kurum içi ve kurum dışı hayatında yaptığı işin etkisi ile alakalıdır. Bu durum personelin alt veya üst kademe pozisyonlarda çalışmasına göre değişiklik göstermektedir. Üst kademe işlerde çalışanlar için işin özelliği daha fazla önem arz etmektedir. Bu grupta yer alan personel için yaptığı işin beklentilerini karşılıyor olması önemlidir. Personel, işin niteliklerinin beklentilerini karşılamadığını hissettiği zaman örgüte bağlılığı da azalmaktadır.

Örgütsel adalet kavramı, personelin yönetim tarafından alınan kararlarda bir haksızlık olmadığını, adaletli davranıldığını düşünmeleri ile açıklanmaktadır. Çalışanlar ücret veya ödüllerin dağıtılması, ceza ve terfi gibi kararların verilmesi, görev yetki ve sorumlulukların belirlenmesi durumlarında yönetimin adil davranmasını beklemektedir. Adalet kavramının yüksek olarak algılandığı kurumlarda örgütsel bağlılıkta yüksek olmaktadır.

Örgüt dışı faktörler; kurum içerisinde gerçekleşen olaylardan ziyade çalışanların kurum dışında elde edebilecekleri olanaklar ile ilgilidir. Personelin yeni bir iş bulabilme olasılığı, profesyonellik düzeyi, sektörel durum ve hatta ülkedeki ekonomik gelişmeler kurum dışı faktörler olarak personelin işyerine olan bağlılığını olumlu veya olumsuz şekilde etkilemektedir.

## I.II. Örgütsel Bağlılığın Ölçümü

Örgütsel bağlılık ölçümünde yaygın olarak iki farklı ölçek kullanımından yararlanılmaktadır. Bu ölçekler Mowday ve arkadaşları tarafından geliştirilen “Örgütsel Bağlılık Ölçeği” ve Meyer ve Allen tarafından geliştirilen “Üç Boyutlu Örgütsel Bağlılık Ölçeği”dir (Gümü, 2012).

Meyer ve Allen öncelikle 1984 yılında daha önceki yapılan bağlılık ölçeklerinden esinlenerek, duygusal ve devamlılık boyutlarından oluşan iki boyutlu bir ölçek geliştirmişlerdir (Nwadei, 2004; Wasti, 2000). Bu ölçek 1991 yılında revize edilerek, üçüncü bir boyut (normatif bağlılık) eklenmiş ve sonuçta üç boyuttan meydana gelen bir ölçek ortaya çıkarılmıştır (Barling & Cooper, 2008). Günümüzde kullanılan Meyer ve Allen’in örgütsel bağlılık ölçeğinin boyutları duygusal, devamlılık ve normatif olmak üç komponentten oluşmaktadır (Murray ve ark., 2006; Gemmiti, 2008).

*Duygusal Bağlılık Komponenti*; bireyin kuruma duygusal veya hissi bağlılığını ifade eder. Birey kurumda kalmayı istediği için kalmaktadır. Diğer bir ifadeyle çalışanlar kendilerine verilen hedeflere kendi istekleri ile bağlanmayı seçerler. Burada hedefin kişi üzerinde önemli bir duygusal etkisi bulunmaktadır.

*Devamlılık Bağlılığı Komponenti*; bireyin kurumdan ayrılmak karşısında algıladığı maliyet ile ilgilidir. Birey kurumda kalmak ister çünkü kalmak zorunda olduğunu hissetmektedir.

*Normatif Bağlılık Komponenti*; bireyin kurumda kalmak için bir zorunluluk hissetmesi ile ilgilidir. Birey kurumda kalmak ister çünkü kalmasının doğru olacağını düşünür. Bu durumda birey, etik olarak böyle davranmanın uygun olacağını düşünmektedir.

Bu üç komponent arasındaki ayrım önemlidir. Çünkü her bir komponentin kendine özgü geçmişi ve sonuçları bulunmaktadır ve bireyler farklı düzeylerde bağlılık deneyimi yaşayabilirler. Duygusal ve devamlılık komponentleri, kurumda iş performansının artması ve işten ayrılma ve iş devamsızlığı gibi olumsuz durumların azalması gibi genellikle pozitif sonuçlara neden olmaktadır. Duygusal bağlılık ayrıca hizmet kalitesi ve müşteri memnuniyetinin artması gibi müşteri davranışlarında da olumlu sonuçlara neden olmaktadır. Bağlılık düzeyleri boyutlar açısından ayrı ayrı değerlendirildiğinde, ideal olarak en yüksek bağlılık düzeyinin duygusal bağlılıkta, daha sonra normatif bağlılıkta ve nihayetinde devam bağlılığında olması istenmektedir (Özata, 2016). Meyer ve Allen bağlılığın bu komponentlerden biri veya birden fazlasının olması durumunda gerçekleşeceğini savunmaktaydılar (Barling & Cooper, 2008).

### **I.III. Örgütsel Bağlılığın Etkileri**

Örgütsel bağlılığın etkileri bireysel ve kurumsal etkiler olmak üzere iki farklı başlık altında incelenmektedir (Güllüoğlu, 2011). Bireysel etkileri açısından örgütsel bağlılık; kurumda performansın artması, işe devamsızlığın, işten ayrılma niyetinin ve personel devir hızının azalması yönünde sonuçlara neden olmaktadır. Çalışmalar, örgütsel bağlılığı yüksek personellerin işlerini daha iyi yapma konusunda gayret gösterdiklerini ve neticede kişisel performanslarının artmasına neden olduğunu göstermektedir. Aynı zamanda personel işe devam etme ve kurumun amaçlarına ulaşmasında rol alma konusunda heves göstermektedir. Pek çok çalışmaya göre personelin örgütsel bağlılığı yüksek olduğunda işten ayrılma oranları da azalmaktadır (Doğan, 2013). Kurumsal etkileri açısından incelendiğinde ise; kurumun imajını yükseltme, potansiyel müşterilerin kuruma kazandırılması, kurum içerisinde yapılan hatalı veya yanlış işler hakkında üst yönetime bilgi verme, tüketici memnuniyetine olumlu katkı sağlama ve kurum için gönüllü reklam yapma şeklinde pek çok faydaları sıralanabilmektedir. Diğer yandan örgütsel bağlılığı yüksek personelin bazen kuruma zarar verici davranışlarda bulunabileceği de göz önünde bulundurulmalıdır. Personel tamamen iyi niyeti ile kurum yararına olacağını düşünerek aslında yasal olmayan veya uzun vadede kuruma olumsuz geri dönüşü olabilecek davranışlar sergileyebilir (Güllüoğlu, 2011).

Yapılan çalışmalarda, kuruma bağlılığı bulunan personelin kurumun başarısıyla daha yakından ilgilendiği ve kurumun amaçlarını gerçekleştirebilmesi için daha fazla çaba gösterdiği görülmektedir (Gümüş, 2012).

## **II. YÖNTEM**

### **II.I. Araştırmanın Türü**

Çalışma 2019 yılında İstanbul İli Sağlık Müdürlüğüne bağlı otuz sekiz kamu hastanesinde yapılmıştır. Hastane personeline hem online hem de yüz yüze görüşme ile anket uygulanmıştır.



Anketlerin uygulanması öncesinde İstanbul Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Etik Kurulu Onayı (07.01.2019 tarih 01 sayı) ve İstanbul İli Sağlık Müdürlüğü'nün 06.05.2019 tarih ve 21476 sayı ile 07.05.2019 tarih ve 21664 sayılı yazılarıyla kurum izni alınmıştır.

#### a. Örneklem

Anketler Nisan- Haziran 2019 tarihleri arasında uygulanmıştır. Elde edilen tüm anketler uygunlukları açısından değerlendirilmiştir. Mükerrer doldurulan ve stajyer öğrenciler tarafından yapıldığı tespit edilen 52 anket (2 anket öğrenciler tarafından yapılmıştır, 50 kere mükerrer online anket doldurulmuştur) analize dahil edilmemiştir. Araştırmada yer alan hastanelerde çalışmaya alınabilecek toplam personel sayısı (evren) 45.215 kişidir. Bu kapsamda örneklem hacmi minimum 383 kişi olarak tespit edilmiştir. Çalışmada 3.596 kişi ile anket yapılmış olup, hata marjı %2'dir.

Hastanelerde çalışan yöneticiler (başhekim, sağlık bakım hizmetleri müdürü, idari ve mali işler müdürü, destek ve kalite hizmetleri müdürü ve yardımcısı), sağlık personeli (doktor, hemşire, ebe, diş hekimi, sağlık lisansiyeri, sağlık teknikeri/teknisyeni), idari personel (memur, teknik hizmetler personeli) ve destek hizmetler personeli (veri giriş, temizlik, güvenlik, klinik destek, hasta karşılama-yönlendirme, yemekhane personeli) çalışma kapsamında alınmıştır. Diğer yandan hastanelerde fiili olarak staj yapan öğrenciler hastane personeli olmamaları ve tam zamanlı olarak hastanede hizmet vermedikleri gerekçesiyle çalışma dışında bırakılmıştır.

#### b. Ölçme aracı ve güvenilirliği

Ölçme aracı olarak Örgütsel Bağlılık Ölçeği kullanılmıştır. “Üç Boyutlu Kurumsal Bağlılık Ölçeği” Allen ve Meyer (1990) tarafından geliştirilmiş olup Wasti (2000) tarafından Türkçeye uyarlama, geçerlilik ve güvenilirlik çalışmaları yapılmıştır. Ölçek beşli Likert skalasında olup üç ((i) duygusal bağlılık, (ii) devam bağlılığı ve (iii) normatif bağlılık) alt boyuttan ve toplam on sekiz (Güllüoğlu, 2011) maddeden oluşmaktadır. Ölçekte yer alan ifadeler beşli Likert skalasında (1=kesinlikle katılmıyorum, 5=kesinlikle katılıyorum) derecelendirilerek ölçülmektedir. Ölçeğin Türkçe uyarlamasına ait Cronbach-alpha güvenilirlik puanı 0,93 olarak bulunmuştur (Wasti, 2000). Orijinal ölçeğin Cronbach-alfa güvenilirlik puanı ise 0,94 olarak tespit edilmiştir (Meyer, 1997).

Bu çalışmada ise Cronbach's Alpha test sonucu 0,913 olarak tespit edilmiştir (Tablo 1). Cronbach's Alpha katsayısı 0,7'nin üzerinde olması ölçeğin güvenilirliğinin iyi olduğunu göstermektedir (Kılıç, 2016). Bu kapsamda örgütsel bağlılık düzeyinin tespit edilmesi için kullanılan ölçeğin güvenilir olduğu söylenebilir.

**Tablo 1. Ölçeğin Güvenilirlik Testi**

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	n
0,912	0,913	18

Araştırmaya ait analizler SPSS Statistics Versiyon 22 programı ile analiz edilmiştir. Çalışmada değişkenler arasındaki ilişkileri analiz etmek üzere Student T ve Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA) testleri uygulanmıştır.

Örgütsel bağlılık, toplam bağlılık düzeyi olarak analiz edilmesinin yanı sıra, alt boyutlarda değişkenler arasında farklılık olup olmadığının araştırılması için duygusal, devamlılık ve normatif boyutları açısından da ayrı ayrı incelenmiştir.

### III. BULGULAR

Çalışmaya katılan personel demografik özellikleri açısından incelenmiştir (Tablo 2). Katılımcıların yaklaşık 2/3'ünün (%64,6) kadın çalışanlardan oluştuğu görülmektedir. Ortalama yaş 33,42 yıl (SS= 8,34) olarak tespit edilmiş olup, yaş dağılımı açısından en fazla personel 29 ve altı yaş grubunda yer almaktadır. Toplam çalışma süreleri açısından; ortalama çalışma süresi 12 yıl (SS=8,7) ve katılımcıların yarısından biraz fazlasının 10 yıldan daha az iş tecrübesi olduğu görülmüştür (%51,7). Kişilerin şu anda görev yaptıkları hastanede çalışma süreleri incelendiğinde ortalama çalışma süresi 6 yıl (SS=5,9) olarak tespit edilmiştir. 1-5 yıl arası çalışma süresi olan katılımcıların neredeyse tüm katılımcıların yarısına (%50,2) eşit olduğu görülmektedir. Öğrenim durumları açısından dağılımlar incelendiğinde en yüksek grubu 4 yıllık lisans programı mezunu olanların (%39,8) oluşturduğu tespit edilmiştir.

Katılımcıların görev yaptığı birimler yapılan işin niteliğine ve birimlerin özelliğine göre yönetim hizmetleri, tıbbi hizmetler, idari ve mali hizmetler ve destek hizmetleri olarak kategorize edilmiştir. Tıbbi hizmetlere bağlı birimler direk olarak hastaya tıbbi müdahale edilen birimler (klinikler, poliklinikler, ameliyathane, yoğun bakım, vb.) olarak belirlenmiştir. İdari ve mali hizmetlerin altında kurumsal faaliyetlerin yapıldığı birimler (insan kaynakları, maaş birimi, gelir-gider birimleri, satın alma, vb.) olarak belirlenmiştir. Yönetim hizmetleri olarak kategorize edilen grupta hastanelerde üst ve orta kademe yöneticilik pozisyonlarında (başhekim, başhekim yardımcısı, müdür, müdür yardımcısı, birim sorumlusu) çalışan personeller yer almaktadır. Destek hizmetleri altında gruplandırılan birimler ise temizlik, güvenlik, hasta karşılama, yemekhane, vb. gibi hizmetlerin yürütüldüğü birimlerden oluşmaktadır. Bu gruplar açısından incelendiğinde en fazla katılımcı tıbbi birimlerde (%64,3) görev yapmaktadır.

**Tablo 2. Katılımcıların Demografik Dağılımı**

Değişkenler	Gruplar	Sayı (n)	Yüzde (%)
Cinsiyet	Kadın	2323	64,6
	Erkek	1273	35,4
	<b>Toplam</b>	<b>3596</b>	<b>100</b>
Yaş	29 yaş ve altı	1437	40
	30-39 yaş arası	1302	36,2
	40 yaş ve üstü	857	23,8
	<b>Toplam</b>	<b>3596</b>	<b>100</b>
Toplam Çalışma Süresi	10 yıl ve daha az	1862	51,7
	11-20 yıl arası	1113	31
	20 yıl ve daha fazla	621	17,3
	<b>Toplam</b>	<b>3596</b>	<b>100</b>
Kurumda Çalışma Süresi	1 yıldan az	435	12,1
	1-5 yıl arası	1805	50,2
	6-10 yıl arası	719	20
	11 yıl ve daha fazla	637	17,7
<b>Toplam</b>	<b>3596</b>	<b>100</b>	
Birim	Yönetim Hizmetleri	87	2,4
	İdari ve Mali Hizmetler	249	6,9
	Tıbbi Hizmetler	2311	64,3
	Destek Hizmetler	949	26,4
	<b>Toplam</b>	<b>3596</b>	<b>100</b>
Öğrenim Durumu	Lise ve altı	837	23,3
	2 yıllık ön lisans	462	12,8
	4 yıllık lisans	1433	39,8
	Yüksek lisans ve üzeri	864	24,1
	<b>Toplam</b>	<b>3596</b>	<b>100</b>

Cinsiyete göre örgütsel bağlılık düzeyleri incelendiğinde (Tablo 3) toplam örgütsel bağlılık düzeyi ortalamasının kadınlarda 3,08 (SS=0,82) ve erkeklerde 3,24 (SS=0,89) olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca tüm alt boyutlarda da kadınların ortalama değerinin erkeklerin ortalamasına göre daha düşük olduğu görülmüştür. Aralarındaki farklılığın istatistiksel olarak anlamlı olup olmadığını test etmek üzere Student T Testi yapılmıştır. Analiz sonucuna göre hem toplam örgütsel bağlılık hem de duygusal ve

normatif alt boyutlarında istatistiksel farklılık görülmüştür ( $p=0,000$ ). Sadece devamlılık bağlılığında cinsiyet açısından farklılık görülmemiştir ( $p=0,10$ ). Alt boyutlar arasında en yüksek ortalamalar duygusal bağlılık boyutundadır.

**Tablo 3. Cinsiyete Göre Örgütsel Bağlılık Düzeyleri**

	Cinsiyet	Sayı (n)	Ortalama	Standart Sapma	t	p
Toplam Örgütsel Bağlılık	Kadın	2373	3,08	0,82	-5,260	0,000
	Erkek	1273	3,24	0,89		
Duygusal Bağlılık	Kadın	2373	3,35	1,10	-4,735	0,000
	Erkek	1273	3,53	1,12		
Devamlılık Bağlılığı	Kadın	2373	2,99	0,84	-2,573	0,10
	Erkek	1273	3,07	0,94		
Normatif Bağlılık	Kadın	2373	2,89	1,05	-5,667	0,000
	Erkek	1273	3,10	1,10		

Katılımcıların eğitim durumlarına göre örgütsel bağlılık düzeyleri Tek Yönlü Varyans Analizi ile incelenmiş ve sonuçlar Tablo 4’te gösterilmiştir. Hem toplam örgütsel bağlılık hem de tüm alt boyutlarda istatistiksel olarak farklılık görülmüştür ( $p=0,000$ ). Farklılığın hangi eğitim düzeyinden kaynaklandığını tespit etmek üzere Post-Hoc testlerinden Tukey Testi yapılmıştır. Testin sonucuna göre; toplam bağlılık düzeyi ve tüm alt boyutlarda lisans düzeyi ile yüksek lisans ve doktora düzeyinde eğitim alanlar arasında farklılık olmadığı görülmüştür. Bu üç gruptaki ortalamaların diğer eğitim gruplarına nazaran daha düşük olduğu görülmektedir. En yüksek bağlılık düzeyinin (tüm boyutlarda) lise ve altında mezuniyet grubuna ait olduğu tespit edilmiştir.

**Tablo 4. Eğitim Durumlarına Göre Örgütsel Bağlılık Düzeyleri**

	Eğitim Durumu	n	Ort.	SS	F	P
Toplam Örgütsel Bağlılık	Lise ve altında mezuniyet	837	3,57	0,88	116,218	0,000
	2 Yıllık Yüksek Okul	462	3,22	0,81		
	Lisans	1.433	2,96	0,77		
	Yüksek Lisans ve Doktora	864	2,95	0,80		
	<b>Toplam</b>	<b>3.596</b>	<b>3,13</b>	<b>0,85</b>		
Duygusal Bağlılık	Lise ve altında mezuniyet	837	3,82	1,06	64,167	0,000
	2 Yıllık Yüksek Okul	462	3,56	1,04		
	Lisans	1.433	3,22	1,07		
	Yüksek Lisans ve Doktora	864	3,25	1,14		
	<b>Toplam</b>	<b>3.596</b>	<b>3,41</b>	<b>1,11</b>		
Devamlılık Bağlılığı	Lise ve altında mezuniyet	837	3,35	0,97	60,144	0,000
	2 Yıllık Yüksek Okul	462	3,06	0,83		
	Lisans	1.433	2,93	0,79		
	Yüksek Lisans ve Doktora	864	2,84	0,85		
	<b>Toplam</b>	<b>3.596</b>	<b>3,02</b>	<b>0,88</b>		
Normatif Bağlılık	Lise ve altında mezuniyet	837	3,52	1,07	117,232	0,000
	2 Yıllık Yüksek Okul	462	3,04	1,06		
	Lisans	1.433	2,74	0,99		
	Yüksek Lisans ve Doktora	864	2,77	1,03		
	<b>Toplam</b>	<b>3.596</b>	<b>2,97</b>	<b>1,07</b>		

Örgütsel bağlılık düzeylerinin yaş grupları arasında farklılığının olup olmadığı Tek Yönlü Varyans Analizi ile değerlendirilmiştir (Tablo 5). Hem toplam bağlılık hem de tüm alt boyutlarda yaş grupları arasında farklılık olduğu görülmüştür ( $p=0,000$ ). Farklılığın hangi grup tarafından meydana geldiğini test etmek için Post-Hoc testlerinden Tukey Testi yapılmıştır. Devamlılık bağlılığında 30-39

yaş arası ile 40 yaş üstü gruplara arasında fark olmadığı ( $p=0,987$ ), diğer gruplarda ise farklılık olduğu görülmüştür. Diğer bağlılık çeşitlerinde ise tüm yaş gruplarında farklılık görülmüştür.

**Tablo 5. Yaşa Göre Örgütsel Bağlılık Düzeyleri**

	Yaş Grupları	n	Ort.	SS	F	P
<b>Toplam Örgütsel Bağlılık</b>	18-29 yaş arası	1437	2,95	0,82	63,004	0,000
	30-39 yaş arası	1302	3,21	0,86		
	40 yaş ve üstü	857	3,32	0,82		
	Total	3596	3,13	0,85		
<b>Duygusal Bağlılık</b>	18-29 yaş arası	1437	3,15	1,10	76,868	0,000
	30-39 yaş arası	1302	3,50	1,09		
	40 yaş ve üstü	857	3,71	1,07		
	Total	3596	3,41	1,11		
<b>Devamlılık Bağlılığı</b>	18-29 yaş arası	1437	2,93	0,82	14,042	0,000
	30-39 yaş arası	1302	3,08	0,91		
	40 yaş ve üstü	857	3,09	0,91		
	Total	3596	3,02	0,88		
<b>Normatif Bağlılık</b>	18-29 yaş arası	1437	2,77	1,05	45,895	0,000
	30-39 yaş arası	1302	3,05	1,07		
	40 yaş ve üstü	857	3,18	1,06		
	Total	3596	2,97	1,07		

Toplam çalışma süresi açısından örgütsel bağlılık düzeyleri Tek Yönlü Varyans Analizi ile değerlendirilmiştir (Tablo 6). Hem toplam bağlılık hem de tüm alt boyutlarda gruplar arasında farklılık olduğu görülmüştür ( $p=0,000$ ). Yapılan Tukey analizinde hem toplam hem de tüm alt boyutlar için; 10 yıl ve altının diğer iki grupla arasında farklılık olduğu, 11-20 yıl arası ve 21 yıl ve üstü olan iki grubun kendi aralarında farklılık olmadığı görülmüştür. 10 yıl ve daha az çalışma süresine sahip olan personelin bağlılık düzeylerinin

**Tablo 6. Toplam Çalışma Süresine Göre Örgütsel Bağlılık Düzeyleri**

	Çalışma Süresi	n	Ort.	SS	F	P
<b>Toplam Örgütsel Bağlılık</b>	10 yıl ve daha az	1862	2,97	0,83	77,009	0,000
	11-20 yıl	1113	3,29	0,84		
	21 yıl ve üstü	621	3,34	0,81		
	Total	3596	3,13	0,85		
<b>Duygusal Bağlılık</b>	10 yıl ve daha az	1862	3,18	1,09	93,188	0,000
	11-20 yıl	1113	3,63	1,09		
	21 yıl ve üstü	621	3,74	1,05		
	Total	3596	3,41	1,11		
<b>Devamlılık Bağlılığı</b>	10 yıl ve daha az	1862	2,95	0,86	13,347	0,000
	11-20 yıl	1113	3,10	0,89		
	21 yıl ve üstü	621	3,10	0,90		
	Total	3596	3,02	0,88		
<b>Normatif Bağlılık</b>	10 yıl ve daha az	1862	2,78	1,06	61,306	0,000
	11-20 yıl	1113	3,16	1,06		
	21 yıl ve üstü	621	3,19	1,04		
	Total	3596	2,97	1,07		

Personelin hali hazırda çalıştıkları kurumda görev yaptıkları süreye göre bağlılık düzeyleri Tek Yönlü Varyans Analizi ile değerlendirilmiştir (Tablo 7). Hem toplam bağlılık hem de tüm alt boyutlarda gruplar arasında farklılık olduğu görülmüştür ( $p=0,000$ ). Farklılığı oluşturan grupların belirlenmesi için yapılan Tukey Testi sonucunda; 1 yıldan az ve 1-5 yıl arası çalışma süresine sahip gruplar arasında hem

toplam hem de hiçbir alt boyutta farklılık olmadığı, devamlılık ve normatif boyutlarında ise 6-10 yıl arası ve 11 yıl üstü çalışma süresine sahip gruplarda farklılık olmadığı görülmüştür. Sonuç olarak 5 yıl ve altında çalışma süresi olan personelin bağlılık düzeyleri 6 yıl ve üzeri çalışma süresi olan personele nazaran daha düşüktür ve genel olarak farklılık bu nedenle meydana gelmektedir.

**Tablo 7. Kurumda Çalışma Süresine Göre Örgütsel Bağlılık Düzeyleri**

	Kurumda Çalışma Süresi	n	Ort.	SS	F	P
Toplam Örgütsel Bağlılık	1 yıldan daha az	433	2,98	0,79	59,097	0,000
	1-5 yıl arası	1807	3,00	0,84		
	6-10 yıl arası	719	3,31	0,84		
	11 yıl ve üstü	637	3,43	0,79		
	Toplam	3596	3,13	0,85		
Duygusal Bağlılık	1 yıldan daha az	433	3,17	1,06	67,101	0,000
	1-5 yıl arası	1807	3,23	1,12		
	6-10 yıl arası	719	3,66	1,06		
	11 yıl ve üstü	637	3,82	1,01		
	Toplam	3596	3,41	1,11		
Devamlılık Bağlılığı	1 yıldan daha az	433	2,92	0,83	18,598	0,000
	1-5 yıl arası	1807	2,94	0,88		
	6-10 yıl arası	719	3,13	0,91		
	11 yıl ve üstü	637	3,19	0,84		
	Toplam	3596	3,02	0,88		
Normatif Bağlılık	1 yıldan daha az	433	2,87	1,04	38,570	0,000
	1-5 yıl arası	1807	2,81	1,06		
	6-10 yıl arası	719	3,14	1,07		
	11 yıl ve üstü	637	3,27	1,04		
	Toplam	3596	2,97	1,07		

Personelin hastanede görev yaptıkları birime göre bağlılık düzeylerini gösteren Tek Yönlü Varyans Analizi sonucu Tablo 8’de gösterilmektedir. Hem toplam hem de tüm alt boyutlarda gruplar arası farklılık görülmüştür. Farklılığı oluşturan grupların tespiti için Tukey Testi yapılmıştır. Analize göre toplam bağlılık ve normatif alt boyutunda yönetim hizmetleri ve destek hizmetler arasında farklılık görülmemiştir, diğer gruplar arasında farklılık olduğu görülmüştür. En düşük bağlılık düzeyi tıbbi hizmetler grubunda çalışan personele ait olduğu görülmüştür (ort=2,91). Diğer yandan en yüksek bağlılık düzeyinin genel olarak yönetim hizmetlerinde görev yapan personele ait olduğu (ort=3,61), bu grubun kendi içinde dağılımı açısından ise en yüksek duygusal boyutta (ort=4,25) ve en düşük devamlılık boyutunda (ort=2,99) ortalamaların görüldüğü tespit edilmiştir.

**Tablo 8. Hizmet Birimine Göre Örgütsel Bağlılık Düzeyleri**

Hizmet Birimi	n	Ort.	SS	F	P	
Toplam Örgütsel Bağlılık	Yönetim Hizmetleri	87	3,61	0,63	187,349	0,000
	Tıbbi Hizmetler	2311	2,91	0,77		
	İdari ve Mali Hizmetler	249	3,26	0,79		
	Destek Hizmetler	949	3,60	0,84		
	Toplam	3596	3,13	0,85		
Duygusal Bağlılık	Yönetim Hizmetleri	87	4,25	0,74	134,724	0,000
	Tıbbi Hizmetler	2311	3,16	1,08		
	İdari ve Mali Hizmetler	249	3,56	1,10		
	Destek Hizmetler	949	3,91	1,00		
	Toplam	3596	3,41	1,11		
Devamlılık Bağlılığı	Yönetim Hizmetleri	87	2,99	0,78	78,998	0,000
	Tıbbi Hizmetler	2311	2,87	0,82		
	İdari ve Mali Hizmetler	249	3,06	0,81		
	Destek Hizmetler	949	3,38	0,94		
	Toplam	3596	3,02	0,88		
Normatif Bağlılık	Yönetim Hizmetleri	87	3,60	0,87	168,917	0,000
	Tıbbi Hizmetler	2311	2,69	0,99		
	İdari ve Mali Hizmetler	249	3,16	0,99		
	Destek Hizmetler	949	3,53	1,05		
	Toplam	3596	2,97	1,07		

## SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Örgütsel bağlılık ile ilgili yapılan çalışmalar 1980’li yıllardan itibaren halen devam etmektedir. Bireysel başarı için önemli bir unsur olmasının yanı sıra, yapılan pek çok çalışma örgütsel bağlılığın kurumsal performansa pozitif etkisi olduğunu göstermektedir (Abdullah & Sofian, 2012; Zhu ve ark., 2013; Torlak ve ark., 2018). Ayrıca kurumsal kalite sonuçlarını önemli düzeyde pozitif yönde etkilediği bilinmektedir (Dow ve ark., 1999).

Yapılan çalışmalar sağlık çalışanlarının örgütsel bağlılığının genel olarak orta düzeyde olduğunu göstermektedir. Özata (2016) tarafından Konya İlinde üç hastanede toplam 173 hastane çalışanı ile yapılan çalışmada, personelin örgütsel bağlılık ortalamasının 3,21 olduğu görülmüştür. Taşcan ve arkadaşları (2014) İstanbul İlinde 118 sağlık çalışanının örgütsel bağlılığını inceledikleri çalışmada ortalama örgütsel bağlılık düzeyini 3,62 olarak tespit etmişlerdir. Özata’nın çalışmasında (2016) ortalama bağlılık düzeyi 3,22 iken, en yüksek bağlılık boyutunun duygusal bağlılık (3,40) olduğu görülmüştür. Azeem ve Akthar, (2014) özel ve kamu hastanelerindeki sağlık çalışanlarının örgütsel bağlılık düzeyini ortalama 3,20 olarak tespit etmiştir. İran’da 275 hemşire ile yapılan bir çalışmada toplam bağlılık düzeyi ortalama seviyede bulunmuştur. Alt boyutlar açısından en yüksek duygusal bağlılık, sonra sırasıyla normatif ve devam bağlılığı gelmektedir (Borhani ve ark., 2014). Özata (2016) örgütsel bağlılık boyutlarını tek tek değerlendirdiğinde, en yüksek bağlılığın duygusal bağlılık boyutunda olduğunu tespit etmiştir. Bu çalışmanın sonuçlarına göre toplam bağlılık düzeyi ortalama seviyede bulunmuş ve bu sonucun daha önceki yapılan çalışmalarla uyumlu olduğu görülmüştür.

Çakınberk ve Demirel, (2010) kadınların bağlılığının erkeklere göre daha yüksek olduğunu bulmuştur. Küçüközkan’ın (2015) 146 sağlık personeli ile yaptığı çalışmasında kadınların duygusal ve normatif bağlılığı erkeklere göre daha yüksek iken, devamlılık bağlılığı erkeklerde daha yüksek bulunmuştur. Cinsiyetin devamlılık ve normatif bağlılık düzeylerini anlamlı şekilde açıkladığı görülmüştür. Diğer yandan Gider ve arkadaşlarının (2011) çalışmasında erkeklerin örgütsel bağlılık düzeylerinin kadınlardan daha yüksek olduğu ancak aralarındaki farklılığın anlamlı olmadığı görülmüştür. Durna ve Eren’e göre (2005) ise cinsiyet ile bağlılığın hiçbir alt boyutunda anlamlı bir ilişki yoktur. Bu çalışmada kadınların toplam örgütsel bağlılığı erkeklere nazaran daha düşük bulunmuştur (kadınlarda 3,08; SS=0,82 ve erkeklerde 3,24; SS=0,89). Ayrıca tüm alt boyutlarda da kadınların ortalama değerinin erkeklerin ortalamasına göre daha düşük olduğu görülmüştür. Duygusal ve normatif bağlılıkta cinsiyete göre farklılık varken ( $p=0,000$ ), devamlılık bağlılığında cinsiyet açısından farklılık görülmemiştir ( $p=0,10$ ). Alt boyutlar arasında en yüksek ortalamaların duygusal bağlılıkta olduğu tespit edilmiştir.

Durna ve Eren’e göre (2005) duygusal ve normatif bağlılıkla çalışanların yaşı arasında anlamlı bir ilişki tespit etmişken, süreklilik bağlılığı ile yaş arasında ilişki bulmamışlardır. Arı ve arkadaşları (2017) tarafından hemşire ve doktorlar üzerinde yapılan çalışmada, çalışanların yaşı arttıkça örgütsel bağlılık düzeylerinin yükseldiği görülmüştür. Küçüközkan’a (2015) göre yaş değişkeni duygusal bağlılık düzeylerini anlamlı şekilde açıklamaktadır. Yaş ilerledikçe duygusal bağlılıkta artış olduğu bulunmuştur. Özata (2016) yaş ve örgütsel bağlılık seviyesi arasında negatif yönlü bir ilişki tespit etmiştir. Çakınberk ve Demirel (2010) 20 yaşın altındakilerin örgütsel bağlılık düzeylerinin diğerlerine göre yüksek olduğunu görmüşlerdir. Bu çalışmada hem toplam örgütsel bağlılıkta hem de tüm alt boyutlarda yaş arttıkça örgütsel bağlılık düzeyinin arttığı tespit edilmiştir. Toplam örgütsel bağlılık düzeyinin 40 yaş ve üstü personelde ortalama 3,32 olduğu görülmüştür. En düşük bağlılık düzeyi 18-29 yaş arası personelde (ort. = 2,95) görülmüştür. Bu kapsamda sonuçların daha önceki çalışmalar ile uyumlu olduğu söylenebilir.

Çalışmalar kişilerin çalışma süreleri arttıkça örgütsel bağlılıkların artma eğiliminde olduğunu göstermektedir (Arı ve ark., 2017; Berberoğlu, 2018). Ancak bu çalışmaların aksine Çakınberk ve Demirel (2010) işyerinde geçen süre değişkeninde 1–5 yıl arasında kıdemi olanların, birimde geçen süre değişkeninde 1-5 yıl arası kıdemi olanların örgütsel bağlılık düzeylerinin diğerlerine göre yüksek olduğunu görmüşlerdir. Gider ve arkadaşlarına göre (2011) 6 yıl ve daha uzun süre hastanede

çalışanların örgütsel bağlılık seviyeleri 5 yıl ve daha az süre çalışanlarınkinden daha düşüktür. Bu çalışmada hem kurumda çalışma süresi hem de toplam çalışma süreleri açısından analizler yapılmıştır. Çalışma süresi arttığında bağlılık düzeyinin arttığı ve kurumda çalışma süresi açısından; 5 yıl ve altında çalışanlar ile 6 yıl ve üstünde çalışanlar arasındaki farklılıkların anlamlı olduğu görülmüştür. Bu bağlamda gruplar arası farklılıklar değerlendirildiğinde, 5. yılın bağlılık düzeyinde kırılma noktası olduğu söylenebilir. Çalışmadan elde edilen sonuçların önceki çalışmalar ile uyumlu olduğu söylenebilir.

Çakınberk ve Demirel (2010) lisansüstü derecesi olanların örgütsel bağlılık düzeylerinin diğerlerine göre yüksek olduğunu görmüşlerdir. Gider ve arkadaşlarına (2011) göre lisans mezunu çalışanların bağlılık düzeyleri lise ve ön lisans mezunlarınınkinden biraz düşüktür. Bu çalışmada en yüksek bağlılık düzeyi (tüm boyutlarda) lise ve altında mezuniyet grubunda görülmüştür. Lisans ve lisansüstü eğitim seviyelerinin kendi aralarında farklılık olmadığı, bu üç eğitim düzeyinin genel olarak diğer eğitim düzeylerinden daha düşük bağlılığa sahip oldukları tespit edilmiştir.

Özata (2016) devlet hastanelerinde çalışan personelin örgütsel bağlılığının özel hastanelerde çalışanlara nazaran ve sağlık personelinin duygusal bağlılık düzeyinin, idari birimlerde çalışan personele nazaran daha yüksek olduğu tespit etmiştir. Çakınberk ve Demirel (2010) sağlık memurlarının bağlılığını daha yüksek bulmuştur. Diğer yandan Gider ve ark., (2011) tıbbi sekreterlerin algıladıkları iş doyumu ve örgütsel bağlılık seviyesinin hemşirelerinkinden daha yüksek olduğunu bulmuştur. Bu çalışmada en düşük bağlılık düzeyinin tıbbi hizmetler grubunda çalışan personele (ort. = 2,91), en yüksek bağlılık düzeyinin ise yönetim hizmetlerinde görev yapan personele (ort. = 3,61) ait olduğu görülmüştür.

Örgütsel bağlılık hakkında yapılan çalışmaların bazıları ise personelin bağlılığını etkileyen diğer faktörleri incelemişlerdir. Tekingündüz ve arkadaşlarının (2017) çalışması bilişsel ve duygusal güvenin, yöneticilerin iletişiminin, işin yapısı ve çalışılan bölümün, gelirin, ek fırsatların, terfiinin, eğitim durumunun örgütsel bağlılık ile anlamlı düzeyde ilişkili olduğunu ortaya koymuştur. Azeem ve Akhtar (2014) iş-yaşam dengesi algısının bağlılıkla olumlu ilişkili içinde olduğunu ( $r=0,734$ ,  $p=0,001$ ) ve örgütsel bağlılıktaki %37 varyantın iş-yaşam dengesine bağlandığını ortaya koymuştur. Borhani ve ark. (2013) etik iklimin örgütsel bağlılık üzerinde etkisi olduğunu söylemektedirler. Huang ve arkadaşları (2012) hastanelerin bir örgütün etik iklimini, iş tatmini ve örgütsel bağlılığını etkileyerek örgütsel vatandaşlık davranışlarını artırabileceğini bulmuşlardır. Tsai (2014) öğrenen organizasyonun varlığı, iç pazarlama ve örgütsel bağlılık arasında anlamlı pozitif bir ilişki tespit etmiştir. İç pazarlamanın, öğrenme organizasyonu oluşturma ile örgütsel bağlılık arasında bir aracı olduğunu söylemektedir. Taşcan ve arkadaşları (2014) örgütsel destek ile örgütsel bağlılık arasında ilişki olduğu gözlemlenmiş ve örgütsel desteği hisseden çalışanın örgüte daha bağlı davrandığı sonucuna ulaşmışlardır.

Sağlık çalışanları hastanelerin dışı yansıyan görüntüsü olarak kabul edilmekte ve bu nedenle örgütsel bağlılıklarının yüksek olması arzu edilmektedir. Yöneticiler, çok zorlayıcı ve talepkâr bir iş yapan sağlık çalışanlarının iş tatmini ve bağlılığını artırmak için çalışma hayatı dengesi politikaları geliştirmeye yönelik gerekli adımları atmalıdırlar (Azeem & Akhtar, 2014).

İnsan kaynağı bir kurumu diğerlerinden farklılaştıran en önemli kaynaklarından birisidir. Kurumsal bağlılığı yüksek olan personelin bireysel performansının da yüksek olduğu ve bu kişilerin kurumdan ayrılma niyetlerinin düşük olduğu bilinmektedir. Bu nedenle günümüz iş dünyasında çalışanların örgütsel bağlılığının yüksek olması arzu edilmektedir. Bu kapsamda yöneticilerin hangi faktörlerin personel bağlılığına katkıda bulunduğunu veya bulunacağını sorgulamaları önemli bir husustur. Her geçen gün daha fazla rekabet ortamı içinde hizmet veren hastanelerde, başarılı olmak isteyen kurumların öncelikli olarak kendi iç süreçlerinde örgütsel bağlılığı artıracak uygulamaları benimsemeleri kurumsal başarı için kaçınılmazdır.

## KAYNAKÇA

- Abdullah, D. F., & Sofian, S. (2012). The relationship between intellectual capital and corporate performance. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 40, 537–541.
- Al Yami, M., Galdas, P., & Watson, R. (2018). Leadership style and organisational commitment among nursing staff in Saudi Arabia. *Journal of Nursing Management*, 26(5), 531–539.
- Arı, M., Gülova, A. A., & Köse, S. (2017). Örgütsel adalet algısı ile örgütsel bağlılık davranışının ilişkisi: Bir sağlık kuruluşunda araştırma. *Dokuz Eylül Üniversitesi Hemşirelik Fakültesi Elektronik Dergisi*, 10(1), 43–50.
- Armstrong, M., & Brown, D. (2006). *Strategic reward: making it happen*. the UK & the USA: Kogan Page Publishers.
- Azeem, S. M., & Akhtar, N. (2014). The influence of work life balance and job satisfaction on organizational commitment of healthcare employees. *International Journal of Human Resource Studies*, 4(2), 18.
- Barling, J., & Cooper C. L. (2008). *The SAGE handbook of organizational behavior: volume one: micro approaches*. London: SAGE Publication.
- Berberoglu, A. (2018). Impact of organizational climate on organizational commitment and perceived organizational performance: empirical evidence from public hospitals. *BMC Health Services Research*, 18(1), 399.
- Borhani, F., Jalali, T., Abbaszadeh, A., & Haghdoost, A. (2014). Nurses' perception of ethical climate and organizational commitment. *Nursing ethics*, 21(3), 278–288.
- Chamanifard, R., Nikpour, A., & Chamanifard, S. (2015). The effect of social capital on organizational performance: The mediating role of employee's job satisfaction. *International Review of Management and Business Research*, 4(3), 853–860.
- Çakinberk, A., & Demirel, E. T. (2010). Örgütsel bağlılığın belirleyicisi olarak liderlik: sağlık çalışanları örneği/leadership as a determinant of organizational commitment: a case of health care personnel. *Selcuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 24, 103–119.
- Doğan, E. Ş. (2013). *Örgüt kültürü ve örgütsel bağlılık*. İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Dow, D., Samson, D., & Ford, S. (1999). Exploding the myth: do all quality management practices contribute to superior quality performance?. *Production and Operations Management*, 8(1), 1–27.
- Durna, U., & Eren, V. (2005). Üç bağlılık unsuru ekseninde örgütsel bağlılık. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 6(2), 210–219.
- Gemmiti, M. (2008). *The relationship between organizational commitment, organizational identification and organizational citizenship behavior*. GRIN Verlag. Almanya.
- Gider, Ö., Şimşek, G., Ocak, S., & Top, M. (2011). Hastane organizasyonlarında örgütsel bağlılık ve iş doyumunun analizi: Hemşireler ve tıbbi sekreterler üzerine bir araştırma. *Öneri Dergisi*, 9(35), 93–101.
- Güllüoğlu, Ö. (2011). *Örgütsel iletişim: İletişim doyum ve kurumsal bağlılık*. Konya: Eğitim Akademi Yayınları.
- Gümüş, S. (2012). *Motivasyonun örgütsel bağlılığa ve performansa etkisi*. İstanbul: Hiperlink Eğitim. İlet. Yay. San. Tic. ve Ltd. Şti.
- Huang, C. C., You, C. S., & Tsai, M. T. (2012). A multidimensional analysis of ethical climate, job satisfaction, organizational commitment, and organizational citizenship behaviors. *Nursing Ethics*, 19(4), 513–529.
- Khanka, S. S. (2006). *Organisational Behaviour*. India: Chand Publishing.
- Kılıç, S. (2016). Cronbach's alpha reliability coefficient. *Journal of Mood Disorders*, 6(1), 47–8. DOI:10.5455/jmood.20160307122823.
- Küçüközkan, Y. (2015). Örgütsel bağlılık ile cinsiyet arasındaki ilişki: hastanelerde çalışan sağlık personeli üzerinde bir araştırma. *Uluslararası Akademik Yönetim Bilimleri Dergisi*, 1(1), 14–37.
- Lotfi, Z., Atashzadehhoorideh, F., Mohtashami, J., & Nasiri, M. (2018). Relationship between ethical leadership and organisational commitment of nurses with perception of patient safety culture. *Journal of Nursing Management*, 26(6), 726–734.
- Meyer, J. P., & Allen, N. J. (1997). *Commitment in the workplace: theory, research, and application*, Thousand Oaks, CA: Sage.



- Murray, P., Poole, D., & Jones, G. (2006). *Contemporary issues in management and organisational behaviour*. Australia: Cengage Learning.
- Nwadei, A. C. (2004). *The relationship between perceived values congruence and organizational commitment in multinational organization*. Universal-Publishers.
- Özata, M. (2016). Hastanelerde görev yapan sağlık çalışanlarının örgütsel bağlılık düzeylerinin belirlenmesi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 18(1), 155–166.
- Powell, M., Dawson, J., Topakas, A., Durose, J., & Fewtrell, C. (2014). Staff satisfaction and organisational performance: Evidence from a longitudinal secondary analysis of the NHS staff survey and outcome data. *Health Serv Deliv Res*, 2(50), s.y.
- Taştan, S., İşçi, E., & Arslan, B. (2014). Örgütsel destek algısının işe yabancılaşma ve örgütsel bağlılığa etkisinin incelenmesi: İstanbul özel hastanelerinde bir çalışma. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (19), 121–138.
- Tekingündüz, S., Top, M., Tengilimoğlu, D., & Karabulut, E. (2017). Effect of organisational trust, job satisfaction, individual variables on the organisational commitment in healthcare services. *Total Quality Management & Business Excellence*, 28(5-6), 522–541.
- Torlak, N. G., Kuzey, C., & Ragom, M. (2018). Human resource management, commitment and performance links in Iran and Turkey. *International Journal of Productivity and Performance Management*, 67(9), 1994–2017.
- Tsai, Y. (2014). Learning organizations, internal marketing, and organizational commitment in hospitals. *BMC Health Serv Res* 14, 152. Doi:10.1186/1472-6963-14-152.
- Ulusoy, H., & Kılınç, E. (2019). *Sağlık kurumlarında örgütsel bağlılık (Teoriden uygulamaya bir bakış)*. Konya: Eğitim Yayınevi.
- Vigoda-Gadot, E., & Drory, A. (Eds.). (2006). *Handbook of organizational politics*. UK: Edward Elgar Publishing.
- Wasti, S. A. (2000). Meyer ve Allen'in üç boyutlu örgütsel bağlılık ölçeğinin geçerlilik ve güvenilirlik analizi. 8. *Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi*, 25–27.
- West, M., & Dawson, J. (2012). *Employee engagement and NHS performance*. London: King's Fund.
- Yücel, İ., & Koçak, D. (2015). *Örgüt kültürü, personel güçlendirme ve örgütsel bağlılık*. Türkiye: Eğitim Yayınevi.
- Zhu, C. J., Cooper, B. K., Thomson, S. B., De Cieri, H., & Zhao, S. (2013). Strategic integration of HRM and firm performance in a changing environment in China: the impact of organisational effectiveness as a mediator. *The International Journal of Human Resource Management*, 24(15), 2985–3001.

**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 07.01.2019 tarih ve 01 sayılı İstanbul Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları etik kurulundan gerekli izinler alınmıştır.

**Yazar Katkıları** : Kamu Hastanelerinde Örgütsel Bağlılık Düzeyi: İstanbul Örneği Başlıklı çalışmada. OG, çalışmada Dizayn, Veri Toplama/İşleme, Analiz, Yorum, Kaynak Taraması ve Makalenin Yazımı bölümlerinde ve aşamalarında katkı sağlamıştır. EÖ, çalışmada Dizayn, Danışmanlık ve Eleştirel İnceleme aşamalarında katkı sağlamıştır.

1. yazarın katkı oranı: %70, 2. yazarın katkı oranı: %30.

**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 has no responsibility and all responsibility belongs to the authors of the study.

**Author Contributions** : In this study, OG contributed in the sections and stages of Design, Data Collection/Processing, Analysis, Interpretation, Literature Review, and Article Writing. EÖ contributed in the Design, Consulting and Critical Review stages of the study.

1st author's contribution rate: 70%, 2nd author's contribution rate: 30%

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

---



## AVRUPA'DA AĞ TİPİ HAVAYOLU VE BÖLGESEL HAVAYOLU İŞLETMELERİ ARASINDAKİ DIŞ KAYNAK KULLANIM İLİŞKİSİNİN HAT ÖZELLİKLERİ TEMELİNDE İNCELENMESİ

Eyüp Bayram ŞEKERLİ<sup>1</sup>

### Öz

1980'li yıllarda yaşanan serbestleşme ile Avrupa'da düşük maliyetli iş modeli giderek yaygınlaşmış, bu durum bölgesel havayolu işletmeleri için riskleri artırmıştır. Topla & dağıt modeli uygulaması arttıkça bölgesel havayolları, ağ tipi havayolu işletmelerinin stratejik ortağı haline gelmişlerdir. Bu çalışmada, Avrupa'daki ağ tipi havayolu ile bölgesel havayolu ilişkisi Lufthansa Havayolları (LH)'nin faaliyet gösterdiği bölgesel hatlar üzerinden tanımlanmıştır. İlk aşamada bölgesel havayolu işletmelerinin ağ tipi işletmelerle birlikte yaptıkları operasyon şekilleri ortaya konulmuştur. Sonrasında ise hatların özelliklerine göre ağ tipi havayolu işletmelerinin grup içinden ve grup dışından bölgesel havayolu işletmelerini nasıl kullandıkları araştırılmıştır. Buna göre, LH'nin bölgesel hatları kapsamındaki kalkış havalimanları ve varış havalimanlarının bağlantı değerleri arasında negatif ilişki olduğu tespit edilmiştir. LH grubundan ve dışarıdan bölgesel havayolu işletmelerinin kullandığı hatlar arasında fark olup olmadığı varyans analizi ile incelenmiştir. Tek yönlü varyans analizi, bölgesel hatlarda grup içinden ve dışından işletme seçiminin havalimanlarının bağlantı özelliklerine göre değiştiğini ortaya koymuştur. Bölgesel kapsamda LH'nin grup dışından havayolu işletmelerini tercih ettiği hatların daha çok düşük bağlantı değerine sahip kalkış-varış havalimanlarını içerdiği tespit edilmiştir. Yüksek bağlantı değerlerine sahip havalimanlarını içeren hatlarda LH'nin kendi grubu içerisindeki havayolu işletmelerini kullandığı, düşük bağlantı değerine sahip hatlarda ise dış kaynak kullanımını tercih ettiği görülmüştür.

**Anahtar Kelimeler** : Bölgesel havayolu, Havayolu rekabet stratejileri, Havayolu iş modelleri, Havayolu Hat yapıları, Havaalanı bağlantı özelliği.

**Jel Sınıflandırması** : L93, L16, L21.

<sup>1</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Seydikemer Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu Muhasebe ve Finansal Yönetim Bölümü Muhasebe ve Finansal Yönetim Ana Bilim Dalı, eyupbs@mu.edu.tr, ORCID: 0000-0003-1562-4716.

### Atıf / Citation (APA 6):

Şekerli, E. (2021). Avrupa'da ağ tipi havayolu ve bölgesel havayolu işletmeleri arasındaki dış kaynak kullanım ilişkisinin hat özellikleri temelinde incelenmesi. *Ömer Halis Demir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(3), 734-749. <http://doi.org/10.25287/ohuiibf.738829>

# AN INVESTIGATION OF OUTSOURCING RELATIONSHIP BETWEEN NETWORK TYPE AND REGIONAL AIRLINES ON THE BASIS OF LINE FEATURES

## Abstract

By the liberalization in the 1980s, the low-cost business model became effective in Europe, which increased the risks for regional airline companies. As the use of the hub & spoke model become more common, regional airlines began to be strategic partners of network-type airlines more frequently. In this research, the relationships between the network type airlines and the regional airlines are defined by examining the regional routes on which Lufthansa Airlines (LH) operates. At first, the types of operations that regional airlines proceed with network-type airlines are classified. Later on, the use of regional airlines from within and outside the group, according to the characteristics of the routes is investigated. Accordingly, It has been determined that there is a negative relationship between departure and arrival airports within the regional routes of LH. Differences between routes depending on the use of in-group or out-group regional airlines were analyzed by analysis of variance. One-way analysis of variance revealed that the choice of operators within and outside the group on regional routes varies according to the connection characteristics of the airports. In the regional context, LH prefers regional airlines from outside the group in routes that include low connection value of departure-arrival airports. It has been observed that LH uses regional airlines within its own group on routes containing airports with high connection values and prefers outsourcing on routes with low connection values.

**Keywords** : Regional airline, Airline competition strategy, Airline business models, Airline line structures, Airport connectivity.

**Jel Classification** : L93, L16, L21.

## GİRİŞ

Banliyö havayolu (*commuter airline*) veya ikmalci-besleyici havayolu (*feeder airline*) olarak da isimlendirilen bölgesel havayolu işletmeleri 20 ila 100 koltuklu, nispeten küçük uçaklarla, kısıtlı bir coğrafi alandaki hatlarda faaliyet gösteren havayolu işletmeleri olarak tanımlanmaktadırlar (German Aerospace Center, 2008: 11). Bölgesel havayolu işletmeleri; talebin çok yoğun olmadığı ve büyük işletmelerin ilgili hattın operasyonel maliyetlerini karşılayamadıkları için tercih etmedikleri, niş olarak da tanımlanabilecek pazarlarda faaliyet göstermektedirler. Diğer yandan ticari havayolu taşımacılığı sektörünün sürekli farklılaşması bölgesel havayolu iş modelinin farklılaşmasına neden olmuştur. Bu değişiklikler, bölgesel havayolu işletmelerinin alametifarikası olan “küçük uçak” ve “kısa hat uzunluğu” olarak ifade edilen iki unsurda gerçekleşmiştir. Bölgesel havayolu işletmelerinin kullandığı hava araçlarının kapasiteleri ve uçulan hatların uzunlukları günümüze gelene kadar sürekli artış göstermiştir (Lawton, 2016).

1978 yılında ABD’de başlayan; rekabetin artmasına ve işletmelerin ticarileşmelerine neden olan deregülasyon süreci küresel ölçekte uçuş ağlarına sahip olan ağ (*network*) tipi işletmelerin topla ve dağıt (*hub and spoke*) modelini daha yaygın olarak benimsemelerine neden olmuştur. Genel olarak, topla ve dağıt sistemi, yolcuların küçük talep noktalarından büyük havalimanlarına taşınarak buralardan gidecekleri nihai noktalara götürülmeleri şeklinde tanımlanabilir. Buna ilave olarak daha fazla havayolu işletmesinin düşük maliyet stratejisini benimsemesi veya bu strateji ile yeni havayolu işletmelerinin pazara girmeleri rekabeti radikal biçimde etkilemiştir. Topla ve dağıt sisteminin yaygın kullanımı ve düşük maliyetli işletmelerin artışı topyekûn uçuş sayılarını artırarak havalimanlarında belirli saat dilimlerinde bulunma hakkını ifade eden slotların da azalmasına neden olmuştur. Bu nedenle ağ tipi

<sup>2</sup> Topla ve Dağıt (Hub and Spoke) sistemi ABD’de ticari havayolu taşımacılığı sektörünün liberalleşmesinin ardından ortaya çıkmıştır. Küçük talep noktalarından yolcu ve yüklerin büyük havalimanlarına (Hub) getirilerek aktarmalı uçuşlarla nihai noktalara taşınmasını ifade etmektedir.

havayolu işletmeleri yolcuların küçük pazarlardan büyük merkezlere verimli şekilde toplanması için tekrar örgütlenmeye başlamışlardır (Levine, 2011). Bu gelişmeler aynı zamanda bölgesel havayolu işletmelerinin uyguladıkları iş modeline de yansımış ve bu işletmeleri farklılaştırmıştır. Büyük ölçüde konsolide olan ABD pazarındaki bölgesel taşıyıcılar büyük oranda ağ tipi işletmelerin mülkiyetine girmiş ya da kod paylaşımı veya *franchising* anlaşmaları bu işletmelere bağlanmışlardır. Bunların yanı sıra ağ tipi havayolu işletmelerinin çekirdeğini oluşturduğu gruplar kendi bölgesel havayolu işletmelerini kurmuşlar ya da satın alma yoluna gitmişlerdir.

Dünya genelinde yolcuların %50’sinin 920 km’den daha kısa ve %30’unun 550km’den daha kısa hatlarda uçtuklarını belirten Avrupa Bölgesel Havayolu İşletmeleri Birliği (European Regions Airline Association-ERA), bölgesel havayolu işletmelerinin zamanla değişim gösterdiğini vurgulamaktadır. Buna göre 1992–2014 yılları arasında bölgesel havayolu işletmelerinin mülkiyet yapıları, bağımlılıkları, faaliyet gösterdikleri hatlar, iş çevreleri, hizmet ve yönetim yapıları değişmiştir. Özellikle, dönemin yeni trendi olarak ortaya çıkan iş birliklerinin artması bu iş birlikleri içerisinde düşük maliyet yapılarına sahip bölgesel işletmelere olan ihtiyacı artırmıştır. Bu durum büyük *hub*ların beslenmesinde bölgesel havayolu işletmeler ile olan ilişkilerin geliştirilmesini sağlamıştır. Böylece, bölgesel havayolu işletmeleri, ağ tipi havayolu işletmeleri ile giderek daha bütünleşik sistemler haline gelmişlerdir. Bu bütünleşmeler sıklıkla imtiyaz kullanımı (*franchising*) ve kod paylaşım anlaşmaları ile gerçekleşmeye başlamıştır (Pender, 1999; Denton & Dennis, 2000).

ABD’nin aksine Avrupa’da ticari havayolu taşımacılığı sektöründe farklı iş modelleri nispeten daha sık görülse de buradaki bölgesel havayolları ağ tipi işletmelerin uçuş ağlarına giderek daha fazla dâhil olmaktadır. Diğer bir deyişle, Avrupalı ağ tipi havayolu işletmeleri düşük talep düzeyine sahip hatlarda dışardan hizmet temini kapsamında bölgesel havayolu işletmelerinden giderek daha fazla faydalanmaktadır. Geleneksel olarak bölgesel havayolu işletmeleri üç tip hatta faaliyet göstermektedirler. Bu hatlar (Graham, 1997; Lawton, 2016);

- Bölgesel ölçekte şehir ve merkez niteliğinde büyük havalimanı (*hub*) bağlantısını oluşturan uçuşları,
- *Huba* bağlı olmayan iç hat şehirlerarası uçuşları,
- *Huba* bağlı olmayan ülkeler arası uçuşları kapsamaktadır.

Yukarıda sayılan farklı bölgesel havayolu işletim tiplerine rağmen Avrupa’daki bölgesel havayolu işletmelerinin giderek ağ tip havayolu işletmelerinin merkez havalimanlarını (*hub*) besleyen (*feeder*) bir şekle dönüştüklerini belirtmek mümkündür (Graham, 1997).

Bölgesel havayolu işletmelerinin operasyonları içerisinde yolcuları zayıf talep noktalarından *hub*lara taşıma şeklindeki uçuşların giderek daha çok ağırlık kazanması ağ tipi işletmelerin bölgesel işletmelere olan bağımlılıklarının artmasına neden olmuştur. Ayrıca, düşük maliyetli havayolu işletmelerinin esnek filoları ile kısa ve orta menzilli hatlarda bölgesel havayolu işletmeleri ile yoğun rekabete girmişlerdir. Bu durum, bölgesel havayolu işletmelerinin değişiminde etkili olmuş ve ağ tipi işletmelere olan bağımlılıklarını (mecburiyet) artırmıştır. Rekabetin bu şekilde gerçekleşmesi bölgesel havayolu işletmelerinin ağ tipi işletmeler adına *hub*lara veya *hub*lardan daha küçük havalimanlarına olan uçuşları daha çok tercih etmelerine neden olmuştur. Bu tip operasyonlar artarken bölgesel havayolu iş modelini daha çok temsil eden talep düzeylerinin düşük olduğu, bir *huba* bağlı olmayan noktalar arasında yapılan uçuşlar giderek daha az görülmeye başlamıştır.

Bu çalışmada, uçulan hatların özelliklerine (bağlantı özellikleri-yüksek bağlantı, düşük bağlantı sunma potansiyeli, hat yoğunluğu) göre ağ tipi havayolu işletmeleri ile bölgesel havayolu işletmeleri arasındaki ilişkilerin niteliği ve bu ilişkilerin hangi durumlarda değiştiği incelenmektedir. Bu doğrultuda, bölgesel havayolu iş modelinin en eski uygulama alanları olan ABD ve Avrupa’daki gelişim ve değişim süreçleri incelenerek, bölgesel havayolu modelinin neden ve nasıl değiştiği anlaşılabilir çalışılacaktır. Ayrıca, bu değişim kapsamında ağ tipi-bölgesel havayolu ilişkisinin bugünkü şekline gelmesini sağlayan etkenlerin tanımlanmasına gayret edilecektir. En nihayetinde uçulan havaalanlarının bağlantı potansiyellerinin yüksek veya düşük olmasına göre ağ tipi havayolu işletmesinin kendi grubu içerisindeki bir bölgesel havayolunu ya da dışardan bir bölgesel havayolu işletmesini tercih etme

durumunun farklılaşp farklılaşmadığına cevap aranacaktır. Bu kapsamda ilerleyen bölümlerde Avrupa ve ABD’de bölgesel havacılığın gelişimi, ağ tipi işletmeler ile bölgesel işletmeler arasındaki ilişkiler tanımlanmaya çalışılmaktadır. Sonrasında ise, Lufthansa Havayolları (LH)’nin uçtuğu bölgesel hatlar tanımlanmış ve bu hatlarda yer alan havalimanlarının bağlantı özelliklerine göre bölgesel işletmelerin grup içinden ve grup dışından tercih edilmesi arasında fark olup olmadığını anlamaya yönelik analizler yapılmıştır.

## I. BÖLGESEL HAVAYOLU İŞ MODELİNİN AVRUPA VE ABD’DE GELİŞİMİ

### I.I. ABD’deki Bölgesel Havayolu Taşımacılığını Değerlendirilmesi

1978 yılında kaydedilen rekor havayolu kârlarının ardından gelen petrol krizi ile birçok küçük havayolu işletmesi iflas etmiş, diğer havayolu işletmeleri ile birleşmiş veya satın alınmıştır. 1978’de başlayan liberalleşme süreci ile ABD pazarındaki bazı hatlarda artan trafik yoğunluğu 1984–1987 yılları arasında önemli miktarda azalma göstermiştir. Borenstein (1992)’e göre bu azalma aynı zamanda “topla ve dağıt” sisteminin gelişmesinin bir sonucu olarak ortaya çıkmıştır. *Hublar* uzun hatlardaki rekabet yoğunluğunu (*concentration*) azaltırken kısa hatlarda ise rekabeti artırmıştır. Sonuç olarak bu durum kısa hatlar üzerinden yapılan uçuşların genel uçuşlar içerisindeki payının artmasına neden olmuştur. 1990 yılı itibarıyla kısa hatlardaki uçuşların tüm uçuşlar içerisindeki payı %38’e yükseltmiştir. ABD’de bölgesel havayolu işletmeleri daha çok küresel hatlara nispeten zayıf talep noktalarından bağlantı yapmaktadırlar. Bu kapsamda 2016 yılı itibarıyla bölgesel havayolu işletmeleri ABD’deki havalimanlarının %64’üne bağlantı sağlamaktadırlar. Ayrıca 2016 yılı itibarıyla bölgesel havayolu işletmeleri tarifeli yolcu taşımacılığının %42’sini gerçekleştirilmektedir.

Dennis, Smyth, Stevens (2008), ABD’deki bölgesel havayolu işletmelerini farklı faaliyet şekillerini aşağıdaki gibi tanımlamaktadır:

*Kapasite satın alma:* Bölgesel havayolu işletmesi hava aracı, ekip, bakım, sigorta gibi unsurları sağlamakta ve üzerinde anlaşılmış belirli bir fiyatlamaya üzerinden ağ tipi işletme adına uçmaktadır. Ağ tipi işletme ise; tariflendirmeyi, pazarlamayı, ücretlendirmeyi ve gelir yönetimi süreçlerini yönetmektedir.

*Tam sahiplik:* Ağ tipi havayolu işletmesi bölgesel işletmenin sermaye paylarına sahiptir. Bu durumda, bölgesel havayolu işletmesi bir havayolu grubunun bir diğer iştiraki olarak hareket etmektedir.

*Bağımsız, yerel ağ işletmeciliği:* Aynı grup içerisindeki bağımsız bölgesel havayolu işletmelerini ifade etmektedir. Bölgesel işletmeler kendi gelir ve giderlerinden birincil olarak sorumludurlar.

*Temel havayolu hizmeti:* Deregülasyondan sonra da bazı noktalara hava taşımacılığı hizmetinin devam ettirilmesi için yapılmış devlet tarafından bazı havayolu işletmelerinin yetkilendirilmesidir. Bahsedilen hatlar, 30-50 koltuk kapasiteli hava araçları ile günde iki defa orta ölçekli ya da büyük havalimanlarına uçulan hatlardır.

*Belirli bölgelere yönelik hava hizmeti hibeleri:* Devletin bazı bölgelere hava ulaşım hizmetinin geliştirilmesi için verdiği hibelerden faydalanan bölgesel havayolu işletmeleridir. Belirli bir süre ve gelir düzeyini garanti ederek devlet ve havayolu işletmesinin anlaşığı durumdur.

*Gelir garantileri:* Özel, kamu kuruluşları veya şehir yönetimleri ile havayolu işletmeleri arasında yapılan taşıma anlaşmalarını içermektedir. Bahsedilen kuruluşlar tarafından havayolu işletmelerine belirli bir geliri garanti etme imkânı tanınmaktadır.

Avrupa daha parçalı, birçok farklı havayolu işletmesinin faaliyet gösterdiği daha dinamik yapıda bir ticari havayolu sektörüne sahip iken ABD pazarı büyük oranda konsolide olmuş bir yapıya sahiptir. ABD’de bölgesel havayolu işletmelerinin kurulma nedenleri arasında ağ tipi havayolu işletmelerinin uçuşlarına düşük talep merkezlerinden yolcu taşımak birincil nedendir. Bu anlamda, ABD’deki bölgesel

havayolu işletmeleri iş modeli konusunda daha homojen bir yapıya sahiplerdir. Bölgesel havayolu işletmeleri, *hub*ları besleme odaklı iş modelini daha fazla benimsemekte ve birçoğu büyük ağ tipi işletmelerin sahipliğinde ya da *franchise* ortağı durumundadırlar (Forbes & Lederman, 2007).

Bölgesel havayolu işletmelerinin operasyonları ABD’deki havalimanlarının üçte ikisini kapsamaktadır. Ayrıca ABD’deki bölgesel jet teknolojisini daha yoğun olarak kullanan bölgesel havayolu işletmeleri Avrupa’daki muadillerine göre daha uzun hatlarda faaliyet göstermektedirler (Forbes & Lederman, 2007). Diğer yandan, ABD’deki bölgesel havayolu işletmeleri Avrupa’daki benzerlerinden farklı olarak yoğunluğun daha düşük olduğu hatlarda da faaliyet göstermektedirler (Fageda & Flores-Fillolz, 2011: 712). ABD’de düşük maliyetli havayolu işletmelerinin ağ tipi havayolu işletmeleri gibi uzun hatlarda çalışmaktadırlar (Fageda & Flores-Fillolz, 2011: 712). Özellikle ABD’li bölgesel havayolu işletmelerinin faaliyet gösterdikleri hat uzunlukları Avrupa’daki bölgesel işletmelerden belirgin bir şekilde daha fazladır. Bölgesel işletmeler ABD’de ağ tipi işletmeler ile karşı karşıya gelirken Avrupa’da ise düşük maliyetli işletmelerin rekabetçi baskısına maruz kalmaktadırlar. Bu anlamda, Avrupalı bölgesel havayolu işletmeleri düşük maliyetli işletmeler ile rekabet etmek zorunda kalırken ABD’de bölgesel havayolu işletmeleri daha düşük yolcu talebinin olduğu hatlara yönelmektedirler (Fageda & Flores-Fillolz, 2011).

ABD’deki bölgesel havayolu işletmeleri şehirlere yakın havalimanlarında yüksek frekanslı uçuşlar düzenleyebilirken, düşük maliyetli havayolu işletmeleri şehir merkezlerine nispeten daha uzak havalimanlarına daha düşük frekanslar ile uçabilmektedirler. Bu durum, ABD’deki bölgesel havayolu işletmelerini düşük maliyetli havayolu işletmelerinin rekabetinden korumaktadır. Bu durumun aksine Avrupa’da düşük maliyetli havayolu işletmeleri bölgesel havayolu işletmelerinin temel pazarı olan düşük frekanslı hatlarında faaliyet göstermektedirler (Fageda & Flores-Fillolz, 2011). ABD’de bölgesel havayolu işletmelerinin en temel pazarını iş amaçlı yolcular oluştururken Avrupa’da ise iş amaçlı pazarın yanı sıra boş zamanında (turizm, akraba-arkadaş ziyareti) seyahat edenler de bölgesel havayolu işletmelerinin önemli bir pazarını oluşturmaktadır.

## I.II. Avrupa’daki Bölgesel Havayolu Taşımacılığının Değerlendirilmesi

Avrupa’daki deregülasyon sonrasında firma yapılarındaki değişimlere (yatay-dikey birleşmeler, iş birlikleri) bağlı olarak havayolu ağları da ABD’deki gibi farklılaşmıştır. Deregülasyon ve küreselleşme Avrupa’da uçuş ağlarının yapısı üzerinde de değişime neden olmuştur (Graham 1997; Levine, 2011). Bu süreçte; yaşanan birleşmeler, satın almalar ve stratejik iş birlikleri ile uçuş ağları daha çok *hub*ların çevresinde gelişerek, daha geniş ve daha bütünleşik yapılara dönüşmüştür. Bu durum, hatları oluşturan havalimanlarının bağlantı özelliklerini ön plana çıkarmıştır. Yüksek bağlantı özelliği ile ön plana çıkmak ağ tipi havayolu işletmeleri için önemli bir rekabetçi üstünlük olarak görülmeye başlamıştır. Bu noktada, *hub*lara daha küçük pazarlardan yolcu taşıma konusunda ağ tipi havayolu işletmelerinin bağlantı potansiyellerini artıracak daha düşük maliyetli, uzmanlaşmış havayolu işletmelerinin stratejik önemi artmıştır. Ayrıca Avrupa Birliği (AB) yapısı içerisinde liberalleşmenin etkisiyle oluşan şartlara uyum stratejileri kapsamında büyük havayolu işletmeleri için bölgesel havayolu işletmeleri önemli araçlar olmuşlardır. Özellikle, küresel pazarların geliştirilmesinin hedeflendiği bu dönemde uçuşların en küçük talep birimlerine kadar uzatılmasında bölgesel havayollarına olan ihtiyaç giderek artmıştır (Graham, 1997: 228, 229). Stratejik iş birlikleri kapsamında bölgesel havayolu işletmeleri ile uçuş ağını iç hatların en ücra köşelerine kadar uzatabilen işletmeler avantajlı olmuşlardır.

Bölgesel havayolu işletmelerinin ağ tipi işletmelerle operasyonlarını bütünleşik hale getirmeleri *hub* odaklı olarak seyahat planlayan yolcu potansiyellerini de artırmıştır. Bu durum bölgesel havayolu işletmelerinin kapasitelerini artırmalarına neden olmuştur. Nitekim, deregülasyonu takip eden dönemde, 1989 yılı itibariyle Avrupa Bölgesel Havayolu İşletmeleri Birliği-ABHİB (European Regions Airline Association-ERA)’ye kayıtlı işletmelerin %70’i 40 koltuktan daha az kapasiteye sahip, %30’u 19 koltuk ve aşağısında kapasiteye sahip hava araçları ile uçmaktadırlar. 1990’lı yıllara gelindiğinde 50 koltuk kapasiteli bölgesel havayolu işletmeleri pazara girmiştir. 2001 yılı itibariyle 40 koltuk kapasitesinin altında olup ABHİB’e kayıtlı olan bölgesel havayolu işletmesi sayısı %17 iken, 2012 yılında ise

%12’nin altına düşmüştür (Flight Global, 2012: 9). 2006 yılında ise Avrupalı bölgesel havayolu işletmelerinin filolarının yarısı sıklıkla 51-100 koltuk sayısına sahip hava araçlarından oluşmaktadır (Dennis ve ark., 2008: 118–119). En nihayetinde, bahsedilen gelişmeler sonucunda ağ tipi havayolu işletmelerinin uçuş ağları içerisinde faaliyet gösteren bölgesel havayolu işletmeleri yolcu miktarı ve kapasite açısından büyümüşlerdir.

Deregülasyon ile yaygın bir strateji olarak benimsenen topla ve dağıt sistemleri sonucu değişime uğrayan bölgesel havayolu işletmeleri aynı zamanda düşük maliyetli havayolu işletmelerinin pazara girmesi ile yoğun bir rekabet baskısı yaşamaya başlamışlardır. ABD’ye nazaran Avrupa’daki düşük maliyetli havayolu işletmeleri ağ tipi havayolu işletmelerinin yolcu trafiğine katkıda bulunmak yerine doğrudan iki nokta arasında (*point-to-point*) uçuş yapmaya odaklanmış, bölgesel havayolu işletmesi gibi faaliyet göstermeye başlamışlardır (Flight Global, 2012: 6). Fakat yeni şartlar giderek bağlantı noktalarının dışında iki nokta arasında uçuş düzenlemeyi zorlaştırmaktadır. Bölgesel havayolu işletmeleri rekabetten korunmak için niş pazarları tercih etme eğiliminde olmalarına rağmen Avrupa’da ihtiyaç duyulan niş pazarlar oldukça az ve birbirlerinden uzaktır (Graham, 1997; Dennis ve ark. 2008:). Daha da önemlisi coğrafi özelliklerin yanı sıra Avrupa’daki düşük maliyetli havayolu işletmelerinin niş pazarlarda da faaliyet göstermeleri bölgesel havayolu işletmeleri için rekabeti artırmıştır. Dennis ve ark., (2008: 122) Avrupa’da bölgesel havayolu işletmelerinin iş modellerinin değişimi üzerinde düşük maliyetli havayolu işletmelerini önemli bir etki unsuru olarak tanımlamaktadır. Düşük maliyetli havayolu işletmelerinin Avrupa’daki büyümesi bölgesel havayolu işletmelerinin büyümesini sınırlamıştır (Flight Global, 2012; Robinson, 2017).

**Tablo 1. Avrupa’da Bölgesel Havayolu İşletmelerinin Değişimi**

1992	2014
Bölgesel havayolları çoğunlukla bağımsızdır.	Bölgesel havayolu işletmeleri diğer işletmeler ile daha çok franchising ve ortaklık yapısı içerisindedirler.
Bölgesel havayolu işletmeleri çoğunlukla pazarın serbestleşmesi ile ortaya çıkan girişimlerdir.	Bölgesel işletmelerin politikaları genellikle büyük ortaklar, Pazar ve yasal kısıtlamalar ile belirlenir.
Bölgesel havayolu işletmeleri Avrupa Birliği içerisinde birçok yeni hatta uçuş şansı yakalamışlardır.	Bölgesel havayolu işletmeleri Avrupa Birliği içerisinde kısıtlı uçuş potansiyeline sahipken Avrupa Birliği dışında nispeten daha fazla uçuş potansiyeline sahiplerdir.
Bölgesel havayolu işletmeleri ‘kapsamlı’ hizmet sunmakta ve makul gelir elde etmektedirler.	Bölgesel havayolu işletmeleri azaltılmış hizmetlere ve düşük gelire sahiplerdir.
Bölgesel havayolu işletmeleri nispeten basit yönetim yapısına sahiplerdir.	Bölgesel havayolu işletmeleri daha karmaşık iş çevresine sahiplerdir.

**Kaynak:** McNamara (2017)

Bölgesel havayolu işletmeleri yüksek birim maliyetli küçük uçakları nedeniyle fiyatlarını düşük maliyetli havayolu işletmeleri ile aynı oranda indirerek rekabet baskısına karşılık verememektedirler (Dennis ve ark., 2008: 121). Düşük maliyetli havayolu işletmelerinin daha yüksek kapasiteli hava araçlarına sahip olmaları ölçek ekonomisini kullanmalarına imkân verirken diğer yandan yüksek frekanslarla uçuş düzenlemelerini engellemektedir. Burada bölgesel havayolu işletmelerinin düşük maliyetli işletmelere göre yüksek frekanslı uçuşlar düzenleyebilmeleri rekabetçi bir avantaj olarak ortaya çıkmaktadır.



Düşük maliyetli havayolu işletmelerinin yarattığı rekabet ağ tipi işletmelerin kısa ve orta menzilli hatlarda gelirlerinin düşmesine neden olurken bölgesel havayolu iş modelini uygulayan şirketler kurmalarına veya hâlihazırdaki bölgesel havayolu işletmeleri ile birleşmelerine/satın almalarına neden olmuştur (Flight Global, 2012: 9). Bütün bunların yanı sıra Avrupa’da bölgesel havayolu işletmelerine yönelik bir diğer rekabet baskısı yüzey taşımacılığı modlarından gelmektedir (CAPA, 2018). Bilotkach, Fageda ve Flores-Fillol (2010), Avrupa’da havayolu taşımacılığının 400 milden daha kısa hatlarda alternatif ulaştırma modları ile rekabet içerisinde olduğunu belirtmektedir.

## II. BÖLGESEL HAVAYOLLARI VE AĞ TİPİ HAVAYOLU İŞLETMELERİ ARASINDAKİ İLİŞKİLER

Bölgesel havayolu işletmelerinin personel maliyetlerinin düşük olması bir avantaj sağlamaktadır. Bu avantaj, bölgesel havayolu işletmelerini ağ tipi işletmeler için cazip ortaklar haline getirmektedir. Bölgesel havayolu işletmeleri de ölçek ekonomisini başarabilmek için büyük işletmelere ihtiyaç duymaktadır (Graham 1997).

Tan (2018)’a göre bölgesel havayolu işletmeleri düşük operasyonel maliyetlere sahip olduklarından ağ tipi havayolu işletmeleri için daha çekici hale gelmektedirler. Ağ tipi havayolu işletmelerinin uçaklarının ölçek olarak uygun olmaması, talebin düşük olduğu hatlarda bölgesel havayolu işletmelerinin filolarını kullanmayı oldukça uygun bir seçenek haline getirmektedir (Graham, 1997: 230; World Trade Organization, 2006). Bölgesel havayolu işletmelerinin kullandığı uçakların işletim maliyetleri yüksek olsa da başa baş noktaları nispeten düşüktür. Bahsedilen maliyet farklılıkları ağ tipi havayolu işletmeleri ve bölgesel havayolu işletmeleri arasındaki ilişkinin tanımlanmasında önemlidir. Bölgesel havayolu işletmeleri ile yapılan anlaşmalar, ağ tipi havayolu işletmelerinin rekabet ortamında stratejik amaçlarını gerçekleştirmeleri için oldukça önemlidir. Ağ tipi havayolu işletmeleri, maliyet avantajlarına sahip olmaları durumunda bölgesel havayolu işletmeleri ile anlaşma yapmaktadırlar. Graham (1997), bölgesel havayolu işletmelerinin büyük havayolu işletmeleri ile geliştirdikleri ilişkilerin dört farklı şekilde olduğunu belirtmektedir. Bunlar (Graham, 1997: 230):

- Esnek-çoklu ilişkilere sahip bölgesel havayolu işletmesi,
- *Wet-lease* veya taşeron sözleşmeler yapan (*sub-contracting*) bölgesel havayolu işletmesi,
- *Franchising* veya kapsamlı kod paylaşımı ortaklıklar yapan bölgesel havayolu işletmesi,
- Büyük havayolu işletmesi tarafından tamamı veya bir kısmı satın alınmış bölgesel havayolu işletmesi şeklindedir.

ABD’de bölgesel havayolu işletmelerinin farklı faaliyet tipleri önceki bölümlerde tanımlanmıştır. Ağ tipi havayolu işletmeleri devlet ve yerel otoriteler tarafından yasal olarak yetkilendirilmiş bölgesel havayolu işletmeleri ile çeşitli iş birliklerine gidebilmekte veya bağımsız havayolu işletmelerini satın almaktadırlar. Diğer yandan, Avrupa tarzı ağ tipi-bölgesel havayolu ilişkilerinde ABD’dekine benzer ilişkiler görülürken *franchising* nispeten daha fazla tercih edilmektedir. Biletleme ve pazarlama süreçlerinde ana firmanın markası kullanılırken maliyet, fiyatlandırma ve diğer riskler bölgesel havayolu işletmesi tarafından yönetilmektedir (Denton & Dennis, 2000).

2012 yılı itibari ile yapılan değerlendirmede ABD’deki bölgesel havayolu işletmelerinin ağ tipi havayolu işletmelerine yüksek derecede bağımlı olduğu göstermektedir (Flight Global, 2012: 3). Avrupa’daki bölgesel havayolu işletmeleri K. Amerika’daki muadillerine göre büyük havayolu işletmelerine daha az bağımlı ve doğrudan iki nokta arasında daha fazla uçmaktadırlar. Ayrıca Avrupa’da ABD’ye göre daha fazla olan ve bölgesel havayolu işletmelerinin bağımsız olarak faaliyet gösterebilecekleri niş pazarlar gidererek azalmaktadır (Flight Global, 2012: 5). ABD’deki bölgesel havayolu işletmelerinin önemli bir bölümü ağ tipi havayolu işletmeleri ile dış kaynak anlaşmaları kapsamında faaliyet göstermektedirler. Yapılan anlaşmalar dâhilinde bölgesel havayolu işletmeleri bir

veya birkaç büyük ağ tipi işletme adına uçuşlarını gerçekleştirmektedirler (Gillen, Hasheminia, Changmin, 2015). Başka bir deyişle, bölgesel havayolu işletmeleri ABD’de daha çok belirli hatlarda büyük işletmelerin taşeronu gibi çalışmaktadırlar. Bu durumda, bölgesel havayolu işletmeleri kod paylaşımları ve *franchising* anlaşmaları ile ağ tipi havayolu işletmesinin markası altında faaliyet göstermektedirler. Örnek olarak, bölgesel havayolu şirketi olan Comair, Delta Havayolları adına Delta Connection markası ile bölgesel uçuşlar yapmaktadır (Forbes & Lederman, 2009: 1836).

Ağ tipi havayolu işletmeleri ve yerel havayolu işletmeleri arasındaki ilişkiler pazara göre değişmektedir. Bu kapsamda ağ tipi havayolu işletmeleri pazarda sadece kendi filoları ile operasyon düzenleyebilir, sadece yerel havayolu işletmelerini kullanabilir ya da karma bir yöntem tercih edebilirler. Küçük pazarlarda, ağ tipi havayolu işletmeleri birden fazla havayolu işletmesi ile anlaşarak yeterli verimliliğe sahip olmayan rakiplerini pazarı terk etmeye zorlayabilmektedirler. Özellikle, maliyet farkları söz konusu olduğunda büyük havayolu işletmeleri mümkün olan miktarda bölgesel havayolu işletmesi ile anlaşma yaparak optimum maliyet noktasına ulaşmaya çalışmaktadırlar. Diğer yandan, bölgesel havayolu işletmeleri ile maliyet farkı olmaması durumunda büyük havayolu işletmeleri kendi uçakları ile pazarda faaliyet göstermektedirler (Forbes & Lederman, 2007; Gillen ve ark., 2015; Tan, 2018). Tan (2018), ağ tipi işletmelerinin bölgesel havayolu işletmelerini özellikle düşük maliyetli havayolu işletmeleri ile rekabetin yoğun olduğu hatlarda tercih ettiklerini belirtmektedir. Diğer bir deyişle, ağ tipi havayolu işletmeleri rekabetin yoğun olduğu hatlarda sıklıkla dışardan tedarik yolunu tercih etmektedirler. Bunun yanında, ağ tipi işletmeler kendi uçuş ağları ile bütünleşen hatlarda kendi mülkiyetlerindeki yerel havayolu işletmeleri ile uçuşlarını yapmaktadırlar.

### III. ARAŞTIRMANIN AMACI VE YÖNTEMİ

Araştırmanın amacı Avrupa’da ağ tipi iş modelini kullanan havayolu işletmeleri ile bölgesel havayolu işletmeleri arasındaki ilişkilerin uçulan hatlar kapsamındaki havalimanlarının bağlantı özellikleri göz önünde bulundurularak tanımlanmasıdır. Hatlar kalkış ve varış havalimanlarını bağlayan uçuş rotaları olarak ifade edilebilir. Ayrıca, çalışma kapsamında bölgesel hatlarda hangi durumlarda ağ işletmelerinin bölgesel havayolu işletmelerinden dışardan hizmet sağlamayı tercih ettikleri araştırılmaktadır.

Avrupa’daki bölgesel havayolu işletmelerinin uçuşlarının tamamının incelenmesi oldukça kapsamlı ve buna dair verilerin elde edilmesi maliyetli olacağı için Avrupalı ağ tipi havayolu işletmesi olan LH’nin bölgesel işletmeler ile olan ilişkileri vaka incelemesi kapsamında değerlendirilmiştir.

Araştırma kapsamında ilk olarak LH’nin bölgesel hatları belirlenmiştir. Bölgesel hatlar ile ilgili veri LH’nin (Lufthansa Airlines, 2019) 06 Mayıs 2019–26 Ekim 2019 aralığındaki uçuşların yer aldığı zaman çizelgesi kitabından elde edilmiştir. Zaman çizelgesinde ağırlıklı olarak bölgesel uçuşlarda kullanılan turboprop ve bölgesel jet tipindeki (CRJ7 Canadair CRJ 700, CRJ9 Canadair CRJ 900, CS1 Bombardier CS100, CS3 Bombardier CS300, DH8D Bombardier Q-400, E135 Embraer 135, E145 Embraer 145, E175 Embraer 175, E190 Embraer 190, E195 Embraer 195, F100 Fokker 100) uçaklar ile yapılan uçuşlar örneklem olarak seçilmiştir. Böylece, toplam 295 adet bölgesel uçuş verisi derlenmiştir. Veri seti; uçuş numaralarını, uçuş sıklıklarını ve uçuşu hangi havayolu işletmesinin yaptığını içermektedir. Ayrıca ilgili uçuşların kod paylaşımı veya *franchising* anlaşmaları ile hangi havayolu işletmeleri tarafından gerçekleştirildiği bilgisi Flightstats ve OAG veri tabanlarından alınmıştır.

Araştırma soruları için gerekli olan havaalanı bağlantı indeksleri verisi Avrupa Uluslararası Havalimanı Konseyi (*Airports International Council-Europe - ACI*) tarafından yayınlanan bağlantı raporlarından (ACI Europe, 2018) derlenmiştir. ACI, havalimanlarını üç tip bağlantı indeksine göre sınıflandırmıştır. Bunlar; Doğrudan Bağlantı İndeksi (Direct Connectivity Index-DCI), Dolaylı Bağlantı İndeksi (*Indirect Connectivity Index - ICI*) ve *Hub* Bağlantı İndeksi (*Hub Connectivity Index - HCI*) olarak sıralandırılmaktadır. DCI, bir havalimanından doğrudan uçulan noktaların sayısını ve uçuş frekanslarının miktarını ifade etmektedir. ICI, havalimanının *hublar* üzerinden kurmuş olduğu bağlantı

sayısı olarak tanımlanmaktadır. Diğer bir deyişle, ICI bir havalimanının *hub*lara ulaşma ve *hub*lar üzerinden uçuş yapma potansiyelini ifade etmektedir. HCI ise, DCI ve ICI’nın toplamını ifade etmektedir (ACI Europe, 2018: 3).

Çalışma kapsamında düşük bağlantı özelliğine sahip havalimanlarından yüksek bağlantı değeri olan havalimanlarına olan hatlarda ağ tipi havayolu işletmelerinin bölgesel hatlarda işletme içi ve işletme dışı kaynakları kullanma tercihleri arasında anlamlı bir fark olup olmadığı araştırılmaktadır. Bunun için LH’nin ilgili hatta dış kaynak kullanma durumu uçuş programı incelenerek anlaşılmaya çalışılmıştır. LH’nin uçuşları incelendiğinde bölgesel hatlarda grup içinde ve dışında yer alan bölgesel havayolu işletmelerini dört farklı şekilde kullanmayı tercih ettiği görülmüştür. Bu kapsamda, bölgesel uçuşlar için “işletme içi” ve “işletme dışı” kaynak kullanım tercihleri aşağıdaki gibidir:

- I. tercih: “Grup içindeki bir işletmenin tek başına kullanıldığı hatlar”,
- II. tercih: “Grup içindeki bir işletmenin grup içinden başka bir işletme ile birlikte kullanıldığı hatlar”,
- III. tercih: “Grup içinden bir işletmenin grup dışındaki başka bir işletme ile kullanıldığı hatlar”,
- IV. tercih: “Grup dışındaki bir işletmenin tek başına kullanıldığı hatlar.”

Bölgesel hatlardaki dış kaynak kullanımı ile ilgili hipotezler yukarıda geliştirilen havayolu kullanım tercihlerine göre oluşturulmuştur. Ayrıca, iç kaynak ve dış kaynak tercihlerinin bağlantı değerleri yüksek hatlardan düşük hatlara uçarken nasıl gerçekleştiği test edilmiştir. Buna göre:

H<sub>1</sub>: Ağ tipi havayolu işletmelerinin bölgesel işletmeleri kullanma tercihleri ile hatların bağlantı değerleri arasında anlamlı ilişki bulunmaktadır.

H<sub>2</sub>: Ağ tipi havayolu işletmelerinin bölgesel işletmeleri kullanma tercihleri ile hatların yoğunluk değerleri arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

H<sub>3</sub>: Farklı bölgesel havayolu tercihlerinin benimsendiği hatların bağlantı özellikleri arasında anlamlı farklılık bulunmaktadır.

Araştırma kapsamında belirlenen hipotezler varyans analizleri ile test edilmiştir. Analizler için açık kaynak kodlu Python programlama dilinin veri analizine yönelik çeşitli kütüphaneleri kullanılmıştır.

## IV. BULGULAR

### IV.I. Bölgesel Hat Yapısı ile İlgili Bulgular

LH’nin Avrupa’daki bölgesel hat yapısı ve pazarı incelenmiştir. Bölgesel uçuş yapılan 488 hat ile ilgili DCI<sub>kalkış</sub>, ICI<sub>kalkış</sub>, DCI<sub>varış</sub>, ICI<sub>varış</sub> değerleri, toplam uçuş sıklığı, sorumlu havayolu, dış kaynak kullanımı, hattın genel olarak uçuş yoğunluğu, uçuşu gerçekleştiren havayolu işletmesinin uçuş sıklığı ve havayolu tercihi verileri toplanmıştır.

Kalkış havalimanlarının DCI<sub>kalkış</sub> ortalaması  $\bar{x}=1979$ , ICI<sub>kalkış</sub> ortalaması  $\bar{x}= 5282$  olarak hesaplanmıştır. Varış meydanları için ise; DCI<sub>varış</sub> ortalaması  $\bar{x}=2022$ , ICI<sub>varış</sub> ortalaması ise,  $\bar{x}=5394$ ’tir. Kalkış havalimanları için asgari ve azami değerler sırasıyla; DCI<sub>min</sub>=16, DCI<sub>max</sub>=5096, ICI<sub>min</sub>=5, ICI<sub>max</sub>=20685 iken varış meydanları için DCI<sub>min</sub>=16; DCI<sub>max</sub>=5096, ICI<sub>min</sub>=5, ICI<sub>max</sub>=20685 şeklindedir. Ortalama ICI değerleri yüksek iken DCI değerlerinin nispeten daha düşük olduğu görülmektedir (Tablo 2).

**Tablo 2. LH’nin bölgesel hatlarının ortalama DCI-ICI değerleri**

Kalkış Havalimanı Ortalama Değerleri		Varış Havalimanı Ortalama Değerleri	
DCI <sub>kalkış</sub>	ICI <sub>kalkış</sub>	DCI <sub>varış</sub>	ICI <sub>varış</sub>
1979	5293	2015	5375

Kalkış ve varış havalimanlarının indeks farklılıklarının anlamlı olup olmadığına anlaşılması için t-testi yapılmıştır. Buna göre, kalkış ve varış havalimanlarının indeks farklılıklarının anlamlı olduğu görülmüştür. Başka bir deyişle, LH'nin bölgesel ağı kapsamında yapılan uçuşlar farklı pazar ve bağlantı özelliklerine sahip havalimanları arasında gerçekleştirilmektedir.

**Tablo 3. Değişkenler Arasındaki İlişkiler**

	1	2	3	4	5
1.DCI <sub>kalkış</sub>	1				
2.ICI <sub>kalkış</sub>	,947**	1			
3.DCI <sub>varış</sub>	-,525**	-,482**	1		
4.ICI <sub>varış</sub>	-,481**	-,438**	,946**	1	
5.Hat yoğunluğu	,198**	,221**	,215**	,239**	1

Korelasyon analizi sonuçları incelendiğinde DCI<sub>kalkış</sub> havalimanları ile ICI<sub>varış</sub> havalimanları arasında negatif yönlü ( $r=-0,481$ ;  $p<0,01$ ) orta düzeyde bir ilişki bulunmaktadır. DCI<sub>kalkış</sub> ile DCI<sub>varış</sub> arasında da negatif yönlü ( $r=-0,525$ ;  $p<0,01$ ) orta düzeyde bir etkileşim bulunmaktadır. Aynı şekilde ICI<sub>kalkış</sub> ile DCI<sub>varış</sub> ve ICI<sub>varış</sub> değişkenleri arasında da negatif ( $r=-0,482$ ;  $r=-0,438$ ;  $p <0,01$ ) bir ilişki bulunmaktadır. Beklendiği gibi, genel olarak kalkış noktalarının bağlantı değerleri ile varış noktalarının bağlantı değerleri arasında negatif bir ilişki bulunmaktadır. Diğer yandan, hat yoğunluğu değişkeni havalimanlarının bağlantı değerleri ile pozitif yönlü bir ilişki içerisindedir. Buna paralel olarak hat yoğunluğu ile en yüksek ilişki ICI<sub>varış</sub> ( $r=0,239$ ;  $p<0,01$ ) arasında görülmektedir. Başka bir deyişle havalimanlarının bağlantı potansiyeli arttıkça hat yoğunluğu da doğal bir sonuç olarak artmaktadır.

#### IV.II. Bölgesel Hatlardaki Havayolu İşletmeleri ile İlgili Bulgular

LH, bazı bölgesel hatlarda dış kaynak teminini tercih ederek grup dışından havayolu işletmeleri ile uçuşlarını gerçekleştirmektedir (Tablo 4). Daha önce de ifade edildiği gibi LH bölgesel hatlarda dört farklı biçimde uçuşlarını gerçekleştirmektedir. Genel olarak uçuşların tamamen grup içi işletmeler ile gerçekleştirilmesi ya da tamamen grup dışındaki işletmeler ile gerçekleştirilmesi söz konusu olmaktadır.

**Tablo 4. LH'nin Bölgesel Operasyonlarını Gerçekleştiren Havayolu İşletmeleri**

Grup İçi Bölgesel Uçuşları Yapan İşletmeler	Grup Dışı Kod Paylaşımı Yapılan İşletmeler	
Austrian Airlines	Adria Airways	Georgian Airways
SWISS	Air Baltic	Helvetic Airways
Lufthansa Cityline	Air Malta	Luftfahrtgesellschaft Walter Airlines (LGW)
Eurowings	Aegean Airlines	LOT-Polish
Air Dolomiti	Cityjet	Luxair
Germanwings	Croatia Airlines	Portugalia Airlines
Edelweiss	Montenegro Airlines	Regional Jet
Brussels Airlines	Czech Airlines	Ukraine International Airlines

LH; I. ve II. tercihler kapsamında bölgesel uçuşlar tamamen işletme içi kaynaklar ile gerçekleştirilirken III. ve IV. tercihler ile birlikte kod paylaşımı veya imtiyaz devri (*franchising*) gibi yöntemlerle dış kaynak kullanımına yönelmektedir. Bahsedilen havayolu işletmesi tercihleri

incelendiğinde en yüksek indeks değerlerine sahip olan hatlarda II. (Grup içindeki bir işletmenin grup içinden başka bir işletme ile birlikte kullanıldığı hatlar) ve III. (Grup içinden bir işletmenin grup dışındaki başka bir işletme ile kullanıldığı hatlar) tercihlerin kullanıldığı görülmüştür.

Havayolu tercihleri ile uçulan hatların çeşitli özellikleri incelendiğinde havalimanlarının bağlantı değerleri ile havayolu tercihi arasında anlamlı bir ilişki bulunmadığı görülmektedir (Tablo 5). Bu durumda, “Ağ tipi havayolu işletmelerinin bölgesel işletmeleri kullanma tercihleri ile hatların bağlantı değerleri anlamlı ilişki göstermektedir” şeklindeki  $H_1$  hipotezi reddedilmiştir.

Hattaki uçuş sıklığını ifade eden hat yoğunluğu ile havayolu tercihi arasındaki ilişki incelendiğinde, zayıf da olsa pozitif yönlü bir ilişki ( $r=0,130$ ;  $p < 0,01$ ) tespit edilmiştir. Buna göre, hat yoğunluğu arttıkça grup dışından işletmelerin seçilme olasılığı zayıf da olsa artmaktadır. Böylece, “ağ tipi havayolu işletmelerinin bölgesel işletmeleri kullanma tercihleri hatların yoğunluk değerlerine göre anlamlı ilişki göstermektedir” şeklindeki  $H_2$  hipotezi kısmen kabul edilmiştir.

Bahsedilen sonuçlara ek olarak hat yoğunluğu ile bölgesel havayolu işletmelerini kullanma sıklıkları ( $r=0,299$ ;  $p < 0,01$ ) düşük düzeyli ilişki içerisindedir. Diğer bir deyişle, hat yoğunluğu arttıkça bölgesel özelliği ön planda olan işletmelerin grup içinden düşük maliyetli havayolu işletmelerinin yoğun uçuğu hatlarda tercih edilme olasılığı artmaktadır.

**Tablo 5. Değişkenler Arasındaki İlişkiler**

	1	2	3	4	5	6
1.DCI <sub>kalkış</sub>	1					
2.ICI <sub>kalkış</sub>	,947**	1				
3.DCI <sub>varış</sub>	-,525**	-,482**	1			
4.ICI <sub>varış</sub>	-,481**	-,438**	,946**	1		
5.Hat yoğunluğu	,198**	,221**	,215**	,239**	1	
6.Bölgesel işletme uçuş sıklığı	,156**	,191**	,129**	,160**	,299**	1
7.Havayolu tercihi	-,018	-,015	,005	,000	,130**	,038

\*p < 0,05; \*\*p < 0,01 düzeyinde anlamlılığı göstermektedir.

Korelasyon analizinde daha çok varış havalimanının bağlantı değeri ile havayolu tercihi arasında; hat yoğunluğu ile havayolu tercihi arasında anlamlı ilişkiler olduğu anlaşılmaktadır. Havayolu tercihleri ile hat özellikleri arasında anlamlı ilişkiler tespit edilemese de havayolu tercihleri hatların bağlantı özellikleri dikkate alınarak betimleyici analizlerle incelenmiştir (Tablo 6).

**Tablo 6. Bölgesel Uçuşlar Kapsamında Havayolu Tercihi**

Tercih	Tercih Sıklık	DCI <sub>kalkış</sub>	ICI <sub>kalkış</sub>	DCI <sub>varış</sub>	ICI <sub>varış</sub>	Hat Yoğunluğu	Dış Kaynak Sıklık
I. tercih	281,0	2006,5	5367,1	2046,4	5466,6	3,8	2,2
II. tercih	37,0	2443,0	6218,7	2413,7	6134,1	4,6	3,3
III. tercih	47,0	2384,1	6450,7	2272,7	6243,9	5,2	3,5
IV. tercih	123,0	1622,5	4404,1	1726,9	4606,6	4,4	2,1

Grup dışındaki işletmelerin tek başına tercih edildiği (IV) hatlarda kalkış ve varış havalimanlarının DCI, ICI indeksleri en düşük ortalama değerlerine sahiptir. Başka bir ifadeyle,

karşılıklı pazarlar arasında bağlantı potansiyeli düştükçe dış kaynak kullanımı benimseme eğilimi artarak, bu hatlarda grup dışından havayolu işletmelerine yönelindiği görülmektedir.

#### IV.III. Bölgesel Havayolu Tercihlerinin Varyans Analizleri ile İncelenmesi

Araştırmanın bu aşamasında her bir havayolu tercihi ile ilgili veriler ayrı ayrı ele alınmıştır. Böylece, her bir havayolu tercihi ile ilgili oluşan kendine özgü özellikleri anlaşılmasına çalışılmıştır. I. tercihin benimsendiği toplam 281 hat bulunmaktadır. II. tercihin uygulandığı sadece 37 hat bulunduğu için veriler birleştirilmiş ve I., III. ve IV tercihlere ait 318 veri analiz edilmiştir. Yapılan tek yönlü varyans analizi ve buna bağlı post-hoc testler, havalimanı bağlantı değerleri söz konusu olduğu durumlarda farklı havayolu tercihleri arasında anlamlı farklılıkları ortaya koymuştur (Tablo 7).

**Tablo 7. Havayolu Tercihleri Varyans Analizi**

	df	F	Sig.
1.DCI <sub>kalkış</sub>	2	5,623	,004
2.ICI <sub>kalkış</sub>	2	5,144	,006
3.DCI <sub>varış</sub>	2	3,288	,038
4.ICI <sub>varış</sub>	2	3,467	,032

Grup varyanslarının homojen olmamasından dolayı post-hoc testlerden Games-Howell testinin uygulanmasına karar verilmiştir. Ortalama değerler incelendiğinde IV. tercihin olduğu hatlar ortalama indeks değerlerinin düşük olduğu hatlar olduğu görülmektedir. Kalkış ve varış meydanlarının DCI ve ICI değerleri karşılaştırıldığında I. ve III. tercihlerin IV. tercihten anlamlı bir biçimde farklılaştığı görülmektedir.

**Tablo 8. Havayolu Tercihi Anova Post-Hoc (Games-Howell) Analizi Sonuçları**

	Tercih	Ort.	Tercih	Ort.	Ort. Fark	S.Hata	Sig
DCI <sub>kalkış</sub>	I. tercih	2057,30	IV.tercih	1622,52	434,7*	135,9	<b>,004</b>
	III. tercih	2384,14	IV.tercih	1622,52	761,6*	226,4	<b>,004</b>
ICI <sub>kalkış</sub>	I. tercih	5466,20	IV.tercih	4404,1	2046,5*	602,0	<b>,003</b>
	III. tercih	6450,68	IV.tercih	4404,1	2046,5*	602,0	<b>,003</b>
DCI <sub>varış</sub>	I. tercih	2089,14	IV.tercih	1726,9	362,2*	140,4	<b>,028</b>
	III. tercih	2272,72	IV.tercih	1726,9	545,8*	221,0	<b>,041</b>
ICI <sub>varış</sub>	I. tercih	5544,28	IV.tercih	4606,6	937,7*	375,5	<b>,035</b>
	III. tercih	6243,91	IV.tercih	4606,6	1637,3*	632,3	<b>,031</b>

\*p <0,05; \*\*p <0,01 düzeyinde anlamlılığı göstermektedir.

I. ve III. tercihler benzer indeks değerlerine sahip olan havalimanları arasında yapılırken IV. tercihin indeks değerleri daha düşük olan havalimanları arasında yapıldığı varyans analizinde ortaya konulmuştur. Buna göre hem grup içi hem de grup dışı işletmelerin birlikte kullanılması (III. tercih) ile sadece grup içerisindeki kaynakların kullanılması (I. tercih) arasında havalimanı bağlantı özellikleri açısından bir fark bulunmamaktadır. Betimleyici analizler ile ele alındığında (Tablo 6) I. ve III. tercihler daha yüksek bağlantı özelliklerine sahip havalimanları arasında yapılırken IV. tercihin uygulandığı hatlarda bağlantı özellikleri düşmektedir. Başka bir deyişle bağlantı özelliklerinin düşük olduğu hatlarda LH grup dışından bölgesel işletmeleri tek başına tercih etmektedir. Bu durumda, “farklı bölgesel

havayolu tercihlerinin benimsendiği hatlar bağlantı özellikleri açısından birbirlerinden farklıdır” şeklindeki H3 önermesi kabul edilmiştir.

## SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Bölgesel havayolu işletmeleri temel olarak düşük talebin olduğu ve nispeten kısa hatlarda faaliyet gösteren havayolu işletmeleri olmalarına rağmen ABD ve Avrupa’da yaşanan deregülasyon süreçlerinden sonra daha çok ağ tipi havayolu işletmelerinin uçuş ağında işleyen havayolu işletmeleri haline dönüşmüşlerdir. Günümüzde bölgesel havayolu işletmeleri, ağ tipi işletmeler tarafından düşük miktardaki talebi büyük merkezlerde birleştirerek ölçek ekonomisinin avantajlarından faydalanmak için kullanılmaktadırlar. Ayrıca, artan küresel iş birlikleri kapsamında ağ tipi havayolu işletmelerinin uçuşları birleştirmelerinde de bölgesel havayolları önemli rol almaktadırlar. Bu durum özellikle, ağ tipi havayolu işletmelerinin düşük bağlantı değerine sahip havalimanlarına uçabilme konusunda bölgesel havayolu işletmeleri kurma ya da bu hizmeti işletme dışından temin etmeyi tercih etmelerine neden olabilmektedir.

Araştırma kapsamında ele alınan vakada beklenenin tersine LH’nin faaliyet gösterdiği bölgesel hatların bağlantı özellikleri ile dış kaynak tedarik tercihi arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Bu durum, LH’nin büyük oranda uçuşları grup içerisindeki işletmeler ile yapmasından kaynaklanabilmektedir. Nitekim, betimleyici analizler kapsamında bölgesel uçuşların önemli bir bölümünün grup içinden bölgesel havayolu işletmeleri tarafından yapıldığı açıkça görülmüştür. Diğer yandan, grup içinden bölgesel havayolu işletmesi ve dış kaynak kullanımı arasındaki farklılık varyans analizleri ile ortaya konulmuştur. I. ve II tercihlerin söz konusu olduğu hatlarda kalkış ve varış bağlantı değerleri IV. tercihin benimsendiği hatların değerlerinden yüksektir. Bu durum, LH’nin büyük bir ağ havayolu işletmesi olması nedeniyle uçuşlarının neredeyse tamamının bağlantılar üzerinden gerçekleştirdiği böylece bölgesel niteliğe sahip hatlar üzerinde kontrol sahibi olma eğilimi gösterdiğine işaret etmektedir. LH tarafından kurulan Lufthansa Cityline ve satın alma yoluyla gruba dahil edilmiş olan Austrian, Swiss Air hâlihazırda Viyana ve Zürih merkezlerinden Avrupa’nın doğusunda ve batısında bölgesel uçuşları gerçekleştirmektedirler. Bunun nedenleri arasında Avrupa Birliği tarafından liberalleşme kapsamında yapılan düzenlemeler ile düşük maliyetli havayolu işletmelerinin bayrak taşıyıcısı ağ tipi havayolu işletmelerinin pazarlarına girmeye başlamış olması gösterilebilir (European Commission, 2007).

Avrupa’da büyük ölçüde örtüşen bölgesel hat ve düşük maliyetli havayolu hat/pazarında LH, Avrupa iç hatlarında artan rekabet kapsamında üstünlük kazanma amacı ile kendi bölgesel havayolu filosunu kurup/satın alarak etkin biçimde kullanmaya başlamıştır. Küresel olarak önemli bir pazar olan Avrupa’daki hatlara hâkim olmak LH’nin topla ve dağıt stratejisinin etkinliği için oldukça önemlidir. Bu durum, Almanya iç hat ve Avrupa içerisindeki kısa hat pazarına hâkim olmayı gerekli kılmaktadır. Böylece LH, rekabetçi konumunu korumak için bazı Avrupalı taşıyıcıları bünyesine katmıştır. Bu durum, diğer araştırmalar (Belobaba, Odoni, Barnhart, 2009; Kumar, 2012; Hsu & Flouris, 2017) ile de örtüşmektedir.

Avrupa’da düşük maliyetli havayolu işletmelerinin artan etkinliğinin bir ağ tipi işletme olarak LH’yi de bölgesel havayolu işletmeleri ile iş birliğine yönlendirdiği düşünülmektedir (Tan, 2018). LH’nin özellikle düşük maliyetli havayolu işletmelerinden gelen rekabetin yoğun olduğu hatlarda kendi grubundan havayolu işletmeleri ile uçmayı tercih ettiği söylenebilir. Buna göre, ağ tipi işletmelerin kendi grubundan bölgesel havayolu işletmelerinden daha çok rekabetin yoğun olduğu yüksek bağlantı değerlerine sahip havalimanlarını bağlayan hatlarda faydalandıkları çalışma kapsamında da teyit edilmiştir. Diğer yandan, LH’nin özellikle düşük bağlantı değerli ve rekabetin düşük olduğu hatlarda sıklıkla dışardan hizmet alarak grup dışındaki işletmelere uçuşlarını devrettiği görülmüştür. Bağlantı potansiyelinin nispeten daha düşük olduğu havalimanlarında uçuşlar grup dışındaki havayolu işletmelerine yaptırılmaktadır. Bu tip havalimanları aynı zamanda yolcu hacmi açısından da küçük

pazarlar olabilmektedirler. Hatların bağlantı değerlerinin düşmesi ile birlikte dışardan hizmet alımının tercih edildiği görülmüştür.

Bağlantı değerlerinin yanı sıra özellikle hat yoğunluğunun artması, bölgesel işletmelerin kullanılması eğilimini de artırmaktadır. Araştırmada bu durumun nedenlerine dair görgül bir çalışma yapılmış olmasa da verilerin toplanması aşamasında hat yoğunluğunun temel olarak grup içinden düşük maliyetli havayolu işletmelerinin de uçtuğu heterojen hatlarda gerçekleştiği gözlemlenmiştir. Diğer bir deyişle, LH, düşük maliyetli havayolu işletmelerinin olduğu yoğun hatlarda aynı zamanda bölgesel işletmelerini de sokarak rekabetçi gücünü artırabilmektedir. Diğer yandan, bu çıkarım ampirik olarak test edilmeye muhtaçtır.

Bölgesel hatlarda dış tedarik tercihinin açıklanmada rekabet ve hat yoğunluğunun yanı sıra maliyetlerde etkilidir (Forbes & Lederman, 2007; Gillen ve ark., 2015; Tan, 2018). Ağ tipi havayolu işletmeleri bölgesel hatlarda dışardan hizmet alımını maliyet avantajı sağladığında tercih edebilmektedirler. Bu kapsamda, LH’nin daha çok kendi işletmeleri ile bölgesel operasyonlarını yürütmesi bölgesel havayolu işletmeleri ile maliyet farkı olmaması durumundan da kaynaklanabileceğini ortaya koymaktadır.

En nihayetinde, ağ tipi işletmelerin Avrupa’da topla ve dağıt şeklinde olan operasyonel yapılarını devam ettirebilmeleri için bölgesel havayolu işletmelerine ihtiyaç duydukları görülmüştür. Özellikle, kalkış ve varış meydanlarının bağlantı değerlerinin yüksek olduğu hatlarda ağ tipi havayolu işletmelerinin dış kaynak tedariki yerine kendi bölgesel havayolu işletmelerini kullanma olasılığının arttığı söylenebilir. Bu kapsamda LH bağlantı değerleri düştükçe işletme dışardan tedarige yönelmektedir. Havalimanı bağlantı değerlerinin yüksek olduğu hatlarda işletmelerin bölgesel tipte havayolu işletmelerine ihtiyaçlarının arttığı ve bu işletmelerin de genelde iç kaynaklardan tercih edilebileceği görülmüştür.

Elde edilen sonuçlar sadece bir işletme ile ilgili olduğundan bazı ipuçları sağlasa da Avrupa’daki genel durumu temsil etmesi beklenemez. Genelleme yapılabilmesi için Avrupa’daki büyük grupların bölgesel havayolu işletmelerini kullanma tercihlerine dair çalışmaların yapılması gerekmektedir. AirFrance-KLM ve International Airlines Group’un bölgesel havayolu taşımacılığı stratejilerinin ortaya konulması Avrupa’daki ağ tipi havayolu-bölgesel havayolu işletmeler ilişkisini daha net tanımlamada faydalı olacağı düşünülmektedir. Ayrıca sonraki çalışmalarda bölgesel hatlardaki hat uzunlukları ve yolcu miktarları verisinin de analizlere dâhil edilmesinin bu çalışmada elde edilen sonuçların geliştirilmesinde etkili olacağı düşünülmektedir.

## KAYNAKÇA

- Airports Council International Europe. (2018). *Airport industry connectivity report*. Londra: ACI.
- Belobaba, P., Odoni, A., & Barnhart, C. (2009). *The global airline industry*. Wiltshire: John Wiley & Sons.
- Bilotkach, V., Fageda, X., & Flores-Fillol, R. (2010). Scheduled service versus personal transportation: The role of distance. *Regional Science and Urban Economics*, 40(1), 60–72.
- Borenstein, S. (1992). The evolution of U.S. Airline competition. *Journal of Economic Perspectives*, 6(2), 45–73.
- CAPA-Centre for Aviation. (2018, Mayıs). *Can LCCs and regional airlines co-exist? Europe it seems so* içinde. Erişim adresi: <https://centreforaviation.com/analysis/reports/can-lccs-and-regional-airlines-co-exist-in-europe-it-seems-so-409314>.
- Dennis, N., Smyth, A., & Stevens, K. (2008). Comparative analysis of regional airline industry in Europe and North America and some insight into current developments. *Transportation Research Board*, 2052(1), 118–125.
- Denton, N., & Dennis, N. (2000). Airline franchising in Europe: Benefits and disbenefits to airlines and consumers. *Journal of Air Transport Management*, 6(4), 179–190.



- European Commission. (2007, Haziran). *Mergers: Commission's prohibition of Ryanair's proposed acquisition of Aer Lingus – frequently asked questions*. Erişim adresi: [http://europa.eu/rapid/press-release\\_MEMO-07-258\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-07-258_en.htm)
- Fageda, X., & Flores-Fillol, R. (2011). *Air services on thin routes: Regional versus low-cost airlines*. Barcelona: Research Institute of Applied Economics.
- Flight Global. (2012). *Special Report: Regionals 2012*. Sutton: Flight Global Insight.
- Forbes, S. J., & Lederman, M. (2007). The Role of regional Airlines in the U.S. airline industry. D. Lee (Ed.) *Advances in Airline Economics* içinde (pp. 192–208). Cambridge: Elsevier.
- Forbes, S. J., & Lederman, M. (2009). Adaptation and vertical integration in the airline industry. *American Economic Review*, 99(5), 1831–1849.
- German Aerospace Center. (2008). *Analyses of the European air transport market: Airline business models*. Köln : DLR.
- Gillen, D., Hasheminia, H., & Changmin, J. (2015). Strategic considerations behind the network–regional airline tie ups – A theoretical and empirical study. *Transportation Research Part B: Methodological*, 72(C), 93–111.
- Graham, B. (1997). Regional airline services in the liberalized European Union single aviation market. *Journal of Air Transport Management*, 3(4), 227–238.
- Hsu, C. P., & Flouris, T. (2017). Comparing global airline merger experiences from a financial valuation perspective: An empirical study of recent European based airline mergers. *Transportation Research Procedia*, 25, 41–50.
- Kumar, B. (2012). *Mergers and acquisitions in the airline industry*. London: Palgrave Macmillan.
- Lawton, T. C. (2016). *Cleared for take-off: structure and strategy in the low fare airline business*. NY: Routledge.
- Levine, M. (2011). Regulation and the nature of the firm: The case of U.S. regional airlines. *Journal of Law and Economics*, 54(4), 229–248.
- Lufthansa Airlines. (2019). *Timetable, 07 Oct 2019–26 Oct 2019*. Frankfurt: Lufthansa.
- McNamara, S. (2017, Haziran). *Regional airlines role today and in future*. European Regions Airline Association. Erişim Adresi: [http://www.prtl.pl/articleimg/PKL\\_ERA\\_SMcNamara\\_prezentacja\\_25.06.2014.pdf](http://www.prtl.pl/articleimg/PKL_ERA_SMcNamara_prezentacja_25.06.2014.pdf).
- Pagliari, R. (2005). Developments in the supply of direct international air services from airports in Scotland. *Journal of Air Transport Management*, 11(4), 249–257.
- Pender, L. (1999). European aviation: The emergence of franchised airline operations. *Tourism Management*, 20(5), 565–574.
- Robinson, T. (2017, Haziran). *Regional repercussions*. Royal Aeronautical Society. Erişim adresi: <https://www.aerosociety.com/news/regional-repercussions>.
- Tan, K. M. (2018). Outsourcing and price competition: An empirical analysis of the partnerships between legacy carriers and regional airlines. *Review of Industrial Organization*, 53(2), 275–294.
- World Trade Organization. (2006). *Air transport and the GATS-documentation for the first air transport review under the general agreement on the trade 1995–2000 in review*. Geneva: WTO.

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

**Yazar Katkıları** : “Avrupa’da Ağ Tipi Havayolu Ve Bölgesel Havayolu İşletmeleri Arasındaki Dış Kaynak Kullanım İlişkisinin Hat Özellikleri Temelinde İncelenmesi” adlı tek yazarlı çalışmada yazarın katkı oranı: %100’dür.

**Çıkar Beyanı** : Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

**Ethics Statement** : The author declare that ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In case of detection of a contrary situation, ÖHÜİBF Journal has no responsibility and all responsibility belongs to the authors of the study.

**Author Contributions** : In this single author study (An Investigation Of Outsourcing Relationship Between Network Type And Regional Airlines on The Basis of Line Features)author's contribution rate: 100%.

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

---



Araştırma Makalesi  
Research Article

Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi  
Yıl: 2021 Cilt-Sayı: 14(3) ss: 750–762

Academic Review of Economics and Administrative Sciences  
Year: 2021 Vol-Issue: 14(3) pp: 750–762

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

ISSN: 2564-6931

DOI:10.25287/ohuibf.758175

Geliş Tarihi / Received: 25.06.2020

Kabul Tarihi / Accepted: 15.12.2020

Yayın Tarihi / Published: 31.07.2021

# IS OVERLOOKING WORKPLACE INCIVILITY JUST LIKE EXPERIENCING “BOILING FROG SYNDROME”? UNCIVIL BEHAVIORS AT WORKPLACE AND THEIR MAJOR NEGATIVE CONSEQUENCES AND HOW TO REDUCE THEIR NEGATIVE OUTCOMES

Can BİÇER <sup>1</sup>

## Abstract

Millions of people go to work every day but only very lucky ones don't experience incivility at workplaces. Unfortunately, majority of the employees are the victims of verbal aggression, emotional abuse and even violence any time in the organizations. Workplace incivility simply means rude, hidden aggressive and discourteous behaviors and it can be dangerous for both the organizations and the workplaces. Workplace incivility has been somewhat overlooked due to its less intense nature comparing to aggression. In fact, usually the instigator of an uncivil behavior is not even aware of the harmful effects of his/her act toward the victim. Workplace incivility is often overlooked but it might cost too much for the organizations since it leads to poor workplace climate, job dissatisfaction major negative outcomes like employee turnover and employee turnover. Whether intentional or not, from disrespecting other coworkers to verbal aggressions or insulting others, unacceptable behaviors should be detected by the management and the measures must be taken immediately to stop the negative consequences of the workplace incivility. In this conceptual study, uncivil behaviors at workplaces will be defined in detail, theoretical framework will be formed and the actions that must be taken to reduce and prevent incivility in the workplaces will be recommended.

**Keywords** : Workplace incivility, Intention to leave, Employee turnover.

**Jel Classification** : M10, M12, M51.

<sup>1</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Karabük Üniversitesi Safranbolu Şefik Yılmaz Dizdar Meslek Yüksekokulu, canbicer@karabuk.edu.tr, ORCID: 0000-0001-7270-7417.

## Atıf / Citation (APA 6):

Bıçer, C. (2021). Is overlooking workplace incivility just like experiencing “boiling frog syndrome”? Uncivil behaviours at workplace and their major negative consequences and how to reduce their negative outcomes. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(3), 750–762. <http://doi.org/10.25287/ohuibf.758175>

# İŞYERİ NEZAKETSİZLİĞİNİ GÖRMEZDEN GELMEK “HAŞLANMIŞ KURBAĞA SENDROMU”NU YAŞAMAK GİBİ MİDİR? İŞYERİNDE NEZAKETSİZ DAVRANIŞLAR, ÖNEMLİ OLUMSUZ SONUÇLARI VE BU OLUMSUZ SONUÇLARI AZALTMANIN YOLLARI

## Öz

Milyonlarca insan her gün işe gitmektedir ancak çok şanslı olan pek azı işyerlerinde nezaketsizliği yaşamamaktadır. Maalesef, çalışanların çoğu, örgütlerde sözlü saldırının, duygusal istismarın hatta şiddetin kurbanı olmaktadır. İşyeri nezaketsizliği kısaca kabalık, gizli saldırganlık ve saygısızlık anlamına gelmektedir ve hem örgütler hem de işyerleri için tehlikeli olabilir. İşyeri nezaketsizliği saldırganlıkla karşılaştırıldığında daha düşük yoğunluklu olduğundan göz ardı edilen bir şeydir. Aslında, genellikle bunu yapan kişi kurbanın olumsuz sonuçlarından etkilendiğinin bile farkında değildir. İşyeri nezaketsizliği sıklıkla göz ardı edilmektedir fakat kötü iş ortamı, iş memnuniyetsizliği ve daha önemli olumsuz sonuçlar olan işten ayrılma niyeti ve işgücü devrine neden olduğundan, örgütler için çok fazlaya mal olabilir. Kasıtlı olsun, olmasın, sözlü saldırılardan başkalarına hakarete kadar varan saygısızlıklar ve kabul edilemez davranışlar yönetim tarafından tespit edilmeli ve işyeri nezaketsizliğinin olumsuz sonuçların önüne geçilmesi için derhal harekete geçilmelidir. Bu çalışmada, işyerlerindeki nezaketsizlikler detaylı olarak tanımlanacak, kavramsal çerçeve oluşturularak, işyerlerindeki nezaketsizlikliğini azaltmak ve önlemek için atılması gereken adımlarla ilgili önerilerde bulunulacaktır.

**Anahtar Kelimeler** : İşyeri nezaketsizliği, İşten ayrılma niyeti, İşgücü devri.

**Jel Sınıflandırması** : M10, M12, M51.

## INTRODUCTION

There are millions of organizations that range from local to international ones in the world and employee works in various hours, for nearly 8 hours, and bosses all desire to gain the success of the business. When employees do not perform effectively, the goals of the organizations won't be achieved. It's true that the individuals are the heart and soul of any organization. So, employees who aren't happy with the working environment can bring down an entire department or business. For example, some employees unfortunately exhibit bullying behavior, disregard the protocol in the organization, disrespect coworkers and have interpersonal problems. When employees experience uncivil, bad behaviors from their bosses or coworkers, they are negatively affected and their morale in the organization goes into pieces and they even think quitting their jobs. Incivility can be activated not only by people in managerial jobs or supervisory roles but also by coworkers or customers. Moreover, uncivil, destructive behaviors cause discord, lower employee engagement; jeopardize the organizational culture, reduce work effort and last but not least, ruin the workplace and might offend the customers. Young et al. (2019: 2) underlined in their study that workplace incivility can be regarded as alike with workplace bullying but it is the next step within the concept of the level of the intensity of the behaviors toward the victim. Workplace bullying's main features are high intensity, intentional, and frequent from the perpetrators but workplace incivility is a more subtle, lower intensity form of unfair, mistreatment with usually ambiguous intent to give harm to others in the organization. It has also been noted that exposing or witnessing to workplace incivility often affects employees, workflow, workgroups and organizations negatively and from the point of individual employee level it can cause the disruption of employee relationships, loss of organizational commitment, frustration, higher turnover rates, anxiety, depression and stress, and lower job satisfaction, engagement and self-esteem. Besides, workplace incivility is chosen worth studying for it in this study because according to Demsky et al. (2019: 229), it has been emphasized that the levels of workplace incivility is on the rise in organizations comparing to past and although workplace incivility can be identified as low-intensity deviant behavior with ambiguous intent

to harm the target, in violation of workplace norms for mutual respect it affects various employee and organizational outcomes, including reduced job satisfaction, psychological and physical well-being, and affective commitment, plus increased turnover intentions, stress, work-to family conflict, and counterproductive work behaviors in organizations on the whole.

Furthermore, workplace incivility is a kind of highly contagious disease that infects so quickly among coworkers with the notion of “fight fire with fire” or uncivil spiral with, namely, “tit for tat”. In fact, uncivil, disrespectful behaviors, whether their origins are clear or not, simply drive the employees’ morale to very low levels. The uncivil behaviors mainly are; rude and discourteous behaviors, insulting in front of other people, belittling, narcissism, sarcastic comments, cynical or humiliating expressions of the bosses. As a result, these kinds of unwanted behaviors, which are originated from ‘bosses from hell’ or coworkers, lead to negative outcomes like lower employee and customer satisfaction intend to leave and increased employee turnover. They also may lead to hidden costs while overcoming the conflicts at work, high employee turnover and the decrease in the number of customers overall company reputation. On the other hand, it is essential to foster a positive, energetic work environment for both the bosses and employees in order to reach the organizational goals and more pleasant working environment. In brief, employers and senior managers, supervisors or bosses often don’t care how constant workplace incivility affects their employees, customers and working climate in the organization. Instead, they shouldn’t overlook the fact that workplace incivility can threaten the staff who, in turn, can become exhausted, cynical or depressed which destabilizes the whole organization and ruin the reputation of it in the end. So, since workplace incivility would destruct the organization gradually, the secret is not to ignore its dangers and negative effects and in order not to experience boiling frog syndrome at workplaces on which this study is based on this metaphor, which is about a frog being slowly boiled alive, individuals who are responsible for taking precautions for smooth working environment should never show unwillingness to individuals who adopt uncivil behaviors to react to or be aware of insidious threats that arise gradually rather than suddenly in organizations. So, in this conceptual study, theoretic approach will be adopted to shed light on the workplace incivility and its origins and organizational outcomes will be examined. Then, in the conclusion section, the precautions that can be taken to prevent from the negative impacts of the workplace incivility will be defined.

## **I. WORKPLACE INCIVILITY AND ITS TWO MAJOR OUTCOMES: INTENTION TO LEAVE AND EMPLOYEE TURNOVER**

As Laplante (2004: 56) stated, the boiling-frog syndrome originated from the phenomenon that if you put a frog in a pot of boiling water, it will certainly jump out of it quickly as an immediate reaction. But if it is placed in a pot of tepid water that its temperature raises slowly, the frog would fail or unable to feel or sense the gradual increase in water temperature, and in the end, it will stand still until it boils to death in boiling water. In a troubled organization where uncivil behaviors are observed but they are overlooked because of regarding them as unimportant, then the cultural/institutional inertia of the organization is equivalent to the thermal inertia of the pot of boiling water for the unfortunate frogs, that’s to say for the unfortunate victims of the uncivil behaviors in the organizations. To sum up, it also has been emphasized that to ignore the dangerous signs of the work environment’s slow degradation and degeneration as a result of incivility in organizations, it can be referred as just like experiencing the boiling-frog syndrome. Besides, it has been argued that, boiling-frog syndrome still stands as a warning to managers and team members not to ignore the signs of uncivil behaviors at workplaces that portend final failure. To be concluded, in this section, workplace incivility will be defined and its major effects in organizations, intention to leave and employee turnover will be itemized in detail.

## I. I. Workplace Incivility

One can never deny that workplace incivility exists in any workplace. It suddenly appears whether depending on the reasonable matters or not. According to Porath and Pearson (2013: 1), uncivil behaviors are on the rise recently, and within the concept of the research they made, nearly 98% of the employees expose workplace incivility at work and majority of them claimed that they were treated uncivil and rudely at least once a week. They underlined that anybody who experience rude behaviors, tend to respond in a negative way, indeed retaliate them obviously. Then it leads to unrest and anxiety in the workplace and because of the discourtesy and rude behaviors, employees often feel disrespected, and majority of them get fed up and intend to leave. So, workplace incivility is a corruptive and a distortive phenomenon in organizations that should be analyzed effectively. Fida et al. (2018: 3) claimed that workplace incivility is the violation of workplace norms and jeopardizes mutual respect among employees. It has also been argued in their study that uncivil behaviors cover rude and discourteous comments and actions and generally showing a lack of concern for others and their feelings and it has also been underlined that incivility may have multiple sources within a work setting, including coworkers, superiors, or even customers. Hershcovis et al. (2017: 1058) also stated in their study that incivility can be very potent since it has isolating and embarrassing effects and experiencing incivility in the workplace may threaten one’s sense of value to the organization, especially because the intent behind incivility is often unclear so it is possible that targeted incivility from a specific person may be as, or more detrimental than general incivility from different people and it can be particularly true if the perpetrator is in a position of power and influence within the social group and it has been underlined that workplace incivility is an accumulation of low-intensity encounters that, left unchecked, can finally spiral to more severe aggravations in the organizations.

To define first, workplace incivility is a common, low-intensity social stressor that can harm employees’ well-being and it is low-intensity deviant behavior with ambiguous intent to harm the target, in violation of workplace norms for mutual respect. Workplace incivility often occurs in the presence of others and the intention of an uncivil act or behavior is ambiguous and can be interpreted differently by the instigator, the target, or even an observer. Even though the reason for the incivility is ambiguous, the common effects of incivility could be highly destructive. Because, it is related with a wide range of detrimental work consequences consist of decreased job satisfaction, increased turnover intentions, and heightened job burnout and intend to leave (Vahle-Hinz et al., 2019: 272; Abubakar et al., 2018: 1; Reich & Hershcovis, 2015: 3; Koon and Pun, 2017: 3; He et al., 2019: 3). From the target’s point of view, workplace incivility is regarded as a rude behavior from co-workers, customers, or bosses (supervisors). Indeed, the target is unsure whether this experienced behavior was really meant to be boorish, or he/she deserved that and this ambiguity can lead to extra stress and negative effects for the employees (Vahle-Hinz et al., 2019: 272).

Andersson and Pearson (1999: 453–455) reported that workplace incivility falls into two certain groups: low intensity and ambiguous intent to harm. And, three different types of people, experienced workplace incivility, witnessed incivility (observer), and instigated incivility can easily recognize and feel the workplace incivility exactly. Although uncivil behaviors might vary across cultures, Table 1 shows some examples of workplace incivility that is originated from the coworkers and the supervisors (bosses) (Smith et al., 2018: 2; Sabbath et al., 2018: 8; Schilpzand et al., 2016: 57–60; Loh & Noi, 2018: 102–104; Arasli et al., 2018: 2–3):

**Table 1. Workplace Incivility Examples**

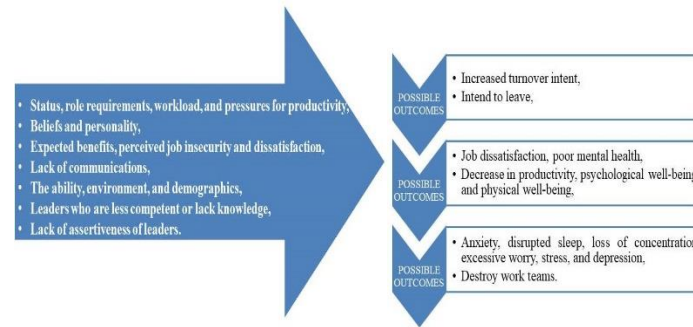
Coworker Incivility Examples	Supervisors (Bosses) Incivility Examples
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Discourteous actions to coworkers at workplace,</li> <li>• Gossiping and spreading rumors,</li> <li>• Refusing to assist a coworker,</li> <li>• Name-calling in front of customers,</li> <li>• Public criticism (in front of people/coworkers),</li> <li>• Withholding information which affects coworkers' performance,</li> <li>• Being humiliated or ridiculed related with your work/duty,</li> <li>• Being ignored or excluded,</li> <li>• Insulting others (Even bullying),</li> <li>• Interrupting others or intentionally not listening (Silent treatment),</li> <li>• Disparaging tones,</li> <li>• Hostile stares,</li> <li>• Mocking a co-worker</li> <li>• Berating a subordinate or co-worker publicly</li> <li>• Disregard for people's time or professional competence.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Spontaneous, disrupting meetings,</li> <li>• Insulting employees publicly,</li> <li>• Making accusations about things to do and professional competence,</li> <li>• Overruling decisions without giving a reason,</li> <li>• Undermining credibility in front of others,</li> <li>• Frowning or giving dirty looks or negative eye contact,</li> <li>• Disrespecting employees by expressions or comments, gestures or proven behaviors (hostility) related with personality characteristics such as their race, religion, gender, etc.</li> <li>• Public reprimands,</li> <li>• Sending a nasty or a demeaning note (hate mail),</li> <li>• Sarcasm,</li> <li>• Making unfounded accusations,</li> <li>• Treating employees like a child,</li> <li>• Partiality or side conversations.</li> </ul>

All the people at a workplace care for the norms for civility but unfortunately, whether intentionally or not, they are violated. Geldart et al. (2018: 97-99) claimed that workplace incivility and other forms of hostile interpersonal behaviors have been escalating and more prevalent recently. It has been so common that it cannot be restricted to any industry or business. Workplace incivility has got a contagious and evolving effect that if an employee experiences a bad behavior at work, it transfers to beyond one office day to another, in order to get them pay the price or vice versa. In addition to the examples of workplace incivility, it can be categorized into 5 common types of behaviors at workplace. Table 2 shows the types of behaviors and some examples for these behaviors (Hoffman et al., 2015: 223):

**Table 2. Common Types of Workplace Incivility Behaviors**

Type of Behavior	Signs
Passive Aggressive Behaviors	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Resist to communicate</li> <li>• Failure to help coworkers</li> <li>• Sabotage/intentionally trapping a coworker to fail (i.e., detaining important information affecting job outcomes/performance)</li> </ul>
Verbal Indicators	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Backstabbing,</li> <li>• Yelling or shouting,</li> <li>• Criticizing/insulting coworker publically,</li> <li>• Spreading rumors/gossiping,</li> <li>• Being disrespectful, rude, or intimidating,</li> <li>• Swearing at a lower level employees/ coworker.</li> </ul>
Nonverbal Indicators	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Eye rolling,</li> <li>• Staring/glaring evil,</li> <li>• Making faces,</li> <li>• Excluding a coworker from a conversation or work activities.</li> </ul>
Sexual Harassment	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Unwanted intimacy/approaches,</li> <li>• Sexually based verbal expressions/comments</li> <li>• Sexual language or inappropriate jokes/stories in the glare of publicity,</li> <li>• Advanced and unwanted bullying/ physical contact,</li> </ul>
Bullying	<ul style="list-style-type: none"> <li>• All of the behaviors above,</li> <li>• Being assigned undesirable duty/work,</li> <li>• Being assigned impossible deadlines,</li> <li>• Physical/Psychological abuse,</li> <li>• Receiving unwarranted or invalid criticism</li> </ul>

According to Vahle-Hinz et al. (2019: 272), employees experiencing rudeness tend to show rudeness to the coworkers as well. Besides, even one single uncivil behavior may lead to more rude ones to other people just like a contagion effect. So it's very important to understand what causes the workplace incivility and its possible outcomes. Bartlett et al. (2008: 2) stated that in order to offer the best solutions for workplace incivility, it's very important to comprehend the things that enable, motivate or trigger the incivility and its outcomes. Figure 1 (Barlett et al, 2008: 2–5; Lim et al., 2018: 2–5; Geldart et al., 2018: 97) displays what causes the workplace incivility and its possible outcomes:



**Figure 1. Causes of the Workplace Incivility and Its Possible Outcomes**

Not only workplace incivility affects negatively employees' psychological mood but also it has a negative impact on functioning in their family roles. Since it is accepted that workplace incivility happens via stress-response mechanism, employees simply tend to reflect their negative mood to the family members and his/her friends, namely social life (Lim et al., 2018: 2). Moreover, the most damaging consequences of incivility for organizations are intend to leave and high employee turnover. Both of the negative outcomes of the workplace incivility cost a fortune for the organizations (Sguera et al., 2016: 116). For instance, Cho et al. (2016: 14–26) carried out a study to acquire a better understanding about effects of workplace incivility upon restaurant frontline service employees caused by customers, supervisors and coworkers as the three dimensions of workplace incivility on 124 university students who were working at restaurants as frontline service employees and data was obtained via survey. It has been concluded in their study that for the restaurant frontline service relationships between customer incivility, supervisor incivility, all lead to emotional exhaustion and it simply leads to higher levels of employee turnover and intention to leave.

## **I.II. Workplace Incivility and Intention to Leave**

Workplace incivility, based on the definition, whether its low or high intensity anomalous behavior with ambiguous purpose to harm the victim, it leads to the violation of the organizational norms and decrease in employees' motivation. Whether it's originated from the supervisors, coworkers or customers, it demolishes the morale and performance of the victim, causes intensive job-related stress and he/she begins to think of leaving the organization. Van der Vaart et al. (2015: 33) reported that, if the employees in the organizations assume that they feel insecure, stressful and unrest at workplace they feel less loyalty to the organization and to the employer and they are likely to quit in pursuit of better opportunities and peaceful organization. Similarly, Sguera et al. (2016: 123) argued in their study that workplace incivility is subtle but may destruct relationships easily between employees, decreases their job efforts, and lower their psychological and physical health and well-being. It has been mentioned that, it might be extremely hard to evaluate all the costs of incivility for organizations but one of its most damaging consequences is employee exit, namely intention to leave.



Since workplace incivility is the major motive of the stress at work, employees often to think to leave when they are under stress at workplaces. Firth et al. (2004: 171) stated that individuals usually think about leaving for these antecedents below;

- Job stress (job-related stress),
- Workplace incivility, bullying etc. that cause job-related stress,
- Lack of commitment to the organization,
- Job dissatisfaction.

Although people try to attain, keep and preserve their physical, emotional, social and psychological resources, when they experience incivility at workplace, they begin to feel distress, sadness, rejection, irrationality and hostility. In fact, single incivility might not be regarded as a disaster but an accumulation of perceived incivility experiences can lead to emotional exhaustion and negative outcomes like intention to leave (Han et al., 2016: 98-99). Tsuno et al. (2017:43) maintained in their study that though workplace incivility is regarded as milder type of interpersonal mistreatment comparing to its intensity is less apparent than aggression or bullying and is usually underestimated, it rather negatively affects employees’ health and well-being as well as organizational quality. It has also been underlined that experiencing uncivil behavior at work is largely related to psychological distress, feeling restless, poor mental health, greater levels of intention to leave the job. Additionally, since employees regard workplace incivility as a violation of workplace norms, it leads to distrust against organizational leadership and the organization itself. In addition, workplace incivility might be top down incivility (from supervisors or individuals with higher status) or lateral incivility (from coworkers or customers) it is the main reason for the job dissatisfaction and intention to leave (Jiménez et al., 2015: 1931–1932). For example Taylor et al. (2019: 5–7) conducted a study including participants who were surveyed included all full-time faculty members at the rank of instructor, assistant, associate, and full professor at all US programs affiliated with the Association of University Programs of Health Administration (AUPHA). And it has been founded out that faculty members who experienced incivility at work are significantly more likely to report lower job satisfaction and an intention to leave their position within the next three years and a cumulative number of certain acts of incivility was negatively associated with job satisfaction and intentions to leave one’s current job. To sum up, it has been claimed in their study that experiencing a wider range of uncivil acts, as well as to a greater frequency of acts, can eventually result in increased intention to leave, decreased workplace satisfaction and higher expected turnover rates in the academic health administration setting.

### **I.III. Workplace Incivility and Employee Turnover**

Every organization with employees experiences employee turnover. It’s natural that employees come and go but it has a hidden cost for every organization. It’s simply because it takes time and money to find and train a replacement for the position (Kappel, 2017: 1). Grissom et al., (2016: 242) maintained that, employee turnover is the outcome of the factors that affect either labor demand or labor supply. Employee stays because the benefits of the current job are the highest within this set and they are happy with the organization. If the benefits are higher for another available alternative, then the employee thinks about leaving to pursue that alternative. If he/she finds that alternative and leaves, it is regarded as voluntary turnover and that kind of turnover is the result of employees’ supply-side comparison of costs and benefits of attainable employment opportunities. In addition, employees are willing to leave if they have high-demand skills and can find better conditions or wages. On the other hand, the employer may let employees go when they realize a reduction in the revenue or hire another one to pay less and it’s regarded as involuntary turnover for the employees.

In general, employee turnover results in many troubles for organizations from the high replacement costs, demanding training requirements, loss of learning and experience effects, low morale among the remaining organizational employees and the critical financial performance outcomes. The

established business ties might be undermined and vital knowledge associates with certain markets, personal networks and experiences might be lost as well (Katsikea et al., 2015: 368). So it's very important for the HR and the organizations to hold, especially the talented and highly skillful employees within the organization. Moreover, job satisfaction may be regarded either as a comprehensive feeling and thoughts about the job or as a related set of attitudes about different aspects of the job itself. Therefore, unsatisfied employees are more often likely to leave their jobs comparing to satisfied employees in the organizations (Mathieu et al., 2016: 113–114). In sum, Liu et al., (2017) reported that there's a positive correlation between supervisor incivility and employee turnover. It has been claimed that supervisor incivility such as public criticism, slander, sarcasm, questioning in front of other employees are interpreted as a threat for the victim and they all may lead to job dissatisfaction and employee turnover intention.

In addition, Sharma and Singh (2016: 2) stated that workplace incivility often adversely affects not only just its direct victims, but also other individuals of workgroups in the organization. It has also been mentioned that the prevalence of workplace incivility cannot be overlooked no more because negative action by one employee triggers negative reactions in others so this effect turns into, generally identified as, interpersonal conflict spirals, and leads to victims of incivility going on to act as perpetrators of incivilities of their own and so employees might think of quitting and looking for new jobs and it finally increases employee turnover. To illustrate, Zia-ud-Din et al. (2017: 214–217) conducted a study on medical nurses working in healthcare organization, different hospitals located in in Faisalabad city and the data collection was obtained by a survey based questionnaires that have been distributed among respondents of Faisalabad. Finally it has been concluded in their study that it is necessary to stop uncivil behaviors that cause an organizational commitment loose at workplace and so the absenteeism increases. Since workplace incivility increases absenteeism rates and unwillingness to come to work, they feel exhausted and need rest more and even they want to leave, so it leads to higher employee turnover rates.

## **CONCLUSION AND RECOMMENDATIONS**

This study aims to shed light on the workplace incivility that is often overlooked and lay out solutions for its negative outcomes, especially two significant ones, intention to leave and employee turnover. Workplace incivility might not be regarded as a worthy incident to focus on in organizations but the reality is more biting. Sguera et al. (2016: 116–117) stated that workplace incivility is subtle but can destroy relationships between coworkers, reduce their job efforts and performance, job satisfaction and decrease their mental and physical health. From an organizational practical point, it is really hard to evaluate all the costs of incivility for organizations in detail. In fact, one of its most eroding consequences is intention to leave that it raises the cost of detention and maintaining qualified employee for organizations. Second, experiencing of mistreatment and uncivil behaviors at workplace is really strong to affect employees' turnover intentions, in very short period, even after a period of five months.

Workplace incivility is a kind of cause and effect based uncivil behaviors at workplaces. For example, employees who work in an environment that includes workloads that are hard to burden may lead to unpleasant social interactions with customers especially in service sector. It can be concluded that the customer incivility is certainly associated with the uncivil employee workplace attitudes and behaviors. Briefly, customer incivility is a prevalent phenomenon in the labor-intensive work environment which is famous for high employee turnover rates (Han et al., 2016: 104). Moreover, third form of workplace incivility, supervisor incivility, is more common and significantly has got a negative effect on psychological safety, while positive effect on employee turnover intention. The misuse of power is usually at the center of the harmful, negative workplace interactions. The victim of incivility is more likely to be of a lower status than the perpetrator. So, managerial board of the organizations must focus on the leadership behavior and improve the supervision system within the organization. The managerial board of the organizations can assess the supervisor regularly and access the assessment data

through anonymous survey and spontaneous observation at the workplace (Liu et al., 2017: 80). For example Fida et al. (2018:5–8) carried out a study on randomly selected sample of registered nurses working in direct care settings was obtained from the professional registry databases from 10 Canadian provinces and the data was obtained through study questionnaire and it has been found out and concluded in their study that workplace incivility leads to emotional exhaustion which causes increase in the employee turnover rates and higher levels of intention to leave in organizations. For instance, the cost of incivility is also huge. Hanrahan & Leiter (2014: 264) mentioned in their study that for a health-care organization with nearly US\$1 billion income in the US, it has been calculated that the organization lost about \$71 million dealing with the effects of incivility in organizations.

Furthermore, from the managerial point of view, Taylor et al. (2014:19) argued in their study that managers should play three different roles in coping with the workplace incivility. First one is manager as first responder that means manager is the first on the scene and well aware of the uncivil behaviors at workplace and when employees think that their manager is trustworthy, supportive, and fair then they will feel themselves more comfortable to speak up complaints and uncivil behaviors they have been exposed. Second, managers can play a role as mediator such as forcing or encouraging a perpetrator to apologize and make amends to repair the relationship between the perpetrator and the victim. And the third one is playing a role as judge and executioner when the perpetrators fail or reluctant to apologize then they should be punished publicly because when the perpetrators are punished in private, then the victims might be suspicious about whether they have been disciplined properly or not by the managers.

Workplace incivility is a wide scale phenomenon that silently and stealthily ruins the organizations and the individuals within them. That is to say, it can be simply described within the concept of “Boiling frog syndrome”. Just like the frog ignores the temperature of the water that goes up gradually, eventually the frog gets boiled and dies, the overlooked or unresolved workplace conflicts result in the larger reducible costs to an organization in the end and suffer from eventual undesirable consequences. Here are some tips and solutions that can be offered due to the previous researches and the information given in this study:

- When the habitual perpetrators of workplace incivility is rewarded or promoted whether intentionally or not by the leaders, it then may create a culture of deviance that has long-term detrimental and undesirable consequences for the working environment. Since the dynamics of power and leadership are at the core of the workplace incivility, overlooking, and ignoring uncivil behaviors does not make them happen or disappear.

- Proactive leadership must be adopted because it is vital for preventing the spiral of workplace incivility. Leaders come forward by playing positive role models for civility in their words and in their deeds at the workplace. In addition, leadership must show norms of zero tolerance for incivility in the organization. For example, first leaders must show the behavior they desire to see in their employees at the workplace. Moreover, before hiring the employee, the leaders should be aware of choosing the best one from the candidates by observing who is patient and showing good manners. When deciding the right candidate, they are expected to be respectful to the people for their beliefs and lifestyle out of work and they should have objective perspective for the candidates’ gender, nationality or their religion.

- Leaders shouldn’t postpone the role they should act when they witness or hear of something uncivil behaviors between the employees. He/she should go into action before it’s too late, like talking to parties and to try to understand clearly what happened. Leaders shouldn’t dismiss their concerns and thoughts of employees. Because when employees feel disrespected, they might become more aggressive to the coworkers and the leader.

- Leaders should distribute the workloads efficiently among the employees because work and pay equity are the most important factors that affect the satisfaction of the employees. When the merit rating system works efficiently, the satisfaction of the employee’s rises and the number one reason of workplace incivility, job dissatisfaction will decrease. Leaders should prevent from mobbing acts like they shouldn’t assign the employees for undesired jobs in undesired conditions within a very limited time.

- Employees should examine their own behaviors at the workplace. Individuals at the workplace should care of showing empathy towards others, like respecting coworker’s lifestyle, gender, nationality and thoughts. Employees should look for the ways of encouraging and developing the acts of kindness and the practices of forgiveness among coworkers. Indeed, they shouldn’t pay attention or tolerate to the rumors and gossip at the workplace. Employees shouldn’t prompt to flourish blame game each other and instead, they should encourage a solutions orientation to problems with the help of their leaders.

- Employees don’t often leave their political view “at the door” before they go to work. Then, they begin to discuss political issues/topics especially before/after the political elections and it might result in tense discussion among the coworkers and this may lead stress at work. In addition, budget deficits, stresses at home and family life can also play a factor like disputes between the parents and children. Many employees may find it difficult to leave their family life problems at home, and this can be reflected to the workplace. Employees should focus on their duty as much as they can and if they can’t help leaving some personal problems at the door, they should take professional support or advice.

## REFERENCES

- Abubakar, A. M., Megeirhi, H. A., & Shneikat, B. (2018). Tolerance for workplace incivility, employee cynicism and job search behavior. *The Service Industries Journal*, 38(9–10), 629–643.
- Andersson, L. M., & Pearson, C. M. (1999). Effect of tit for tat? The spiraling effect of incivility in the workplace. *Academy of Management Review*, 24, 452–471.
- Arasli, H., Hejrati Namin, B., & Abubakar, A. M. (2018). Workplace incivility as a moderator of the relationships between polychronicity and job outcomes. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 30(3), 1245–1272.
- Bartlett, J. E. (2008). Workplace Incivility: Worker and Organizational Antecedents and Outcomes. Online Submission.
- Cho, M., Bonn, M. A., Han, S. J., & Lee, K. H. (2016). Workplace incivility and its effect upon restaurant frontline service employee emotions and service performance. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 28(12), 2888–2912.
- Demsky, C. A., Fritz, C., Hammer, L. B., & Black, A. E. (2019). Workplace incivility and employee sleep: The role of rumination and recovery experiences. *Journal of Occupational Health Psychology*, 24(2), 228–240.
- Fida, R., Laschinger, H. K. S., & Leiter, M. P. (2018). The protective role of self-efficacy against workplace incivility and burnout in nursing: A time-lagged study. *Health Care Management Review*, 43(1), 21–29.
- Firth, L., Mellor, D. J., Moore, K. A., & Loquet, C. (2004). How can managers reduce employee intention to quit? *Journal of Managerial Psychology*, 19(2), 170–187.
- Geldart, S., Langlois, L., Shannon, H. S., Cortina, L. M., Griffith, L., & Haines, T. (2018). Workplace incivility, psychological distress, and the protective effect of co-worker support. *International Journal of Workplace Health Management*, 11(2), 96–110.
- Grissom, J. A., Viano, S. L., & Selin, J. L. (2016). Understanding employee turnover in the public sector: Insights from research on teacher mobility. *Public Administration Review*, 76(2), 241–251.
- Han, S. J., Bonn, M. A., & Cho, M. (2016). The relationship between customer incivility, restaurant frontline service employee burnout and turnover intention. *International Journal of Hospitality Management*, 52, 97–106.
- Hanrahan, M., & Leiter, M. P. (2014). Workplace mistreatment: recent developments in theory, research, and interventions. Chen, P. Y., & Cooper, C. L (Eds.), In *Wellbeing: A complete reference guide: Work and wellbeing* (Vol. III) (pp. 1–32). Wiley-Blackwell. UK.
- He, Y., Costa, P. L., Walker, J. M., Miner, K. N., & Wooderson, R. L. (2019). Political identity dissimilarity, workplace incivility, and declines in well-being: A prospective investigation. *Stress and health*, 35(2), 256–266.
- Hershcovis, M. S., Ogunfowora, B., Reich, T. C., & Christie, A. M. (2017). Targeted workplace incivility: The roles of belongingness, embarrassment, and power. *Journal of Organizational Behavior*, 38(7), 1057–1075.

- Hoffman, R. L., & Chunta, K. (2015). Workplace incivility: Promoting zero tolerance in nursing. *Journal of Radiology Nursing*, 34(4), 222–227.
- Jiménez, P., Dunkl, A., & Peißl, S. (2015). Workplace incivility and its effects on value congruence, recovery-stress-state and the intention to quit. *Psychology*, 6(14), 1930.
- Kappel, M. (2017). 5 ways to reduce employee turnover. *Forbes*. Retrieved from: <https://www.forbes.com/sites/mikekappel/2017/08/09/5-ways-to-reduce-employee-turnover/?sh=3ff025555001>.
- Katsikea, E., Theodosiou, M., & Morgan, R. E. (2015). Why people quit: Explaining employee turnover intentions among export sales managers. *International Business Review*, 24(3), 367–379.
- Koon, V. Y., & Pun, P. Y. (2018). The mediating role of emotional exhaustion and job satisfaction on the relationship between job demands and instigated workplace incivility. *The Journal of Applied Behavioral Science*, 54(2), 187–207.
- Laplante, P. A. (2004). Staying clear of boiling-frog syndrome [work environment]. *It Professional*, 6(2), 56–58.
- Loh, J. M., & Loi, N. (2018). Tit for tat: Burnout as a mediator between workplace incivility and instigated workplace incivility. *Asia-Pacific Journal of Business Administration*, 10(1), 100–111.
- Lim, S., Ilies, R., Koopman, J., Christoforou, P., & Arvey, R. D. (2018). Emotional mechanisms linking incivility at work to aggression and withdrawal at home: An experience-sampling study. *Journal of Management*, 44(7), 2888–2908.
- Liu, C. E., Chen, Y., YU, S., Hu, S., Huang, J., & Ding, C. (2017). Supervisor Incivility, Psychology Safety and Employee Turnover Intention: Does Supervisor-Subordinate Guanxi Matter? *International Journal of Business and Social Science*, 8(9), 79–90.
- Porath, C., & Pearson, C. (2013). The Price of Incivility. *Harvard Business Review*. Retrieved from: <https://hbr.org/2013/01/the-price-of-incivility>.
- Reich, T. C., & Hershcovis, M. S. (2015). Observing workplace incivility. *Journal of Applied Psychology*, 100(1), 203–215.
- Sabbath, E. L., Williams, J. A., Boden, L. I., Tempesti, T., Wagner, G. R., Hopcia, K., ... & Sorensen, G. (2018). Mental health expenditures: Association with workplace incivility and bullying among hospital patient care workers. *Journal of Occupational and Environmental Medicine*, 60(8), 737–742.
- Schilpzand, P., De Pater, I. E., & Erez, A. (2016). Workplace incivility: A review of the literature and agenda for future research. *Journal of Organizational Behavior*, 37, 57–88.
- Sguera, F., Bagozzi, R. P., Huy, Q. N., Boss, R. W., & Boss, D. S. (2016). Curtailing the harmful effects of workplace incivility: The role of structural demands and organization-provided resources. *Journal of Vocational Behavior*, 95, 115–127.
- Sharma, N. and Singh, V.K. (2016), "Effect of workplace incivility on job satisfaction and turnover intentions in India", *South Asian Journal of Global Business Research*, 5(2), pp. 234–249. <https://doi.org/10.1108/SAJGBR-02-2015-0020>.
- Smith, J. G., Morin, K. H., & Lake, E. T. (2018). Association of the nurse work environment with nurse incivility in hospitals. *Journal of Nursing Management*, 26(2), 219–226.
- Taylor, H., Harle, C. A., Johnson, S. M., & Menachemi, N. (2019). Workplace incivility experienced by Health Administration faculty. *The Journal of Health Administration Education*, 36(2), 191.
- Taylor, S. G., Bedeian, A. G., Cole, M. S., & Zhang, Z. (2017). Developing and testing a dynamic model of workplace incivility change. *Journal of Management*, 43(3), 645–670.
- Tsuno, K., Kawakami, N., Shimazu, A., Shimada, K., Inoue, A., & Leiter, M. P. (2017). Workplace incivility in Japan: Reliability and validity of the Japanese version of the modified Work Incivility Scale. *Journal of Occupational Health*, 160–196.
- Vahle-Hinz, T., Baethge, A., & Van Dick, R. (2019). Beyond one work day? A daily diary study on causal and reverse effects between experienced workplace incivility and behaving rude towards others. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 28(2), 272–285.
- Van der Vaart, L., Linde, B., De Beer, L., & Cockeran, M. (2015). Employee well-being, intention to leave and perceived employability: A psychological contract approach. *South African Journal of Economic and Management Sciences*, 18(1), 32–44.

**Biçer, C. (2021). Is overlooking workplace incivility just like experiencing “boiling frog syndrome”? Uncivil behaviours at workplace and their major negative consequences and how to reduce their negative outcomes. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(3), 750–762.**

Young, K. A., Hassan, S., & Hatmaker, D. M. (2019). Towards understanding workplace incivility: Gender, ethical leadership and personal control. *Public Management Review*, 23(1), 1–22.

Zia-ud-Din, M., Arif, A., & Shabbir, M. A. (2017). The impact of workplace incivility on employee absenteeism and organization commitment. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 7(5), 205–221.

---

**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.

**Yazar Katkıları** : *Is Overlooking Workplace Incivility Just Like Experiencing “Boiling Frog Syndrome”?* *Uncivil Behaviors At Workplace And Their Major Negative Consequences And How To Reduce Their Negative Outcomes* çalışmada. 1. yazarın katkı oranı: %100

**Çıkar Beyanı** : Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

**Ethics Statement** : *The author declare that ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In case of detection of a contrary situation, ÖHÜİİBF Journal has no responsibility and all responsibility belongs to the authors of the study.*

**Author Contributions** : *In the study “Is Overlooking Workplace Incivility Just Like Experiencing “Boiling Frog Syndrome”?* *Uncivil Behaviors at Workplace And Their Major Negative Consequences And How To Reduce Their Negative Outcomes”* 1st author's contribution rate: 100%

**Conflict of Interest** : *There is no conflict of interest.(One author)*

---



Araştırma Makalesi  
Research Article

Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi  
Yıl: 2021 Cilt-Sayı: 14(3) ss: 763–783

Academic Review of Economics and Administrative Sciences  
Year: 2021 Vol-Issue: 14(3) pp: 763–783

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

ISSN: 2564-6931

DOI: 10.25287/ohuibf.771979

Geliş Tarihi / Received: 20.07.2020

Kabul Tarihi / Accepted: 08.12.2020

Yayın Tarihi / Published: 31.07.2021

## AVRUPA 2020 STRATEJİSİ TEMELİNDE SEÇİLMİŞ GÖSTERGELERLE KARŞILAŞTIRMALI BİR ANALİZ: AVRUPA BİRLİĞİ ÜLKELERİ İLE TÜRKİYE ÖRNEĞİ

Reyhan ÖZEŞ ÖZGÜR<sup>1</sup>  
Mehmet ZANBAK<sup>2</sup>

### Öz

Sürekli gelişen ve yenilenen yapısıyla dinamik bir oluşumu temsil eden Avrupa Birliği (AB), en son hedeflerini ve politikalarını Avrupa 2020 Stratejisi'nde yayımlamıştır. Bu çalışmanın amacı da AB üyesi ülkeler ile aday ülke statüsünde yer alan Türkiye'nin, Avrupa 2020 Stratejisi kapsamında değerlendirilen 5 göstergesine (çevre, eğitim, istihdam, Ar-Ge ve yoksulluk) yönelik karşılaştırmalı bir analizini yapmaktır. Bu analiz kapsamında gösterge değerlerinden oluşturulan endeksler yardımıyla görece olarak avantajlı ve dezavantajlı konumda bulunan ülkeler tespit edilmekte ve analize dahil olan ülkelerin öncelik vermesi gereken alanlar saptanarak çözüm önerileri sunulmaktadır. Yapılan analizler sonucunda, tam manasıyla bir parasal birlik olmasına karşın, sosyoekonomik bakımdan heterojen bir yapıyı bünyesinde barındıran AB'nin, ele alınan göstergeler ve 2017-2018 yıllarına ait veriler ışığında, farklı gelişmişlik seviyesine sahip ülkelerce oluşturulmuş söylemek mümkündür. Araştırmanın bulguları; çevre, istihdam ve Ar-Ge göstergelerinde İsveç'in, eğitimde Litvanya'nın, yoksullukta ise Lüksemburg'un avantajlı konumda yer aldığını göstermektedir. Buna karşın Türkiye, Bulgaristan ve Romanya'nın söz konusu göstergelerde tüm ülkeler arasında negatif ayrıştığı vurgulanabilir. Analize dahil edilen 5 temel gösterge bakımından, tüm ülkeler içinde İsveç'in en avantajlı ülke konumunda yer aldığı tespit edilirken, en dezavantajlı olan ülkenin Türkiye olduğu belirlenmiştir. Bununla birlikte Macaristan, Malta, Polonya, Yunanistan, İspanya, İngiltere ve Fransa da nispeten düşük performans sergileyen ülkeler grubunda yerini almaktadır.

**Anahtar Kelimeler** : Avrupa Birliği, Türkiye, Avrupa 2020 Stratejisi, Kalkınma.

**Jel Sınıflandırması** : O11, O29, O52.

<sup>1</sup> Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Gelişim Üniversitesi, İİBF, Gümrük İşletme Bölümü, rozes@gelisim.edu.tr, ORCID: 0000-0002-0842-0590.

<sup>2</sup> Doç. Dr., Akdeniz Üniversitesi İİBF, Ekonometri Bölümü, mehmetzanbak@akdeniz.edu.tr, ORCID: 0000-0002-9838-9063.

### Atıf / Citation (APA 6):

Özeş-Özgür, R., & Zambak, M. (2021). Avrupa 2020 Stratejisi temelinde seçilmiş göstergelerle karşılaştırmalı bir analiz: Avrupa Birliği ülkeleri ile Türkiye örneği. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(3), 763–783. <http://doi.org/10.25287/ohuibf.771979>.



# A COMPARATIVE ANALYSIS WITH SELECTED INDICATORS BASED ON EUROPEAN 2020 STRATEGY: THE CASE OF EUROPEAN UNION COUNTRIES AND TURKEY

## Abstract

*European Union (EU) which represents a dynamic composition with its constantly improving and innovating structure published its latest goals and policies in Europe 2020 Strategy. The aim of this study is to comparatively analyse Turkey which is among the candidate countries of the EU to the 5 indicators which are evaluated within the scope of Europe 2020 Strategy (environment, education, employment, R&D, and poverty). As part of this analysis, countries in relatively advantageous and disadvantageous positions are identified with the help of indices created from indicator values, and the areas that the countries involved in the analysis should give priority to are identified and solution proposals are presented. As a result of the conducted analyses, it is possible to state that although there is an absolute monetary union, the EU which contains a socioeconomically heterogeneous structure consists of countries that have different development levels according to the discussed indicators and the data of years of 2017-2018. The findings of the study indicate that Sweden is advantageous in the environment, employment, and R&D indicators, Lithuania is advantageous in education, and Luxembourg is advantageous in poverty. On the other hand, it can be emphasized that Turkey, Bulgaria, and Romania dissociate negatively among all the countries in the above-mentioned indicators. In terms of the 5 basic indicators included in the analysis, it was determined that Sweden was the most advantageous country among all countries, while Turkey was the most disadvantaged country. Also, Hungary, Malta, Poland, Greece, Spain, England, and France are also in the group of relatively underperforming countries.*

**Keywords** : European Union, Turkey, Europe 2020 Strategy, Development.

**Jel Classification** : O11, O29, O52.

## GİRİŞ

Avrupa Komisyonu, Lizbon Stratejisi ile 2010 yılına kadar AB'ye üye ülkeleri rekabet gücü en yüksek, dinamik ve bilgi temeline dayanan ekonomilere sahip ülkeler haline dönüştürmeyi amaçlamıştır. Ancak özellikle 2008 yılında Amerika'da meydana gelen ve AB'ye de hızla yayılan küresel ekonomik krizin etkisiyle Lizbon Stratejisi'nde belirtilen hedeflere ulaşılamamıştır. Bunun üzerine AB, Lizbon Stratejisi'nden yola çıkarak küresel sorunları da göz önünde bulundurarak Avrupa 2020 Stratejisini oluştururken, bu hamleyle ekonomik, sosyal, çevre ve eğitim alanlarında önemli atılımlar yapılması planlanmıştır. Temelde akıllı, sürdürülebilir ve kapsayıcı büyüme üzerine şekillenen Avrupa 2020 Stratejisi, AB'yi bilgi ve yenilikçiliğe dayalı bir ekonomiye dönüştürmeyi hedeflemektedir. Bu amaçla kaynakların daha verimli kullanıldığı ve rekabet gücü yüksek bir ekonomi için çalışılmaktadır. Stratejide belirlenen hedefler kapsamında ülkelerin başarısını daha iyi değerlendirebilmek amacıyla Strateji'nin de temel ana hedef başlıkları olan istihdam, Ar-Ge, çevre, eğitim ve yoksulluğa ait göstergelerden yararlanılabilmektedir. Bu çalışmanın amacı da *AB ülkeleri ile Türkiye'nin Avrupa 2020 Stratejisi'nde belirlenen hedeflere ulaşabilme ihtimalini ve olası sapmaların hangi alanlarda yoğunlaştığını tespit etmek ve buradan hareketle ülkelere politika önerileri sunmaktır. Ayrıca ülkelerin hangi göstergelerde öne çıktığının ya da görece olarak geride kaldığının belirlenmesi ve 2017–2018 yılı itibarıyla bir durum değerlendirmesinin yapılması çalışmanın başlıca amaçları arasında yer almaktadır*<sup>3</sup>. Bu amaçla Eurostat<sup>4</sup>

<sup>3</sup> Avrupa Birliği aday üye ülke statüsünde yer alan Türkiye'nin diğer üye ülkelere göre hedef/gerçekleşme performansının öne çıkarılması çalışmanın kaleme alınmasındaki bir diğer motivasyonu oluşturmaktadır. Ayrıca üyelik sürecini tamamlamış, tam üye ülke sıfatını elde etmiş ancak halen gelişmekte olan ülkeler sınıfında yer alan Romanya, Bulgaristan, Macaristan gibi ülkelerin mevcut durumlarını ve dolayısıyla Türkiye ile benzerlik ve farklılıklarını ortaya koymak, çalışmanın hazırlanmasındaki bir diğer amaç olarak vurgulanabilir.

<sup>4</sup> “Europe 2020 Indicators”, Son Güncelleme: Ocak 10, 2020, <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>. Bu veri seti incelendiğinde, ele alınan değişkenlerden, çevre değişkeninin verisinin 2017'de, eğitim, istihdam, Ar-Ge ve yoksulluk değişkenlerinin verisinin ise 2018 yılında sonlandığı görülmektedir. Çalışmada değişkene göre farklılaşmakla birlikte, 2 yıla ait veri setinin yer almasının temel nedeni budur.

veri tabanından elde edilen beş temel göstergeye (çevre, eğitim, istihdam, Ar-Ge, yoksulluk) ait verilerin incelendiği araştırmada, göstergelere göre değişimle birlikte 2017 ve 2018 yıllarına odaklanılmaktadır.

Bu doğrultuda çalışmanın birinci bölümünde AB'nin kuruluş amacı, hedefleri ve yayımladığı stratejilerden kısaca bahsedilirken ayrıca Birliğin en son yayımladığı Avrupa 2020 Stratejisi'nin ortaya çıkış şekli ve amaçları detaylandırılmaktadır. İkinci ve üçüncü bölüm ise sırasıyla odak noktasını Avrupa 2020 Stratejisi'nin oluşturduğu akademik çalışma özetleri ve AB ülkeleri ile Türkiye'ye ait 5 hedef göstergenin sonuçlarının değerlendirilmesine ve yorumuna ayrılmaktadır. Bu noktada çalışmayı literatürdeki diğer çalışmalardan ayıran en önemli husus, analizin, ülkelerin hedefleme-gerçekleşme performansları yanında, göstergelere yönelik hesaplanan endeksler üzerinden yapıyor olmasıdır. Bir başka ifadeyle en iyi ya da ortalama değerden sapmaları gösteren endeks değerleri ve buna ilişkin çıkarımlar, çalışmayı diğerlerinden farklılaştırmaktadır. Buradan hareketle çalışmanın son bölümünde analiz bulguları değerlendirilmekte ve ülke bazlı politika önerileri sunulmaktadır.

## I. AVRUPA BİRLİĞİ'NİN TARİHSEL GELİŞİMİ VE KALKINMAYA YÖNELİK BAŞLICA STRATEJİLER

Ekonomik bir topluluk olan AB, kuruluş döneminde daha çok bölgesel sorunların çözümüne yönelik çalışmalar yapmıştır. Kuruluşunun ilk yıllarında ortaya çıkan bölgesel ve sosyal kaygılarla özellikle kömür ve çelik ticaretinin yapıldığı bölgelere odaklanılmıştır. Daha sonraları uygulanan genişleme ve derinleşme politikaları ile farklı alanlarda da politika üretilmeye başlanmıştır. İkinci Dünya Savaşı sonrasında, işçi ve işveren arasında bir uzlaşma sağlanmasını gerektiren dönemden günümüze kadar değişen ihtiyaçlar, önemli politikaların geliştirilmesine ve değişiklikler yapılmasına neden olmuştur. Asıl hedefi savaş sonrası ortaya çıkan sorunlara çözüm üretmek olan topluluk, bölgesel konulara doğrudan değinmemiş, temelde ekonomik kriz ile mücadele eden devletlerin toplu olarak kalkınmasına odaklanmıştır. Ancak zamanla küreselleşmenin de etkisiyle daha zayıf olan bölgelerin geliştirilmesine odaklanan bir politikanın şart olduğu konusunda uzlaşmaya varan Birlik, bu konuda çalışmalara devam ederken, aynı zamanda da yenilik yapma ve eğitim gibi konuların üzerinde önemle durmaya başlamıştır (Yazıcı, 2018: 437–438).

Bu noktada şu da vurgulanabilir ki, daha çok ekonomik kaygılarla kurulan AB'de Maastricht Antlaşması'na kadar tam anlamıyla bir sosyal politika oluşturulamamıştır. İlk önce Avrupa Ekonomik Topluluğu adı altında kurulan Birliğin 1972 yılına kadar ortak bir sosyal politikası bulunmamaktaydı. Ancak 1972 Paris Zirvesi ile sosyal politikanın ekonomik birlik ve para birliği ile aynı değerde olduğuna vurgu yapılmış ve bağımsız bir Avrupa Sosyal Politikasının oluşturulması için ilk adım atılmıştır. Devamında 1980'lere gelindiğinde ise Birlik neo-liberalleşme ve kapitalizm ile bir değişime gitmiş ve 1992 yılında imzalanan ve Kasım 1993 yılında yürürlüğe giren Maastricht anlaşması ile yeni bir sayfa açılmıştır (Yazıcı, 2018: 442; Turhan, 2019: 16). AB tarihinin en önemli anlaşmalarından biri olarak kabul edilen bu anlaşma ile ekonomik ve parasal birlik oluşturularak ekonomik bütünleşme güçlendirilmiştir. Avrupa Topluluğu adının artık Avrupa Birliği olarak adlandırılmaya başlandığı anlaşmanın tüm yeniliklerin yanı sıra getirdiği asıl değişim, Tek Avrupa Yasası, Ortak Dış ve Güvenlik Politikası ve Adalet ve İçişleri olmak üzere üç temel yapının oluşturulmasıydı (Turhan, 2019: 22). Antlaşma sürecinde İngiltere'nin katılımı olmadığı için Avrupa Sosyal Birliği gerçekleştirilememiş, ancak 1997 yılında Amsterdam Antlaşması ile bu sorun çözülmüş ve ilk kez ortak hareket etmek üzere bir istihdam stratejisi belirlenmesine karar verilmiştir (Selek Öz & Karagöz, 2015: 103). Daha sonra 2000 yılında toplanan Lizbon Zirvesi'nde Avrupa Birliği 10 yıllık hedef belirlemiş ve hedeflerin sonuçlarının 2010 yılında değerlendirilmesi kararlaştırılmıştır (Turhan, 2019: 45).

## I.I. Lizbon Stratejisi

Lizbon Zirvesi, Avrupa Birliği'nin özellikle istihdam ve sosyal politikaları açısından bir dönüm noktası sayılmış ve Lizbon Stratejisi olarak adlandırılan yeni bir süreci başlatmıştır. Ekonomik, sosyal ve çevresel olmak üzere üç sütun üzerine inşa edilen Lizbon Stratejisi'nin en önemli adımları "Avrupa İstihdam Stratejisi" ve "Açık Koordinasyon Yöntemi" olmuştur (Turhan, 2019: 45; Selek Öz & Karagöz, 2015: 108). Dinamik, rekabetçi ve bilgiye dayalı sürdürülebilir bir kalkınmanın amaçlandığı Stratejide, istihdama dair 2010 yılı temel hedefleri; yıllık ortalama %3 ekonomik büyüme, toplam istihdam oranının %61'den %70'e çıkarılması ve kadın istidam oranının da %51'den %60'a yükseltilmesi olarak açıklanmıştır (Turhan, 2019: 45). Bu hedeflerin yanı sıra, Lizbon Stratejisi'nde asıl hedeflenen ekonomik büyümeyle birlikte sosyal modeli devam ettirmek olmuştur. Dolayısıyla üretim ve rekabeti artırmakta en önemli hedeflerden biri olarak belirlenmiştir. Bu bağlamda hem ulusal hem de bölgesel düzeyde düzenlemeler yapılması kararlaştırılmış ve ekonominin baştan sona geliştirilmesi amaçlanmıştır. Ancak 2002 yılı itibarıyla işsizliğin azalması, işe katılımın artması, cinsiyet ayrımının azalması gibi bazı ilerlemeler kaydedilse de genel olarak uzun süreli işsizlik ve kadınların iş gücüne daha az katılımı gibi konularda bölgesel farklılıkların devam ettiği görülmüştür. Bu nedenle Komisyon, hedefleri basitleştirerek ve öncelikli hedefleri belirleyerek 2010 yılına kadar yapısal sorunların önüne geçmeyi planlamış ve 2000–2005 Sosyal Politika Gündemini sunmuştur. Bu gündem ile istihdam konusunda bölgeler arasında dengesizliğin giderilmesi, sosyal dışlanma ile mücadele ve gelir dağılımında adaletin sağlanması konularında ilerlemenin sağlanması amaçlanmıştır. Bu kapsamda; sosyal uyum, eğitim, öğretim ve araştırma, fırsat eşitliği, iş yerinde yüksek performans standartlarına yatırım gibi konular içerilmiş ve eylemlerin koordine edilmesi için sosyal diyalog, açık iletişim, AB Eylem Planları ve AB Yapısal Fonları gibi çeşitli mekanizmalar üretilmiştir. Buradan hareketle AB, farklı göstergeler belirleyerek, farklı sosyal yapıları ortak bir noktada toplamayı ve ekonomik kalkınma hedefleri ve küresel ekonomi ile mücadele sürecini de uyum içinde yürütmeyi amaçlamıştır (Yazıcı, 2018: 442–444). Avrupa İstihdam Stratejisi 2005 yılında tekrar yenilenmiş fakat 2008 yılında meydana gelen global ekonomik krizin tüm dünya ülkeleri üzerindeki olumsuz etkisiyle belirlenen hedeflere ulaşamamıştır. Hedefler de önemli aşamalar kaydedilmiş olmasına rağmen hem AB bütünü hem de üye ülkeler bazında istihdam politikalarının yönetimi, halk katılımı ve devlet desteği etkin olarak gerçekleştirilemediği için arzu edilen başarıya ulaşamamıştır (Selek Öz & Karagöz, 2015: 110). Tüm bu sebeplerden dolayı AB 17 Haziran 2010 tarihinde, akıllı ve sürdürülebilir büyüme kapsamında yeni hedefleri içeren Avrupa 2020 Stratejisini kabul etmiştir (Turhan, 2019: 54).

## I.II. Avrupa 2020 Stratejisi

Lizbon Stratejisi'nde belirlenen hedeflerin tutturulamaması ve Strateji'nin 2010 yılında sonlanması üzerine, sosyal dışlanma, yoksulluk, artan işsizlik ve ekonomik kriz sorunlarına çözüm yolları bulunması amacıyla Avrupa 2020 Stratejisi hazırlanmıştır (Yazıcı, 2018: 444). Lizbon Stratejisi'yle 2010'a kadar konulmuş olan hedeflere ulaşamayan AB, ortaya çıkan yeni konjonktürde, benzer hedeflerle yeni bir strateji meydana getirmiştir. Bu yeni stratejiyle AB, oluşan yeni şartlar altında bir yandan Lizbon Stratejisi'nin eksiklerini gidermeyi amaçlarken, diğer yandan üye ülkeler arasındaki ekonomik yapı farklılıkları üzerinde durmuştur (Turhan, 2019: 54). Avrupa 2020 Stratejisi'nin genel olarak hedefleri ve istihdam ilkeleri göz önünde bulundurulduğunda Strateji'nin temel fikrinin "büyüme" olduğu görülmektedir. Ayrıca, Avrupa 2020 Stratejisi'yle yenilenen Avrupa İstihdam Stratejisi "akıllı, sürdürülebilir ve kapsayıcı büyüme" olmak üzere üç temel yapıdan oluşmuştur. Akıllı büyüme ile temelde, bilgi ve inovasyona dayalı bir ekonominin yaratılması, Birliğe dahil olan ülkelerin eğitim kalitesinin yükseltilmesi, Ar-Ge faaliyetlerinin güçlendirilmesi ve yüksek katma değer yaratan mal ve hizmet üretimi amaçlanmıştır. Ayrıca sürdürülebilir büyüme kapsamında AB, bütün işletmelerde çevreye duyarlı yeşil süreçlerin geliştirilmesi ve kaynakların etkin kullanımına dayalı bir rekabet modeli meydana getirilmesi gerektiğini ifade etmiştir. Böylelikle yüksek karbon salımının, biyolojik çeşitlilik kaybının ve kaynak israfının azaltılması hedeflenmiştir. Kapsayıcı büyüme ise, istihdam seviyesinin arttırıldığı bir ekonomi ile yoksulluğun azaltıldığı, emek piyasalarının modernleştirildiği, mesleki eğitim yoluyla iş gücünün değişimi ve yönetilmesi ile toplumsal uyumun sağlanması gibi konuları teşkil

etmektedir (Selek Öz & Karagöz, 2015: 111–112). Diğer yandan Avrupa 2020 Stratejisi doğrultusunda yerine getirilmesi amaçlanan 5 temel hedef şöyle özetlenmektedir (Turhan, 2019: 55);

- AB'nin Gayri Safi Yurtiçi Hasıla'sının (GSYH) %3'ünün Ar-Ge faaliyetlerine ayrılması,
- 20–64 yaş arası toplam nüfusun %75'ine istihdam olanakları yaratılması,
- Sera gazı emisyonlarının azaltılması (1990 yılına göre %20 oranında azaltılması ve diğer ülkelerin girişimleri ile de bu oranın %30 düzeylerine kadar çıkarılabilmesi) ve yenilenebilir enerji payının artırılması (AB'nin toplam enerji tüketiminde yenilenebilir enerji miktarının %20 düzeyine çıkarılması),
- 30–34 yaş arası yükseköğretime katılanların oranının %40'a çıkarılması ve okulu erken bırakanların oranının %10'a düşürülmesi,
- Ulusal yoksulluk sınırı altında yaşayan Birliğe üye AB vatandaşlarının sayısının %25 oranında düşürülmesi. Ayrıca en az 20 milyon vatandaşın yoksulluk ve sosyal dışlanma probleminin çözümü üzerine odaklanılmıştır.

### I.III. Türkiye'nin 2023 ve Avrupa 2020 Hedeflerine Yönelik Temel Noktalar

Türkiye uzun yıllar itibarıyla belirli aralıklarla yayımladığı kalkınma planlarıyla uzun vadeli ekonomik ve sosyal hedeflerini belirtmektedir. Bu bağlamda en son yayımlanan 11. Kalkınma Planı'nda Türkiye'nin hem 2019 hem de 2023 yılına dair hedefleri yer almaktadır. Türkiye'nin durumu ve Avrupa 2020 Stratejisi'nde yer alan hedeflerle tutarlılığının tespit edilmesi bakımından söz konusu Kalkınma Planı'nda belirlenen uzun vadeli hedefleri de konu kapsamında değerlendirmek uygun olacaktır. Bu bağlamda 2023 yılı temel hedeflerinde;

- Türkiye'nin yüksek gelir grubu ülkeler seviyesine ulaştırılarak GSYH'sinin 1,08 milyar dolara çıkarılması ve aynı zamanda en yüksek insani gelişmişlik seviyesindeki ülkelere biri haline gelmesi,
- Kişi başına gelirin 12.484 dolara çıkarılması,
- İhracatının 226,6 milyar dolara çıkarılması,
- İşsizlik oranının yüzde 9,9'a düşürülmesi,
- 4,3 milyon ilave istihdam yaratılması,
- Özellikle kadınların iş hayatına katılımının artırılmasıyla işgücüne katılma oranının yüzde 56,4 seviyesine çıkarılması,
- Enflasyon oranının tek haneli rakamlara indirilmesi,
- İstikrarlı bir ekonomik büyümenin sağlanması.

İhracata dönük, yenilikçi ve ithalat bağımlılığı azalmış bir üretim süreci ile her alanda verimliliğin arttığı, yurt içi tasarrufların ve yatırımların yükseldiği sürdürülebilir bir büyüme sürecine ulaşılması hedeflenmektedir. Ayrıca kamu yatırımları içerisinde en fazla eğitim sektörüne yatırım yapılması kararlaştırılmıştır. Bu kapsamda tekli eğitime geçilmesi, okul öncesi eğitimin yaygınlaştırılması, mesleki ve teknik eğitim atölyelerinin geliştirilmesi ve eğitimin her kademesinde niteliğin artırılması hedeflenmektedir. Ar-Ge ve yenilik yatırımlarına ağırlık verilmesi ve Ar-Ge harcamalarının GSYH'ye oranının %0,96'dan %1,8'e çıkarılması öngörülmektedir (TCCSBB, 2019: 26–107). 11. Kalkınma Planı ile birlikte Türkiye'nin 2023 yılı hedeflerini yansıtan ve Orta Vadeli Program olarak da adlandırılan Yeni Ekonomi Programı (YEP) ise 2020 yılı itibarıyla revize edilerek YEP/2020 şeklini alırken, yeni hedef ve beklentiler ilan edilmiştir. Söz konusu Programda, 2023 yılı için işsizlik hedefi (beklentisi) %10,9, istihdam oranı hedefi %46,7, büyüme öngörüsü ise %5 şeklinde vurgulanmıştır. Bununla birlikte enflasyonun %4,9, kişi başına gelirin (KBGSYH) 10.033 dolar şeklinde gerçekleşmesi hedeflenmektedir. Ayrıca YEP/2020 dahilinde 2023 yılında ihracatın 214 milyar dolar, ithalatın 256 milyar dolar, cari dengenin ise 1,3 milyar dolar fazla verecek şekilde hedeflendiği de belirtilmektedir (TCHMB, 2020: 14–35).

Yukarıdaki bilgiler doğrultusunda, hem 11. Kalkınma Planı hem de YEP ışığında Türkiye'nin 2023 yılı hedeflerindeki temel başlıkların Avrupa 2020 Stratejisi hedefleri ile oldukça uyumlu olduğu

görülebilmektedir. Yani Avrupa 2020 Stratejisi'nde üzerinde önemle durulan sürdürülebilir büyüme, yenilikçi bir yapı ve eğitim başlıklarının Türkiye'nin uzun vadeli hedefleri ile tutarlı olduğu açıktır. Böylelikle Türkiye'nin 2023 hedeflerini gerçekleştirmesi yönünde göstereceği her türlü faaliyet ve çabanın aynı zamanda Avrupa 2020 hedeflerine de yaklaştırabileceğini söylemek yerinde bir tespit olacaktır.

## II. LİTERATÜR

Bu başlık altında, çalışmanın asıl amacını oluşturan Avrupa 2020 Stratejisi hedeflerinin, AB üyesi ülkeler ve diğer dünya ülkeleri bakımından değerlendirildiği çalışmalardan oluşan bir özet sunulmaktadır. Ayrıca genellikle çeşitli kuruluşlardan elde edilen verilerin doğrudan kullanıldığı veya söz konusu verilerle çok boyutlu analizlerin yapıldığı çalışmalara ve Avrupa 2020 Stratejisine yönelik Avrupa Komisyonu'nun yayımladığı raporlara yer verildiği de vurgulanabilir. Araştırma konusu ile ilgili uluslararası literatürde çok sayıda çalışma yer almasına karşın, ulusal literatür bu bakımdan biraz sınırlı kalmıştır. Bu çalışmanın temel amaçlarından birisi de ulusal literatürde var olan bu boşluğu bir nebze doldurmak ve çalışma alanına katkı sunmaktır.

Bu noktada uluslararası literatüre bakıldığında ilk olarak Ayllon ve Gabos'a ait çalışma değerlendirilebilir ki araştırmacılar bu çalışmada tüm AB üyesi ülkeleri Avrupa 2020 Stratejisi kapsamında 2004–2010 dönemini incelemiş ve AB Gelir ve Yaşam Koşulları verilerini kullanmıştır. Panel veri analizinin yapıldığı çalışmada Avrupa 2020 yoksulluk hedefinin 3 sosyal göstergesi (yoksulluk, maddi yoksunluk ve iş yoğunluğu) analiz edilmiştir. Araştırma sonucunda yoksulluk göstergesinin en fazla etkilendiği ülke Polonya, en az etkilendiği ülke İspanya olarak tespit edilirken, düşük iş yoğunluğunun en yüksek olduğu ülkenin ise Avusturya olduğu saptanmıştır (Ayllon & Gabos, 2017). Avrupa 2020 Stratejisi hedeflerini yine AB üyesi ülkeler için değerlendiren bir başka çalışma Balcerzak tarafından kaleme alınmıştır ki 2004–2013 dönemi için çok değişkenli analiz yöntemi ve değişkenlerin normalizasyonuna dayanan sıfır ünitarizasyon metodunun kullanıldığı çalışmada, ülkeler 5 bölüme ayrılarak değerlendirilmiştir (Balcerzak, 2015). Araştırma sonuçlarına göre, eski AB üyesi ülkeler ile yeni AB üyesi ülkeler arasında hedeflere ulaşma bakımından çeşitlilik bulunduğunu ve 2004 yılından 2013 yılına yeni AB üyesi ülkelerin Strateji hedeflerine ulaşmada önemli bir ilerleme kaydettiği görülmüştür. Ayrıca Almanya'nın oldukça mütevazı bir ilerleme kaydettiği görülürken İtalya'nın ise hedeflere doğru oldukça yavaş ilerlediği saptanmıştır. Diğer yandan (Balezantis, Balezantis & Brauers Willem, 2011), Avrupa 2020 Stratejisi'nde yer alan hedef yapısal göstergeleri (istihdam, büyüme, enerji yoğunluğu ve tüketimi, sera gazı emisyonları vb.) analiz etmek amacıyla çok amaçlı bir değerlendirme metodu (multimooora) kullanmış, 2005–2008 döneminin ve AB üyesi ülkelerin kapsandığı çalışmada üye devletler yüksek, orta ve düşük performanslı olmak üzere 3 gruba ayrılmıştır. Araştırma sonucunda, AB üyesi ülkelerin sosyal ve ekonomik performansları arasında hala büyük bir fark bulunduğu tespit edilmiştir. İsveç ve Finlandiya'nın performansı en yüksek ülkeler olduğu tespit edilirken; Bulgaristan ve Malta ise en düşük performanslı sahip ülkeler olarak tespit edilmiştir. Yine aynı yazarlara ait bir başka çalışmada, Avrupa 2020 Stratejisi hedeflerine en iyi hazırlanan AB ülkelerini tespit etmek amacıyla 22 hedef (bütçe açığı, büyüme, enflasyon, istihdam, işsizlik, eğitim vb.) belirlenmiş ve ülkelerin bu hedefleri gerçekleştirmedeki performansları değerlendirilmiştir. Yine multimooora çok amaçlı bir değerlendirme yönteminin kullanıldığı çalışmada 2010–2012 dönemi incelenmiş ve araştırma sonucunda İsveç, Lüksemburg, Finlandiya, Hollanda ve Danimarka'nın başarılı performans sergileyen ülkeler olduğu saptanmıştır. Ayrıca 2004 yılında Birliğe katılan Estonya, Slovakya, Slovenya, Litvanya ve Çek Cumhuriyeti gibi ülkelerinde göstergelerde oldukça iyi durumda oldukları tespit edilmiştir. Elde edilen bulgularda Romanya, Portekiz ve Yunanistan'la birlikte İngiltere'nin de oldukça düşük performans gösteren ülkeler olduğu belirtilmiştir.

Sosyal dışlanma ve yoksullukla mücadelede Avrupa 2020 Strateji hedeflerinin uygulanabilme sürecini inceleyen Warzecha ve Skorska, AB üyesi ülkeler bütünü ve ülke bazında bir analiz sunmuştur. Araştırmada çok boyutlu karşılaştırmalı analiz metodlarından biri olan TOPSIS (Technique for Order

Preference by Similarity to Ideal Solution) metodu ile AB ülkelerini sınıflandırmak için hiyerarşik kümeleme metotlarından biri olan Ward's metodu kullanılmıştır. 2005–2015 döneminin değerlendirildiği araştırma sonucunda, Polonya'da ve AB'nin bütününde yoksulluk tehlikesinin veya sosyal dışlanma göstergesinin azaldığı görülürken; en düşük yoksulluk göstergesi değerinin Çek Cumhuriyeti'ne, en yüksek yoksulluk göstergesi değerinin ise Bulgaristan'a ait olduğu saptanmıştır (Warzecha & Skorska, 2017).

Tüm AB üyesi ülkeler ve 4 AB üyesi olmayan ülkenin (İzlanda, Norveç, İsviçre ve Türkiye) değerlendirildiği bir başka çalışmada Goedeme (2013), Avrupa 2020 Stratejisi yoksulluk göstergelerinden gelir, yoksunluk ve işgücü piyasasına katılım göstergeleri değerlendirilmiştir. Ayrıca 2010 yılında Avrupa Konseyi tarafından hedeflenen yoksulluğu azaltma hedeflerinin göstergeleri (yoksulluk oranı riski, hammadde yoksunluğu göstergesi ve hanehalkının iş yoğunluğu göstergesi) üzerine odaklanılırken, 2007 ve 2008 yılının değerlendirildiği araştırma sonucunda standart hatanın ciddi ölçüde ilgililenen ülkeye ve değişkene bağlı olduğu tespit edilmiştir. Araştırmada Resmi Avrupa 2020 yoksulluğu azaltma göstergelerine odaklanılarak, araştırmacıların standart hataları tahmin ederken en azından hanehalkı içindeki kümelenmeyi dikkate almaları gerektiği belirtilmektedir. Avrupa ülkeleri arasında yoksulluk göstergesi ile hammadde yoksunluğu göstergeleri kıyaslandığında, hammadde yoksunluğu göstergesinde AB üyesi ülkeler arasındaki farkın daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Avrupa 2020 Stratejisi hedeflerini Visegard grubu ülkeler (Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya, Slovakya) açısından değerlendiren Kaposzta & Nagy (2015), Stratejide yer alan göstergeleri 2000, 2004, 2010 ve 2013 yılları için incelemiştir. Eurostat veri tabanından elde edilen verilerin kullanıldığı analiz sonucunda, 4 ülkenin de 2004 yılından 2013 yılına kişi başı GSYH oranlarında artış gözlenmiştir. Elde edilen bulgularda Visegard ülkelerinin her açıdan bölgesel uyum içinde olmadığı ancak Macaristan hariç, sera gazı emisyonları, yenilenebilir enerji payı, insani kalkınma ve yoksulluk riski azaltımı göstergelerinde iyi bir performansa sahip oldukları tespit edilmiştir. Ülkelerin özellikle Ar-Ge ve istihdam göstergelerinde AB hedefleri ile birlikte kendi ulusal hedeflerinin de gerisinde kaldıkları tespit edilmiştir. Her bir AB üyesi ülke için Avrupa 2020 Stratejisi'nde yer alan 6 göstergenin (istihdam, Ar-Ge harcamaları, sera gazı emisyonları, enerji tüketiminde yenilenebilir enerji kaynaklarının payı, eğitim, yükseköğretime katılım payı) seviyesini tahmin eden Leon & Nica (2011), 1999–2009 dönemini değerlendirmiştir. Eurostat veri tabanından elde edilen verilerden yararlanılan çalışmada AB ülkelerinin sadece %40'ının Strateji hedeflerine ulaşabileceği tespit edilmiştir. En kırılgan göstergelerin ise iş gücü piyasası, Ar-Ge ve çevresel koruma göstergeleri olduğu saptanmıştır. Aynı gelişim trendinin sürdürüldüğü takdirde sadece beş üye ülkenin (Finlandiya, Avusturya, İsveç, İrlanda ve Danimarka) Ar-Ge'deki yatırım hedeflerine ulaşabileceği öngörülmüştür. Avrupa'nın kuzeyinde yer alan devletlerin çoğunun güneyinde yer alan devletlerin çoğuna göre plan hedeflerini tutturmada daha başarılı olacağı belirtilmiştir.

Avrupa 2020 Stratejisi'nin sosyal boyutunu özellikle Hırvatistan ve Makedonya için inceleyen Mitev Gerovska ve Stubbs ise 2005–2010 dönemini Eurostat'tan elde edilen verilerin ışığında analiz etmiş ve araştırma sonucunda, Hırvatistan ve Makedonya'nın özellikle istihdam, eğitim ve yoksulluk göstergelerine ait hedefleri başarmada ciddi zorluklarla karşılaşacağını tespit etmiştir. Özellikle Makedonya'da kadın istihdamı oranının oldukça düşük seviyelerde olmasından dolayı istihdam hedeflerine ulaşmasının çok güç olduğu belirtilmiştir. Ayrıca Hırvatistan'ın ekonomik büyüme hedeflerine ulaşma açısından en yavaş hareket eden ülkelerden biri olduğu saptanmıştır (Mitev Gerovska & Stubbs, 2012). Avrupa 2020 Stratejisi'nin akıllı büyüme içeriği bağlamında, AB üyesi ülkelerin rekabet gücünü inceleyen bir başka çalışma Priede ve Neuert'e aittir. Küresel Rekabet Gücü indeksine ilişkin veriler 2007–2015 dönemi için ele alınmış, 7 seçili ülke (Amerika, Japonya, Çin, Güney Kore, Hindistan, Brezilya, Rusya) ve AB üyesi ülkelerin kapsandığı araştırma sonucuna göre, Amerika, Japonya, Güney Kore ve Çin'in en yüksek rekabet gücüne sahip ülkeler olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca uluslararası rekabet gücünün anahtar faktörü olarak değerlendirilen "yenilik kapasitesi"nin en yüksek ülkelerin Finlandiya, Almanya, İsveç, Hollanda, Danimarka ve İngiltere olduğu belirtilmiştir. AB üyesi ülkeler arasında Finlandiya, İsveç ve Danimarka'nın 2020 hedeflerini tutturmada en başarılı ve en yenilikçi ülkeler olduğu tespit edilmiştir (Priede & Neuert, 2015). Roth & Thum'a (2010) ait araştırma dokümanında Avrupa 2020 Stratejisi'nin özellikle "eğitim boyutu" hedefi

değerlendirilmiştir. Araştırmada AB üyesi ülkeler ve OECD ülkeleri ile yükselen piyasalar olan Çin, Hindistan ve Brezilya'nın eğitim göstergesine ait performansı incelenmiştir. Barro ile Lee'ye ait veri setinden alınan değerlerin analiz edildiği araştırma sonucunda ise, 1990–2008 döneminde, toplam Ar-Ge harcamalarının en yüksek olduğu ülkenin Amerika olduğu görülmüştür. Çin'in Ar-Ge harcamalarının ise özellikle 2000 yılından itibaren hızla arttığı tespit edilmiştir. Özellikle Ar-Ge ve yenilik yapma alanlarına yoğunlaşan Çin'in 2020 yılında eğitim hedeflerinin çok üzerine çıkacağı tahmin edilmiştir (Barro & Lee, 2010). Ayrıca Eurostat veri tabanından elde edilen verilerin de değerlendirildiği araştırma sonuçlarına göre Almanya da dahil olmak üzere birçok AB üyesi ülkenin 2020 yılında, eğitimde belirlenen gösterge hedeflerine ve eğitim kalitesine ulaşamayacağı tespit edilmiştir. Yine Avrupa 2020 Stratejisi hedeflerinden eğitim hedeflerine odaklanan Spisakova ve arkadaşlarına ait çalışmada ise eğitimin iki alt göstergesi olan “okulu erken bırakanların oranı” ve “yükseköğretime katılanların oranı” değerlendirilmekte ve araştırmada AB üyesi ülkelerde bu iki alt göstergenin başarı seviyesi analiz edilmektedir. Çalışmanın odak noktasını Güney Avrupa ülkeleri oluştururken, Eurostat veri tabanından elde edilen veriler kullanılarak regresyon analizinin yapılmış ve çalışmada 2002–2014 dönemi değerlendirilmiştir. Elde edilen bulgularda, okulu erken bırakanların oranlarında, 2014 değerleri halen 2020 Strateji hedeflerinin altında olsa da, en iyi sonuçların elde edildiği ülkenin Letonya olduğu saptanmıştır. En kötü sonuçlar ise Malta'ya aittir. AB'nin güney ülkelerinden Kıbrıs, Hırvatistan, İtalya, Yunanistan ve Slovenya'nın ise 2013 yılında belirlenen hedeflere ulaştığı tespit edilmiştir. Yükseköğretime katılanların oranında ise İtalya ve Lüksemburg'un en yüksek değerlere sahip ülkeler olduğu saptanmıştır. Genel olarak AB'nin güney ülkelerinden Portekiz, Malta, Bulgaristan, Hırvatistan, İtalya ve İspanya'nın hedeflerin oldukça gerisinde kaldığı tespit edilmiştir (Spisakova, Gontkovičová & Hajduová, 2016).

Diğer yandan Stanickova Avrupa 2020 Stratejisi bağlamında, AB üyesi ülkeler arasında sosyal boyut ve eşitsizlik problemlerini değerlendirmiştir. Araştırma 2010–2015 dönemi için yürütülmüş ve Veri Zarflama Analizi yöntemi kullanılmıştır. Eşitsizliğin hem ülkeler içi hem de ülkeler arası olmak üzere iki boyutta değerlendirildiği çalışmada, AB üyesi ülkelerde verimliliğin oldukça düştüğü görülmüştür. Ayrıca AB üyesi ülkeler arasındaki eşitsizlikten ziyade ülke içi eşitsizliklerin daha önemli boyutta olduğu çalışmanın diğer bir önemli bulgusudur. AB üyesi ülkelerde, Avrupa 2020 Stratejisi hedeflerinin uygulanabilirliğini 2009–2014 dönemi için değerlendiren Stec ve Grzebyk ise Strateji kapsamında 10 alt göstergeyi (istihdam, Ar-Ge harcamaları, sera gazı emisyonları, yenilenebilir enerji payı, enerji tüketimi, ilköğretim ve yükseköğretim mezunları oranı, yoksulluk, işgücü yoğunluğu ve maddi yoksunluk) değerlendirmiştir. Eurostat veri tabanından elde edilen veriler ışığında sentetik ölçümlerin yapıldığı araştırma sonucuna göre, 2014 yılı itibarıyla, Strateji hedeflerini tutturmada, İsveç, Finlandiya, Danimarka ve Avusturya'nın lider ülkeler olduğu saptanmıştır. Hedeflere ulaşmada AB ülkelerinin çoğunluğunun ortalama bir ilerleme kaydettiği ancak Romanya, Bulgaristan, İtalya, Malta, İspanya ve Yunanistan'ın söz konusu hedeflere ulaşmada çeşitli problemlerle karşılaştığı tespit edilmiştir (Stec & Grzebyk, 2018).

Konuya ilişkin ulusal literatüre bakıldığında ise, Avrupa 2020 Strateji hedeflerine dair incelemede bulunan çalışmalardan biri Lorcu'ya ait olduğu söylenebilir. Söz konusu çalışmada AB üyesi ve AB'ye aday ülkelerin 2020 yılı eğitim hedeflerine ulaşım ulaşamayacakları gerçekleşen performanslar çerçevesinde değerlendirilmektedir. 2010 yılı için yapılan çalışmada Çok Boyutlu Ölçekleme Tekniği (Multidimensional Scaling Analysis-MDS) kullanılmış ve araştırma sonucunda, eğitim hedeflerini gerçekleştirmede Türkiye, Bulgaristan ve Romanya'nın, özellikle Finlandiya ile Danimarka'dan ayrıldığı vurgulanmıştır. Bunun yanında Finlandiya ve Danimarka'nın hedefleri gerçekleştirmede en başarılı iki üye ülke olduğu da tespit edilmiştir. Avrupa 2020 hedeflerini, Avrupa İstihdam Stratejisi bağlamında değerlendiren Selek Öz ve Karagöz ise AB bütünü ve AB'ye üye ülkeleri 2014 yılı için incelemiştir. Eurostat veri tabanından elde edilen veriler ışığında, 2020 yılında Strateji'de belirlenen GSYH'den Ar-Ge'ye ayrılan pay ve istihdam gibi hedeflerin tutturulmasının çok zor olduğu belirtilmiştir. Elde edilen bulgularda, 20–64 yaş istihdam hedefleri bağlamında, 2014 yılında 2020 hedeflerine en fazla yaklaşan ülkelerin Almanya, İsveç, Lüksemburg, Litvanya ve Çek Cumhuriyeti olduğu görülürken; Yunanistan ve İspanya'nın ise hedeflere uzak ülkeler olduğu belirlenmiştir. Erken okul terkleri hedefinde ise en başarılı ülkelerin Letonya, Lüksemburg, Güney Kıbrıs ve Litvanya; en

başarısız ülkelerin ise Malta, Portekiz, İspanya ve Romanya olduğu tespit edilmiştir. Çalışmada GSYH'den Ar-Ge'ye ayrılan paylarda 2020 hedeflerinin üzerinde seyreden tek ülkenin Danimarka olduğu vurgulanırken; yoksulluk riski altındaki nüfusu en fazla olan ülkenin Romanya olduğu saptaması yapılmıştır (Selek Öz & Karagöz, 2015). AB ülkelerinin durumunu Avrupa Eğitim ve Yetiştirme Stratejisi'nde (ET 2020) yer alan hedef göstergeler açısından değerlendiren Özmusul, ülkelerin 2010 yılı itibarıyla stratejide yer alan 2020 hedeflerine göre geldikleri durumu incelemiştir. Eurostat ve OECD veri tabanından elde edilen verilerin kullanıldığı araştırma sonucuna göre, yaşam boyu öğrenmeye katılımında Danimarka ve Slovenya; yükseköğretime katılımında Lüksemburg, İrlanda ve İsviçre; erken terk oranlarını azaltmada Hırvatistan ile Lüksemburg ve erken çocukluk eğitime katılımında Almanya 2020 hedefine ulaşan ülkeler içinde en çok ilerleme kaydeden ülkeler olmuşlardır. AB'nin 2020 hedeflerine ulaşması bağlamında Türkiye ve AB'ye üye ülkelerin mevcut durumunu analiz eden bir başka çalışma Mehter Aykın ve Korkmaz'a aittir, ki kümeleme analizinin uygulandığı çalışmada 2010 yılındaki durum yansıtılmıştır. Araştırma sonucunda, Avrupa 2020 hedeflerini tutturmaya en yakın olunan değişkenin yoksulluk riski altındaki nüfus yüzdesi olduğu tespit edilirken; yenilenebilir enerji ve Ar-Ge konularında Avrupa 2020 hedeflerine oldukça uzak kaldığı saptanmıştır. Ayrıca Türkiye'nin Avrupa 2020 hedeflerine en uzak olduğu değişkenler; istihdam oranı, okulu erken yaşta bırakanların oranı ve yükseköğrenime katılma oranı olarak tespit edilmiştir. Analiz sonucunda Türkiye'nin Avrupa 2020 hedeflerini yakalama bakımından en çok Malta'ya benzediği belirtilmiştir (Mehter Aykın & Korkmaz, 2014).

Avrupa 2020 Strateji hedefleri ile ilgili değerlendirme ve öngörülerde bulunan Avrupa Komisyonu'nun yayımladığı bir raporda, Avrupa'nın petrol ithalatının önemli ölçüde azaltılması ile birlikte 2050 yılına kadar ulaşım sistemindeki sera gazı salımının 1990 yılına göre %60 oranında azaltılması öngörülmüştür (European Commission, 2011b: 4). Avrupa Birliği'nin 2050 yılına kadar sera gazı azaltımına yönelik yol haritasının vurgulandığı bir başka raporda ise sera gazı emisyonlarının 1990 yılına göre 2030 yılında %40 oranında azaltılması hedeflenirken, bu oranın 2040 yılında %60, 2050 yılına kadar da %80 oranına ulaşacağı öngörülmüştür (European Commission, 2011a: 4). Bunun yanında Avrupa Komisyonu tarafından 2013 yılında kaleme alınan çalışmada, bir önceki yıl araştırma ve yenilikçilik alanında çok önemli ilerlemeler kaydedildiği ve somut adımlar atılarak bu alana verilen önemin arttığı belirtilmiştir. Ayrıca bu dönemde vergi teşvikleri ve KOBİ'lere yönelik destekler gibi mali koşulların iyileştirilmesine yönelik hedeflerle, AB üyesi ülkelerin çoğunun Ar-Ge ve yenilik yapma koşullarının iyileştirilmesi hedeflenmiştir (European Commission, 2013a: 4–5). Benzer şekilde 2013 yılına ait bir başka raporda, 2008–2012 döneminde yaşanan ekonomik krize rağmen, Avrupa Birliği'nin yenilikçilik performansının iyileştiği ve özellikle Kuzey/Güney Avrupa ülkeleri arasındaki yenilikçilik performansı farkının arttığı tespiti yapılmıştır (European Commission, 2013b: 12–15).

### III. AVRUPA BİRLİĞİ'NİN ÜYE ÜLKELERİ İLE TÜRKİYE'NİN AVRUPA 2020 GÖRÜNÜMÜ

Çalışmanın bu başlığı altında, Avrupa Birliği üyesi ülkeler ile aday ülke statüsünde yer alan Türkiye'nin, en güncel veriler ve seçilmiş göstergeler ışığında (2017–2018), Avrupa 2020 hedeflerinin neresinde olduğu analiz edilmektedir. Türkiye'nin analize dahil edilmesindeki amaç, AB ile arasındaki mesafeyi ortaya çıkarabilmek ve olası iyileştirmelerin hangi alanlarda yoğunlaştırılması gerektiğini vurgulamaktır. Bu amaç doğrultusunda ilk aşamada, Avrupa 2020 hedeflerini yansıtan ve temsil eden göstergeler seçilmiş, devamında çevre, eğitim, istihdam, Ar-Ge ve yoksulluk göstergeleri üzerinden yapılan analizin verileri 2017–2018 yıllarını kapsayacak şekilde Eurostat'tan elde edilmiştir. Önceki başlıklar altında da değinildiği üzere, söz konusu veri seti incelendiğinde ele alınan değişkenlerden, çevre verisinin 2017 yılında, diğer değişkenler eğitim, istihdam, Ar-Ge ve yoksulluk verisinin ise 2018 yılında sonlandığı görülmektedir. Çalışmada analiz dönemi olarak 2 yıla ait veri setinin yer almasının temel nedeni olarak bu nokta vurgulanabilir.



Avrupa, Avrupa 2020'nin neresinde ve hangi ülkeler hangi göstergede öne çıkıyor? sorularına yanıtların arandığı çalışmada, “çevre” göstergesi “toplam enerji tüketimi içinde yenilenebilir enerji tüketiminin payını” temsil etmektedir. Analize dahil edilen bir diğer gösterge olan “eğitim” ise “30–34 yaş arasındaki bireylerde yükseköğretim görenlerin payını” yansıtmaktadır. Bunun yanında “20–64 yaş arasında istihdam oranını” “istihdam”, “GSYH içinde Ar-Ge harcamalarının payını” “Ar-Ge” göstergesi temsil etmektedir. Son olarak “yoksulluk” göstergesi ise “maddi yoksunluk yaşayan kişi sayısını” temsilen analize dahil edilmiştir. Yoksulluğun; i) kira veya elektrik faturalarını ödemek, ii) evi yeterince ısıtmak, iii) beklenmedik masrafları karşılamak, iv) her iki günde bir et, balık ya da eşdeğer bir protein tüketmek, v) evden uzakta bir hafta tatil yapmak, vi) araba, vii) çamaşır makinası, viii) renkli TV, ix) telefon, alt göstergelerine sahip olmakla ilişkilendirilen bu göstergede bireyin yoksul kabul edilebilmesi, belirtilen bu 9 alt göstergenin aynı anda en az 4'ünde yoksunluk yaşanmasına bağlanmıştır. Buradan hareketle bu başlık altında başlangıçta AB üyesi ülkeler ile Türkiye'nin belirtilen bu göstergelere yönelik 2020 hedefleri ve gerçekleştirmeleri ortaya çıkarılmış, devamında hedeflerden sapmalar ışığında ülkelere yönelik çıkarımlarda bulunulmuştur. Ayrıca göstergelerde en iyi sonuca sahip ülkeler belirlenerek bir endeks hesaplanmış ve bu endeksten pozitif ya da negatif ayrışanlar belirlenerek politika önermeleri oluşturulmuştur. Bir başka ifadeyle hangi ülke hangi alanda hangi politikaya öncelik vermelidir? sorusuna yanıtlar aranmış ve öneriler sunulmuştur.

### III.I. Avrupa 2020 Hedefleri, Gerçekleşmeler ve Sapmalar

Bu başlık altında, ele alınan göstergelere ilişkin Avrupa 2020 hedeflerinden, 2017–2018 yılındaki gerçekleşmelerden ve söz konusu hedeflerdeki sapmalardan bahsedilmektedir.

#### a. Çevre

Avrupa 2020 Stratejisi'ne ilişkin ele alınan 5 göstergede, Avrupa Birliği ülkelerinin ve aday ülkeler arasında yer alan Türkiye'nin en güncel veriler ışığında konumunun resmedileceği bu başlık altında analize çevre göstergesi ile başlanabilir. Değindiği üzere yenilenebilir enerji kullanımının önem kazandığı bu göstergede, her ülkenin toplam enerji kullanımı içerisinde yenilenebilir enerjinin oransal hedefi farklıdır. Örneğin AB-28 grubunda toplam enerji kullanımının 2020 yılında %20'sinin yenilenebilir olması hedeflenirken, gerçekleşme %17,5'te kalmıştır. Bu sonuç, Birlik genelinde fosil yakıt kullanımının halen ön planda olduğuna ve temiz enerji kullanımında kat edilmesi gereken yola işaret etmektedir. Yenilenebilir enerji kullanımında öne çıkan ülkelerin başında İsveç, Finlandiya ve Letonya gelmektedir. Bu ülkelerden İsveç toplam enerji tüketiminin yarısından fazlasını yenilenebilir enerji kaynaklarından sağlamaktadır. Benzer şekilde Finlandiya ve Letonya'da yaklaşık %40'lık bir temiz enerji kullanım payı ile diğer üye ülkeler arasında fark yaratmaktadır. Buna karşın Lüksemburg, Hollanda ve Malta toplam enerji kullanımı içerisinde yenilenebilir enerji payının en düşük olduğu ülkelerin başını çekmektedir.

Çevre göstergesi bakımından vurgulanabilecek bir diğer nokta ise ülkelerin Avrupa 2020 hedeflerine ulaşmadaki başarılarıdır. Birliğe dahil ülkelerin bir kısmı 2017 yılı itibariyle temiz enerji payı hedefine ulaşmakta iken, bir kısmı belirlenen hedeflerin oldukça altında kalmakta ve fosil yakıt yoğun enerji kullanımını sürdürmektedir. Örneğin İsveç ve Hırvatistan hedefin üzerinde bir yenilenebilir enerji kullanımı başarısı elde etmişken, Hollanda ve Fransa'nın bu konuda önünde uzunca bir yol olduğunu söylemek mümkündür. İsveç %49'luk hedefini %54,5, Hırvatistan %20'lik temiz enerji kullanım payı hedefini %27,3 gerçekleştirebilmiştir. Buna karşılık Hollanda'nın %14'lük hedefi %6,6'da, Fransa'nın %23'lük hedefi %16,3'te gerçekleştirmiştir ki başta hedefin altında mevcuda sahip bu ülkeler olmak üzere; İrlanda, İngiltere ve Lüksemburg gibi ülkeler de hedefin oldukça uzağında kalan AB üyesi ülkeler arasında sıralanabilir. Bir başka ifadeyle hedeflerin yakalanması ve çevreye yönelik olumlu adımların atılması bakımından Hollanda, Fransa, İrlanda, İngiltere ve Lüksemburg politikalarını gözden geçirmesi gereken ülkeler arasında belirtilebilir. Türkiye'nin ise her ne kadar Avrupa 2020 Stratejisi bakımından bu göstergeye ilişkin bir hedef verisi bulunmuyor olsa da, 2017 yılı yenilenebilir enerji kullanımı payının %13,2'de kalması ve bunun AB-28 ortalamasının gerisinde gerçekleşmesi, çevreye daha fazla öncelik verilmesi gerektiğine işaret etmektedir. Ayrıca Türkiye, bir takım AB üyesi

ülkelerin hedef ve gerçekleştirmelerine göre olumlu bir temiz enerji kullanımı payına sahiptir ancak, fosil yakıt kullanımının sürdürülebilirliğinin sınırlı ve çevreye maliyetinin yüksek oluşu, en azından AB ortalamasının yakalanması gerekliliğini zorunlu kılmaktadır.

## b. Eğitim

Avrupa 2020 Strateji belgesinde ele alınan bir diğer konu eğitimle ilgilidir ki bu çalışmada eğitim değişkeni “30–34 yaş arasındaki bireylerin içerisinde yükseköğretim görenlerin oranını” temsil etmektedir. Belirtilen yaş grubunda AB-28’de meslek yüksekokulu, lisans ve yüksek lisans eğitiminden oluşan yükseköğretim mezunu olanların oranı %40,7’dir. Analize dahil edilen ülkeler arasında bu göstergede ilk sırayı Litvanya almaktadır ki bu ülkede vurgulanan yaştakilerin %57,6’sı üniversite mezunudur. Benzer şekilde Kıbrıs ve İrlanda’nın da bu göstergedeki değeri görece olarak oldukça iyi seviyededir. Ancak başta Romanya olmak üzere, İtalya ve Türkiye, ele alınan değişken bakımından en dezavantajlı konumda yer alan ülkeler arasında yer almaktadır. Diğer bir ifadeyle Romanya’da 30–34 yaş arasındakilerin %24,6’sı üniversite mezunu iken, İtalya ve Türkiye için bu oran sırasıyla %27,8 ve %28,8 olarak gerçekleşmiştir.

Eğitim göstergesinde belirtilen bu gerçekleştirmelerin yanında bahse konu olabilecek bir diğer husus da ülkelerin hedeflerine yakınlık derecesidir. Bu açıdan değerlendirildiğinde vurgulanabilecek başarı hikâyelerinin ilki Yunanistan ve Kıbrıs’a aittir. Öyle ki eğitim göstergesinde Yunanistan’ın Avrupa 2020 hedefi %32’lik bir üniversite mezunu değerine ulaşmak iken, 2018 yılı itibarıyla gerçekleşme 12,3 puan fazlalık ile %44,3 olmuştur. Benzer şekilde Kıbrıs’ın, Strateji belgesinde 2020’de ulaşmayı hedeflediği yükseköğretim mezunu payı %46’dır ancak ülkede gerekli adımlar atılarak 2018 yılı itibarıyla hedeflenenin 11,1 puan üzerinde bir değere ulaşabilmiştir. Bunların yanında Hollanda, Danimarka, Letonya ve Litvanya hedeflediği değerlerin üzerine çıkabilmiş ülkeler arasında sıralanabilir. Buna karşın her ne kadar yükseköğretim mezunu oranı oldukça yüksek olsa da (%56,2) Lüksemburg hedeflediği %66’lık değerlerin oldukça gerisinde kalan ülkelerin başında gelmektedir. Almanya da %42’lik yükseköğretimli birey oranının 7,1 puan gerisinde bir gerçekleştirmeye sahiptir. Eğitim göstergesinde 2018 yılı itibarıyla 2020 hedefinin gerisinde kalan diğer ülkeler Portekiz, İrlanda, Bulgaristan, İspanya, Fransa, Hırvatistan, Macaristan, Romanya ve Slovakya şeklinde sıralanabilir.

## c. İstihdam

Avrupa Birliği ülkeleri ile Türkiye’nin, Avrupa 2020 hedeflerine hangi ölçüde erişebildiğini ortaya çıkarabilmenin bir diğer yolu, istihdam göstergesini analiz etmektir. “20–64 yaş arasında istihdam oranını” yansıtan bu göstergeye bakıldığında Avrupa Birliği ortalamasının 2018 yılı itibarıyla %73,2 olduğu ve bu gerçekleşmenin hedef %75 oranının altında gerçekleştiği söylenebilir. İstihdam oranı bakımından %82,4 değeriyle İsveç, %79,9 değeriyle Çekya ve Almanya kendilerini göstermektedir. Yine Estonya, Hollanda ve İngiltere de %80’e yakın bir istihdam oranı ile görece olarak öne çıkan ülkeler arasında yer almaktadır. Buna karşın %55,6’lık bir değerle Türkiye ve %59,5’lik bir değerle Yunanistan, istihdam oranının en düşük olduğu ve AB ortalamasının altında kalan ülkeler arasında sıralanabilir.

İstihdam oranı bakımından hedefleme ve gerçekleştirme başarısında Malta ve İrlanda başı çekmektedir ki Malta %70’lik istihdam oranı hedefini %75,5, İrlanda %69’luk hedefini 5,1 puanlık bir fazlalıkla %74,1 şeklinde gerçekleştirebilmiştir. Yine Litvanya, Çekya, Letonya ve Estonya da 2018 yılı itibarıyla istihdam oranı hedefinin üzerinde bir gerçekleştirme yakalayabilmiştir. Tıpkı eğitim göstergesinde olduğu gibi istihdam göstergesinde de hedeflediği değere en uzak gerçekleştirmeye sahip ülkelerin başında Yunanistan gelmektedir. Öyle ki 2020 yılında istihdam oranı hedefi %70 olan Yunanistan, 10 puanın üzerinde bir sapmayla %59,5’lik gerçekleştirmeye sahip olmuştur. Hedefe ulaşma bakımından büyük sapma gösteren bir başka AB ülkesi de İspanya’dır, ki İspanya %74 olan istihdam oranı hedefini ancak %67 olarak gerçekleştirebilmiştir. İtalya, Fransa, Bulgaristan ve Belçika hedefin yakalanması bakımından başarısız olan ülkeler arasında yer almaktayken, bahsi geçen ülkelerde söz konusu sapma, AB ortalama sapmasının (%1,8) oldukça üzerindedir. Bunun yanında, veri seti her ne kadar Türkiye’nin istihdam oranı hedefine yönelik bir kısıt oluştursa da, Türkiye’nin %55’6’lık istihdam

oranı AB ortalamasının oldukça gerisindedir. Bu durum Türkiye'deki işgücü piyasalarının iyileştirilmesi ve en azından AB ortalamalarının yakalanması bakımından bir işaret niteliğindedir.

#### d. Ar-Ge

Günümüzde küresel ölçekte, ülkelerin gelişmişlik derecelerini gösteren en önemli unsurların başında ülkelerin Ar-Ge'ye yönelik harcamaları gelmektedir. Bu doğrultuda ülkelerin GSYH içerisinde Ar-Ge'ye ayırdıkları pay büyük önem kazanmaktadır ki AB üyesi 28 ülkenin bu değışkene ait 2018 yılı ortalama değeri %2,1 iken bu gerçekleştirme hedef değeri olan %3'ün gerisinde kalmıştır. Analize dahil edilen ülkeler arasında ulusal gelirinden Ar-Ge'ye en fazla pay ayıran ülkeler sırasıyla İsveç (%3,3), Avusturya (%3,2), Almanya (%3,1) ve Danimarka'dır. Buna karşılık Romanya (%0,5) ile Malta, Letonya ve Kıbrıs (%0,6) Ar-Ge'ye en az pay ayıran ülkeler olarak kendini göstermektedir. Bu ülkelere yakın bir değere sahip olmak üzere, Türkiye de 2017 yılı itibarıyla %1'lik bir payla, düşük Ar-Ge harcaması yapan ülkeler grubuna dahil edilebilir ki bu harcama payı AB ortalamasının oldukça altındadır.

Ar-Ge harcamalarını ve buradan hareketle GSYH payını artırma hedefiyle yola çıkan AB ülkelerinin bir kısmı bu süreçte oldukça başarılı olurken, bir kısmı da hedeflenen değerin altında bir pay ayırabilmiştir. Örneğin 2020 yılında %1'lik bir payı hedefleyen Çekya, 2018 yılında bu hedefin 0,9 puan üzerine çıkabilmiş ve %1,9'u yakalamıştır. Benzer şekilde Almanya da %3 olan Ar-Ge payı hedefine erişebilmiş bu konudaki gelişimini sürdürmüştür. Kıbrıs ise her ne kadar Birliğin en düşük Ar-Ge payına sahip ülkelerin başını çekse de 2020 hedefini yakalayabilen 3 ülke arasında yerini almıştır. Malta ve Romanya ise hedeflenen Ar-Ge payından 1,5 puanlık bir sapmayla hedef-gerçekleşme başarısında en geride konumlanmıştır. Portekiz, Finlandiya, Slovenya, Lüksemburg ve Litvanya da en az 1 puanlık hedefleme sapmasının yaşandığı ülkeler arasında sıralanabilir. Bunların yanında Danimarka (%3) ve Yunanistan (%1,2), 2020 hedeflerini 2018 yılında yakalamış 2 ülke olarak vurgulanabilir.

#### e. Yoksulluk

Analizi yapılan ülkelerin ele alınan değışkenler ölçüsünde sosyoekonomik durumlarının resmedildiği bir diğer gösterge yoksulluktur ki bir bireyin yoksul kabul edilmesi, yukarıda değinilen 9 alt göstergeden 4'ünde aynı anda yoksunluk yaşamasına bağlanmıştır. Buradan hareketle 2018 yılı baz alındığında AB-28 ülkelerindeki toplam yoksul birey sayısının 29,7 milyon, ortalama yoksul sayısının ise 1 milyon civarında olduğu söylenebilir. Maddi yoksunluk olarak da adlandırılan yoksulluğun en yoğun yaşandığı ülkelerin başında ise 2017 yılı verileriyle Türkiye gelmektedir. Öyle ki Türkiye'de 22,6 milyon birey i) kira veya elektrik faturalarını ödemek, ii) evi yeterince ısıtmak, iii) beklenmedik masrafları karşılamak, iv) her iki günde bir et, balık ya da eşdeğer bir protein tüketmek, v) evden uzakta bir hafta tatil yapmak, vi) araba, vii) çamaşır makinası, viii) renkli TV, ix) telefon, alt göstergelerinden en az 4'ünde yoksunluk yaşamaktadır. Eurostat verilerine göre 2017 yılında Türkiye nüfusunun 79,8 milyon olduğu düşünülüğünde ülkedeki yoksulluk oranının %28,3 olduğu söylenebilir. Türkiye ile birlikte AB içerisinde yoksul birey sayısının yüksek olduğu bir diğer ülke İtalya'dır ki İtalya'da ele alınan 9 göstergenin en az 4'ünde yoksunluk yaşayan fert sayısı 5 milyonun üzerindedir. Yine Romanya da yoksul kişi sayısının fazla olduğu ülkelerin başında gelmektedir. Lüksemburg, Malta ve Estonya ise bu göstergede en avantajlı konumda yer almakta ve nispeten düşük sayıda yoksul bireyi barındırmaktadır.

**Tablo 1. Avrupa 2020 Stratejisine Yönelik Seçilmiş Göstergelerde Hedef, Gerçekleşme ve Sapmalar**

	Çevre (%)			Eğitim (%)			İstihdam (%)			Ar-Ge (%)			Yoksulluk (1000 kişi)
	2017	Hedef	Fark	2018	Hedef	Fark	2018	Hedef	Fark	2018	Hedef	Fark	
AB-28	17,5	20,0	2,5	40,7	40,0	-0,7	73,2	75,0	1,8	2,1	3,0	0,9	29.749
Belçika	9,1	13,0	3,9	47,6	47,0	-0,6	69,7	73,2	3,5	2,8	3,0	0,2	560
Bulgaristan	18,7	16,0	-2,7	33,7	36,0	2,3	72,4	76,0	3,6	0,8	1,5	0,8	1.474
Çekya	14,8	13,0	-1,8	33,7	32,0	-1,7	79,9	75,0	-4,9	1,9	1,0	-0,9	293
Danimarka	35,8	30,0	-5,8	49,1	40,0	-9,1	78,2	80,0	1,8	3,0	3,0	0,0	198
Almanya	15,5	18,0	2,5	34,9	42,0	7,1	79,9	77,0	-2,9	3,1	3,0	-0,1	2.535
Estonya	29,2	25,0	-4,2	47,2	40,0	-7,2	79,5	76,0	-3,5	1,4	3,0	1,6	49
İrlanda	10,7	16,0	5,3	56,3	60,0	3,7	74,1	69,0	-5,1	1,2	2,0	0,9	240
Yunanistan	17,0	18,0	1,0	44,3	32,0	-12,3	59,5	70,0	10,5	1,2	1,2	0,0	1.764
İspanya	17,5	20,0	2,5	42,4	44,0	1,6	67,0	74,0	7,0	1,2	2,0	0,8	2.495
Fransa	16,3	23,0	6,7	46,2	50,0	3,8	71,3	75,0	3,7	2,2	3,0	0,8	2.994
Hrvatistan	27,3	20,0	-7,3	34,1	35,0	0,9	65,2	62,9	-2,3	1,0	1,4	0,4	348
İtalya	18,3	17,0	-1,3	27,8	26,0	-1,8	63,0	67,0	4,0	1,4	1,5	0,1	5.141
Kıbrıs	9,9	13,0	3,2	57,1	46,0	-11,1	73,9	75,0	1,1	0,6	0,5	-0,1	87
Letonya	39,0	40,0	1,0	42,7	34,0	-8,7	76,8	73,0	-3,8	0,6	1,5	0,9	182
Litvanya	25,8	23,0	-2,8	57,6	48,7	-8,9	77,8	72,8	-5,0	0,9	1,9	1,0	312
Lüksemburg	6,4	11,0	4,6	56,2	66,0	9,8	72,1	73,0	0,9	1,2	2,3	1,1	7
Macaristan	13,3	13,0	-0,3	33,7	34,0	0,3	74,4	75,0	0,6	1,5	1,8	0,3	974
Malta	7,2	10,0	2,8	34,7	33,0	-1,7	75,5	70,0	-5,5	0,6	2,0	1,5	14
Hollanda	6,6	14,0	7,4	49,4	40,0	-9,4	79,2	80,0	0,8	2,2	2,5	0,3	403
Avusturya	32,6	34,0	1,4	40,7	38,0	-2,7	76,2	77,0	0,8	3,2	3,8	0,6	243
Polonya	10,9	15,0	4,1	45,7	45,0	-0,7	72,2	71,0	-1,2	1,2	1,7	0,5	1.734
Portekiz	28,1	31,0	2,9	33,5	40,0	6,5	75,4	75,0	-0,4	1,4	2,7	1,4	615
Romanya	24,5	24,0	-0,5	24,6	26,7	2,1	69,9	70,0	0,1	0,5	2,0	1,5	3.291
Slovenya	21,5	25,0	3,5	42,7	40,0	-2,7	75,4	75,0	-0,4	2,0	3,0	1,1	74
Slovakya	11,5	14,0	2,5	37,7	40,0	2,3	72,4	72,0	-0,4	0,8	1,2	0,4	376
Finlandiya	41,0	38,0	-3,0	44,2	42,0	-2,2	76,3	78,0	1,7	2,8	4,0	1,3	154
İsveç	54,5	49,0	-5,5	51,8	45,0	-6,8	82,4	80,0	-2,4	3,3	4,0	0,7	159
İngiltere	10,2	15,0	4,8	48,8	Veri yok		78,7	Veri yok		1,7	Veri yok		3.040
Türkiye	13,2	Veri yok		28,8	Veri yok		55,6	Veri yok		2017,10	Veri yok		2017 22.650

**Kaynak:** Eurostat'tan (2020) elde edilen veriler ışığında yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

### III.II. Ülkelerin Seçilmiş Göstergede Bazlı Gelişmişlik Endeksleri

Avrupa Birliği ülkeleri ile Türkiye'nin seçilmiş göstergelerden hareketle karşılaştırmalı analizinin yapıldığı çalışmanın bu aşamasında, söz konusu göstergelerde en iyi/olumlu değere sahip ülkeler tespit edilmiş ve diğer ülkelerin bu baz değere uzaklıkları belirlenerek, ülkelere yönelik politika öncelikleri ortaya çıkarılmıştır. Bu amaçla ilk etapta Tablo 2'de de yansıtılan endeksleme yönteminin kullanılmasına karar verilmiş ve yoksulluk dışında diğer göstergelerde en iyi düzeyde olan ülkenin değerine 100 denilmiştir. Böylelikle doğru orantılı bir şekilde tüm ülkelerin değeri bu baza göre yeniden ele alınmış ve dönüştürülmüştür. Bu noktada çevre, eğitim, istihdam ve Ar-Ge göstergelerinde endeksi 100'e yakın olan ülkelerin gelişmişliğinin daha yüksek olduğu, tersi durumda, yani endeks değeri 0'a yakın ülkelerde ise söz konusu göstergede olumsuzluğun var olduğu ve politika önceliğinin sunulması gerektiği vurgulanabilir. Buna karşın baz değer olarak AB-28 ortalamasının alındığı yoksulluk göstergesinde ise diğer 4 göstergeden farklı olarak 100'ün altındaki değer olumlu (düşük yoksulluk), üzerindeki değer olumsuz (yüksek yoksulluk) duruma karşılık gelmektedir. Diğer dört göstergede en iyi durumdaki ülke değerinin baz alınmasına karşın, yoksulluk göstergesinde bazın AB-28 ortalamasının alınmasının altında; çevre, eğitim, istihdam ve Ar-Ge göstergelerinin veri setinde yüzdelik değerle, yoksulluğun ise birim sayı değerleriyle temsil edilmesi yatmaktadır. Ayrıca yoksulluk göstergesinin baz değerinin de diğerleri gibi en iyi ülke değerinin olması durumunda, bu göstergeye ait endeks değerlerinin çok yüksek çıkacak olması, analiz anamlılığını bozmaktadır. Bu nedenle yoksulluk göstergesinin baz değeri ataması diğerlerinden farklılaşmıştır.

Yapılan hesaplamalar neticesinde, çevre değişkeninde en iyi değere sahip ülkenin İsveç olduğu belirtilebilir ve bu ülke için temiz yani yenilenebilir enerji kullanım payı en yüksek olan ülke tanımlanabilir. Buna karşın yenilenebilir enerji bakımından çevre politikalarını ivedilikle gözden geçirmesi gereken ülkeler Hollanda, Lüksemburg ve Malta şeklinde sıralanabilir. Zira bu ülkelerde temiz enerji kullanımı İsveç ile karşılaştırıldığında bir hayli düşük kalmaktadır ki bu noktada söz konusu ülkelere fosil yakıt kullanımının azaltılması önerilebilir. Benzer şekilde Belçika, İngiltere, Polonya, İrlanda, Slovakya, Macaristan ve Türkiye de yenilenebilir enerji bakımından öne çıkan İsveç'e göre geride kalmış ülkelerin diğer kısmını oluşturmaktadır. Çevrenin sürdürülebilirliği açısından bu ülkelerde zaman kaybetmeden temiz enerji kullanımını artırılmalı ve böylelikle AB-28 ortalaması da daha yükseğe çekilmelidir. Zira AB üyesi ülkelerin ortalama endeks değerinin 32 olduğu düşünüldüğünde, bu seviyenin de düşük kaldığı söylenebilir. Bahsi geçen ülkelerde fosil yakıt ağırlıklı enerji politikalarının yeniden düzenlenmesiyle hem bölgesel sürdürülebilirlik sağlanabilir hem de küresel ısınmanın hızı yavaşlatılarak çevresel bozulmaların önüne geçilebilir.

Değinildiği üzere Avrupa 2020 Stratejisi'nde ele alınan bir diğer başlık eğitime yöneliktir ve bu çalışmada eğitim, belirli bir yaş grubunun yüksek öğretimli olup olmaması ile ilişkilendirilmiştir. Tablo 1'de de yansıtıldığı gibi analiz birimi içinde 30–34 yaş grubunda en yüksek üniversite mezunu oranının Litvanya'ya (%57,6) ait olduğu görülmektedir. Endeksleme yöntemi ile Litvanya'nın sahip olduğu bu baz değere 100 rakamı verilerek yapılan dönüştürme sonucunda yükseköğretime öncelik vermesi gereken ülkeler Romanya, İtalya, Türkiye şeklinde sıralanabilir. Ayrıca Portekiz, Bulgaristan, Çekya ve Hırvatistan'ın da en azından Litvanya seviyesine ulaşabilmesi için eğitim politikalarını gözden geçirmeleri ve söz konusu yaş grubunun daha fazla oranda eğitim almalarının sağlanması önerilebilir. Bunun yanında eğitim bakımından Litvanya'ya en yakın olan ve nispeten iyi konumda ülkelerin ise Kıbrıs, İrlanda ve Lüksemburg olduğu belirtilebilir.

İstihdam oranından hareketle analize dahil edilen istihdam göstergesinde en iyi değere sahip ülke ise çevre göstergesindeki gibi İsveç'tir. İstihdam oranı İsveç gibi yüksek olan diğer ülkeler Almanya ile Çekya şeklinde vurgulanabilirken, AB-28 ortalamasına bakıldığında endeks değerinin azımsanmayacak düzeyde olduğu ve İsveç'ten 11 puan geride yer aldığı söylenebilir. Analizi yapılan birimler arasında istihdam oranı negatif ayrışan ülkelerin başında ise 67 endeks değeri ile Türkiye gelmektedir. Türkiye'nin yanında, İsveç'e göre istihdam göstergesinde geride kalan ve AB ortalamasının bile altında konumlanan diğer ülkeler sırasıyla Yunanistan ve İtalya'dır. Bu noktada Türkiye, Yunanistan ve İtalya'nın istihdam oranını arttırmaya yönelik yeni yatırımlara ihtiyacı olduğu ve işgücü piyasalarını güçlendirmeleri gerektiği vurgusu yapılabilir.

Bu tespitlere ek olarak, bilindiği üzere günümüzde kalkınmanın anahtarı olarak gösterilen teknoloji ve bu teknolojinin yaratılması için gerekli olan araştırma geliştirme faaliyetleri büyük önem taşımaktadır. Yakın tarihimizde Avrupa Birliği ve içerisinde yer alan ülkelerin bir kısmı küresel ölçekte yeni teknolojilerin yaratılmasında öncü rol üstlenmiş, bunun ortaya çıkarılabilme kabiliyeti şüphesiz Ar-Ge faaliyetlerine verilen önem ve bu faaliyetler için yapılan harcamalardan ileri gelmiştir. Birlik üyesi ülkelerden ulusal gelirleri içerisinde Ar-Ge faaliyetlerine en fazla pay ayıran ülke yine İsveç olmuştur ki bu ülkenin 2018 yılı itibarıyla Ar-Ge'ye ayırdığı %3,3'lük harcama payı aslında çevre ve istihdam göstergelerindeki lider konumunu da desteklemektedir. Zira Ar-Ge harcamaları temiz enerjiyi ve yeni iş kollarının yaratılmasını beraberinde getirirken, ülkenin kalkınma hızını da arttırmaktadır. İsveç'e yakın düzeyde Ar-Ge payına sahip diğer ülkelerin ise sırasıyla Avusturya, Almanya ve Danimarka olduğu söylenebilir. Buna karşılık Romanya, Kıbrıs, Malta ve Letonya endeks değeri 20'nin altında kalan ve İsveç'le karşılaştırıldığında oldukça düşük Ar-Ge harcaması yapan ülkeler sınıfında yer almaktadır. Bulgaristan, Slovakya, Litvanya, Türkiye ve Hırvatistan da Ar-Ge konusunda İsveç'e göre geride kalan ülkeler arasında bulunmaktadır. Burada Litvanya'nın 27 endeks değeri ve %0,9 Ar-Ge payı ile geride kalan ülkeler içerisinde yer alması şaşırtıcıdır, çünkü 30–34 yaş arası %60'a yakın yükseköğretim mezunu ferdin yer aldığı bu ülkede teknolojiye, dolayısıyla Ar-Ge'ye atfedilen önemin daha yüksek olması beklenebilir.

Avrupa 2020 çerçevesinde ülkelerarası karşılaştırmaların yapılabileceği bir diğer değişken yoksulluktur ki bu gösterge için baz değer olarak en düşük yoksul sayısı değil, AB-28 "ortalama" yoksul kişi sayısı olan "1,06 milyon" alınmıştır. Endeks değeri 100'ün altında olanlar ortalamaya göre daha az yoksul barındıran ülkeler iken, üzerinde olanlar için durum tam tersidir. Yani endeks değeri ne kadar büyükse, bu ülke için yoksul sayısı da yüksek demektir. Buradan hareketle AB ortalaması ile karşılaştırıldığında yoksul kişi sayısı endeksi en düşük olan ülkelerin Lüksemburg ve Malta olduğu söylenebilir. Yine Estonya, Slovenya ve Kıbrıs da söz konusu endeksi düşük olan ülkeler arasındadır. Buna karşılık Türkiye'nin yoksulluk endeks değeri AB ortalamasının oldukça üzerindedir. Öyle ki AB ülkelerinin tamamında 29,7 milyon yoksul birey varken, sadece Türkiye'de bu rakam 22,6 milyonu aşmaktadır. Bu nedenle Türkiye'de, yoksulluğun hesaplanmasında ele alınan alt göstergelerde iyileştirmelerin ivedilikle yapılmasına ihtiyaç bulunmaktadır. Yine İtalya ve Romanya'da da yoksul sayısı AB ortalamasının bir hayli üzerindedir. Dolayısıyla bu ülkelerde de sosyoekonomik altyapının güçlendirilmesi ve bireylerin refah seviyelerinin artırılmasına yönelik politikalar kaçınılmazdır.

**Tablo 2. Seçilmiş Göstergelerin Gelişmişlik Endeksi Değerleri**

	Çevre	Eğitim	İstihdam	Ar-Ge	Yoksulluk
AB-28	32	71	89	64	100
Belçika	17	83	85	83	53
Bulgaristan	34	59	88	23	140
Çekya	27	59	97	58	28
Danimarka	66	85	95	92	19
Almanya	28	61	97	95	241
Estonya	54	82	96	42	5
İrlanda	20	98	90	35	23
Yunanistan	31	77	72	36	168
İspanya	32	74	81	37	238
Fransa	30	80	87	66	285
Hırvatistan	50	59	79	29	33
İtalya	34	48	76	42	490
Kıbrıs	18	99	90	17	8
Letonya	72	74	93	19	17
Litvanya	47	100	94	27	30
Lüksemburg	12	98	88	37	1
Macaristan	24	59	90	46	93
Malta	13	60	92	17	1
Hollanda	12	86	96	65	38
Avusturya	60	71	92	96	23
Polonya	20	79	88	37	165
Portekiz	52	58	92	41	59
Romanya	45	43	85	15	312
Slovenya	40	74	92	59	7
Slovakya	21	65	88	25	36
Finlandiya	75	77	93	83	15
İsveç	100	90	100	100	15
İngiltere	19	85	96	52	290
Türkiye	24	50	67	29	2157

**Kaynak:** Eurostat'tan (2020) elde edilen veriler ışığında yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 2'deki endeks değerleri bir arada değerlendirildiğinde, tüm göstergelerde açık ara öne çıkan ülkenin İsveç olduğu söylenebilir. Buna karşın Türkiye'nin analize dahil edilen ülkeler içerisinde en geride kaldığı çıkarımını yapmak mümkündür. Çalışmada ele alınan göstergelerin birer gelişmişlik göstergesi olduğu varsayımı altında, Birlik içerisinde İsveç'in ardından pozitif ayrışan ülkeleri Finlandiya ve Danimarka; Türkiye'nin ardından negatif ayrışan ülkeleri ise Bulgaristan ve Romanya şeklinde sıralamak yerinde bir tespit olacaktır. Bu nedenle her ne kadar AB üyesi de olsalar Bulgaristan, Romanya ve Macaristan'ın özellikle çevre, eğitim, istihdam, Ar-Ge ve yoksulluğa ilişkin politikalarını gözden geçirmeleri kaçınılmazdır. Aksi takdirde diğer üye ülkeler ile aralarındaki gelişmişlik makası her geçen gün açılacaktır.

## SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Bu çalışmada Avrupa 2020 Stratejisi hedefleri kapsamında, Avrupa Birliği üyesi ülkeler ile aday ülke konumunda yer alan Türkiye'nin en güncel veriler ışığında durumu değerlendirilmekte ve karşılaştırmalı bir analizi yapılmaktadır. Bu amaçla ilk etapta Avrupa 2020 hedeflerini yansıtan çevre, eğitim, istihdam, Ar-Ge ve yoksulluk ekseninde 5 temel gösterge seçilmiş ve Eurostat veri tabanından yararlanılarak 2017–2018 dönemini içene alan bir araştırma yapılmıştır. Devamında gösterge değerleri ve bu değerlerden oluşturulan endeksler ışığında görece olarak avantajlı ve dezavantajlı konumda bulunan ülkeler tespit edilmiş ve bu ülkelerin hangi alanlara öncelik vermelerine dair öneriler sunulmuştur. Bir başka ifadeyle AB ülkeleri ile aday ülke Türkiye'nin Avrupa 2020 Stratejisi'nde vurgulanan hedeflere ulaşabilme olasılıkları öne çıkarılmış, sapmaların hangi alanlarda yoğunlaşacağını tahmini ortaya koyulmuş ve buradan hareketle hedefe ulaşma performansının artırılması için ülkelerin politika önceliklerine ışık tutulmuştur. Bu amaçla gösterge bazlı değerlendirmeler öne çıkarılmıştır.

Araştırma bulgularına göre, hedef göstergelerden yenilenebilir enerji kullanımının öne çıktığı “çevre” göstergesinde, İsveç başta olmak üzere Finlandiya ve Letonya'nın avantajlı konumda yer aldıkları söylenebilir. Diğer yandan Lüksemburg, Hollanda ve Malta toplam enerji kullanımı içerisinde yenilenebilir enerji payı en düşük olan ülkeler grubunu oluşturmuştur. Ayrıca İrlanda ve İngiltere'ye ait

gösterge değerlerinin de Avrupa 2020 hedeflerinin oldukça uzağında olduğu belirlenmiştir. Hedef Strateji bakımından çevre göstergesine dair bir hedef verisi bulunmayan Türkiye'nin ise analiz dönemine dair yenilenebilir enerji kullanım payı AB ortalamasının altında kalmaktadır. Çevreye ilişkin vurgulanabilecek bir diğer bulgu da, İsveç ve Hırvatistan'ın strateji belgesindeki hedef payının oldukça üzerinde bir temiz enerji seviyesine ulaşabilmiş olmalarıdır. Buna karşın Hollanda ve Fransa, hedefledikleri yenilenebilir enerji payının 6-7 puan gerisinde bir seviyede konumlanan ülkelerin başında yer almıştır. Buradan hareketle bu 2 ülkenin çevre odağında hedefleme-gerçekleşme karnesinin pek de parlak olmadığı söylenebilir. “30–34 yaş arasındaki bireylerin içerisinde yükseköğretim görenlerin oranı” ile temsil edilen eğitim göstergesine göre ise, analize dahil edilen ülkeler arasında avantajlı konumda bulunan ülkeler sıralamasında Litvanya başta olmak üzere Kıbrıs, İrlanda ve Lüksemburg öne çıkmaktadır. Ancak Romanya ile birlikte İtalya ve Türkiye'nin eğitim değişkeni bakımından dezavantajlı ülkeler arasında yer aldığı çalışmanın temel bulguları arasında belirtilebilir. Bununla birlikte Yunanistan ve Kıbrıs'ın, hedeflediği yükseköğretim mezunu oranının oldukça üzerinde bir seviyeye erişebildiği de gözden kaçırılmamalıdır. Almanya ve Lüksemburg ise her ne kadar yüksek düzeyde bir yükseköğretimli birey payına sahip olsalar da, Avrupa 2020 öznel eğitim hedeflerinin oldukça gerisinde kalmıştır.

Araştırma sonucunda elde edilen bir diğer önemli bulgu da istihdam göstergesine aittir. İstihdam oranı bakımından Avrupa 2020 hedeflerine göre en avantajlı durumda bulunan ülkeler, %80 civarında istihdam oranı ile İsveç, Çekya ve Almanya şeklinde sıralanabilir. Türkiye, Yunanistan ve İtalya ise söz konusu değişkende en düşük değerlere sahip ülkeler olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu noktada, analiz döneminde Malta ve İrlanda'nın istihdam oranı hedeflerinin üzerinde bir başarı yakalamış olmaları dikkat çekicidir. Yunanistan ve İspanya'nın ise söz konusu göstergede hedeflediklerinin oldukça altında bir seviyede görünüm sergilemiştir. Hedef Strateji'nin bir diğer önemli göstergesini oluşturan Ar-Ge harcamaları ile ilgili değişkenin ülkelere ait sonuçlarına bakıldığında, GSYH'den Ar-Ge'ye en yüksek pay ayıran ülkeler İsveç, Avusturya, Almanya ve Danimarka olarak belirlenmiştir. Buna karşın Romanya, Malta, Letonya ve Kıbrıs, Ar-Ge'ye en az pay ayıran ülkeler sınıfında yer almaktadır. Ayrıca Almanya ve Çekya'nın hedefledikleri Ar-Ge payının üzerinde bir seviyeye ulaşmış oldukları da vurgulanabilir. Bunun yanında yoksulluk hedefinin “maddi yoksunluk” göstergesiyle ifade edildiği analizde, yoksul kişi sayısının en fazla Türkiye'de görüldüğü tespit edilmiştir. Öyle ki tüm AB-28 içerisinde toplam 29,6 milyon yoksul birey varken, bu sayının sadece Türkiye'de 22,7 milyonu aşmış olması, Türkiye'de yoksullukla mücadelenin kaçınılmaz olduğuna işaret etmektedir. AB ülkeleri içerisinde yoksul birey sayısının görece yüksek olduğu diğer ülkeler İtalya ve Romanya'dır. Lüksemburg, Malta ve Estonya ise yoksulluk göstergesinde en avantajlı ülkelerdir. Bu analizde tabii ki ülke nüfusları da dikkate alınmalıdır, ancak bu çalışmada sadece yoksul kişi sayılarına odaklanılmış, ülke nüfusları göz ardı edilmiştir. Ülke nüfusları içinde yoksul kişi sayılarından hareketle de bir analiz yapılabilir ki bu tespit gelecek çalışmalar için bir ışık tutabilir.

Bu çalışmayı literatürde yer alan diğer çalışmalardan ayıran temel farklarından birisi, analizin hedef-gerçekleşme ekseninin yanında, göstergelere yönelik hesaplanan “endeksler” odağından da bir değerlendirme sunmuş olmasıdır. Buradan hareketle, seçilmiş 5 temel göstergenin “endeks değerleri göz önünde bulundurulduğunda”, analize dahil edilen çevre, eğitim, istihdam, Ar-Ge ve yoksulluk göstergelerinde, tüm ülkeler içinde açık ara önde olan ülkenin İsveç olduğu belirtilebilir. Analiz sonucuna göre İsveç'in ardında Finlandiya ve Danimarka, kısmen Avusturya en gelişmiş AB üyesi ülkeler sınıfında değerlendirilebilir. Almanya, Letonya, Estonya, İrlanda ve Lüksemburg ise ele alınan 5 göstergenin en az 3'ünde görece iyi performans gösterebilen ülkeler olarak belirtilebilir. Diğer yandan analize dahil edilen göstergeler bakımında en geride olan ülkenin Türkiye olduğu söylenebilir. AB üyesi olmalarına rağmen Bulgaristan ve Romanya da tüm hedef değişkenlerde düşük değerlere sahip olan ülkeler olduğu saptanmıştır. Ayrıca Macaristan'ın yanında, Malta, Polonya, Yunanistan, İspanya, İngiltere, Fransa ve İngiltere, üyelik süreçlerini uzun süre önce tamamlamalarına karşın nispeten düşük performans sergileyen ülkeler grubunda gösterilebilir.

Avrupa 2020 Stratejisi'ne yönelik çıkarımların yapıldığı bu çalışmadan elde edilen bulgular, ulusal ve uluslararası literatürdeki tespitler ile uyumlu ve tutarlıdır. Öyle ki AB üyelerinin ele alındığı

çalışmaların çoğunda İsveç en gelişmiş ülkeler sıralamasında başı çekmekte, buna karşın Türkiye'nin de içinde yer aldığı analizlerde, Türkiye, Romanya ve Bulgaristan, önemli ölçüde mesafe kat etmesi gereken ülkeler kategorisinde sınıflandırılmaktadır. Bu çalışmadan elde edilen bulgular da, özellikle AB'ye sonradan üye olan ülkelerin hedefleme-gerçekleşme performanslarının zayıf olduğunu desteklemektedir. Bu nedenle üyelik şartlarını yerine getirmekle birlikte, bunun, özellikle başarılı performans sergileyen ülkelere yakınsanması ve sürdürülebilirliğinin sağlanması gerekmektedir.

Son olarak, Türkiye, Romanya ve Bulgaristan başta olmak üzere, ülkelerin gösterge bazlı politikalarını gözden geçirmeleri, hedefleme-gerçekleşme performansları bakımından önem arz etmektedir. Buradan hareketle çevre göstergesinde Hollanda, Lüksemburg ve Malta'nın; eğitim göstergesinde Romanya, İtalya ve Türkiye'nin mevcut politikalarını tekrar ele almaları önerilebilir. Diğer yandan Türkiye, Yunanistan ve İtalya'nın istihdam oranı bakımından AB ortalamasının bile gerisinde yer almış olmaları, söz konusu ülkelerin işgücü piyasalarındaki regülasyonları kaçınılmaz kılmaktadır. Bunun yanında, aday ülke statüsünü koruyan Türkiye'nin üyelik hedefini gerçekleştirebilmesi Ar-Ge ve yoksulluk alanında yapacağı iyileştirmelere de bağlıdır. Bu nedenle özellikle AB'ye son aşamalarda üye olan ülkeler ile Türkiye'nin, yapısal reformlar yapmak suretiyle dönüşüm politikalarını gözden geçirmeleri, uzun vadede lehine sonuçlanacaktır. Özellikle Türkiye açısından bu reformlar kaçınılmazdır, zira 11. Kalkınma Planı'nda ve Orta Vadeli Yeni Ekonomi Planı'nda (YEP) yer alan 2023 yılı hedefleri, Türkiye'nin kat etmesi gereken mesafeye dikkat çekmektedir. Zira işsizlik, istihdam ve GSYH göstergelerinde 11. Kalkınma Planı'na göre negatif revize edilen YEP/2020, enflasyon ve büyümede nispi bir iyileşme beklendiğini vurgulamaktadır. Buradan hareketle, Avrupa 2020 hedef göstergeleri içerisinde de yer alan özellikle istihdama (işsizlik) yönelik politikaların Türkiye'nin önceliği olduğu vurgulanabilir. Özetle; Türkiye'nin ulusal gelir içindeki Ar-Ge payının %1'den Avrupa 2020 Stratejisi doğrultusunda belirlenen %3 hedefine ulaşabilmesi; 20–65 yaş arası istihdam oranının %55 düzeyinden hedef oran %75'e çıkarılabilmesi; yenilenebilir enerji payının %13'lerden %20 seviyesine ulaşabilmesi ancak eğitimi ve teknolojiyi önceleyen yapısal reformların gerçekleşmesine bağlıdır. Zira üretim bilgi ve becerisi olarak da tanımlanan know-how seviyesi istihdamın kalitesine ve dolayısıyla üretime doğrudan yansırken, bu seviye özellikle 30–34 yaş üretken nüfusun eğitimi ile yakından ilişkilidir. Bu sonuçlar ışığında, Türkiye'de söz konusu yaş grubunda yükseköğretime katılma oranının %28,8'lik seviyeden %40 düzeyine çıkarılmasına, okulu bırakma oranının düşürülmesine ve okulöncesi eğitime önem verilmesine yönelik yapısal dönüşümler, uzun vadede Türkiye'nin işgücü piyasasına, kalkınma hızına ve AB'ye üyelik sürecine olumlu yansımaları çıkarımı yapılabilir. Böylelikle ülke genelinde maddi yoksunluk yaşayan birey sayısında da bir gerileme yaşanacak ve refah seviyesi gelişmiş ülkeler düzeyine yakınsayacaktır.

## KAYNAKÇA

- Ayllon, S., & Gabos, A. (2017). The interrelationships between the Europe 2020 poverty and social exclusion indicators. *Poverty Reduction in Europe: Social Policy and Innovation*, 1–27. doi:10.13140/RG.2.1.5007.9844.
- Balcerzak, A.P. (2015). Europe 2020 Strategy Implementation: Grouping the Countries with the Application of Natural Breaks Method. In *Contemporary Issues in Economy. Proceedings of the International Conference on Applied Economics: Economics and Finance*, 1, 172–181.
- Balezantis, A., Balezantis, T., & Brauers Willem, K.M. (2011). Implementation of the strategy Europe 2020 by the multi-objective evaluation method multimoora. *Ekonomie A Management*, 2, 2–21. Erişim adresi: <https://www.researchgate.net/>.
- Barro, R., & Lee, J.W. (2010). A new data set of educational attainment in the world, 1950–2010. In *NBER Working Paper Series* (pp. 1–49), National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Brauers Willem, K. M., Balezantis, A., & Balezantis, T. (2012). European Union member states preparing for Europe 2020 an application of the multimoora method. *Technological And Economic Development of Economy*, 18(4), 567–587.
- Eurostat. (2020, 1 Şubat). *Europe 2020 Indicators*. Erişim adresi: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>



- European Commission. (2011a, 8 Mart). A roadmap for moving to a competitive low carbon economy in 2050. Erişim adresi: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0112:FIN:EN:PDF>.
- European Commission. (2011b, 28 Mart). White paper on transport: Roadmap to a single European transport area towards a competitive and resource-efficient transport system. Erişim adresi: [https://ec.europa.eu/transport/sites/transport/files/themes/strategies/doc/2011\\_white\\_paper/white-paper-illustrated-brochure\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/transport/sites/transport/files/themes/strategies/doc/2011_white_paper/white-paper-illustrated-brochure_en.pdf).
- European Commission. (2013a, 21 Mart). State of the innovation union 2012. Erişim adresi: [https://ec.europa.eu/research/innovation-union/pdf/state-of-the-union/2012/state\\_of\\_the\\_innovation\\_union\\_report\\_2012.pdf](https://ec.europa.eu/research/innovation-union/pdf/state-of-the-union/2012/state_of_the_innovation_union_report_2012.pdf).
- European Commission. (2013b, 21 Mart). Innovation union scoreboard 2013. Erişim adresi: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/0b41700a-ad23-440f-9f7e-96230a3aa510>.
- Goedeme, T. (2013). How much confidence can we have in EU-silc? complex sample designs and the standard error of the Europe 2020 poverty indicators. *Social Indicators Research*, 110(1), 89–110.
- Kaposzta, J., & Nagy, H. (2015). Status report about the progress of the visegrad countries in relation to Europe 2020 targets. *European Spatial Research and Policy*, 22(1), 81–99.
- Leon, R., & Nica, P. (2011). Europe 2020 strategy –forecasting the level of achieving its goals by the EU member states. *Management & Marketing Challenges for the Knowledge Society*, 6(1), 3–18.
- Lorcu, F. (2015). Avrupa Birliği (AB) eğitim hedefleri açısından Türkiye ve üye ülkelerin yakınlıklarının değerlendirilmesi. *International Journal of Economic and Administrative Studies*, 7(14), 55–68.
- Mitev Gerovska, M., & Stubbs, P. (2012). The social policy challenges of Europe 2020 in the EU candidate countries: the case of Croatia and Macedonia. *Journal of Comparative Politics*, 5(1), 60–72.
- Mehter Aykın, S., & Korkmaz, A. (2014). Türkiye ve üye ülkelerin AB-2020 stratejisi göstergeleri açısından kümelenebilirliği. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 9(1), 7–20.
- Özmuş, M. (2012). Eğitim ve yetiştirme 2020 stratejisi: Hedef göstergelere göre ülkelerin durumu. *Journal of European Education*, 2(1), 14–27.
- Priede, J., & Neuert, J. (2015). Competitiveness gap of the European Union member countries in the context of Europe 2020 strategy. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 207, 690 – 699.
- Roth, F., & Thum, A. E. (2010). The key role of education in the Europe 2020 strategy. CEPS Working Document No. 338/October. Erişim adresi: <https://www.ceps.eu/wp-content/uploads/2010/10/WD338%20Roth%20and%20Thum%20on%20Education.pdf>.
- Selek Öz, C., & Karagöz, S. (2015). Avrupa 2020 hedeflerinin Avrupa istihdam stratejisi çerçevesinde değerlendirilmesi. *Bilgi*, 31, 99–122.
- Spisakova, D.E., Gontkovičová, B., & Hajduová, Z. (2016). Education from the perspective of the Europe 2020 strategy: the case of Southern countries of the European Union. *Economics and Sociology*, 9(2), 266–278.
- Stanickova, M. (2017). Can the implementation of the Europe 2020 strategy goals be efficient? the challenge for achieving social equality in the European Union. *Equilibrium*, 12(3), 383–398.
- Stec, M., & Grzebyk, M. (2018). The implementation of the strategy Europe 2020 objectives in European Union countries: The concept analysis and statistical evaluation. *Qual Quant*, 52, 119–133.
- Turhan, K. (2019). *Avrupa Birliği Avrupa 2020 stratejisi hedefleri bağlamında Türkiye’de istihdam*. (Yüksek Lisans Tezi). Ordu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ordu.
- Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı. (2019, 25 Aralık). *On Birinci Kalkınma Planı (2019-2023)*. Erişim adresi: <http://www.sbb.gov.tr>
- Türkiye Cumhuriyeti Hazine ve Maliye Bakanlığı, (2020, 05 Aralık). *Yeni Ekonomi Programı (2021-2022-2023), Yeni Dengelenme-Yeni Normal-Yeni Ekonomi, Orta Vadeli Program*. Erişim adresi: <https://ms.hmb.gov.tr/uploads/2020/09/YEN%C4%B0-EKONOM%C4%B0-PROGRAMI-K%C4%B0TAP%C3%87IK.pdf>.
- Warzecha, K., & Skorska, A. (2017). The phenomenon of social exclusion in European Union countries in relation to Europe 2020 strategy. *Public Policy and Administration*, 16(4), 657–671.
- Yazıcı, İ. G. (2018). Lizbon stratejisi ve Avrupa 2020 hedeflerinde bölgesel kalkınma ve sosyal politikalar. *Uluslararası Yönetim Akademisi Dergisi*, 1(3), 436–451.

### Ek 1. Ulusal ve Uluslararası Literatür Özeti

Kaynak	Yöntem	Zaman Dilimi	Ülke Kapsamı	Sonuç
Stec & Grzebyk (2018)	Eurostat veri tabanından elde edilen veriler analiz edilmiştir.	2009–2014	AB üyesi ülkeler	AB Strateji hedeflerini tutturmada, İsveç, Finlandiya, Danimarka ve Avusturya'nın lider ülkeler olduğu saptanmıştır.
Ayllon & Gabos (2017)	Panel Veri Analizi	2004–2010	AB Ülkeleri	Yoksulluk göstergesinin en fazla etkilendiği ülke Polonya, en az etkilendiği ülke ise İspanya olarak tespit edilmiştir.
Stanickova (2017)	Veri Zarflama Analizi.	2010–2015	AB üyesi ülkeler	AB üyesi ülkeler arasındaki eşitsizlikten ziyade ülke içi eşitsizliklerin daha önemli boyutta olduğu tespit edilmiştir.
Warzecha & Skorska (2017)	Çok Boyutlu Karşılaştırmalı Analizi, Ward's Metodu.	2005–2015	AB Ülkeleri	En düşük yoksulluk göstergesi değerinin Çek Cumhuriyeti'ne, en yüksek yoksulluk göstergesi değerinin ise Bulgaristan'a ait olduğu saptanmıştır.
Spisakova ve ark. (2016)	Regresyon Analizi.	2002–2014	Güney Avrupa Ülkeleri	Genel olarak AB'nin güney ülkelerinden Portekiz, Malta, Bulgaristan, Hırvatistan, İtalya ve İspanya'nın hedeflerin oldukça gerisinde kaldığı tespit edilmiştir.
Balcerzak (2015)	Çok Değişkenli Analiz Yöntemi, Sıfır Ünitaryasyon Metodu.	2004–2013	AB Ülkeleri	2004 yılından 2013 yılına yeni AB üyesi ülkelerin 2020 Strateji hedeflerine ulaşmada önemli bir ilerleme kaydettiği görülmüştür.
Priede ve Neuert (2015)	Küresel Rekabet Gücü indeksine ilişkin veriler veriler kullanılmıştır.	2007–2015	Amerika, Japonya, Çin, Güney Kore, Hindistan, Brezilya, Rusya ve AB üyesi ülkeler.	Uluslararası rekabet gücünün anahtar faktörü olarak değerlendirilen "yenilik kapasitesi" nin en yüksek olduğu ülkelerin Finlandiya, Almanya, İsveç, Hollanda, Danimarka ve İngiltere olduğu belirtilmiştir.
Kaposzta & Nagy (2015)	Eurostat veri tabanından elde edilen veriler analiz edilmiştir.	2000–2013	Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya, Slovakya	Macaristan hariç, ülkelerin sera gazı emisyonları, yenilenebilir enerji payı, insani kalkınma ve yoksulluk riski azaltımı göstergelerinde iyi bir performansa sahip oldukları tespit edilmiştir.
Goedeme (2013)	AB istatistikleri gelir ve yaşam koşulları verilerinden yararlanılmıştır.	2007–2008	Tüm AB üyesi ülkeler ve İzlanda, Norveç, İsviçre ve Türkiye.	Hammadde yoksunluğu göstergesinde AB üyesi ülkeler arasındaki farkın daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.
Brauers, Balezentis & Balezentis (2012)	Çok Amaçlı Bir Değerlendirme Metodu.	2010–2012	AB Ülkeleri	AB 2020 Stratejisi hedeflerini gerçekleştirmede İsveç, Lüksemburg, Finlandiya, Hollanda ve Danimarka'nın başarılı performans sergileyen ülkeler olduğu saptanmıştır.
Mitev Gerovska & Stubbs (2012)	Eurostat veri tabanından elde edilen veriler analiz edilmiştir.	2005–2010	Hırvatistan ve Makedonya	Hırvatistan ve Makedonya'nın özellikle istihdam, eğitim ve yoksulluk göstergelerine ait hedefleri başarmada ciddi zorluklarla karşılaşacağı tespit edilmiştir.
Balezentis ve ark. (2011)	Çok Amaçlı Bir Değerlendirme Metodu.	2005–2008	AB Ülkeleri	İsveç ve Finlandiya'nın performansı en yüksek ülkeler olduğu tespit edilirken; Bulgaristan ve Malta ise en düşük performansa sahip ülkeler olarak tespit edilmiştir.
Leon & Nica (2011)	Eurostat veri tabanından elde edilen veriler analiz edilmiştir.	1999–2009	AB Ülkeleri	Aynı gelişim trendinin sürdürüldüğü takdirde sadece Finlandiya, Avusturya, İsveç, İrlanda ve Danimarka'nın Ar-Ge'deki yatırım hedeflerine ulaşabileceği öngörülmüştür.
Roth & Thum (2010)	Barro ve Lee'ye ait veri seti ile Eurostat veri setinden yararlanılmıştır.	1990–2008	AB üyesi ülkeler, OECD ülkeleri ve Çin, Hindistan ve Brezilya.	Çin'in Ar-Ge harcamalarının özellikle 2000 yılından itibaren hızla arttığı tespit edilmiştir.
Lorcu (2015)	Çok Boyutlu Ölçekleme Tekniği	2010	AB Üyesi ve AB'ye aday ülkeler	Araştırma sonucunda, eğitim hedeflerini gerçekleştirmede Türkiye, Bulgaristan ve Romanya'nın, özellikle Finlandiya ile Danimarka'dan ayrıldığı tespit edilmiştir.
Selek Öz & Karagöz (2015)	Eurostat veri tabanından elde edilen veriler değerlendirilmiştir.	2014	AB Ülkeleri.	2020 hedeflerine en fazla yaklaşan ülkelerin Almanya, İsveç, Lüksemburg, Litvanya ve Çek Cumhuriyeti olduğu; en başarısız ülkelerin ise Yunanistan ve İspanya olduğu belirlenmiştir.

Aykın & Korkmaz (2014)	Kümeleme Analizi.	2010	AB Üyesi Ülkeler ve Türkiye	Türkiye'nin AB 2020 hedeflerine en uzak olduğu değişkenler; istihdam oranı, okulu erken yaşta bırakanların oranı ve yükseköğrenime katılma oranı olarak tespit edilmiştir.
Özmuşul (2012)	Eurostat ve OECD veri tabanından elde edilen veriler kullanılmıştır.	2010	AB Ülkeleri.	Yükseköğretime katılımda Lüksemburg, İrlanda ve İsviçre; erken terk oranlarını azaltmada Hırvatistan ve Lüksemburg ve erken çocukluk eğitime katılımda Almanya 2020 hedefine ulaşan ülkeler içinde en çok ilerleme kaydeden ülkeler olmuşlardır.
European Commission (2011a)	Eurostat veri tabanından elde edilen veriler kullanılmıştır.	-	AB Ülkeleri.	2050 yılına kadar ulaşım sistemindeki sera gazı salımının 1990 yılına göre %60 oranında azaltılması öngörülmüştür.
European Commission (2011b)	Eurostat veri tabanından elde edilen veriler kullanılmıştır.	-	AB Ülkeleri.	Sera gazı emisyonlarının 1990 yılına göre 2030 yılında %40 oranında azaltılması hedeflenirken, bu oranın 2040 yılında %60, 2050 yılına kadar da %80 oranına ulaşacağı öngörülmüştür.
European Commission (2013a)	Eurostat ve OECD veri tabanından elde edilen veriler kullanılmıştır.	2012–2013	AB Ülkeleri.	2012 yılında araştırma ve yenilikçilik alanında çok önemli ilerlemeler kaydedildiği ve somut adımlar atılarak bu alana verilen önemin arttığı belirtilmiştir.
European Commission (2013b)	Eurostat ve OECD veri tabanından elde edilen veriler kullanılmıştır.	2008–2012	AB Ülkeleri.	2008–2012 döneminde yaşanan ekonomik krize rağmen, Avrupa Birliği'nin yenilikçilik performansının iyileştiği tespit edilmiştir.

**Kaynak:** Yazar(lar) tarafından uyarlanmıştır.

---

**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** : Reyhan ÖZEŞ ÖZGÜR, çalışmada Özet, Giriş, I, II, III, Sonuç, Kaynakça bölümlerinde ve literatür taraması, veri toplama, analiz aşamalarında katkı sağlamıştır. Mehmet ZANBAK, çalışmada Özet, Giriş, I, II, III, Sonuç, Kaynakça bölümlerinde ve literatür taraması, veri toplama, analiz aşamalarında katkı sağlamıştır. 1. yazarın katkı oranı: %50, 2. yazarın katkı oranı: %50.

**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 has no responsibility and all responsibility belongs to the authors of the study.

**Author Contributions** : Reyhan ÖZEŞ ÖZGÜR has contributed in the Abstract, Introduction, I, II, III, Conclusion, Bibliography sections and the stages of literature review, data collection and analysis. Mehmet ZANBAK has contributed in the Abstract, Introduction, I, II, III, Conclusion, Bibliography sections and the stages of literature review, data collection and analysis. 1st author's contribution rate: 50%, 2nd author's contribution rate: 50%.

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

---



Araştırma Makalesi  
Research Article

Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi  
Dergisi Yıl: 2021 Cilt-Sayı: 14(3) ss: 784–799

Academic Review of Economics and Administrative Sciences  
Year: 2021 Vol-Issue: 14(3) pp: 784–799

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

ISSN: 2564-6931

DOI: 10.25287/ohuiibf.774255

Geliş Tarihi / Received: 27.07.2020

Kabul Tarihi / Accepted: 02.12.2020

Yayın Tarihi / Published: 31.07.2021

## SAĞLIK SEKTÖRÜNDE KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK: SİSTEMATİK BİR DERLEME ÇALIŞMASI

Gülsüm Şeyma KOCA<sup>1</sup>  
Özgür UĞURLUOĞLU<sup>2</sup>

### Öz

Günümüzde işletmeler, çeşitli sosyal, çevresel ve ekonomik baskılarla bağlantılı olarak Kurumsal Sosyal Sorumluluk (KSS) projelerini destekleme sorumluluğunu taşımaktadırlar. İşletmelerin sağlık, sosyal ve çevre problemlerini analiz etme, paydaş taleplerini karşılama, diğer aktörler ile toplumsal problemlerin çözümüne katkıda bulunma yükümlülükleri bulunmaktadır. Son yıllarda tüm sektörlerde önemli bir rol oynayan KSS kavramı, sağlık sektöründe de yaygın bir kullanım alanı bulmuştur. Bu bağlamda, bu çalışmanın amacı, sağlık sektöründe KSS faaliyetlerini sistematik derleme yaklaşımıyla analiz etmektir. Bu amaçla, araştırma kapsamında 30 makale incelenmiştir. Araştırma sonucunda, KSS'ye ilişkin yürütülen çalışmaların en fazla kamu ve özel hastanelerde yapıldığı, daha sonra ise sırasıyla sağlık merkezleri, ilaç şirketleri, hane halkı ve öğrenciler üzerinde yürütüldüğü tespit edilmiştir. KSS'nin, başta hastalar olmak üzere dış paydaşlara yönelik faaliyetlere katılım, hastaneye olumlu finansal sonuç sağlama, çevreye olumlu imaj yaratma, yasalara saygı gösterme, işyerinde güvenli ve dostça çalışma ortamı oluşturma, çevreye duyarlılık ve güçlü pazarlık pozisyonu sağlama gibi avantajlarının olduğu bu çalışmada elde edilen sonuçlardandır. Bu çalışmadan edinilen sonuçların, belirsizliğin yüksek olduğu sağlık sektöründe, kuruluşların KSS faaliyetlerini rekabetçi bir avantaj olarak nasıl kullanılabileceği ile ilgili bilgiler sunması nedeniyle önem taşıdığı düşünülmektedir.

**Anahtar Kelimeler** : Kurumsal sosyal sorumluluk, Sağlık sektörü, Sağlık profesyonelleri, Hastane, Sistematik derleme.

**Jel Sınıflandırması** : M14, D23, I10.

<sup>1</sup> Arş. Gör., Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sağlık Yönetimi Bölümü, g.seymakoca@gmail.com, ORCID: 0000-0002-1356-3975.

<sup>2</sup> Prof. Dr., Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sağlık Yönetimi Bölümü, ougurlu@hacettepe.edu.tr, ORCID: 0000-0002-9453-9925.

### Atf/ Citation (APA 6):

Koca, G. Ş., & Uğurluoğlu, Ö. (2021). Sağlık sektöründe kurumsal sosyal sorumluluk: Sistematik bir derleme çalışması. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(3), 784–799. <http://doi.org/10.25287/ohuiibf.774255>.

## CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN THE HEALTH SECTOR: A SYSTEMATIC REVIEW STUDY

### Abstract

Nowadays, businesses have a responsibility to support Corporate Social Responsibility (CSR) projects in connection with various social, environmental and economic pressures. There are obligations to analyze health, social and environmental problems, to meet stakeholder demands, and to contribute to social problems with other actors. The concept of corporate social responsibility, which has played an important role in all sectors in recent years, has also become widespread in the health sector. In this context, the aim of this study is to analyze CSR activities in health sector with Systematic Review approach. For this purpose, 30 articles were examined within the scope of the research. As a result of the study, it has been determined that the works carried out on CSR are conducted mostly in public and private hospitals, and then on health centers, pharmaceutical companies, households and students respectively. As a result of this research, CSR has advantages such as participation in activities aimed at external stakeholders, providing positive financial results to the hospital, creating a positive image for the environment, safe working environment, respecting the law, friendly working environment in the workplace, sensitivity to environment and strong bargaining position etc. The results obtained from this study can be stated as important in terms of providing information about how organizations can use CSR activities as a competitive advantage in health sector where uncertainty is high.

**Keywords** : Corporate social responsibility, Health sector, Health professionals, Hospital, Systematic review.

**Jel Classification** : M14, D23, I10.

### GİRİŞ

Kurumsal sosyal sorumluluğa (KSS) ilişkin çabaların, 1930'lı yıllara dayandığı ifade edilmektedir. Bu dönemde KSS fikri, işletmelerin karşılaştıkları temel sorunların çözümünde, toplumun değer ve amaçları ile örtüşen hedeflerin benimsenmesinde avantajlı bir seçenek olarak ele alınmıştır (Caroll, 1979). Bir rekabet aracı olarak KSS, 1980'ler ve 1990'larda kamu sektöründe, kurumların yeniden yapılanmasında başvurulan bir unsur olmuş ve işletmeler, KSS faaliyetleriyle etkileşim kurdukları çeşitli paydaşlar, çalışanlar, hissedarlar, yatırımcılar, tüketiciler, kamu otoriteleri ve sivil toplum kuruluşları ile topluma mesajlar göndermeyi hedeflemiştir (Schwartz & Carroll, 2003). Avrupa Konseyi, Mart 2000'de işletmelerin yaşam boyu öğrenme, iş organizasyonu, eşit fırsatlar ve sürdürülebilir kalkınma için sosyal sorumluluk bilincine yönelik faaliyetler içinde bulunmasının önemine değinmiştir. İşletmelerin toplumsal sorumluluklarının bilinci ile sosyal kalkınma, çevresel koruma, temel haklara saygı gösterme, paydaşlarının çıkarlarını kalite ve sürdürülebilirlik yaklaşımı ile uzlaştırmasının önemi bu dönemde dikkat çekilen hususlar olmuştur (European Commission, 2014). Tüm alanlarda yaygın olarak kullanılan KSS'nin son derece karmaşık, yönetilmesi zor organizasyonlar olan sağlık kuruluşlarında; ortak bir vizyonun oluşturulması, etik standartlara uyum, paydaş çıkarlarının korunması ve yöneticilerin faaliyetlerini optimize etmede etkin bir rol oynadığı söylenebilir (Brandão, Rego, Duarte, Nunes, 2013). Bununla birlikte modern bir yönetim aracı olarak KSS'nin, sağlık kurumlarında uygulanması hala oldukça yetersiz düzeydedir (Vidhya & Savitha, 2015). KSS, sağlık kuruluşlarının sağlık hizmeti sundukları toplumun ihtiyaçlarını karşılamak için diğer kurum ve paydaşlarla iş birliği yapmasını sağlayan araçlardan biridir (Brandão ve ark., 2013). Son derece yüksek kullanılabilirliğine rağmen, pratik olarak bilinmeyen yöntemlerden biri olarak olan KSS fikri, sağlık hizmeti yöneticilerinin özellikle tıbbi konuların yönetiminde dikkate alınması gereken alanlardan biri olarak nitelendirilmektedir (Zadros, 2014). Literatürde sağlık sektöründe KSS çalışmaları incelendiğinde, daha çok özel hastanelerde ve sağlık merkezlerinde KSS faaliyetlerine yönelik araştırmaların yürütüldüğü söylenilebilir (Vidhya & Savitha, 2015; Kumar, 2015; Yıldırım & Dinçer, 2016; Desai & Chandawaker, 2016; Lubis, Lumbanraja, Lubis, Hasibuan,

2017). Sağlık sektöründe KSS'nin uygulanmasına ilişkin kanıta dayalı yaklaşımlar ise son derece azdır. Bu durum, bu çalışmanın yapılmasını gerekli kılan nedenlerindedir. Bu çalışmada, sağlık sektöründe KSS faaliyetleri incelenerek sağlık kuruluşlarına faydalarının ortaya konulması amacıyla sistematik bir derleme çalışması kurgulanmıştır.

## I. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Çalışmanın bu bölümünde KSS kavramı, gelişimi ve stratejik bir araç olarak işletmeler tarafından kullanılması üzerinde durularak, son kısmında sağlık sektöründe KSS'nin yeri ve önemi değerlendirilecektir.

### I.I. Kurumsal Sosyal Sorumluluk Kavramı, Gelişimi ve Stratejik Bir Araç Olarak Değerlendirilmesi

KSS kavramı, işletmelerin daha iyi bir topluma ve daha temiz bir çevreye gönüllü olarak katkıda bulunmaya karar vermesi ihtiyacından doğan bir kavram olduğu ifade edilmektedir. Bu açıdan kobiler, kooperatiflerde dâhil olmak üzere kamu ve özel kuruluşların her türünde toplumsal sorumluluk sahibi uygulamalar olmasına rağmen KSS kavramının büyük ölçüde büyük şirketler tarafından yürütüldüğü söylenebilir (European Commission, 2001: 1).

KSS fikrinin gelişimi, 1930'lı yıllara kadar uzanmaktadır. Bu konuda ilk fikirlerin, Wilkie'nin "İş Dünyasının Sosyal Sorumlulukları" isimli kitabıyla ele alınmaya başlandığı ve böylece, toplumun değer ve amaçları ile örtüşen faaliyetlerin işletmeler tarafından desteklenmesi konusunun önem kazandığı belirtilmektedir (Carroll, 1979: 497). Daha sonraki yıllarda, 1953'te basılan Howard R. Bowen'in "İş Sorumluluğu, iş etiği ve sosyal sorumluluk" kitabının KSS literatürüne ilişkin ilk tartışmalar olduğu ifade edilmektedir. Bowen (2013: 6) KSS kavramını, bir işletmenin topluma karşı davranış biçimindeki temel ahlâkı olarak değerlendirmektedir. Paydaşlarına yönelik etik davranışları, yasal ve çevresel düzenleyici faaliyetleridir. KSS fikri, 1950'lerin sonlarında ve 1960'larda büyük holding şirketlerin yaygınlaşması ile ivme kazanmış ve 1980'lerde Friedman'ın (1962) stratejik yönetimi bir paydaş yaklaşımı ile ele alması ve Carroll (1979), Schwartz & Carroll'un (2003) KSS literatürüne ilişkin çalışmaları, etik konulara giderek artan önem ile popüler bir konu haline aldığı ifade edilebilir. Dolayısıyla KSS, işletme yöneticileri için stratejik planlama ve yönetim kararlarının bir parçası olarak ele alınan konuların temelini oluşturduğu ve geçen zaman diliminde hem akademik hem de politik çevrelerce daha fazla dikkat kazandığı söylenebilir (Barth & Wolff, 2009: 3). KSS literatürü incelendiğinde bu konuda çeşitli tanımlamaların yer aldığı görülmektedir. Avrupa Toplulukları komisyonu KSS'yi, gönüllülük esasıyla işletmelerin toplumsal ve çevresel endişeleri, kendi ticari faaliyetlerinde ve paydaşlarla etkileşimlerinde bütünleştiren bir kavram olarak ele almıştır (European Commission, 2014). Yuen, Fai, Jun, (2016: 49) ise KSS'yi işletmelerin paydaşlarını tatmin etmek için sosyal ve çevresel faaliyetleri gönüllü olarak uygulamaları olarak değerlendirmişlerdir. Carroll (1979: 499) sosyal sorumluluk kavramını tanımlamak için ekonomik, yasal, etik ve sağduyu kavramlarını somutlaştırdığı bir KSS piramidi yaklaşımıyla ele almıştır (Şekil 1).



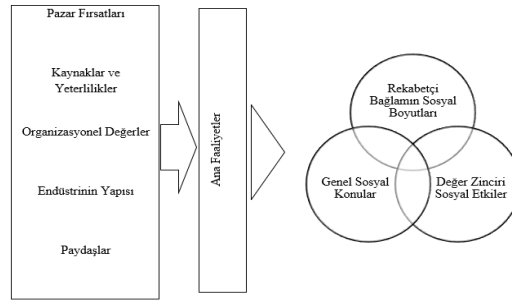
Şekil 1. KSS Piramidi

Kaynak: (Carroll, 1991: 42).

Carroll (1991)'deki bu modelinin birçok teorisyen ve araştırmacı tarafından kullanıldığı görülmektedir (Srivastava, Kumar, Negi, Mishra, Pandey, 2012: 19; Crowther & Aras, 2008: 61, Filho ve ark., 2010: 298; Hafedh & Almarshed, 2014). Bu kapsamda incelendiğinde, piramidin çevresi kurumsal sosyal sorumluluk alanları için bir hiyerarşi önermektedir. Piramidin tabanı ekonomik sorumlulukların yer aldığı alan olarak değerlendirilmekteyken, piramidin en üstündeki en küçük alan ise hayırseverlik sorumluluklarını, tüm işletmelerin gayret etmesi gereken en önemli ve en değerli kurumsal sosyal sorumluluk alanı olduğunu ifade edilmektedir. Aşağıdaki bölümde KSS Piramidi'nde yer alan sorumluluklara ilişkin bilgilere yer verilmiştir:

*İşletmelerin ekonomik sorumlulukları*; toplumsal olarak bireylere mal ve hizmet sağlamak üzere tasarlanmış ekonomik varlıklar olmasından hareketle açıklamış ve bu sorumluluklarını, ekonomiye katkıda bulunarak yerine getirebileceklerini ifade edilmiştir. Dolayısıyla toplum için ekonomik birimlerin en önemli rolünün, tüketicilerin ihtiyaç duyduğu ve istediği mal ve hizmetleri üretmek ve bu süreçte kabul edilebilir bir kâr elde etmek olduğu belirtilmektedir. Bir noktada kâr amacı güdüsü fikri, maksimum kazanç kavramına dönüşmektedir. *İşletmelerin yasal sorumlulukları*, yasa ve düzenleyicilere uyum sağlayarak kâr güdüsü ile işletmelerin faaliyetlerini göstermeleridir. Bu anlamda işletmelerin ekonomik sorumluluklarına yazılı yasalarla yaklaşması gerekmektedir. Başarılı işletmelerin yasal gereklilikleri doğru ve zamanında yerine getirmeleri, devletin ve yasaların beklentilerine uygun olarak yasalara uyum sağlamaları, en azından asgari yasal gereklilikleri yerine getirmeleridir. *İşletmelerin etik sorumlulukları*, tüketicilerin, çalışanların, hissedarların ve toplumun paydaşlarının ahlaki saygısının korunmasıdır. Bu kapsamda etik değerler hukukun korunmasına öncülük olmakta, çevresel haklar, tüketici hareketleri ve toplumsal değerlerdeki temel değişiklikleri de yansıtmaktadır. Kurumsal sosyal sorumluluk piramidinde etik sorumlulukların, yasal sorumluluk kategorisiyle de dinamik bir etkileşim içinde olduğu söylenebilir. *İşletmelerin hayırseverlik sorumlulukları*, işletmelerin iyi kurumsal vatandaş olmalarını, toplumun beklentilerine cevap veren kurumsal eylemleri ifade etmektedir. Örneğin; bireylerin refahlarının artırılmasına yönelik faaliyetler, hayırseverlik örnekleri, sanat, eğitim veya topluma yapılan katkılar gibi finansal kaynaklara veya işletmeye yapılan iş katkıları gibi. Hayırseverlik sorumlulukları, toplumsal beklentiye rağmen her zaman işletmelerin takdiri ve isteğine bağlı olarak gerçekleşmektedir ve aslında arzulan bir sorumluluk olduğu belirtilmektedir. Bu bileşenlerin işletmelerin KSS sorumluluklarını yerine getirmelerinde eş zamanlı olarak kullanılması gerektiği belirtilmiştir (Carroll, 1979: 500; Carroll, 1991: 40-42; Hafedh & Almarshed, 2014: 6)

KSS kavramı, zaman içerisinde stratejik bir anlam kazanmıştır. Bu konuda, Hancock (2015: 1) geçmişte araştırmacıların KSS faaliyetlerinin hissedarlara maliyet getiren bir seçenek olarak gördüğü ve bu nedenle işletme yöneticileri tarafından KSS fikrine karşı çıktığı belirtilmiştir. Fakat, KSS fikrine artan ilginin işletmeler için stratejik bir öneme sahip olduğu gerçeğini ortaya çıkardığı görülmüştür. KSS'nin işletmelere stratejik açıdan bir rekabet avantajı yaratabileceği Filho ve ark. (2010: 304) tarafından ifade edilmiş ve bu konuda teorik bir çerçeve ileri sürülmüştür. Şekil 2'de KSS stratejilerine yönelik bir formalizasyon sunulmaktadır.



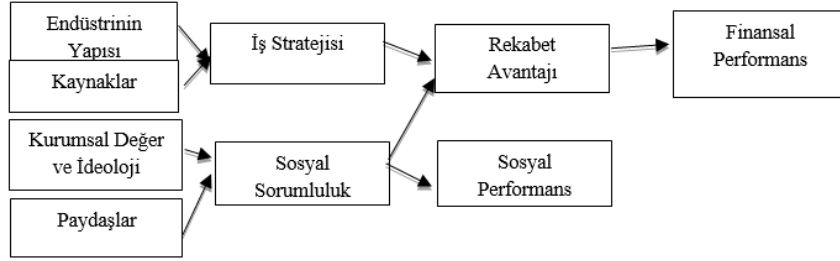
**Şekil 2. KSS Stratejisi Formalizasyonu**

**Kaynak:** (Filho ve ark., 2010: 304).



Filho ve ark. (2010: 304–305) sosyal sorumluluğu, rekabet avantajı sağlayan stratejik bir araç olarak ele almıştır ve kurumsal sosyal strateji için paydaşların önemini anlaşılması, işletmenin kaynaklarının ve iç yetkinliklerinin analizi, dış çevredeki fırsatlar ve endüstriyel yapının oluşturulması gibi etmenlerin KSS stratejisinin oluşturulmasındaki ana unsurlar olduğu ve tümünün birlikte ele alınması gerektiğini ifade etmektedir. Ayrıca, yazarlar bu tür temel faaliyetlerin toplumsal konularla birlikte ele alması gerektiğini ve rekabetçi bağlam içerisinde değer zincirinin bu tür temel faaliyetler üzerine sosyal etkisine bakılarak formalize edilmesi gerektiğini belirtmektedirler. Kurumsal sosyal stratejilerin oluşturulmasından sonraki aşamanın işletmeler için strateji yaratan rekabet avantajının kazanılması süreci olduğunu söylemektedirler.

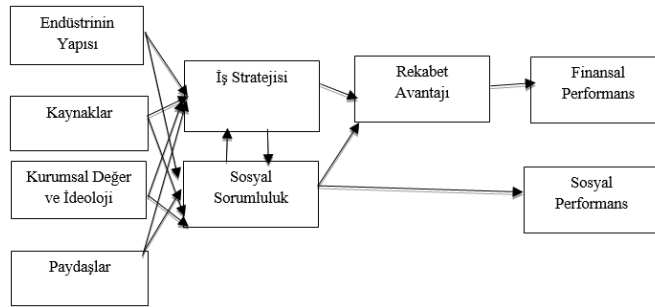
Rekabet avantajı oluşturulmasına yönelik ilgili literatür incelendiğinde Husted & Allen (2001: 26) iki bakış açısının bulunduğunu “geleneksel ve bütüncül olarak” ifade etmektedir. Geleneksel bakış açısında rekabet avantajı oluşturmada işletmeler sosyal sorumluluk stratejilerini, işletmenin ekonomik ve sosyal hedeflerine ulaşmakta kullanmaktadır. Buna göre iş stratejisi oluşturmak için endüstrinin yapısı ve kaynaklar, sosyal sorumluluk açısından ise kurumsal değerler ve paydaşların rekabet avantajı sağlanması önemlidir. Şekil 3’te de ifade edilen rekabet avantajının da işletmenin sosyal ve finansal performansına yansıdığı söylenebilir.



Şekil 3. İş ve Strateji Arasındaki Geleneksel Görüş

Kaynak: (Husted & Allen, 2001: 26).

Bütüncül bakış açısını gösteren Şekil 4’e göre, endüstrinin yapısı, kaynaklar, kurumsal değer/ideoloji ve paydaşlar iş ve sosyal stratejinin oluşturulmasında bir bütün olarak önemli ve işletmelerin ekonomik ve sosyal katkıları için iş ve sosyal stratejilerin birlikte rekabet avantajını sağlayabileceği ve bu rekabet avantajının da finansal ve sosyal performans açısından önemli olduğu ifade edilmektedir. Bu bakış açısına göre toplumda iyi işler yapmak ve etik davranışlara girmek rekabet avantajı sağlayarak işlem maliyetlerinin düşmesine neden olarak sosyal ve finansal performansa birlikte katkı sağlamaktadır (Husted & Allen, 2001: 26).



Şekil 4. İş ve Strateji Arasındaki Bütüncül Görüş

Kaynak: (Husted & Allen, 2001: 26).

KSS stratejilerine ilişkin faaliyetlerin yukarıdaki şekillerde de ifade edildiği üzere iş ve sosyal strateji ile oldukça bağlantılı olduğu ve sosyal stratejilerinde yerine getirilmesinin işletmelere bir takım rekabet avantajı sağladığı söylenebilir. Ayrıca işletmelerin bu rekabet avantajına yönelik paydaşlarının beklentilerini karşılayabilmeleri, ekonomik ve toplumsal gerçeklerle gelecek kuşaklara karşı sorumluluk sahibi oldukları söylenebilir. Küresel kapsamda toplumun karşılaştığı tüm sosyal, sağlık ve çevresel faktörlerin çeşitli aktörler ile işletmelere sorumluluk tahsis ettiği ve bu sorumluluklar çerçevesinde her sektörde olduğu gibi sağlık sektöründe de birtakım paydaşların toplumun refahı için sorumluluk sahibi olmasının gerekliliği vurgulanmaktadır (Siniora, 2017: 8–9).

## I.II. Sağlık Sektöründe Kurumsal Sosyal Sorumluluk

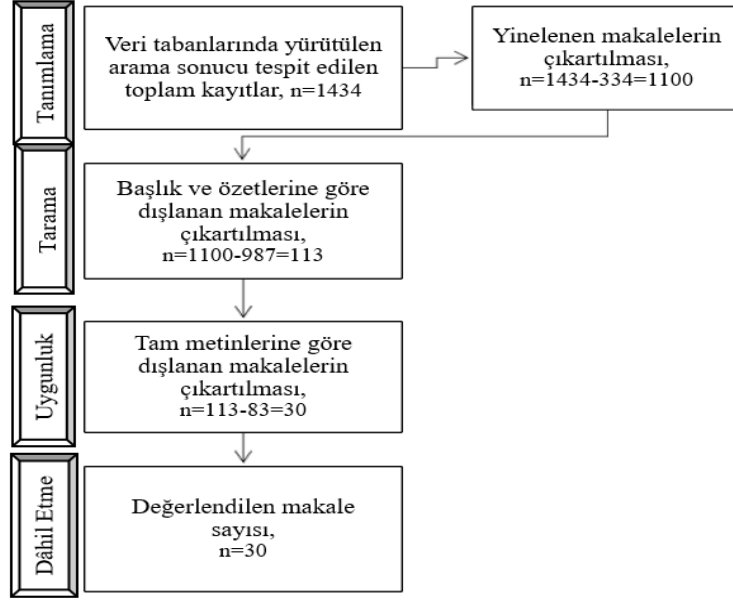
Sağlık sektöründe KSS'nin stratejik ortaklık ve paydaş odaklı tutum ile sosyal ve yeniliklere bağlı profesyonelliğin teşviki, organizasyonun uzun vadeli gelişimine yol açan sosyal değişimlerin desteklenmesine bağlı olduğunu ifade edilmektedir (Zados, 2014: 98). Brandão ve ark.'na (2013: 390) göre hastanelerin; sağlık hizmetlerinin yürütülmesinde katkıda bulunan tüm paydaşların çıkarlarını korumak, hukuk ve genel etik standartları izleyerek çevreye zarar vermekten kaçınmak, ortak bir vizyonu paylaşmak, sosyal ve piyasa hedeflerini yerine getirmek gibi çeşitli sorumlulukları vardır. Ayrıca, sağlık profesyonelleri, sağlık yöneticileri ve paydaşlarının toplumsal olarak sorumlu davranışları sergilemesi küresel pazarda stratejik bir avantaj olarak algılanabileceği bunda rekabet gücüne katkıda bulunarak sağlık işletmelerinin dış imajını koruyacağı söylenebilir. Dolayısıyla sağlıkta sosyal sorumluluk, yalnızca stratejik planlamada değil günlük uygulamada da beklenen bir politika olarak ele alınmasının gereklidir. Bu konuda UNESCO (2010)'nun sosyal sorumluluk ve sağlık hakkındaki Uluslararası Biyoetik Kurulu'nun raporu, sosyal sorumluluk kavramının hastane yönetiminde yeni bir paradigma olarak ele aldığı ifade edilir. Sağlık kuruluşları gibi karmaşık organizasyonların KSS gibi güçlü mekanizmalara ihtiyaç duyabileceği ve kurumsal yönetim, kurumsal strateji gibi konularda KSS'nin altın bir standart olduğu, rekabetçi bir pazarda kurum kültürünü paydaşların taleplerini karşılamak üzere yeniden yapılandırılırsa hastane yöneticilerinin faaliyetlerini optimize edebileceklerini ifade etmektedir. Dolayısıyla sağlık sektöründe KSS kavramının stratejik bir önemi olduğu görülmektedir (Brandão ve ark., 2013: 390)

Bu çalışma, son yıllarda tüm sektörlerde önemli bir rol oynayan KSS kavramı üzerinde durmaktadır ve incelemeleri yaparken sağlık sektörüne odaklanarak KSS'nin sağlıktaki kullanım alanının değerlendirilmesini, bu alandaki uluslararası literatürü inceleyerek analiz etmeyi hedeflemektedir. Bu bağlamda, bu çalışmanın amacı, sağlık sektöründe KSS faaliyetlerini sistematik derleme yaklaşımıyla analiz etmektir.

## II. YÖNTEM

Bu çalışma, sağlık sektöründe KSS faaliyetlerini incelemek amacıyla yapılmış bir sistematik derleme çalışmasıdır. Sistematik derleme yaklaşımı, Moher, Liberati, Tetzlaff, Altman, Prisma Group.'un (2009) sistematik derleme ve meta analiz protokolleri için tercih edilen raporlama protokolü (PRISMA) doğrultusunda yapılmıştır. Feng, Zhu, Lai.'nin (2017) KSS'ye ilişkin çalışmaların bibliyometrik analizini yaptıkları çalışmada, KSS faaliyetlerine yönelik araştırmaların 2005 yılı sonrası artış gösterdiği yönündeki bulgusu göz önünde bulundurularak sistematik derleme çalışması 2006-2018 yılları temel alınarak tasarlanmıştır. Literatür taraması kapsadığı yıllar açısından sınırlama yapılmaksızın, İngilizce ve Türkçe anahtar kelimeler kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Sistematik derleme kapsamında kullanılan anahtar kelimeler sırasıyla; sağlık hizmetlerinde kurumsal sosyal sorumluluk (corporate social responsibility in health care), hastanelerde kurumsal sosyal sorumluluk (corporate social responsibility in hospitals), hastanelerde kurumsal sosyal sorumluluk stratejileri (corporate social responsibility strategies in hospitals) şeklindedir. Arama

motorları; Wos, Science Direct, Scopus, Global Health (EBSCO) ve Google Scholar'dır. Araştırmada izlenen aşamalar Şekil 5'te gösterilmektedir.



Şekil 5. Araştırmada İzlenen Aşamalar, Taramalar ve Dâhil Etme Süreçleri

## II.I. Dâhil Etme ve Dışlama Kriterleri

Araştırma kapsamında kullanılan dahil etme ve dışlama kriterleri aşağıda ifade edilmektedir.

### a. Dâhil etme ve dışlama kriterleri

Araştırma alanı ile ilgili makalelerin seçiminde dâhil etme kriterleri olarak; (1) farklı metodolojilere sahip (kesitsel, analitik vb.) tüm çalışmalar (2) İngilizce ve Türkçe çalışmalar (3) 2006-2018 yılları arasındaki incelenen konu kapsamındaki tüm çalışmalar temel alınmıştır. Dışlama kriterleri ise (1) tam metnine erişilemeyen çalışmalar (2) sağlık sektörü dışında diğer alanlarla ilgili çalışmalar (3) İngilizce ve Türkçe dışında diğer diller ile yapılan çalışmalar (4) Kitap, sunum, tez, derleme ve raporlar olarak belirlenmiştir.

### b. Derleme süreci

Makalelerin seçilmesi süreci, PRISMA protokolü temel alınarak dört aşamada (tanımlama, tarama, uygunluk ve dâhil etme) gerçekleştirilmiştir (bkz. Şekil 5). Tanımlama sürecinde, araştırma kapsamında belirlenen veri tabanlarından tarama yapılmıştır. Araştırmaların başlık ve özetlerinde sağlık hizmetlerinde kurumsal sosyal sorumluluk (corporate social responsibility in health care), hastanelerde kurumsal sosyal sorumluluk (corporate social responsibility in hospitals), hastanelerde kurumsal sosyal sorumluluk stratejileri (corporate social responsibility strategies in hospitals) anahtar kelimelerinin yer aldığı çalışmalar seçilmiştir. Arama motorlarından tarama yapılırken Wos, Science Direct, Scopus, Global Health (EBSCO) arama motorlarında üç anahtar kelime üzerinden taramalar yapılmıştır. Toplam 1434 çalışma yapılan tarama sonucu çalışma kapsamında değerlendirilmiştir. Arama motorlarında yer alan çift yayınlar, inceleme sürecinde çıkartılmıştır. Tarama sürecinde, makaleler dâhil etme ve dışlama kriterlerine göre incelenmiştir. MS Excel yardımıyla bir veri havuzu oluşturulmuştur. Başlık ve özetlerine göre makalelerin araştırma kapsamında değerlendirilmesi yapılmıştır. Bu süreç, hazırlanan kontrol listeleri kullanılarak yapılmıştır. Uygunluk sürecinde, veri

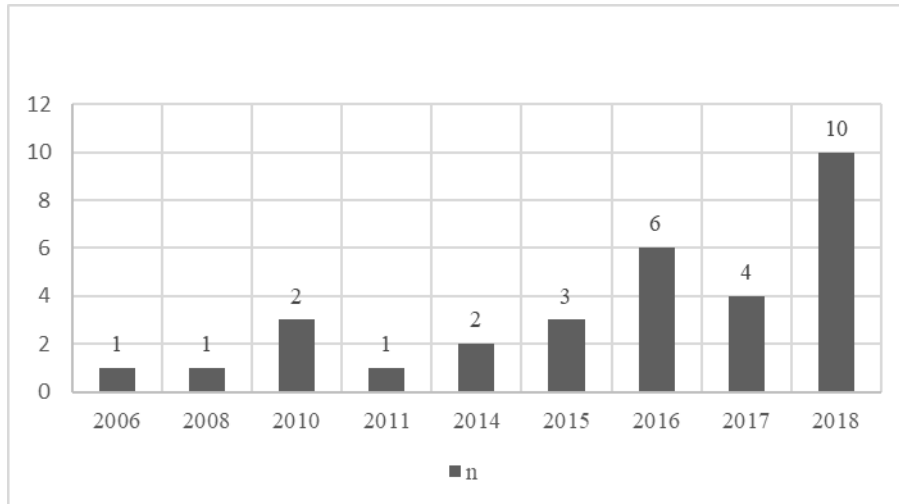
tabanlarında arama yapılan tüm makalelerin başlıklarının bir listesi hazırlanarak çalışmaların tam metinleri incelenmiştir. Seçilen çalışmalar arasından konuya ilişkin en uygun makaleler taranarak, ilgisiz makaleler araştırmadan çıkartılmıştır. İlgisiz makalelerin çıkartılması sürecinde, araştırmanın konusu ve amacıyla ilişkisi olmayan çalışmalar, tam metinlerine göre sonuçları raporlanacak nitelikte yeterli olmayan çalışmalar araştırma dışı tutularak çalışmanın kapsamından çıkartılmıştır. Dâhil etme sürecinde tüm tarama ve uygunluk süreçlerinden geçerek seçilen çalışmalar ele alınmıştır. Toplam değerlendirilen makale sayısı 30'dur. Özet ve başlıkların değerlendirilmesi, çift kayıtların bulunması, silinmesi süreçlerinde arama motorlarının veri tabanları ve kaynak yönetim yazılımı EndNote X9 ve MS Excel Programı kullanılmıştır.

### c. Makalelerin değerlendirilmesi ve veri çıkartılması

Makaleler indirilirken ve belirtilen veri tabanlarından çıkartıldıktan sonra, tanımlayıcı, analitik nitelikteki çalışmalar, Moher ve ark.'nın (2009) sistemik derleme ve meta analiz araştırma raporlarında bulunması gereken maddelere ilişkin kontrol listesi olan PRISMA Bildirimi kontrol listesi kullanılarak değerlendirilmiştir. Çıkartılan makalelerin değerlendirme sürecinde, seçim kriteri olarak araştırmaların özellikleri dikkate alınmış ve raporlama için gerekli nitelikte olmayan makaleler hariç tutulmuştur. Dâhil etme ve dışlama kriterleri uygulandıktan sonra toplam 30 makale seçilmiştir. Bir sonraki başlıkta yıllara göre makalelerin dağılımı, makalelerin tanımlayıcı bilgileri, yazar, yayın yılı, araştırmanın yürütüldüğü kişi, kurum vs., araştırma tasarımı ve önemli sonuçları içeren gerekli veriler tablo haline getirilerek elde edilen bulgular bir sonraki başlıkta değerlendirilmiştir.

## III. BULGULAR

Bu bölümde sistemik derleme çerçevesinde seçilen makalelerin belirleyici özelliklerine göre araştırmalardan elde edilen bulgular yer almaktadır. Yıllara göre makale dağılımlarının verildiği Şekil 6 incelendiğinde, 2006-2018 yılları arasında, en fazla çalışmanın 2018 yılında yürütüldüğü görülmektedir. 2010-2017 yılları arasında ise, araştırma kapsamına alınan çalışmaların %60'ı yayımlanmıştır.



Şekil 6. Yıllara Göre Makalelerin Dağılımı

**Tablo 1. Araştırma Kapsamında Değerlendirilen Makalelere İlişkin Bir Takım Tanımlayıcı Bilgiler**

Hedef Kitle (Kişi/Kuruluş)	n	%
Sağlık kuruluşları	18	60,0
Sağlık çalışanları	8	27,0
İlaç şirketleri	2	7,0
Hane halkı ve Öğrenciler	2	6,0
Ülkeler	n	%
Hindistan, Endonezya (4'er çalışma)	8	26,6
İspanya (3 çalışma)	3	10,0
Vietnam, Türkiye (2'şer çalışma)	4	13,3
Fransa, Lübnan, Japonya, İran, Kolombiya, Kanada, Avustralya, ABD, Irak, Brezilya (1'er çalışma)	11	36,6
Diğer	4	13,3
Araştırmaların Türleri	n	%
Kalitatif	11	36,7
Kantitatif	15	50,0
Vaka analizi	4	13,3
Veri Toplama Yöntemi	n	%
Anket	12	40,0
Görüşme	6	20,0
Vaka Analizi	4	13,3
İkincil Veri	8	26,7
<b>Toplam</b>	<b>30</b>	<b>100,0</b>

Araştırmaların yürütüldüğü hedef kitle (kişi/kuruluş) açısından Tablo 1 incelendiğinde; “sağlık kuruluşlarında” yürütülen araştırmaların yoğunlukta olduğu (%60) görülmektedir. KSS faaliyetlerine ilişkin en fazla araştırmanın yürütüldüğü ülkeler Hindistan ve Endonezya’dır. Sırasıyla İspanya, Vietnam, Türkiye, Fransa ve ABD KSS araştırmalarının yürütüldüğü diğer ülkelerdir. Araştırma kapsamında gözden geçirilen makalelerde, en sık başvurulan araştırma türü, nicel çalışmadır (%50). Nicel çalışmaların büyük bir çoğunluğunda ise anket kullanılmıştır (%40). Kalitatif araştırmalarda ise sıklıkla görüşme yöntemi kullanılmıştır (%20). Araştırma kapsamında ele alınan diğer çalışmalarda ise vaka analizinin kullanılmıştır (%13,3).

**Tablo 2. Çalışmaların Özellikleri ve Önemli Sonuçları**

Rf. No.	Yazar-Yayın Yılı	Araştırmanın Yürütüldüğü Kişi/Kurum vs.	Araştırma Tasarımı	Önemli Sonuçlar
1	Kakabadse & Rozuel (2006)	-Fransa'daki yerel kamu hastaneleri	-Vaka Analizi	-KSS'nin hastanenin genel sosyal performansı üzerindeki etkisinin önemi vurgulanmaktadır.
2	Oh & Park (2008)	-Kore'deki büyük ölçekli hastaneler	-Kantitatif	-Ekonomik, etik ve hayırsızlık sorumluluklarının hastanelerin itibarı üzerinde olumlu bir etkisi bulunmakta iken, yasal sorumluluğun olumlu bir etkisi yoktur.
3	Akım (2010)	-İstanbul Üniversitesi İletişim Fakültesinde öğrenim gören 700 öğrenci	-Kantitatif	-Araştırma kapsamında çeşitli sağlık kampanyaları incelenmiştir ve incelenen sağlık kampanyalarında, katılımcıların düşük bir yüzdesi, bu kampanyanın hayatlarında bir değişikliğe neden olduğu görüşünü bildirmiştir.
4	Jamali, Hallal, Hanin (2010)	-Lübnan'daki 21 hastane	-Kalitatif	-Kâr amacı güden ve kâr amacı gütmeyen hastaneler arasında KSS'ye yönelik farklı yönelimler vardır. Hastaneler arasında yönetim yapısı, mülkiyeti ve yönetim kurulunun rolü açısından bazı temel yönetim farklılıkları görülmektedir.
5	Runnels, Labonté, Packer (2011)	-Kanada'daki sağlık yöneticileri	-Kalitatif	-Sağlıkta KSS'nin, yerel düzeyde (hastanelerde) politika geliştirmek için faydalı bir yaklaşım sağladığına ulaşılmıştır.
6	Tuan (2014)	-Vietnam'daki hastaneler	-Kantitatif	-KSS, hastanenin hasta bakım kalitesini ve klinik yönetim etkinliğini yükselten güçlü bir göstergedir.

7	Zadros (2014)	-Çek Cumhuriyeti'nde Ulusal Sağlık Fonu ile sözleşmesi olan 1420 kuruluş. -348 sağlık kuruluşu yöneticisi.	-Kantitatif	-Yöneticilerin, yönetici oldukları sağlık kurumlarında sosyal sorumluluk ilkelerine yer verme ve buna saygı duyma konusunda bilgi eksikleri vardır.
8	Vidhya & Savitha (2015)	-Hindistan'daki çeşitli sağlık merkezleri	-Vaka Analizi	-Kamu da sağlık sektöründe KSS açısından altyapı eksikleri vardır. Özel sektör ise, KSS açısından daha güçlü bir konumdadır.
9	Kumar (2015)	-Hindistan'ın Mangalore şehrindeki özel sağlık hizmeti sunucuları	-Kantitatif	-Mangalore'deki özel hastanelerin çoğu, KSS faaliyetlerinde yaşlılara ücretsiz ya da sübvansede edilmiş sağlık hizmeti sunmaktadırlar.
10	Keyvanara & Sajadi (2015)	-İsfahan'daki 946 hastane personeli	-Kantitatif	-Hastanelerin sosyal sorumluluk puanları ile mülkiyetleri (kamu veya özel) arasında anlamlı bir ilişki vardır.
11	Yıldırım & Dinçer (2016)	-Özel hastaneler	-Kalitatif	-Özel hastaneler rekabet üstünlüğü elde edebilmeleri açısından KSS faaliyetlerinde özel alanlara (spor, kültür, sanat) odaklanmaktadırlar.
12	Angeli & Jaiswal (2016)	-Sağlık bakım organizasyonları	-Vaka İncelemesi	-KSS ile ilgili dört boyutlu sağlık hizmetleri piramidi (değerin ortaya çıkarılması, önerilmesi, tahsisi ve yaratılması) önermektedirler.
13	Blesia & Sulelino (2016)	-Endonezya'nın Batı Papua eyaletindeki hastaneler	-Kantitatif	-Papua eyaletinde sağlık sektörünü etkileyen sosyal konuların hastanelerdeki KSS uygulamalarını etkilediği bulunmuştur.
14	Desai & Chandawakar (2016)	-Hindistan'da 300 üzeri yatak kapasiteli eğitim araştırma ve özel hastaneler	-Kalitatif	-Sağlık kurumlarında KSS ile ilgili faaliyetler çok aktif olarak yürütülmektedir.
15	Safkaur (2016)	-Papua eyaletindeki sağlık çalışanları	-Kalitatif	-Papua'da sağlık sektörü, KSS'nin dört bileşeni açısından değerlendirilmiştir. Buna göre, KSS'nin ekonomik ve hayırsesverlik sorumluluklarını açısından sağlık sektörü yetersizdir. Yasal ve etik sorumluluklar açısından yeterli bir düzeydedir.
16	Tuan (2016)	-Vietnam'da, farklı illerdeki 147 hekim	-Kantitatif	-Sağlıkta klinik yönetimin, KSS üzerindeki katkısı incelenmiştir. Buna göre, klinik yönetimin KSS uygulamalarına katkısının olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
17	Yeşiltaş & Erdem (2017)	-İç Anadolu Bölgesi'nde hizmet veren 95 hastane	-Kalitatif	-Hastanelerin neredeyse yarısına yakını (%42,8) KSS faaliyetinde bulunmamaktadır.
18	Syahril & Andini (2017)	-Anwar Sumenep Bölgesi'ndeki hastaneler	-Kalitatif	-Anwar Sumenep Bölgesi'ndeki KSS uygulamaları incelenmiş ve KSS konusunda, hastanelerin yetersiz kaldığı sonucuna ulaşılmıştır. Araştırma sonucunda, KSS'ye yönelik uygulamaların hastanelerde teşvik edilmesi gerektiği önerisi geliştirilmiştir.
19	Creixans Tenas & Arimany Serrat (2017)	-İspanya'daki hastaneler	-Kantitatif	-KSS faaliyetleri hastane işletmelerinin ekonomik ve finansal karlılığını önemli ölçüde etkileyen ve karlılığını arttırmaya katkıda bulunan finansal olmayan değişkenlerdendir.
20	Thorsteinsdóttir, Ovtcharenko, Kohler, (2017)	-Brezilya'daki hem kamu hem özel temsiliyeti olan ilaç firmaları	-Vaka Analizi	-Brezilya'nın sağlıkla ilgili politikaları ve ilaç bağıışı, sağlık eğitimi gibi belirlediği öncelikler ile ilaç firmalarının KSS faaliyetleri arasında uyum bulunmamaktadır. İlaç firmaları bu öncelikler dışındaki alanlara odaklanmaktadırlar.
21	İqbal (2018)	-Bangladeş, hane halkı	-Kantitatif	-KSS'nin etik ve ekonomik bileşeni çerçevesinde, genel sağlık sigortası yoluyla yoksul hane halkları için sosyal güvenlik ağı programlarının kurulması araştırmada incelenmiştir. Buna göre, hastanelerin yoksul hane halklarının tedavisinde maddi yardım sağlamlarının önemli olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
22	Karabey & Battal (2018)	-Özel hastane çalışanları	-Kantitatif	-Profesyonel etik standartları benimseme düzeyi, hastanelerin gönüllü olarak yaptıkları KSS faaliyetlerini arttırmaktadır.
23	Lubis (2018)	-North Sumatra'daki dört kamu hastanesi	-Kantitatif	-KSS'nin hastanelerin itibarı, hasta sadakati ve hastane değerini olumlu yönde etkilediğine ilişkin ampirik kanıtlar sunulmaktadır.
24	Nagraj, Arora, Gola (2018)	-Haryana'daki kamu ve özel hastaneler	-Kantitatif	-KSS faaliyetleri ile ücretsiz sağlık kampları, kırsal alandaki bireylerin daha düşük maliyetle veya ücretsiz olarak sağlık hizmeti almalarına yardımcı olmaktadır.
25	Rodriguez, Svensson, Eriksson (2018a)	-İspanya'daki özel ve kamu hastaneleri	-Kalitatif	-KSS faaliyetlerinin planlanması özel ve devlet hastaneleri arasında farklılık göstermektedir.
26	Sharmin, Khan, Belal (2018)	-Bangladeş'teki hastaneler	-Kalitatif	-Sosyal etki yaratma projesi (Lifebuoy Friendship Hospital) kapsamında KSS faaliyetleri değerlendirilmiştir. Buna göre, projenin fakir hane halkları için hayati önem taşıyan sağlık hizmetlerini sunsa da, projenin önemli bir katkı sağlamadığı sonucuna ulaşılmıştır.
27	Senay ve ark. (2018)	-ABD'deki sağlık hizmeti veren 49 büyük ölçekli sağlık bakım organizasyonu	-Kantitatif	-ABD'de, sağlık bakım organizasyonları tarafından çevresel etkileri ölçmek ve azaltmak, insan sağlığını korumak ve maliyetleri düşürmek için KSS çalışmaları yürütülmektedir.
28	Soran (2018)	-Irak'taki Paky hastanesi çalışanları	-Kantitatif	-KSS faaliyetlerinin Paky hastanesinde çalışanların iş tatmini üzerinde bir etkisi bulunamamıştır.
29	Yıldırım & Dinçer (2018)	-Türkiye'deki özel hastaneler ve ilaç firmaları	-Kalitatif	-Özel hastanelerin ve ilaç firmalarının kendileri için rekabet üstünlüğü elde etmek ve uzun vadede kar elde etmek için sosyal sorumluluk faaliyetlerinde belirli noktalara odaklanmaları gerektiği sonucuna ulaşılmıştır. Özel hastanelerin KSS yönelimi spor boyutuna odaklanırken, ilaç firmalarının yönü eğitim boyutundadır.
30	Rodriguez ve ark. (2018b)	-İspanya sağlık sektöründeki özel ve kamu hastaneleri	-Kalitatif	-Özel ve devlet hastaneleri aynı sağlık sektöründe olup, benzer operasyonlar yürütse de geçmişte, şimdiki ve beklenen gelecekte örgütsel sürdürülebilirlik ve KSS girişimleri farklılık göstermektedir.

Sağlıkta KSS faaliyetlerine ilişkin yapılan 30 çalışmanın bulgularının bulunduğu Tablo 2 incelendiğinde, sağlık sektöründe KSS kavramına duyulan önemin yıllara göre giderek arttığı ve bu yönde araştırmaların yapıldığı görülmektedir (Kakabadse & Rozuel, 2006; Zadros, 2014; Keyvanara & Sajadi, 2015). Çalışmaların büyük bir çoğunluğu ise hastanelerde yürütülmüştür (Kakabadse & Rozuel, 2006; Oh & Park, 2008; Jamali ve ark., 2010; Runnels ve ark., 2011; Tuan, 2014, Zadros, 2014; Kumar, 2015; Keyvanara & Sajadi, 2015; Yıldırım & Dinçer, 2016; Blesia & Sulelino, 2016; Yeşiltaş & Erdem, 2017; Lubis ve ark., 2017; Syahril & Ansini, 2017; Lubis, 2018; Soran, 2018; Rodriguez ve ark. 2018). Sağlık çalışanları üzerinde yürütülen 8 çalışma vardır (Runnels ve ark., 2011; Zadros, 2014; Kumar, 2015; Keyvanara & Sajadi, 2015; Safkanur, 2016; Tuan, 2016; Karabey & Battal, 2018, Soran, 2018). Bu çalışmalardan ikisi sağlık kurumlarında görev yapmakta olan yöneticilerin katılımıyla yürütülmüştür (Runnels ve ark., 2011; Zadros, 2014). Yöneticilerin katılımıyla yürütülen çalışmalardan Zados (2014)'un araştırması sağlık sektöründe hangi faaliyetlerin KSS olarak ele alınabileceği üzerinedir. Yöneticilerin, çalışanlar ve paydaşları ile ilişkilerinde KSS ilkelerini dikkate alıp almadıkları üzerine odaklanmıştır. Yöneticilerin bilgi düzeyi ile çalışanların sosyal sorumlu olarak hareket edip/etmediğine ilişkin konularının ele aldığı çalışmada yöneticilerin yönettikleri sağlık kurumunda sosyal sorumluluk ilkelerini ortaya koyma ve bu ilkelere saygı gösterme konusunda bilgi ve ilgiden yoksun oldukları bulunmuştur. Buna göre yöneticiler, sağlık kurumlarındaki faaliyetlerinin etik standartlara dayandırılmasının öneminin farkındadır. Ancak, etik standartlarda yürütülen bu faaliyetlerin sosyal sorumluluk ilkelerini içerdiğine ilişkin bilgi seviyeleri düşüktür. Bu durumun kavram ile ilgili bilgi eksikliklerinden kaynaklandığı görülmüştür. Yöneticiler üzerinde yürütülen bir diğer çalışmada Runnels ve ark. (2011) bölgesel sağlık otoriteleri ve hastanelerde yöneticiler ile yaptığı görüşmelerde, nüfusun sağlık ihtiyaçlarını değerlendirmişlerdir. Yöneticilere işe alımlar ile ilgili etik ilkeler, uygulamalar ve politikalar sorulmuştur. Buna göre, sağlık yöneticileri, KSS'nin, yerel düzeyde (hastanelerde) politika geliştirmek için faydalı bir yaklaşım sağladığına değinmiştir. Sağlık çalışanlarının katılımıyla gerçekleştirilen diğer çalışmalarda; Kumar (2015) Hindistan'ın Mangalore şehrindeki özel hastanelerin birçoğunda KSS faaliyetlerinin yetersiz kaldığı sonucuna ulaşmıştır. Keyvanara & Sajadi'nin (2015) kamu ve özel hastanelerde gerçekleştirdikleri araştırmalarında, hastanelerde sağlık çalışanlarının KSS uygulamalarını orta düzeyde yerine getirdiklerini ifade etmişlerdir. Bu anlamda hastane yöneticilerinin özellikle, sağlık çalışanlarının çalışma ortamına odaklanarak, hastanelerinin sosyal sorumluluk düzeyini iyileştirmek için uygun politika ve stratejiler geliştirmeleri ve uygulamalarını önermişlerdir. Sağlık çalışanları üzerinde yürütülen diğer bir araştırmada Safkaur (2016) Papua eyaletindeki hastanelerde KSS'nin ekonomik ve hayırseverlik sorumluluklarının yetersiz kaldığı bulgusuna ulaşmış, yasal ve etik sorumluluklarının ise yeterli düzeyde olduğunu bulmuştur. Tuan'ın (2016) Vietnam'daki hekimlerin katılımıyla gerçekleştirdikleri araştırmasında ise klinik yönetişimin KSS uygulamalarına katkısının olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Karabey ve Battal'ın (2018) özel hastane çalışanlarıyla yaptıkları araştırmasında KSS faaliyetlerini arttırmada profesyonel etik standartların benimsenme düzeyinin önemli olduğu bulunmuştur. Soran'ın (2018) Irak'ta sağlık çalışanlarının katılımıyla yürütülen araştırmasında KSS faaliyetleri üzerinde iş tatminin etkisi araştırılmış ve etkisinin bulunmadığı görülmüştür. Sağlık çalışanlarının katılımıyla gerçekleştirilen bu araştırmalarda KSS'nin çeşitli yönlerle sağlık sektöründeki etkisi incelenmiştir ve bazı noktalarda KSS faaliyetlerinin sağlık sektöründe oldukça yetersiz kaldığına ulaşılmıştır.

Sistematik derleme kapsamında incelenen 30 araştırmadan 2'si ilaç şirketlerinde yürütülmüştür (Thorsteinsdóttir ve ark., 2017; Yıldırım & Dinçer, 2018). Her iki araştırmada da vaka analizi yapılmıştır. Bu çalışmalardan Thorsteinsdóttir ve ark. (2017)'in araştırması, Brezilya'nın sağlıkla ilgili politikaları ile ilaç firmalarının KSS faaliyetleri arasındaki uyumu incelemiştir. Araştırma sonucunda, kamunun belirlemiş olduğu sağlık program altyapısı, ilaç bağıışı, sağlık eğitimi gibi politika öncelikleri ile ilaç firmalarının KSS faaliyetleri arasında uyum bulunamamıştır. İlaç firmaları KSS faaliyetleri kapsamında bu öncelikler dışındaki alanlara odaklanmaktadır. Bununla beraber araştırma, KSS'nin ilaç firmaları için önemli bir öncelik olduğu görüşünü desteklemektedir. İlaç sektöründe yürütülen bir diğer çalışma olan Yıldırım & Dinçer (2018)'in araştırması, ilaç firmaları ve

özel hastanelerin yürütmüş oldukları KSS faaliyetleri üzerinedir. Özellikle, hayırseverlik faaliyetleri (spor, sanat sponsorlu vb) üzerine odaklanılan çalışmada stratejik açıdan KSS incelenmiştir. Çalışmada uzun vadede rekabet üstünlüğü sağlamak ve kar elde etmek amacıyla özel hastanelerin KSS yöneliminin spor sponsorlukları üzerine olduğu görülmekte iken, ilaç firmalarının odak noktasının ise eğitim boyutunda olduğu belirtilmiştir.

Bu çalışma kapsamında incelenen diğer araştırmalar değerlendirildiğinde, sağlık merkezlerinde, öğrenciler ve hane halkı üzerinde yürütülen birer çalışma bulunduğu görülmektedir (Akım, 2010; Vidhya & Savitha 2015; Iqbal 2018). Bu çalışmaların ortak noktası tüm çalışmalarda KSS faaliyeti olarak sağlık kampanyalarının değerlendirilmesidir. Sırasıyla çalışmalar incelendiğinde; Vidhya & Savitha (2015), Hindistan'daki çeşitli sağlık merkezlerindeki KSS uygulamalarına yer vermiştir. Bunlar; böbrek hastalarına diyaliz merkezlerinde sunulan ücretsiz sağlık hizmetleri, ciddi kalp hastalığı geçirmiş çocukların tıbbi masraflarını desteklemek için “Kalbini Sev Kampanyası”, engelli çocuklara yönelik girişimler ve ücretsiz tıbbi kamplar gibi sağlık kampanyalarıdır. Diğer bir çalışmada Akım (2010) “Kalbini Sev Kırmızı Giy” kampanyası gibi çeşitli sosyal sorumluluk kampanyalarının bireyler üzerindeki farkındalık ve davranış değişikliği yaratma durumunu incelemiştir. Buna göre, katılımcıların düşük bir yüzdesi bu kampanyalar ile ilgilenmiş ve davranış değişikliğine gitmiştir. Iqbal (2018) ise KSS aracılığıyla yoksul hane halkları için kaliteli sağlık hizmetleri verilmesi konusunda kamu ve özel sektör müdahalelerinin sağlanması amacıyla sosyal güvenlik ağ programı kurulması üzerine odaklanmıştır.

Bu çalışma kapsamında incelenen yayınların birçoğunda, sağlık sektöründe KSS'nin faydaları üzerinde durulmuştur (Oh & Park, 2008; Zadros, 2014; Tuan 2014; Creixans-Tenas & Arimany-Serrat, 2018). Bu çalışmalardan Zadros (2014), KSS'nin, başta hastalar olmak üzere dış paydaşlara yönelik faaliyetlere katılım, hastaneye olumlu finansal sonuç sağlama, çevreye olumlu imaj yaratma, yasalara saygı gösterme, işyerinde güvenli ve dostça çalışma ortamı oluşturma, çevreye duyarlılık ve güçlü pazarlık pozisyonu sağlama gibi avantajlarının olduğunu belirtmektedir. Oh ve Park (2008) ise; ekonomik, etik ve hayırseverlik sorumluluklarının hastanelerin itibarı üzerinde olumlu bir etkisinin olduğu bulgusuna erişmiştir. Creixans-Tenas & Arimany-Serrat (2018), giderek artan sayıda hastanenin; ekonomik, sosyal ve çevresel davranışlarla ilgili konularda KSS kriterlerini benimsediklerini ve KSS'ye ilişkin uygulamaları kurumsal web sitelerinde KSS'yi arttırmak için kullandıklarını belirtmiştir. Hastanelerde finansal ve finansal olmayan göstergelerinin incelendiği her iki çalışmada da KSS, finansal olmayan bir gösterge olarak kullanılmıştır. Buna göre; Creixans-Tenas & Arimany-Serrat (2018), KSS gibi finansal olmayan göstergelerin, hastanelerin karlılığına etkisi olduğunu ve bu yönde sağlık kuruluşlarına fayda sağladığı bulgusuna ulaşılmışken, Oh & Park (2008) ise, büyük ölçekli hastanelerin sosyal sorumluluk faaliyetlerini yerine getirmelerinin, hastanelerin yönetim performansı üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğunu ve hastanelerin performansının sosyal sorumluluk faaliyetlerini yerine getirme gücüne göre olması gerektiği üzerinde durmuştur. Tuan (2014) ise, KSS'nin, hastanenin marka algısını oluşturan, yüksek düzeyde hasta bakım kalitesini sağlayan klinik yönetim etkinliğinin güçlü bir göstergesi olduğu belirtilmiştir. Çalışma kapsamında incelenen 9 çalışmada KSS, hastaneler için önemli bir faktör olarak ele alınmıştır (Kakabadse & Rozual, 2006; Oh & Park, 2008; Runnels ve ark., 2011, Tuan, 2014; Zadros, 2014; Yıldırım & Dinçer 2016, Tuan, 2016, Creixans-Tenas & Arimany-Serrat, 2018, Lubis, 2018). Ancak, sekiz çalışmada, KSS'nin yeterli bir şekilde anlaşılmadığı, kamu ve özel sağlık sektöründe yetersiz kaldığı, yöneticilerin bilgi eksiklerinin ve hastanelerin alt yapı eksiklerinin olduğu, KSS'nin ana bileşenlerinden hesap verilebilirlik ve şeffaflık bileşenlerinin hastanelerde yeterli uygulama alanı bulmadığı vb. bulgulara ulaşılmıştır (Zadros, 2014; Vidhya & Savitha, 2015, Kumar, 2015; Blesia & Sulelino, 2016; Safkanur, 2016; Yeşiltaş & Erdem, 2017, Syahril & Andini, 2017; Sharmin ve ark., 2018).



## SONUÇ VE ÖNERİLER

KSS'nin yıllar boyunca sadece ekonomik konular ile ilgili olduğu ve sağlık kurumlarını ilgilendiren konularda KSS'nin yerinin olmadığı düşüncesi geçerli olsa da giderek artan sayıda araştırmacı tıbbi konular da dâhil, sağlık sektöründe KSS ilkelerine göre hareket edilmesi gerektiği görüşündedir. Bu çalışma, sağlık kuruluşlarını ilgilendiren konularda KSS'nin sıklıkla ele alınabileceğini ortaya koymaktadır. Bununla birlikte, uygulamada yöneticiler ve çalışanların bu konuda bilgilerinin sınırlı olduğu ve bu nedenle, sağlık kurumlarını ilgilendiren konulardaki faaliyetlerde KSS'nin yerinin olmadığı düşüncesi hala hâkim görüş olarak ele alınsa da kuruluşların sosyal sorumluluklarını yerine getirmelerinin yalnızca hayırseverliğin bir yolu olarak görüldüğü günlerin gerilerde kaldığı ifade edilebilir. Böylece, KSS'nin tüm alanlarda olduğu gibi sağlık sektöründe de gerekliliği konusu günümüzde ön plana çıkmıştır.

Bu araştırma, sağlık sektöründe KSS'ye artan ilgiyi ortaya koyması yönüyle önemlidir. Ayrıca, KSS faaliyetlerine artan bu ilginin sağlık kuruluşlarında zaman içerisinde topluma hizmet verme, gönüllülük ve hayırseverlik yaklaşımlarıyla hissedarlarının ve paydaşların, aynı zamanda da toplumun beklentilerine cevap verme adına önem taşıdığı söylenebilir. KSS'nin sağlık kuruluşlarına kattığı değer düşünülürken, hastanelerde kurumsal sosyal stratejiler oluşturulması yoluyla ekonomik, finansal ve sosyal problemlere çözümler bulunması ve kurumsal yönetimi sağlayarak sağlık kuruluşlarının misyonlarına katkı sağlanması mümkün hale gelmektedir. Bu anlamda sağlık hizmetlerinde sosyal sorumluluk, sağlık bakımını yeni bir sosyal boyutunu ortaya koyar. Bu sosyal boyut hastanelerde, kamu politikalarını ve tüketici davranışını şekillendirmeye yardımcı olur. Böylelikle sağlık kuruluşları, yeni hastane yönetim modellerinde paylaşılan değerleri ve ortak etik ilkeleri teşvik ederek küresel toplumdaki misyonlarını yerine getirebilmektedirler. Ayrıca, KSS sadece hastaneler ve diğer sağlık hizmetleri kuruluşları için değil, aynı zamanda çok uluslu şirketler; ilaç şirketleri için de önem taşımaktadır. İlaç endüstrisi, az gelişmiş ülkelerde, özellikle dezavantajlı grupların hayati ilaçlara erişmesine izin vererek sosyal sorumluluk kavramını geliştirebilmektedirler. Bu bağlamda sosyal sorumluluğun daha geniş bir müdahale alanı vardır.

Bu çalışma, sağlık sektöründe KSS faaliyetlerini sistematik derleme yaklaşımıyla incelemek amacıyla yapılmıştır ve araştırma kapsamında ele alınan çalışmalar ile sınırlıdır. Bu kapsamda, gelecek araştırmalar için;

1. Araştırma kapsamında elde edilen ampirik bulgular, her ne kadar sağlık sektöründe KSS konusunu ve strateji ile arasındaki bağlantıyı ortaya koysa da bu bulguları güçlendirecek yeni çalışmaların yapılması gerekliliğini ortaya koymaktadır. KSS ve strateji arasındaki bağlantıyı güçlendirecek yeni ölçekler geliştirilebilir. Bu kapsamda, KSS kavramının stratejik bir yaklaşımla incelenmesi ve sağlık sektöründe KSS'ye yönelik stratejilerin oluşturulması bu araştırma kapsamında önerilmektedir.
2. Bu araştırma, KSS'ye ilişkin araştırmaların artış gösterdiği 2005 yılı sonrası dönemi incelemekle birlikte 2005-2018 yılları ile sınırlıdır. Daha geniş perspektiflerle ve farklı veri tabanları kullanarak bu konunun yeni çalışmalarla ortaya konulması önemlidir.
3. Araştırmacılar tarafından sağlık hizmetlerinde yeni endüstrileri içeren alanlarda (ilaç ve tıbbi cihaz firmaları, sağlık bilgi sistemleri, biyoteknoloji ve genom teknolojisi vb.) yeni araştırmalar planlanabilir ve karşılaştırmalar yapılabilir.

## KAYNAKLAR

- Akım, F. (2010). Sağlık alanında gerçekleştirilen sosyal sorumluluk kampanyalarının bireylerde farkındalık ve davranış değişikliği yaratma etkisi: “Kalbini sev kırmızı giy kampanyası” üzerine bir değerlendirme. *İstanbul Üniversitesi İletişim Fakültesi Hakemli Dergisi*, 1(38), 5–20.
- Angeli, F., & Jaiswal, A. K. (2016). Business model innovation for inclusive health care delivery at the bottom of the pyramid. *Organization & Environment*, 29(4), 486–507.
- Barth, R., & Wolff, F. (Eds.). (2009). *Corporate social responsibility in Europe: Rhetoric and realities*. USA: Edward Elgar Publishing.
- Blesia, J. U., & Sulelino, R. (2016). The evaluation of major components of the corporate social responsibility in West Papua's health sector. *Journal of Alternative Perspectives in the Social Sciences*, 8(1), 77–98.
- Bowen, H. R. (2013). *Social responsibilities of the businessman*. Iowa City: University of Iowa Press.
- Brandão, C., Rego, G., Duarte, I., & Nunes, R. (2013). Social responsibility: A new paradigm of hospital governance?. *Health Care Analysis*, 21(4), 390–402.
- Carroll, A. B. (1979). A three-dimensional conceptual model of corporate performance. *Academy of Management Review*, 4(4), 497–505.
- Carroll, A. B. (1991). The pyramid of corporate social responsibility: Toward the moral management of organizational stakeholders. *Business Horizons*, 34(4), 39–48.
- Chandler, D. (2016). *Strategic corporate social responsibility: sustainable value creation*. USA: Sage Publication.
- Chandler, D., & Werther Jr, W. B. (2013). *Strategic corporate social responsibility: Stakeholders, globalization, and sustainable value creation*. USA: Sage Publications.
- Creixans Tenas, J., & Arimany-Serrat, N. (2018). Influential variables on the profitability of hospital companies. *Intangible Capital*, 14(1), 171–185.
- Crowter, D., & Aras, G. (2008). *Corporate social responsibility*. Denmark: Ventus Publishing.
- Desai, P. S., & Chandawarkar, M. R. (2016). Aligning CSR activities of health care sector to developmental needs of India. *Journal of Pharmaceutical Sciences and Research*, 8(9), 1008.
- European Commission. (2001). GREEN PAPER: Promoting a European framework for corporate social responsibility. *Office for Official Publications of the European Communities*. Erişim adresi: [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/DOC\\_01\\_9](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/DOC_01_9).
- European Commission. (2014) Corporate social responsibility (CSR) IMPACT project-impact measurement and performance analysis of CSR, executive summary, headline findings, insights & recommendations for policy makers. *Business & Stakeholders*. Erişim adresi: <https://cordis.europa.eu/project/id/244618/reporting> Erişim Tarihi 29.07.2021.
- Feng, Y., Zhu, Q., & Lai, K. H. (2017). Corporate social responsibility for supply chain management: A literature review and bibliometric analysis. *Journal of Cleaner Production*, 158, 296–307.
- Filho, S., José, M.D., Wanderley, Lilian, S. O., Gómez, C. P., & Farache, F. (2010). Strategic Corporate social responsibility management for competitive advantage. *Brazilian Administrario Review*, 7(3), 284–309.
- Friedman, M. (1962). *Capitalism and freedom*. Chicago: University of Chicago Press.
- Hadadh, İ., & Almarshedi, S. O. (2014). Sporting event as a corporate social responsibility strategy. *Procedia Ekonomik Finance*, 11, 3–14.
- Hancock, H. (2015). Corporate social responsibility & strategy. Undergraduate Winner IBE Student Essay Competition 2015. *Institute of Business Ethics*, 1–10.
- Husted, B. W., & Allen, D. B. (2010). *Corporate social strategy: Stakeholder engagement and competitive advantage*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Husted, B. W., & Allen, D. B. (2001). Toward a model of corporate social strategy formulation. In *Proceedings of the Social Issues in Management Division at Academy of Management Conference* (pp. 1–35).
- Iqbal, M. H. (2018). Universal health coverage for the poor in the coastal Bangladesh through ethics and economic responsibility. *World*, 8(2), 14–30.
- Jamali, D., Hallal M., & Hanin, A. (2010). Corporate governance. *The International Journal of Business in Society*, 10(5), 590–602.

- Kakabadse, N. K., & Rozuel, C. (2006). Meaning of corporate social responsibility in a local French hospital: A case study. *Society and Business Review*, 1(1), 77–96.
- Karabey C. N. & Battal, F. (2018) Profesyonel etik standartlar, kurumsal sosyal sorumluluk. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 22(4), 2265–2286.
- Keyvanara, M., & Sajadi, H. S. (2015). Social responsibility of the hospitals in Isfahan city, Iran: Results from a cross-sectional survey. *International Journal of Health Policy and Management*, 4(8), 517.
- Kumar, H. H. (2015). A study on corporate social responsibility for the health care of the elderly by private health care providers of Mangalore city: a health systems research. *International Journal of Medicine and Public Health*, 5(2), 157–160.
- Lubis, A. N. (2018). Corporate social responsibility in health sector: a case study in the government hospitals in Medan. *Indonesia. Verslas: Teorija ir praktika*, 19(1), 25–36.
- Lubis, A. N., Lumbanraja, P., Lubis, R. R., & Hasibuan, B. K. (2017). A study of service quality, corporate social responsibility, hospital image, and hospital value creation in Medan. *European Research Studies*, 20(4B), 125–133.
- Moher, D., Liberati, A., Tetzlaff, J., Altman, D. G., & Prisma Group. (2009). Preferred reporting items for systematic reviews and meta-analyses: the PRISMA statement. *PLoS med*, 6(7), e1000097. <https://doi.org/10.1371/journal.pmed.1000097>.
- Nagraj, A., Arora, H., & Gola, S. (2018). Medical Services and Corporate Social Responsibility (CSR) approach in rural areas of Haryana. *International Journal of Recent Research Aspects*, 5(2), 10–15.
- Oh, J., & Park, G. (2018). The moderating effects of importance and contribution intension in the relationship between large-sized hospital's social philanthropy and performance, *The Journal of Internet Electronic Commerce Research*, 18(2), 2018, s.1–17.
- Rodriguez, R., Svensson, G., & Eriksson, D. (2018b) Comparing and contrasting the evolution through time of organizational sustainability initiatives. *International Journal of Quality and Service Sciences*, 10(3), 296–315.
- Rodriguez, R., Svensson, G., & Eriksson, D. (2018a) Organizational positioning and planning of sustainability initiatives. *International Journal of Public Sector Management*, 31(7), 755–774.
- Runnels, V., Labonté, R., & Packer, C. (2011). Reflections on the ethics of recruiting foreign-trained human resources for health. *Human Resources for Health*, 9(1), 2–11.
- Safkaur, O. (2016). Corporate Social Responsibility in The Health Sector for Papua Indonesia. *International Journal of Science & Technology Research*, 5, 159–167.
- Schouten, P. (2011, June 28). *Corporate social responsibility in hospitals focusing on sustainable procurement*. ZonMw.
- Schwartz, M. S., & Carroll, A. B. (2003). Corporate social responsibility: A three-domain approach. *Business Ethics Quarterly*, 13(3), 503–530.
- Senay, E., & Landrigan, P. J. (2018). Assessment of environmental sustainability and corporate social responsibility reporting by large health care organizations. *JAMA network open*, 1(4), e180975–e180975.
- Sharmin, S., Khan, N. A., & Belal, A. R. (2018). Governance capabilities and sustainability concerning “corporate-NGO” collaboration: the case of lifebuoy friendship hospital in Bangladesh. *Global Social Welfare*, 5(4), 277–286.
- Siniora, D. (2017, August 25). Corporate Social Responsibility in the Healt Care Sector. In *Graduate Student Research Symposium*.
- Soran, Ö. K. (2018). The impact of corporate social responsibility on employee's job satisfaction. *Journal of Process Management. New Technologies*, 6(3), 56–64.
- Sørensen, K., & Brand, H. (2011). Health literacy - A strategic asset for corporate social responsibility in Europe. *Journal of health communication*, 16(sup3), 322–327.
- Srivastava, A., Kumar, Negi, G., Mishra, V., & Pandey, S. (2012). Corporate social responsibility: A case study of TATA group. *IOSR Journal of Business and Management*, 3(5), 17–27.
- Syahril, S., & Andini, I. Y. (2017). The role of accountants in implementation corporate social responsibility at Hospital Dr. H. Moh. Anwar Sumenep District. *JEMA: Jurnal Ilmiah Bidang Akuntansi dan Manajemen*, 14(2), 120–134.

- Thorsteinsdóttir, H., Ovtcharenko, N., & Kohler, J. C. (2017). Corporate social responsibility to improve access to medicines: The case of Brazil. *Globalization and Health*, 13(1), 10.
- Tuan, L. T. (2014). Clinical governance, corporate social responsibility, health service quality, and brand equity. *Clinical Governance: An International Journal*, 19 (3), 215–234.
- Tuan, L. T. (2016). The chain effect from human resource-based clinical governance through emotional intelligence and CSR to knowledge sharing. *Knowledge Management Research & Practice*, 14(1), 126–143.
- United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization. (2010). *Report of the International Bioethics Committee of UNESCO on Social Responsibility and Health*. Paris: UNESCO.
- Vidhya, K. & Savitha, P. (2015). Corporate social responsibility of health sector. *International Research Journal of Business and Management*, 8(2), 2–5.
- Yeşiltaş, A., & Erdem, R. (2017). Hastanelerin kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetlerine yönelik içerik analizi. *Mersin Üniversitesi Sağlık Bilimleri Dergisi*, 10(2), 113–124.
- Yıldırım, M., & Dinçer, M. A. M. (2016). How the process of the CSR activities works on private hospitals: Case study from strategic perspective. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 235, 46–59.
- Yıldırım, M., & Dinçer, M. A. M. (2018). How the process of the CSR activities works on private hospitals and pharmaceutical firms: Multiple case study from strategic perspective. *Journal of religion and health*, 59(2), 961–985.
- Yuen, K., Fai, L., & Jun, M. (2016). Barriers to implementation of strategic corporate social responsibility in shipping. *The Asian Journal of Shipping and Logistics*, 32(1), 49–57.
- Zadros, K. (2014). The assessment of medical subject managers' knowledge on topic of social responsibility. *Management*, 18(1), 96–108.

---

**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** : “Sağlık sektöründe kurumsal sosyal sorumluluk: Sistemik bir derleme çalışması” başlıklı çalışmada. 1. yazarın katkı oranı: %50, 2. yazarın katkı oranı: %50.

**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 has no responsibility and all responsibility belongs to the authors of the study.

**Author Contributions** : In the study titled "Corporate social responsibility in the health sector: A systematic compilation study" 1st author's contribution rate: 50%, 2nd author's contribution rate: 50%.

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

---



Araştırma Makalesi  
Research Article

Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi  
Yıl: 2021 Cilt-Sayı: 14(3) ss: 800–821

Academic Review of Economics and Administrative Sciences  
Year: 2021 Vol-Issue: 14(3) pp: 800–821

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

ISSN: 2564-6931

DOI: 10.25287/ohuiibf.776905

Geliş Tarihi / Received: 04.08.2020

Kabul Tarihi / Accepted: 06.10.2020

Yayın Tarihi / Published: 31.07.2021

## ENTROPİ TEMELLİ LANCHESTER SAVAŞ MODELİ İLE BİR FUTBOL MAÇININ ANALİZİ

Nuri ÖMÜRBEK<sup>1</sup>

Gamze KILINÇ<sup>2</sup>

Meltem KARAATLI<sup>3</sup>

### Öz

Eskiden beri kullanılmakta olan savaş strateji modelleri karar vermeye yardımcı modellerdir. Lanchester savaş kanunları, Frederick Lanchester'ın II. Dünya Savaşı sırasında geliştirmiş olduğu savunma stratejilerini temel alan matematiksel bir savaş modelidir. Bu model savaş ya da mücadele içeren olaylarda matematiksel bir analiz ile simülasyon görevi görmektedir. Diferansiyel denklemler yardımıyla, tarafların çeşitli durumlar altındaki yıpranma oranları hesaplanır ve olay matematiksel olarak canlandırılır. Böylece, tarafların farklı senaryolar altında vereceği tepkilerin öngörülmesi ile risk analizi ve karar verme aşamaları daha sağlıklı bir şekilde gerçekleştirilmiş olacaktır. Günümüzde Lanchester'ın savaş modelleri sadece savaş stratejilerinde değil aynı zamanda karşılıklı rekabet halinde olan tüm durumlarda kullanılmaktadır. Lanchester denklemleri; işletmelerin risk analizi ve pazar paylarının belirlenmesinde, hayvan gruplarının mücadelesinde, biyoloji ve sağlık gibi çeşitli alanlarda kullanılmaktadır. Bu çalışmada ise Lanchester savaş modeli Süper Lig kapsamında 23.02.2020 tarihinde oynanan Fenerbahçe-Galatasaray maçına uyarlanmıştır. Çalışmanın amacı, Lanchester denklemleri yardımıyla çeşitli durumlar altında tarafların saldırı-savunma stratejilerinin incelenmesidir. Bu model kapsamında senaryo niteliği taşıyan Fenerbahçe'nin favori olduğu durum ile Galatasaray'ın kazandığı mevcut durumların matematiksel analizi yapılmıştır. Analizler sonucunda; senaryo niteliği taşıyan modelde Fenerbahçe takımı kazanmıştır. Mevcut durum analizinde ise gerçekleşen durumla uyumlu sonuçlara ulaşıldığı görülmüştür.

**Anahtar Kelimeler** : Senaryo analizi, Strateji, Lanchester Savaş Modeli, FB-GS Maçı

**Jel Sınıflandırması** : C2, C63, C7.

<sup>1</sup> Prof. Dr., Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü Üretim Yönetimi ve Pazarlama Ana Bilim Dalı, nuriomurbek@sdu.edu.tr. ORCID: 0000-0002-0360-4040.

<sup>2</sup> 100/2000 YÖK Doktora Bursiyeri, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı, gamzeeeklncc@gmail.com, ORCID: 0000-0001-7746-3634.

<sup>3</sup> Doç. Dr., Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü Sayısal Yöntemler Ana Bilim Dalı, meltemkaraatli@sdu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-7403-9587.

### Atf / Citation (APA 6):

Ömürbek, N., Kılınç, G., & Karaatlı, M. (2021). Entropi temelli Lanchester Savaş Modeli ile bir futbol maçının analizi. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(3), 800–821. <http://doi.org/10.25287/ohuiibf.776905>.

## ANALYSIS OF A FOOTBALL MATCH WITH THE ENTROPY BASED LANCHESTER WAR MODEL

### Abstract

Warfare strategy models that have been used since the past are models that help decision making. Lanchester's war laws are a mathematical model of warfare based on the defense strategies developed during II. World War by Frederick Lanchester. This model acts as a simulator with a mathematical analysis in events involving war or struggle. With the help of differential equations, the attrition rates of the parties under various conditions are calculated and the event is mathematically animated. Thus, risk analysis and decision-making stages will be carried out in a healthier way by predicting the reactions of the parties under different scenarios. Today, Lanchester's war models are used not only in war strategies, but also in all cases where there is mutual competition. Lanchester equations are used in various fields such as in risk analysis of enterprises and in determining market shares, in the struggle of animal groups, biology and health. In this study, Lanchester war model was adapted to Fenerbahçe-Galatasaray match played on 23.02.2020 within the scope of Super League. The aim of this study is to examine the attack-defense strategies of the parties under various cases with the help of Lanchester equations. Within the scope of this model, a mathematical analysis of the scenario situation in which Fenerbahçe was the favorite and the current situation in which Galatasaray won. As a result of the analysis; Fenerbahçe team won in the model which is a scenario. In the current situation analysis, it was seen that results compatible with the actual situation were achieved.

**Keywords** : Scenario analysis, Strategy, Lanchester War Model, FB-GS Match.

**Jel Classification** : C2, C63, C7.

### GİRİŞ

İngiliz mühendis Frederick Lanchester'ın II. Dünya savaşı esnasında Almanlara karşı İngiltere hava sahasını korumak amaçlı hava savunma stratejilerini temel alarak kurduğu Lanchester eşitlikleri, savaş dönemlerinde ve mücadele içeren çeşitli olaylarda karar verme mekanizmasına yardımcı olmak için kullanılan matematiksel bir analizdir. Gerçek savaşları ya da rekabet halindeki taraf ve olayları bir çeşit simülasyon yaparak taktikleri belirlemek için eskiden beri yaygın olarak kullanılan bir modeldir. Günümüzde rekabet halindeki işletmelere de uygulanarak Yeni Lanchester kanunları olarak literatürde yerini korumaya devam etmektedir. İşletmeler Lanchester kanunları yardımıyla simüle ettikleri çeşitli durumlar da saldırı veya savunma stratejileri geliştirebilmekte ya da pazar paylarını belirleyebilmektedir (Stanescue, Barriga, Buro, 2015: 86–87; Tang, Leu, Abbass, 2019: 35–40).

Bu çalışmada ise Lanchester kanunları, Süper Lig Takımlarından ve iki ezeli rakip olan Fenerbahçe-Galatasaray maçına uyarlanmıştır. Süper Lig kapsamında 23.02.2020 tarihinde oynanan Fenerbahçe-Galatasaray maçını 1-3 skor ile Galatasaray kazanmıştır. Bu uygulama Lanchester modelinin temelinde yatan zayıf tarafın dahi savunma stratejileri ile düşmanı maksimum zarara uğratabilmesinin mümkün olduğu mantığına da uyum göstermiştir. Çalışmada ilk olarak maç sonucunu etkileyecek iki farklı durum incelemesi yapılarak istatistik ve stratejilerin önemi vurgulanacaktır. Bunun için önce her bir kriterin entropi ağırlıkları bulunacak ve daha sonra normalize edilmiş kriter değeri ile entropi değerleri çarpılarak Fenerbahçe-Galatasaray maçının ağırlıklandırılmış karar matrisi oluşturulacaktır. Ardından bu matrislere Lanchester diferansiyel denklemleri uygulanarak analiz ve incelemeleri yapılacaktır.

Bu çalışmanın amacı, entropi ve Lanchester Savaş Kanunları hakkında bilgi vermek ve Lanchester Kanunları ile Fenerbahçe-Galatasaray maçının matematiksel bir simülasyonunu yaparak uygulama sonuçlarının analizi ve incelemesini yapmaktır.

## I. LİTERATÜR TARAMASI

Bu bölümde Lanchester Savaş Kanunları ile ilgili yapılmış bazı çalışmalara yer verilmiştir.

Sir Frederick Lanchester tarafından 1915 yılında II. Dünya savaşı sırasında geliştirilen Lanchester stratejileri literatürde çeşitli alanlarda kullanılmıştır. Çalışmalar askeri alanda, rekabet halindeki işletmelerde ve biyoloji-sağlık alanında olmak üzere üç kategoride sınıflandırılabilir.

*Askeri alandaki Lanchester modelleri:* Özdağoğlu (2019: 18–40); Preveze Deniz Zaferini Lanchester'ın savaş kanunları ile incelemesini yapmıştır. Biri mevcut durum analizi, ikisi farklı stratejiler altında alternatif senaryolar olmak üzere toplamda üç farklı durumu Lanchester savaş kanunları ile analizi yapılmıştır. Flores (2017: 432–435); Tunç çağının sonlarında gerçekleşen Truva-Yunan savaşının analizini, yerleşik topolojik alanlar ve arkeolojik verilerden yararlanarak parametrelerin değerlendirilmesi ile birlikte Lanchester yasalarını kullanarak analizini yapmıştır. Modelin önemli dinamikleri olan parametre tahminleri özellikle Truva'nın sekiz metrelik duvarları iki rakip arasındaki önemli bir kalkan görevi görmüş ve bu bilgiler ışığında modelin analizi yapılmıştır. Özdağoğlu (2013: 63–94); çalışmasında Türk Kurtuluş Savaşı'nda Büyük Taarruz için Lanchester kanunlarından ve bu savaş senaryolarının modellenmesinde sistem dinamikleri programlarından yararlanmıştır. Stella 9.1.4 programı ile model hazırladıktan sonra mevcut durum analizi ve program senaryosu olan cephe taarruzu yapılsaydı sonuçların ne olacağına dair karşılaştırmalar yapılmış ve sonuç olarak cephe taarruzunun başarılı olmayacağını, savaşın gerçek durumla uyumlu olduğunu göstermiştir.

Sheeba ve Ghose (2008: 581–591); iki farklı saldırı gücünün farklılaşan güç ve yeteneği karşısında, savunma gücünün optimum şekilde bölmelere ayrıldığı bir Lanchester kare kanununa dayanan optimal karar verme sürecini incelenmişlerdir. Ancak Lanchester yıpranma modelindeki gibi zaman sıralı stratejilerden farklı olarak statik optimizasyon çerçevesine dayalı daha basit kaynak tahsis stratejileri elde etmeye çalışmışlardır. Elde edilen stratejiler, diğer karmaşık dinamik optimal yöntemler ile karşılaştırıldığında benzer sonuçlar verdiğini göstererek bir çözüm elde etmişlerdir. Wiper, Pettit ve Young (2000: 541–558); II. Dünya savaşını, Lanchester savaş kanunları ile ordunun saldırıya geçmesi ya da savunma halinde kalması gibi iki farklı durumda yaralıların sayısındaki değişikliği incelemişlerdir.

*İşletme alanındaki Lanchester modelleri:* Jorgensen ve Sigue (2019: 1–14); çalışmalarında Lanchester modelinde reklam ve fiyatlandırmanın dinamik bir oyununu modellemişlerdir. Bu modelde iki rakip işletme sınırlı bir zaman aralığında reklamcılığı ve fiyatlandırmayı kullanarak mevcut zamanı ve mevcut pazar paylarını gözlemlene şansını elde ederek oluşturulan bir model analizi yapmışlardır. Dockner ve Jorgensen (2018: 468–489); rekabet ortamındaki işletmelerin müşteri kazanma başarılarında sadece işletmenin kendi çabası değil diğer işletmelerin çabalarının da etkili olduğunu ileri sürmüşler ve bu yönüyle Lanchester modeli ile bağdaştırarak işletmelerin optimizasyon problemlerini analiz etmişlerdir. Kress, Caulkins, Feichtinger, Grass, Seid (2018: 46–54); Lanchester'in karşılıklı yıpratmanın sürekli olduğu iki rakibin arasında geçen doğrusal ve kare kanunlarından özellikle kare kanununu üç oyuncu arasında olacak şekilde genişletmişler ve böylece mevcut modeli üç oyunculu dinamik bir oyun haline getirmişlerdir.

Chalikias ve Skordoulis (2017: 737–745); savaş sonuçlarını tahminleyen ve diferansiyel denklemlere sahip olan Lanchester savaş modellerini uygun teorik varsayımlar altında Yunanistan pazarındaki Coca-Cola ve Pepsi tedarik zincirine uygulamışlardır. Uygulama sonucu çıkan değerler ile gerçek hayattaki değerlerin neredeyse aynı olduğunu göstermişlerdir. Stanescu ve ark. (2015: 86–92); gerçek zamanlı strateji oyunlarında iyi bir sonuç alabilmek için taktiksel seviyede karar vermenin çok önemli olduğunu vurgulamış ancak oyun esnasında insanlar tecrübelerine dayanarak nasıl ve ne zaman saldıracaklarına karar verebilirken yapay zekanın bu sonuçları tahmin etmesinin zor olduğunu belirtmişlerdir. Literatürde simülasyon yöntemi ile bu sonuçların tahminlendiği çalışmalar yaygın bir şekilde kullanılmakta olup, bu yöntem hem zaman alıcı hem de oyunu doğru bir şekilde modellemenin kapsamlı kodlama gerektirdiğini belirtmişlerdir. Bu sebeple Lanchester Kanunları'na dayanan,

simülasyondan daha hızlı fakat bazı kısıtlamalar içeren bir model sunmuşlardır. Ayrıca hem simülasyon hem de Lanchester kanunları ile oluşturulan modellerle ne zaman saldıracağına ve ne zaman geri çekileceğine dair StarCraft oyununun içerisine dahil edilerek her iki versiyonun da performanslarını karşılaştırma imkânı bulmuşlardır.

Hohzaki ve Higashio (2015: 691–707); Lanchester kanunlarının temelinde yatan karşılıklı ve sürekli yıpranma durumunu bu çalışmada ağ güvenliği, terörle mücadele operasyonları gibi olaylar üzerinde uygulamışlardır. Çalışmada; rakipler, oyuncular ya da birimler arasındaki rekabet sorunlarının ayrıntılı bir şekilde araştırılması amaçlanmıştır. Böylece çalışmada, ağ ortamında bir saldırgan ve bir savunucunun savaşları üzerine iki rakipli Lanchester yıpranma modelini uygulamışlardır. Özdağoğlu, Özdağoğlu, Göktepe, Eyüboğlu (2013: 51–65); günümüzdeki işletmelerin rekabet stratejilerini geliştirebilmesi, piyasadaki durumlara anlık ve hızlı cevap verebilmesi için rakiplerin detaylı ve dinamik analizinin önemine vurgu yaparak Angiotension Reseptör önleyicileri ve Statin ilaç türleri kapsamında altı ilaç firmasının pazar paylarını Lanchester stratejisi altında incelemişlerdir. Böylece olası pazar payı değişimlerinin uzun dönemli karşılaştırmasını yapmışlardır.

*Biyoloji-sağlık ile ilgili Lanchester modelleri:* Bauer (2019: 1–39); savaş sonuçlarını tahminleyen gerçekçi Lanchester modellerini ve bulaşıcı hastalıkları incelemek için kullanılan çeşitli kurgusal matematiksel modellerini incelemiştir. Böylece iki ayrı dinamiğe sahip gerçekçi ve kurgusal modeller arasındaki benzerlikleri belirlemeyi amaçlamıştır. Her bir modelin varsayım kümesini ve değişkenlerdeki değişimin nüfus sınıfları üzerindeki etkisini inceleyerek analizler yapılmıştır. Cerny, Lee, Madalyası, & Blumstein (2019: 426–433); Mercan kayalığı balıklarının bireysel ya da grup halindeki savaş kabiliyetlerini Lanchester savaş kanunları ile incelemişlerdir. Lanchester doğrusallık kanununun deniz ekosistemlerindeki türler arası rekabeti incelemek için faydalı olduğunu ileri sürmüşlerdir. Johnson & MacKay (2015:152–163); Lanchester savaş kanunu modellerinin sadece askeri taraflar üzerine değil aynı zamanda insanların evrimsel sürecine uyarlanabileceğine vurgu yapmışlardır. İnsanların birden fazla tür ile baskın ve en tehlikeli mücadelesini, Lanchester doğrusallık kanununda olduğu gibi mücadele gücünün doğrudan grup büyüklüğü ile değil, Lanchester kare kanununda olduğu gibi grup büyüklüğünün karesi ile ilişkili olduğu sonucunu elde etmişlerdir.

## II. ENTROPİ YÖNTEMİ

Entropi yöntemi birçok farklı bilim dalı içerisinde kullanılabilen ve oldukça fayda sağlayan bir yöntemdir. Entropi kavramının, kullanıldığı tüm bilim dallarında kavramın mantığından sapmayan fakat o bilim dalına özgü birer tanımı vardır. Fizik alanında Entropi kavramı; Rudolph Clausius tarafından ilk kez termodinamiğin ikinci kanununda tanımlanmış ve termodinamiğin üçüncü kanununda Entropi hesabının temeli oluşturulmuştur. İstatistik alanında Entropi yöntemi; Ludwig Boltzmann tarafından ünlü denklemi ile istatistik alanına özgü şekillendirilmiştir. Bilgi kuramında Entropi kavramı; ilk kez Claude E. Shannon tarafından tanımlanmıştır. Entropi kavramı daha birçok felsefe, kent estetiği vb. alanlarda kullanılmaktadır. Tüm bu alanlar incelendiğinde kabul gören ortak Entropi kavramı; sistemdeki düzen ve düzensizlik miktarının ölçüsü ya da sistemdeki rastgelelik ölçüsü olarak tanımlanmaktadır (Clausius, 1879; Lebowitz, 1993: 32–38; Shannon, 1948: 379–423).

Bir sistemdeki belirsizliğin ve düzensizliğin ölçüsü olarak tanımlanan entropi kavramı Shannon (1948) tarafından enformasyon teorisine uyarlanarak karar matrisi olarak bilinen verilerin nesnel ağırlıklarının hesaplanmasına olanak tanımıştır. Kriterlerin önem sırasını belirleyen Entropi kavramı 4 adımda hesaplanmaktadır (Jaynes, 1957: 620–623; Mon, Cheng, & Lin, 1994: 129; Shannon 1948: 379–423):

*Adım 1:* Bir ölçütün ağırlığını hesaplamak için öncelikle  $m \times n$  biçiminde bir karar matrisi oluşturulur. Karar matrisinin normalizasyonu Eşitlik (1) yardımı ile hesaplanır.

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



i: Alternatifler

j: Kriterler

$p_{ij}$ : Normalize edilmiş değerler

$x_{ij}$ : Verilen fayda değerleri

Böylece alternatiflerin göreceli performansını ifade eden normalleştirilmiş performansları ( $p_{ij}$ ) elde edilir.

*Adım 2:* Her bir kriter için Entropi değeri Eşitlik (2) ile hesaplanır.

$$p_{ij} = -k \sum_{i=1}^n p_{ij} \ln p_{ij} \quad (2)$$

k:  $(\ln(n))^{-1}$

k: Entropi katsayısı

$e_j$ : Entropi değeri

$p_{ij}$ : Normalize edilmiş değerler

Normalize edilmiş karar matrisinde, her ölçütten elde edilen bilgi miktarı  $e_j$  entropi değeri ile ölçülebilir. Burada,  $\ln$  doğal logaritmayı; k ise,  $k = 1 / \ln m$  (alternatif sayısı) 'den hesaplanan ve  $0 \leq e_j \leq 1$  olmasını sağlayan bir sabiti temsil etmektedir.

*Adım 3:* Her bir ölçüğün göreceli önemi, bilginin sapma derecesi,  $d_j$  hesaplanır.

$$d_j = 1 - e_j \quad (3)$$

$d_j$  değeri bütün alternatiflerin bir ölçüte göre aldığı değerlerin birbirinden ne kadar farklı olduğunu göstermekte ve bir ölçüte göre performans değerleri birbirine ne kadar yakınsa, ölçüt o kadar önemsiz, yani düşük ağırlıklı olarak değerlendirilmektedir.

*Adım 4:* Her bir kriterin ağırlık değeri Eşitlik (5) ile hesaplanır.

$$\sum_{i=1}^m w_j = 1 \quad (4)$$

$$w_j = \frac{1 - e_j}{\sum_{i=1}^m (1 - e_j)} \quad (5)$$

$w_j$ : Ağırlık değerleri

$e_j$ : Entropi değerleri

### III. LANCHESTER SAVAŞ MODELİ

Birinci Dünya Savaşı sırasında İngiliz mühendis Frederick Lanchester (1916), *Aircraft in Warfare: The Dawn of the Fourth Arm* adlı kitabında bir ordunun büyüklüğü ile savaş başarısı arasındaki ilişkiyi açıklamak için sadece iki düşman tarafın bulunduğu modelinde bir dizi matematiksel eşitlikler önerdi. Bu modelde diferansiyel denklemler yardımıyla her iki tarafın süreklilik arz eden yıpranma oranlarına odaklanılmaktadır. Ancak modelin sade bir matematiksel ifade için bazı kısıtları vardır. Bunlar; her iki karşıt gücün büyüklüklerinin aynı olması, arazinin durumu, takviye asker gücünün olmaması, askerlerin eğitimleri ve rütbeleri sebebiyle savaş anındaki farklı etkililiklerinin göz ardı edilmesi gibi durumlar söz konusudur. Bu sebeple önerilen modelde, kazanan taraf ve geriye kalan orduyu tahmin etme hızına ve doğruluğuna önem verilmiştir (Deitchman, 1962: 818; Engel, 1954: 163–164; Stanescue ve ark., 2015: 87).

Frederick Lanchester iki tip savaş modeli önermiştir. Lanchester'ın birinci kanunu olan Doğrusallık Kanunu; antik dönem savaşlarını ele alan, daha çok birebir mücadelelerin olduğu ve silah

gibi savaş üstünlüğü sağlayacak ekipmanın olmadığı savaşlar için geçerli bir modeldir. Modellerde kullanılan simgeler aşağıdaki gibidir (Wiper ve ark., 2000: 541–545; Tang ve ark., 2019:35–40);

$A_0$ : A tarafının başlangıç ( $t = 0$ ) zamanındaki kuvvetleri

A: A tarafının  $t$  zaman sonra elinde kalan kuvvetleri

$\alpha$ : m tarafının silah üstünlük oranı

$B_0$ : B tarafının başlangıç ( $t = 0$ ) zamanındaki kuvvetleri

B: B tarafının  $t$  zaman sonra elinde kalan kuvvetleri

$\beta$ : n tarafının silah üstünlük oranı

E: Silah etkinliği ( $\beta/\alpha$ )

Lanchester'ın birinci kanunu olan Doğrusallık Kanunu, Eşitlik (6) ile hesaplanır. (Stanescue ve ark., 2015: 87–88);

$$\frac{dA}{dt} = -\beta AB \quad \text{ve} \quad \frac{dB}{dt} = -\alpha BA \quad (6)$$

A ve B kuvvet güçleri zamana bağlı bir fonksiyon haline getirilerek  $\alpha$  ve  $\beta$  parametrelerine bağlı sonuçlar gözlemlenmektedir. Burada  $\alpha$  ve  $\beta$  parametreleri bir ordudaki askerin diğer ordudaki askere göre ne kadar daha hızlı yok edilebildiğini gösteren, yıpranma oranlarını veren ifadelerdir. Bu diferansiyel denklem çifti zaman değişkeni kaldırılarak Eşitlik (7) ve Eşitlik (8)'te görüldüğü gibi de formüle edilir.

$$\alpha(A_0 - A) = \beta(B_0 - B) \quad (7)$$

$$A_0 - A = E(B_0 - B) \quad (8)$$

Frederick Lanchester'ın Modern Savaş Kanunu olarak da bilinen, ikinci kanunu olan  $N^2$  Kanunu'nda önemli olan yeni hedeflere ulaşma oranıdır. Doğrusallık kanununun temeli olan, hedefle birebir mücadelenin aksine  $N^2$  Kanununda silahların menzilli olması sebebi ile askerlerin ateş edebildikleri kadar hızlı hedeflere ulaşabilme imkanları vardır. Bu mantıkla taraf kuvvetlerin başlangıçtaki askeri güçleri 1'e 2 oranında olsa bile  $N^2$  Kanunu ile bu oran 1'e 4 olmaktadır ve bu diferansiyel denklem çifti Eşitlik (9) ile hesaplanır.

$$\frac{dA}{dt} = -\beta B^2 \quad \text{ve} \quad \frac{dB}{dt} = -\alpha A^2 \quad (9)$$

Eşitlik (9) ile verilen diferansiyel denklem çifti zaman değişkeni kaldırılarak Eşitlik (10) ve Eşitlik (11)'de görüldüğü gibi de formüle edilir.

$$\alpha(A_0^2 - A^2) = \beta(B_0^2 - B^2) \quad (10)$$

$$A_0^2 - A^2 = E(B_0^2 - B^2) \quad (11)$$

Lanchester Modern Savaş Kanunu genel haliyle Eşitlik (12) ile hesaplanır.

$$\frac{dA}{dt} = -\beta A^{(2-n)} B \quad \text{ve} \quad \frac{dB}{dt} = -\alpha B^{(2-n)} A \quad (12)$$

Eşitlik (12) ile verilen diferansiyel denklem çifti zaman değişkeni kaldırılarak Eşitlik (13) ve Eşitlik (14)'de görüldüğü gibi de formüle edilir.

$$\alpha(A_0^n - A^n) = \beta(B_0^n - B^n) \quad (13)$$

$$A_0^n - A^n = E(B_0^n - B^n) \quad (14)$$

Eşitlik (15)'te görüldüğü üzere (Tang ve ark., 2019: 38– 39);

$$\alpha(A_0^2 - A^2) - \beta(B_0^2 - B^2) = C \quad (15)$$

C sabiti üzerine çeşitli yorumlamalar yapılmaktadır. Eğer;  $C > 0$  ise A kuvvet tarafı savaşı kazanır,  $C < 0$  ise B kuvvet tarafı savaşı kazanır ve  $C = 0$  ise savaş berabere sonuçlanır yorumları yapılmaktadır.

#### IV. ENTROPİ TEMELLİ LANCHESTER SAVAŞ KANUNLARIYLA FENERBAHÇE-GALATASARAY MAÇININ ANALİZİ

Süper Lig kapsamında 23.02.2020 tarihinde oynanan Fenerbahçe-Galatasaray maçı, Lanchester eşitlikleri yardımıyla mevcut durum analizi ve bir senaryo ile simüle edilmiştir. Maç sonucu istatistiklerinden elde edilen veriler; Tablo 1.'de genel, Tablo 2.'de hücum ve Tablo 3.'de savunma kategorileri altında birleştirilerek analizleri yapılmıştır. Öncelikle entropi yöntemiyle her bir kriterin ağırlığı hesaplanarak Fenerbahçe-Galatasaray maçının ağırlıklandırılmış karar matrisi oluşturulmuş ardından Lanchester eşitlikleri yardımıyla iki farklı durum analizi yapılmıştır.

**Tablo 1. Genel İstatistik Sonuçları**

	Topla Oynama	İkili Mücadele Kazanma	Hava Topu	Pas Arası	Ofsayt	Körner	Pas	Uzun Pas	Pas İsbeti	Faul	Sarı Kart	Kırmızı Kart
FB	0.551000000	0.453000000	0.583000000	6.000000000	2.000000000	6.000000000	386.000000000	60.000000000	0.795000000	22.000000000	5.000000000	1.000000000
GS	0.449000000	0.547000000	0.417000000	7.000000000	2.000000000	4.000000000	324.000000000	48.000000000	0.818000000	14.000000000	5.000000000	1.000000000
Σ	1.000000000	1.000000000	1.000000000	13.000000000	4.000000000	10.000000000	710.000000000	108.000000000	1.613000000	36.000000000	10.000000000	2.000000000

**Tablo 2. Hücum İstatistik Sonuçları**

	Şut	İsbetli Şut	Şut Engelleme	Ceza Sahası Dışından Şut	Ceza Sahası İçinden Şut	Şut İsbeti	Rakip Yarı Sahada Pas İsbeti	Orta	Orta İsbeti
FB	10.000000000	4.000000000	3.000000000	5.000000000	5.000000000	0.400000000	0.622000000	27.000000000	0.148000000
GS	14.000000000	7.000000000	1.000000000	2.000000000	12.000000000	0.500000000	0.638000000	14.000000000	0.214000000
Σ	24.000000000	11.000000000	4.000000000	7.000000000	17.000000000	0.900000000	1.260000000	41.000000000	0.362000000

**Tablo 3. Savunma İstatistik Sonuçları**

	Top Kapma	Top Kapma Başarısı	Uzaklaştırma
<b>FB</b>	8.0000000000	0.8750000000	8.0000000000
<b>GS</b>	8.0000000000	0.6250000000	25.0000000000
$\Sigma$	16.0000000000	1.5000000000	33.0000000000

#### IV.I. Entropi Yöntemiyle Kriter Ağırlıklarının Hesaplanması

23.02.2020 tarihinde oynanan FB-GS derbi maçının istatistiksel sonuçları (Mackolik.com, 2020) kullanılarak; genel, hücum ve savunma açısından ayrı ayrı her bir alandaki kriterlerin ağırlıkları Entropi yöntemiyle hesaplanmıştır.

*Adım 1: Normalizasyon Matrisinin Oluşturulması*

İlk olarak Tablo 1. (genel), Tablo 2. (hücum) ve Tablo 3. (savunma) ile verilen karar matrisleri Eşitlik (1) yardımıyla normalize karar matrisi elde edilmiştir.

**Tablo 4. Normalize Edilmiş Genel Kriterlerin Karar Matrisi ( $P_{ij}$  Matrisi)**

	Topla Oynama	İkili Mücadele Kazanma	Hava Topu	Pas Arası	Ofsayt	Korner	Pas	Uzun Pas	Pas İsabeti	Faul	Sarı Kart	Kırmızı Kart
<b>FB</b>	0.5510000000	0.4530000000	0.5830000000	0.4615384615	0.5000000000	0.6000000000	0.5436619718	0.5555555556	0.4928704278	0.6111111111	0.5000000000	0.5000000000
<b>GS</b>	0.4490000000	0.5470000000	0.4170000000	0.5384615385	0.5000000000	0.4000000000	0.4563380282	0.4444444444	0.5071295722	0.3888888889	0.5000000000	0.5000000000

**Tablo 5. Normalize Edilmiş Hücum Kriterlerinin Karar Matrisi ( $P_{ij}$  Matrisi)**

	Şut	İsabetli Şut	Şut Engellenme	Ceza Sahası Dışından Şut	Ceza Sahası İçinden Şut	Şut İsabeti	Rakip Yarı Sahada Pas İsabeti	Orta	Orta İsabeti
<b>FB</b>	0.4166666667	0.3636363636	0.7500000000	0.7142857143	0.2941176471	0.4444444444	0.4936507937	0.6585365854	0.4088397790
<b>GS</b>	0.5833333333	0.6363636364	0.2500000000	0.2857142857	0.7058823529	0.5555555556	0.5063492063	0.3414634146	0.5911602210

**Tablo 6. Normalize Edilmiş Savunma Kriterlerinin Karar Matrisi ( $P_{ij}$  Matrisi)**

	Top Kapma	Top Kapma Başarısı	Uzaklaştırma
<b>FB</b>	0.5000000000	0.5833333333	0.2424242424
<b>GS</b>	0.5000000000	0.4166666667	0.7575757576

*Adım 2: Entropi ( $E_j$ ) Değerinin ve  $K$  Değerinin Hesaplanması*

Tablo 4., Tablo 5. ve Tablo 6.'daki her bir kriter değeri ( $P_{ij}$ ), Eşitlik (2) dikkate alınarak hesaplanmış ve Tablo7., Tablo 8. ve Tablo 9' da verilmiştir.

**Tablo 7. Genel Kriterler için Entropi Değerinin Hesaplanması**

	Topla Oynama	İkili Mücadele Kazanma	Hava Topu	Pas Arası	Ofsayt	Korner	Pas	Uzun Pas	Pas İsbetli	Faul	Sarı Kart	Kırmızı Kart
FB	0.328 40727 89	0.35871 40085	0.31456 81980	0.35685 68715	0.34657 35903	0.30649 53743	0.33132 26110	0.32654 81472	0.34871 02455	0.30095 78520	0.34657 35903	0.34657 35903
GS	0.359 52884 37	0.33000 86427	0.36473 69968	0.33332 88045	0.34657 35903	0.36651 62927	0.35800 69735	0.36041 34294	0.34433 52700	0.36729 06257	0.34657 35903	0.34657 35903
$\Sigma$	0.687 93612 25	0.68872 26512	0.67930 51948	0.69018 56760	0.69314 71806	0.67301 16670	0.68932 95845	0.68696 15766	0.69304 55155	0.66824 84777	0.69314 71806	0.69314 71806
$e_j$	0.992 48203 24	0.99361 67535	0.98003 02359	0.99572 74521	1.00000 00000	0.97095 05945	0.99449 23731	0.99107 60598	0.99985 33283	0.96407 87648	1.00000 00000	1.00000 00000

**Tablo 8. Hücum Kriterleri İçin Entropi Değerinin Hesaplanması**

	Şut	İsbetli Şut	Şut Engelleme	Ceza Sahası Dışından Şut	Ceza Sahası İçinden Şut	Şut İsbetli	Rakip Yarı Sahada Pas İsbetli	Orta	Orta İsbetli
FB	0.364778640 6	0.3678548770	0.2157615543	0.2403373119	0.3599339505	0.3604134294	0.3484813780	0.2750939127	0.3656793559
GS	0.314414625 4	0.2876268969	0.3465735903	0.3579322767	0.2458635489	0.3265481472	0.3445851755	0.3669074712	0.3107541274
$\Sigma$	0.679193266 0	0.6554817739	0.5623351446	0.5982695886	0.6057974994	0.6869615766	0.6930665536	0.6420013839	0.6764334833
$e_j$	0.979868756 7	0.9456603046	0.8112781245	0.8631205686	0.8739810481	0.9910760598	0.9998836798	0.9262122127	0.9758872318

**Tablo 9. Savunma Kriterleri İçin Entropi Değerinin Hesaplanması**

	Top Kapma	Top Kapma Başarısı	Uzaklaştırma
FB	-0.3465735903	-0.3144146254	-0.3435311563
GS	-0.3465735903	-0.3647786406	-0.2103270732
$\Sigma$	-0.6931471806	-0.6791932660	-0.5538582295
$e_j$	1.0000000000	0.9798687567	0.7990485210

*Adım 3:  $D_j$  Değerinin Hesaplanması*

$D_j$  değerleri Eşitlik (3) yardımıyla hesaplanmış ve Tablo 10., Tablo 11. ve Tablo 12. ile verilmiştir.

**Tablo 10. Genel Kriterlerin  $D_j$  Değerleri**

	Topla Oynama	İkili Mücadele Kazanma	Hava Topu	Pas Arası	Ofsayt	Korner	Pas	Uzun Pas	Pas İsabeti	Faul	Sarı Kart	Kırmızı Kart	$\Sigma$
$D_j$	0.0075179676	0.0063832465	0.0199697641	0.0042725479	0.0000000000	0.0290494055	0.0055076269	0.0089239402	0.0001466717	0.0359212352	0.0000000000	0.0000000000	0.1176924056

**Tablo 11. Hücum Kriterlerinin  $D_j$  Değerleri**

	Şut	İsabetli Şut	Şut Engelleme	Ceza Sahası Dışından Şut	Ceza Sahası İçinden Şut	Şut İsabeti	Rakip Yarı Sahada Pas İsabeti	Orta	Orta İsabeti	$\Sigma$
$D_j$	0.0201312433	0.0543396954	0.1887218755	0.1368794314	0.1260189519	0.0089239402	0.0001163202	0.0737877873	0.0241127682	0.6330320134

**Tablo 12. Savunma Kriterinin  $D_j$  Değerleri**

	Top Kapma	Top Kapma Başarısı	Uzaklaştırma	$\Sigma$
$D_j$	0.0000000000	0.0201312433	0.2009514790	0.2210827223

*Adım 4: Kriter Ağırlıklarının Hesaplanması*

$W_j$  değerleri Eşitlik (5) yardımıyla hesaplanmış ve Tablo 13., Tablo 14. ve Tablo 15.'de gösterilmiştir.

**Tablo 13. Genel Kriterlerinin  $W_j$  Değerleri**

	Topla Oynama	İkili Mücadele Kazanma	Hava Topu	Pas Arası	Ofsayt	Korner	Pas	Uzun Pas	Pas İsabeti	Faul	Sarı Kart	Kırmızı Kart	$\Sigma$
$W_j$	0.0638781026	0.0542366902	0.1696775933	0.0363026644	0.0000000001	0.2468248091	0.0467967910	0.0758242651	0.0012462286	0.3052128554	0.0000000001	0.0000000001	1

**Tablo 14. Hücum Kriterlerinin  $W_j$  Değerleri**

	Şut	İsabetli Şut	Şut Engelleme	Ceza Sahası Dışından Şut	Ceza Sahası İçinden Şut	Şut İsabeti	Rakip Yarı Sahada Pas İsabeti	Orta	Orta İsabeti	$\Sigma$
$W_j$	0.0318013038	0.0858403592	0.2981237466	0.2162282926	0.1990720046	0.0140971388	0.0001837509	0.1165624893	0.0380909143	1

**Tablo 15. Savunma Kriterlerinin  $W_j$  Değerleri**

	Top Kapma	Top Kapma Başarısı	Uzaklaştırma	$\Sigma$
$W_j$	0.0000000001	0.0910575152	0.9089424847	1

Tablo 13. ile verilen genel kriterlerin arasında en önemli kriter 0.3052128554 ağırlık değeri ile faul; en önemsiz kriterlerin ise 0.0000000001 ağırlık değeri ile ofsayt, sarı kart ve kırmızı kart olduğu görülmektedir. Tablo 14. ile verilen hücum kriterleri arasında en önemli kriter 0.2981237466 ağırlık değeri ile şut engelleme; en önemsiz kriterin 0.0001837509 ağırlık değeri ile rakip yarı sahada pas isabeti olduğu görülmektedir. Tablo 15. ile verilen savunma kriterleri arasında en önemli kriter 0.9089424847 ağırlık değeri ile uzaklaştırma; en önemsiz kriterin ise 0.0000000001 ağırlık değeri ile top kapma başarısı olduğu görülmektedir.

Hücum kriterleri (Tablo 14.) içerisinde en önemli paya sahip kriterin şut engelleme olması ve Savunma kriterleri (Tablo 15.) içerisinde en önemli paya sahip kriterin de uzaklaştırma olması Lanchester savaş kanunlarının da temelinde yatan savunma stratejisinin her alanda önemini göstermektedir.

#### IV.II. Fenerbahçe-Galatasaray Maç İstatistiklerinin Ağırlıklandırılmış Karar Matrisinin Oluşturulması

Her bir kriterin normalize edilmiş değeri ( $P_{ij}$ ) ile kriter ağırlıklarının ( $W_j$ ) çarpım sonucu elde edilmiş genel, hücum ve savunma durumlarına ilişkin ağırlıklandırılmış karar matrisleri Tablo 16., Tablo 17., Tablo 18.'de gösterilmiştir.

**Tablo 16. Genel Kriterlerinin Ağırlıklandırılmış Karar Matrisi**

	Topla Oynama	İkili Mücadele Kazanma	Hava Topu	Pas Arası	Ofsayt	Korner	Pas	Uzun Pas	Pas İsbetisi	Faul	Sarı Kart	Kırmızı Kart
F	0.03519	0.02456	0.09892	0.01675	0.00000	0.14809	0.02544	0.04212	0.00061	0.18651	0.00000	0.00000
B	68345	92207	20369	50759	00001	48854	16357	45917	42292	89672	00001	00001
G	0.02868	0.02966	0.07075	0.01954	0.00000	0.09872	0.02135	0.03369	0.00063	0.11869	0.00000	0.00000
S	12681	74696	55564	75885	00001	99236	51553	96734	19994	38882	00001	00001

**Tablo 17. Hücum Kriterlerinin Ağırlıklandırılmış Karar Matrisi**

	Şut	İsbetisi Şut	Şut Engelleme	Ceza Sahası Dışından Şut	Ceza Sahası İçinden Şut	Şut İsbetisi	Rakip Yarı Sahada Pas İsbetisi	Orta	Orta İsbetisi
F	0.0132505	0.0312146	0.2235928	0.1544487	0.0585505	0.0062653	0.0000907	0.0767606	0.0155730
B	432	761	099	804	896	950	088	637	810
G	0.0185507	0.0546256	0.0745309	0.0617795	0.1405214	0.0078317	0.0000930	0.0398018	0.0225178
S	605	831	366	122	150	438	421	256	333

**Tablo 18. Savunma Kriterlerinin Ağırlıklandırılmış Karar Matrisi**

	Top Kapma	Top Kapma Başarısı	Uzaklaştırma
<b>FB</b>	0.0000000001	0.0531168839	0.2203496933
<b>GS</b>	0.0000000001	0.0379406313	0.6885927914

İki takımın genel (Tablo 16), hücum (Tablo 17) ve savunma (Tablo 18) durumlarına ilişkin matrislerinde elde edilen değerlerin satır bazında toplanması sonucu Tablo 19.'da görülen ve iki takımın ağırlıklandırılmış karar matris değerleri elde edilmiş olur.

**Tablo 19: FB-GS Maç İstatistiklerinin Ağırlıklandırılmış Karar Matrisi**

	Genel	Hücum	Savunma
<b>Fenerbahçe</b>	0.5782374774	0.5797472477	0.2734665772
<b>Galatasaray</b>	0.4217625226	0.4202527523	0.7265334228

#### **IV.III. Lanchester Kanunları ile Fenerbahçe-Galatasaray Maçının Analizi**

Süper Lig kapsamında 23.02.2020 tarihinde oynanan Fenerbahçe-Galatasaray maçını Galatasaray 1-3 skor ile kazanmıştır. Bu çalışmada Fenerbahçe-Galatasaray maçı iki farklı durum açısından Lanchester  $N^2$  kanunlarında yer alan denklemler ile analiz edilmiştir. Bu durumlardan ilki senaryo niteliği taşıyan ve Galatasaray'ın ezeli rakibi karşısında 20 yıldır galip gelemediğinden (Galatasaray, Fenerbahçe deplasmanındaki son galibiyetini 1999–00 sezonunda 22 Aralık 1999 tarihinde oynanan maçta rakibini 2-1'lik skorla devirerek almıştı.) maç sonucunda Fenerbahçe'nin favori olup kazanması durumudur. İkincisi ise mevcut durum analizi niteliği taşıyan Galatasaray'ın kazanma durumudur. Bu iki durumun Lanchester denklemleri aracılığı ile matematiksel bir simülasyon kapsamında analizi ve incelemesi yapılmıştır.

##### **a. Fenerbahçe'nin favori olduğu durumda Lanchester Kanunları ile Fenerbahçe-Galatasaray maçının analizi**

Senaryo niteliği taşıyan ve Fenerbahçe'nin favori olduğu ilk durumda; zamana bağlı olarak değişimi görmek üzere, 90 dakikalık maçı dokuz aşama ve uzatmaların da temsili açısından ek bir aşama ile toplamda on aşama olacak şekilde alt parçalara ayrılarak Lanchester  $N^2$  eşitlikleri uygulanmıştır. Maç esnasında maçın seyrini etkileyen kriterler; maç sonu istatistiklerinden alınan verilere göre *genel*, *hücum* ve *savunma* olmak üzere üç ana kriter olarak belirlenmiştir. Hesaplamalar ise hücum ve savunmaya ait incelemelerin, genel kriterin bir fonksiyonu olarak öngörülmüş ve buna bağlı olarak denklemler oluşturulmuştur. Takımların durumlarını ve kayıplardaki değişimi daha net gözlemleyebilmek açısından yuvarlama yapılmamış ve virgülden sonra on basamak bırakılmıştır. Bu hesaplamalar doğrultusunda; takımların zamana bağlı durumları, kalan durumları, kayıp ve kümülatif kayıpları genel, hücum ve savunma kriterleri için sırasıyla Tablo 20. (genel), Tablo 21. (hücum) ve Tablo 22. (savunma)'de verilmiştir.

Lanchester eşitliklerinde bulunan silah etkinliği (E) parametresinin bu çalışmada takımların teknik direktörlerinin etkinliği olarak görülmüş ve eşit oldukları kabul edilerek çalışmada analiz edilen her iki durumda da  $E=1$  alınmıştır.



Tablo 20.'de yer alan hesaplamaların nasıl yapıldığına dair açıklamalar şu şekilde ifade edilebilir: İlk olarak FB-GS maç istatistiklerinin ağırlıklandırılmış karar matrisi Tablo 19.'da yer alan FB genel değeri ve GS genel değeri Tablo 20.'de yer alan başlangıç değerleri olarak yerleştirilmiştir.

$A_0$ : GS'in genel durumu;  $A_0 = 0.4217625226$

$B_0$ : FB'nin genel durumu;  $B_0 = 0.5782374774$

Eşitlik (11) doğrudan uygulandığında 10. satırda yer alan değerler elde edilecektir. Ancak zaman içindeki değişimi gözlemleyebilmek adına GS'in birim zamanda kaybettiği güç 0.045 olacak şekilde düzenleme yapılmıştır.

A: GS'in t. zaman dilimi sonunda kalan durumu olup, ilk on dakikalık süreç kabul edilen ilk denklem sonucunda GS'in kalan durumu;  $A = 0.3767625226$  olarak hesaplanmaktadır. Bu değerlere bağlı olarak FB'nin kalan durumu Eşitlik (16) ile elde edilmiştir.

$$B = \sqrt{B_0^2 - A_0^2 + A^2} \quad (16)$$

$$B = \sqrt{(0.5782374774)^2 - (0.4217625226)^2 + (0.3767625226)^2} = 0.5462828509$$

B: FB'nin t. zaman dilimi sonunda kalan durumu

Daha sonraki her bir aşamada, FB kalan durumu Lanchester eşitliği ile hesaplandıkça bir sonraki satırda FB durum haline gelmekte ve tekrar bir Lanchester eşitliği ile FB kalan durumu bulunarak bu döngü dokuzuncu aşamaya kadar böyle devam etmektedir. Aynı durum GS hesaplamalarında da geçerlidir. Ancak Tablo 20.'de yer alan dokuzuncu denklemde GS kalan durum değeri 0.0167625226, GS kayıp değeri 0.0450000000'ndan az kaldığı görülmektedir. Bu sebeple maç uzatmalarını temsil eden onuncu denklemde GS kalan durumunun tamamı, GS kayıp olarak alınır ve GS son aşamada sıfırlanmış ve genel kriterindeki üstünlüğünü kaybetmiş duruma gelir.

**Tablo 20. FB'nin Favori Olma Durumunda Genel Durum Matrisindeki Kayıplar**

Denklem	FB Durum	FB Kalan Durum	FB Kayıp	FB Kümülatif Kayıp	GS Durum	GS Kalan Durum	GS Kayıp	GS Kümülatif Kayıp
1	0.5782374774	0.5462828509	0.0319546265	0.0319546265	0.4217625226	0.3767625226	0.0450000000	0.0450000000
2	0.5462828509	0.5162764048	0.0300064461	0.0619610726	0.3767625226	0.3317625226	0.0450000000	0.0900000000
3	0.5162764048	0.4885772192	0.0276991856	0.0896602582	0.3317625226	0.2867625226	0.0450000000	0.1350000000
4	0.4885772192	0.4635990424	0.0249781768	0.1146384350	0.2867625226	0.2417625226	0.0450000000	0.1800000000
5	0.4635990424	0.4418036272	0.0217954151	0.1364338501	0.2417625226	0.1967625226	0.0450000000	0.2250000000
6	0.4418036272	0.4236824495	0.0181211777	0.1545550279	0.1967625226	0.1517625226	0.0450000000	0.2700000000
7	0.4236824495	0.4097233103	0.0139591392	0.1685141671	0.1517625226	0.1067625226	0.0450000000	0.3150000000
8	0.4097233103	0.4003617913	0.0093615190	0.1778756860	0.1067625226	0.0617625226	0.0450000000	0.3600000000
9	0.4003617913	0.3959241555	0.0044376358	0.1823133219	0.0617625226	0.0167625226	0.0450000000	0.4050000000
10	0.3959241555	0.3955691529	0.0003550026	0.1826683244	0.0167625226	0.0000000000	0.0167625226	0.4500000000

Genel durum kriterine bağlı bir fonksiyon olan hücum kriterinin zaman içindeki durum, kalan durum, kayıp ve kümülatif kayıplarının her iki takım için de sonuçları Tablo 21.'de verilmektedir. Tablo 21.'de yer alan değerlerin hesaplamaları şu şekildedir;

FB'nin hücum kriterindeki kaybı; FB'nin genel kaybı ile FB'nin hücum değerinin FB'nin genel değerine oranının çarpılması sonucu bulunmakta ve hesaplamalar Eşitlik (17) ile verilmiştir.

$$0.0319546265 * \frac{0.5797472477}{0.5782374774} = 0.032038059 \quad (17)$$

Benzer şekilde GS'nin hücum kriterindeki kaybı; GS'nin genel kaybı ile GS'nin hücum değerinin GS'nin genel değerine oranının çarpılması sonucu bulunur ve hesaplamalar Eşitlik (18) ile verilmiştir.

$$0.0450000000 * \frac{0.4202527523}{0.4217625226} = 0.0448389149 \quad (18)$$

İlk satır hesaplamaları bu şekilde gerçekleştirildikten sonra, ikinci satırda kalan durumları genel durum değerleri alarak aynı hesaplamalar döngü halinde dokuzuncu aşamaya kadar devam etmektedir. Dokuzuncu aşamada GS'nin kalan durumu, kayıbdan az kaldığı için uzatmaları temsil eden onuncu aşamada kalan durumu kayıp varsayılarak sıfırlanmış ve hücum kriterindeki üstünlüğünü kaybetmiştir.

**Tablo 21. FB'nin Favori Olma Durumunda Hücum Matrisindeki Kayıplar**

Denklem	FB Durum	FB Kalan Durum	FB Kayıp	FB Kümülatif Kayıp	GS Durum	GS Kalan Durum	GS Kayıp	GS Kümülatif Kayıp
1	0.579747247 7	0.547709188 2	0.032038059 6	0.032038059 6	0.420252752 3	0.375413837 4	0.044838914 9	0.044838914 9
2	0.547709188 2	0.517624395 6	0.030084792 5	0.062122852 1	0.375413837 4	0.330574922 5	0.044838914 9	0.089677829 8
3	0.517624395 6	0.489852887 8	0.027771507 8	0.089894359 9	0.330574922 5	0.285736007 6	0.044838914 9	0.134516744 7
4	0.489852887 8	0.464809493 3	0.025043394 5	0.114937754 4	0.285736007 6	0.240897092 7	0.044838914 9	0.179355659 5
5	0.464809493 3	0.442957170 6	0.021852322 7	0.136790077 1	0.240897092 7	0.196058177 9	0.044838914 9	0.224194574 4
6	0.442957170 6	0.424788678 7	0.018168491 9	0.154958569 0	0.196058177 9	0.151219263 0	0.044838914 9	0.269033489 3
7	0.424788678 7	0.410793092 4	0.013995586 4	0.168954155 3	0.151219263 0	0.106380348 1	0.044838914 9	0.313872404 2
8	0.410793092 4	0.401407130 6	0.009385961 8	0.178340117 1	0.106380348 1	0.061541433 2	0.044838914 9	0.358711319 1
9	0.401407130 6	0.396957908 2	0.004449222 4	0.182789339 5	0.061541433 2	0.016702518 3	0.044838914 9	0.403550234 0
10	0.396957908 2	0.396601978 7	0.000355929 5	0.183145269 0	0.016702518 3	0.000000000 0	0.016702518 3	0.420252752 3

Genel kriterine bağlı bir fonksiyon olan savunma kriterinin zaman içindeki durum, kalan durum, kayıp ve kümülatif kayıplarının her iki takım için de sonuçları Tablo 22.'de verilmektedir. Tablo 22.'de yer alan hesaplamaların detayları şu şekildedir:

FB'nin savunma kriterindeki kaybı; FB'nin genel kaybı ile FB'nin savunma değerinin FB'nin genel değerine oranının çarpılması sonucu bulunur ve hesaplamalar Eşitlik (19) ile verilmiştir.

$$0.0319546265 * \frac{0.2734665772}{0.5782374774} = 0.015112342 \quad (19)$$

Benzer şekilde GS'in savunma kriterindeki kaybı; GS'in genel kaybı ile GS'in savunma değerinin GS'in genel değerine oranının çarpılması sonucu bulunur ve hesaplamalar Eşitlik (20) ile verilmiştir.

$$0.0450000000 * \frac{0.7265334228}{0.4217625226} = 0.077517566 \quad (20)$$

İlk satır hesaplamaları bu şekilde gerçekleştirildikten sonra, ikinci satırda kalan durumları genel durum değerleri olarak aynı hesaplamalar döngü halinde dokuzuncu aşamaya kadar devam etmektedir. Dokuzuncu aşamada Galatasaray'ın kalan durumu, kaybindan az kaldığı için uzatmaları temsil eden onuncu aşamada kalan durumu kayıp varsayılarak sıfırlanmış ve savunma kriterindeki üstünlüğünü kaybetmiştir.

**Tablo 22. FB'nin Favori Olma Durumunda Savunma Matrisindeki Kayıplar**

Denklem	FB Durum	FB Kalan Durum	FB Kayıp	FB Kümülatif Kayıp	GS Durum	GS Kalan Durum	GS Kayıp	GS Kümülatif Kayıp
1	0.273466577	0.258354236	0.015112342	0.015112342	0.726533423	0.649015857	0.077517566	0.077517566
2	0.258354236	0.244163249	0.014190986	0.029303328	0.649015857	0.571498292	0.077517566	0.155035131
3	0.244163249	0.231063439	0.013099811	0.042403139	0.571498292	0.493980726	0.077517566	0.232552697
4	0.231063439	0.219250478	0.011812961	0.054216099	0.493980726	0.41646316	0.077517566	0.310070263
5	0.219250478	0.208942745	0.010307733	0.064523832	0.41646316	0.338945595	0.077517566	0.387587828
6	0.208942745	0.200372674	0.008570071	0.073093904	0.338945595	0.261428029	0.077517566	0.465105394
7	0.200372674	0.19377096	0.006601713	0.079695617	0.261428029	0.183910463	0.077517566	0.542622959
8	0.19377096	0.189343605	0.004427355	0.084122972	0.183910463	0.106392898	0.077517566	0.620140525
9	0.189343605	0.187244909	0.002098697	0.086221669	0.106392898	0.028875332	0.077517566	0.697658091
10	0.187244909	0.187077017	0.000167892	0.08638956	0.028875332	0	0.028875332	0.726533423

Senaryo niteliği taşıyan ilk durumun (FB'nin Favori Olma Durumu) Lanchester eşitlikleri vasıtasıyla yapılan matematiksel simülasyonu kapsamında inceleme sonucunda; GS, FB'ye karşı genel, hücum ve savunma kriterlerinin her birinde matematiksel olarak yenik düşmüş ve maçı FB kazanmıştır.

#### **b. Mevcut durumda Lanchester Kanunları ile Fenerbahçe-Galatasaray maçının analizi**

Mevcut durum analizi niteliği taşıyan ve GS'in kazanma durumunu simüle eden ikinci durumda, bir önceki durumdakine benzer olarak zamana bağlı değişimi görebilmek için on aşamalı olarak denklem alt parçalara ayrılarak Lanchester N<sup>2</sup> eşitlikleri uygulanmıştır. Takımların zamana bağlı durumları, kalan durumları, kayıp ve kümülatif kayıpları genel, hücum ve savunma kriterleri için sırasıyla Tablo 23. (genel), Tablo 24. (hücum) ve Tablo 25. (savunma)'de verilmiştir.

Tablo 23.'de yer alan değerlerin hesaplamalarının nasıl yapıldığına dair açıklamalar şu şekildedir:

İlk olarak FB-GS maç istatistiklerinin ağırlıklandırılmış karar matrisi Tablo 19.'da yer alan FB genel değeri ve GS genel değeri Tablo 23.'de yer alan başlangıç değerleri olarak yerleştirilmiştir.

A<sub>0</sub>: Galatasaray'ın genel durumu; A<sub>0</sub> = 0.4217625226

B<sub>0</sub>: Fenerbahçe'nin genel durumu; B<sub>0</sub> = 0.5782374774

Zaman içindeki değişimi gözlemleyebilmek adına FB'nin birim zamanda kaybettiği güç 0.015 olacak şekilde düzenleme yapılmıştır.

B: FB'nin t. zaman dilimi sonunda kalan durumu olup ilk on dakikalık süreç kabul edilen ilk denklem sonucunda FB'nin kalan durumu  $B=0.5632374774$  olarak hesaplanmaktadır. Bu değerlere bağlı olarak GS'nin kalan durumu Eşitlik (21) ile elde edilmiştir.

$$A = \sqrt{A_0^2 - B_0^2 + B^2} \quad (21)$$

$$A = \sqrt{(0.4217625226)^2 - (0.5782374774)^2 + (0.5632374774)^2} = 0.4009507465$$

A: GS'nin t. zaman dilimi sonunda kalan durumu

Daha sonraki her bir aşamada, GS kalan durumu Lanchester eşitliği ile hesaplandıkça bir sonraki satırda GS durum haline gelmekte ve tekrar bir Lanchester eşitliği ile FB kalan durumu bulunarak bu döngü onuncu aşamaya kadar devam etmektedir. Aynı durum FB hesaplamalarında da geçerlidir. Genel durum matrisindeki kayıplara bakıldığında GS kümülatif kaybının, FB kümülatif kaybından çok olduğu görülmektedir.

**Tablo 23. Mevcut Duruma Göre Genel Durum Matrisindeki Kayıplar**

Denklem	GS Durum	GS Kalan Durum	GS Kayıp	GS Kümülatif Kayıp	FB Durum	FB Kalan Durum	FB Kayıp	FB Kümülatif Kayıp
1	0.4217625226	0.4009507465	0.0208117761	0.0208117761	0.5782374774	0.5632374774	0.0150000000	0.0150000000
2	0.4009507465	0.3795910653	0.0213596813	0.0421714573	0.5632374774	0.5482374774	0.0150000000	0.0300000000
3	0.3795910653	0.3575853080	0.0220057572	0.0641772146	0.5482374774	0.5332374774	0.0150000000	0.0450000000
4	0.3575853080	0.3348061050	0.0227792027	0.0869564172	0.5332374774	0.5182374774	0.0150000000	0.0600000000
5	0.3348061050	0.3110835963	0.0237225091	0.1106789263	0.5182374774	0.5032374774	0.0150000000	0.0750000000
6	0.3110835963	0.2861832971	0.0249002992	0.1355792255	0.5032374774	0.4882374774	0.0150000000	0.0900000000
7	0.2861832971	0.2597667323	0.0264165648	0.1619957903	0.4882374774	0.4732374774	0.0150000000	0.1050000000
8	0.2597667323	0.2313150036	0.0284517287	0.1904475190	0.4732374774	0.4582374774	0.0150000000	0.1200000000
9	0.2313150036	0.1999612627	0.0313537409	0.2218012599	0.4582374774	0.4432374774	0.0150000000	0.1350000000
10	0.1999612627	0.1640499383	0.0359113244	0.2577125843	0.4432374774	0.4282374774	0.0150000000	0.1500000000

Genel durum kriterine bağlı bir fonksiyon olan hücum kriterinin zaman içindeki durum, kalan durum, kayıp ve kümülatif kayıplarının her iki takım için de sonuçları Tablo 24.'de verilmektedir. Tablo 24.'deki hesaplamaların detayları şu şekildedir:

FB'nin hücum kriterindeki kaybı; FB'nin genel kaybı ile FB'nin hücum değerinin FB'nin genel değerine oranının çarpılması sonucu bulunur ve hesaplamalar Eşitlik (22) ile verilmiştir.

$$0.0150000000 * \frac{0.5797472477}{0.5782374774} = 0.0150391648 \quad (22)$$

Benzer şekilde GS'nin hücum kriterindeki kaybı; GS'nin genel kaybı ile GS'nin hücum değerinin GS'nin genel değerine oranının çarpılması sonucu bulunur ve hesaplamalar Eşitlik (23) ile verilmiştir.

$$0.0208117761 * \frac{0.4202527523}{0.4217625226} = 0.0207372768 \quad (23)$$

İlk satır hesaplamaları bu şekilde gerçekleştirildikten sonra, ikinci satırda kalan durumları genel durum değerleri olarak aynı hesaplamalar onuncu aşamaya kadar devam etmektedir. Hücum matrisindeki kayıplara bakıldığında GS kümülatif kaybının, FB kümülatif kaybından çok olduğu görülmektedir.

**Tablo 24. Mevcut Duruma Göre Hücum Matrisindeki Kayıplar**

Denklemler	GS Durum	GS Kalan Durum	GS Kayıp	GS Kümülatif Kayıp	FB Durum	FB Kalan Durum	FB Kayıp	FB Kümülatif Kayıp
1	0.420252752 3	0.399515475 5	0.020737276 8	0.020737276 8	0.579747247 7	0.564708082 9	0.015039164 8	0.015039164 8
2	0.399515475 5	0.378232254 8	0.021283220 7	0.042020497 5	0.564708082 9	0.549668918 1	0.015039164 8	0.030078329 6
3	0.378232254 8	0.356305270 9	0.021926983 9	0.063947481 4	0.549668918 1	0.534629753 3	0.015039164 8	0.045117494 4
4	0.356305270 9	0.333607610 3	0.022697660 6	0.086645142 0	0.534629753 3	0.519590588 5	0.015039164 8	0.060156659 2
5	0.333607610 3	0.309970019 9	0.023637590 4	0.110282732 4	0.519590588 5	0.504551423 7	0.015039164 8	0.075195824 0
6	0.309970019 9	0.285158855 6	0.024811164 3	0.135093896 7	0.504551423 7	0.489512258 9	0.015039164 8	0.090234988 8
7	0.285158855 6	0.258836853 4	0.026322002 2	0.161415898 9	0.489512258 9	0.474473094 1	0.015039164 8	0.105274153 6
8	0.258836853 4	0.230486972 4	0.028349880 9	0.189765779 8	0.474473094 1	0.459433929 3	0.015039164 8	0.120313318 4
9	0.230486972 4	0.199245467 5	0.031241504 9	0.221007284 7	0.459433929 3	0.444394764 5	0.015039164 8	0.135352483 2
10	0.199245467 5	0.163462693 8	0.035782773 7	0.256790058 5	0.444394764 5	0.429355599 7	0.015039164 8	0.150391648 0

Genel durum kriterine bağlı bir fonksiyon olan savunma kriterinin zaman içindeki durum, kalan durum, kayıp ve kümülatif kayıplarının her iki takım için de sonuçları Tablo 25.'de verilmektedir. Tablo 25.'deki hesaplamaların detayları şu şekildedir:

FB'nin savunma kriterindeki kaybı; FB'nin genel kaybı ile FB'nin savunma değerinin FB'nin genel değerine oranının çarpılması sonucu bulunur ve hesaplamalar Eşitlik (24) ile verilmiştir.

$$0.0150000000 * \frac{0.2734665772}{0.5782374774} = 0.0070939689 \quad (24)$$

Benzer şekilde GS'nin savunma kriterindeki kaybı; GS'nin genel kaybı ile GS'nin savunma değerinin GS'nin genel değerine oranının çarpılması sonucu bulunur ve hesaplamalar Eşitlik (25) ile verilmiştir.

$$0.0208117761 * \frac{0.7265334228}{0.4217625226} = 0.0358506270 \quad (25)$$

İlk satır hesaplamaları bu şekilde gerçekleştirildikten sonra, ikinci satırda kalan durumları genel durum değerleri olarak aynı hesaplamalar onuncu aşamaya kadar devam etmektedir. Savunma

matrisindeki kayıplara bakıldığında FB kümülatif kaybının, GS kümülatif kaybından çok olduğu görülmektedir.

**Tablo 25. Mevcut Duruma Göre Savunma Matrisindeki Kayıplar**

Denklem	GS Durum	GS Kalan Durum	GS Kayıp	GS Kümülatif Kayıp	FB Durum	FB Kalan Durum	FB Kayıp	FB Kümülatif Kayıp
1	0.726533422 8	0.690682795 8	0.035850627 0	0.035850627 0	0.273466577 2	0.266372608 3	0.007093968 9	0.007093968 9
2	0.690682795 8	0.653888340 3	0.036794455 4	0.072645082 5	0.266372608 3	0.259278639 5	0.007093968 9	0.014187937 7
3	0.653888340 3	0.615980946 3	0.037907394 0	0.110552476 5	0.259278639 5	0.252184670 6	0.007093968 9	0.021281906 6
4	0.615980946 3	0.576741205 5	0.039239740 8	0.149792217 3	0.252184670 6	0.245090701 7	0.007093968 9	0.028375875 4
5	0.576741205 5	0.535876513 1	0.040864692 3	0.190656909 7	0.245090701 7	0.237996732 9	0.007093968 9	0.035469844 3
6	0.535876513 1	0.492982944 8	0.042893568 3	0.233550478 0	0.237996732 9	0.230902764 0	0.007093968 9	0.042563813 2
7	0.492982944 8	0.447477438 3	0.045505506 5	0.279055984 5	0.230902764 0	0.223808795 2	0.007093968 9	0.049657782 0
8	0.447477438 3	0.398466132 8	0.049011305 5	0.328067290 0	0.223808795 2	0.216714826 3	0.007093968 9	0.056751750 9
9	0.398466132 8	0.344455784 6	0.054010348 2	0.382077638 2	0.216714826 3	0.209620857 4	0.007093968 9	0.063845719 7
10	0.344455784 6	0.282594485 8	0.061861298 8	0.443938937 0	0.209620857 4	0.202526888 6	0.007093968 9	0.070939688 6

Mevcut durum analizi niteliği taşıyan ikinci durumun Lanchester eşitlikleri vasıtasıyla yapılan matematiksel simülasyonu incelemesi sonucunda; GS savunma kriterinde oldukça başarılı olup, genel ve hücum kriterlerinde FB'ye göre daha fazla kayıp verdiği görülmektedir.

## SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Bu çalışmada İngiliz mühendis Frederick Lanchester'in II. Dünya savaşı esnasında Almanlara karşı İngiltere hava sahasını korumak amaçlı hava savunma stratejilerini temel alarak kurduğu Lanchester eşitlikleri üzerinden Süper Lig kapsamında 23.02.2020 tarihinde oynanan Fenerbahçe-Galatasaray maçının analiz ve incelemesi yapılmıştır. Bu kapsamda maç sonucunu etkileyecek iki farklı durum incelemesi yapılarak istatistikler ve stratejilerin önemi incelenmiştir. Bunun için önce her bir kriterin entropi ağırlıkları bulunmuş daha sonra normalize edilmiş kriter değeri ile entropi değerleri çarpılarak Fenerbahçe-Galatasaray maçının ağırlıklandırılmış karar matrisi oluşturulmuştur. Ardından bu matrislere Lanchester diferansiyel denklemleri uygulanarak analiz ve incelemeleri yapılmıştır.

İlk durum senaryo niteliği taşıyan Fenerbahçe takımının favori olduğu durumdur. Maç esnasında maçın seyrini etkileyen kriterler, maç sonu istatistiklerinden alınan verilere göre *genel*, *hücum* ve *savunma* olarak üç ana kriter altında toplanmıştır. Bu kriterler göz önüne alındığında Fenerbahçe'nin istatistiksel olarak savunma hariç diğer alanlarda daha iyi durumda olduğu görülmektedir. Dolayısıyla maç sonucunu etkileyecek oyuncu performansları, kaliteleri, doğru alanda yerleştirilmiş olmaları, hızları ve verimlilikleri göz ardı edilerek sadece istatistik üzerinden bir denklem ile Fenerbahçe takımının kazanacağı durum ilk senaryoda matematiksel olarak gösterilmiştir. Elbette ki istatistikler yukarıda

sayılan durumlar göz önüne alınarak hesaplanıyor. Ancak örneğin; Fenerbahçe Galatasaray'a göre topla oynama süresi daha fazla olmasına rağmen bunu daha çok ceza sahası dışında yaptığı için istatistik olarak Fenerbahçe iyi görünmesine rağmen maç sonucunu Fenerbahçe adına olumlu etkileyecek bir durum söz konusu olmamaktadır.

İkinci durumda ise mevcut durum analizi niteliği taşıyan Galatasaray'ın kazanma durumunun Lanchester denklemleri aracılığı ile matematiksel analiz ve incelemesi yapılmıştır. Maç sonucu istatistiklerinden elde edilen kriterlere bakıldığında Galatasaray'ın savunma alanındaki değerinin çok önde olması gol yemesini engellemiş ve bu durumun da maçı kazanmasında önemli bir etken olduğu görülmektedir. Ayrıca maçın ayrıntılı incelemesi yapıldığında da Galatasaray'ın Fenerbahçe'ye göre; oyuncularının piyasa değerinin daha iyi olması, konsantrasyonlarının daha yüksek olması, sahadaki oyuncularının daha hızlı olması ve oyuncuların doğru yerleştirilmesi gibi durumlar söz konusudur. Ayrıca Fenerbahçe'den aldığı topu defansın arkasına uzun top atışları ile göndererek hızlı oyuncularla net pozisyonlar yakaladığı görülmektedir. Bununla beraber Galatasaray kendi ceza sahasına Fenerbahçe'den az sayıda futbolcu girmesine müsaade ederek ceza sahası içindeki oyuncuları daha rahat bir şekilde etkisiz hale getirmektedir. Yine Fenerbahçe teknik direktörünün 66. dakikada kırmızı kart görmesi de sonuca etki eden faktörlerden biridir. Tüm bu durumlar dikkate alındığında Galatasaray'ın başarılı bir savunma ve verimli oyunculukları ile maçı kazandığını göstermektedir. Bu çalışmada da ikinci durum analizi ile bu durum desteklenmiştir.

Ayrıca takımlar istatistiksel olarak ne kadar üstün olurlarsa olsunlar futbolun sahada oynanmadan kazanılmayacağı ve bir gol fazla atan takımın maçı kazanacağı da unutulmamalıdır.

Lanchester kanunları, savunma stratejileri temelli çeşitli kararlar alma sürecinde kullanılan matematiksel bir model olup zayıf tarafın taktikler kullanarak sayı ve silah bakımından üstün olan tarafa karşı ateş üstünlüğünü ele geçirme oyunudur. Savunmacı taraf, birkaç farklı cepheden saldırı altında kalma durumunda dahi kaynaklarını doğru tahsis ederek ve bir bakıma düşman kuvvetlerini küçük parçalara ayırarak başarıya ulaşması mümkündür. Özetle; uygun silah, taktik ve grup büyüklüğü seçerek durumu lehine çevirebilir (Sheeba & Ghose, 2008: 581; Deitchman, 1962: 818–819). Bu çalışmada da Galatasaray'ın Fenerbahçe'ye göre istatistiksel olarak bakıldığında genel ve hücum kriterlerinde zayıf, savunma kriterinde baskın olduğu görülmektedir. Kendi ceza sahasına az sayıda oyuncunun girmesine izin vermesi mücadele ettiği grup büyüklüğünü azaltması şeklinde yorumlanabilir. Lanchester N<sup>2</sup> Kanununun savaş gücünü karesel bir oranla katlaması sayesinde doğru bir taktikle daha az kuvvete sahip taraf Fenerbahçe-Galatasaray maçında olduğu gibi savaş üstünlüğünü ele geçirebilir ve mücadeleyi kazanabilir. Sonuç olarak Galatasaray; yapmış olduğu çeşitli stratejiler, başarılı savunma ve yerinde hücumlar ile kazanan takım olmayı başarmıştır.

Bu çalışmanın diğer çalışmalardan farkı; daha önce herhangi bir Lanchester uygulamasında verilerin entropi yöntemi ile ağırlıklarının bulunmamış olması ve literatür incelemesinde de görüldüğü üzere daha önce savaş, hayvan gruplarının mücadelesi, rekabet halindeki işletmelerde pazar payının belirlenmesi gibi birçok alanda Lanchester denklemleri kullanılmakla beraber futbol maçı üzerine bir simülasyon yapılmamış olmasıdır.

Bu çalışmaya ek olarak ileride E (savaş etkinliği) parametresini etkileyen tüm durumları incelemek ve bütünsel yaklaşımını görebilmek için sistem dinamikleri çerçevesinde çeşitli simülasyon programlarından yararlanılarak yapılabilecek çalışmalar gelecekteki araştırmacılar için yeni bir çalışma konusu olabileceği düşünülmektedir.

## KAYNAKÇA

- Bauer, H. (2019). Mathematical models: The lanchester equations and the zombie apocalypse. *Undergraduate Theses and Capstone Projects*, 3–39. <https://digitalshowcase.lynchburg.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1122&context=utcp>
- Cerny, D., Lee, K., Medal, J., & Blumstein, D. T. (2019). Applying lanchester's laws to the interspecific competition of coral reef fish. *Behavioral Ecology*, 30(2), 426–433. DOI: 10.1093/beheco/ary182.
- Chalikias, M., & Skordoulis, M. (2017). Implementation of F. W. Lanchester's combat model in a supply chain in duopoly: The case of Coca-Cola and Pepsi in Greece. *Operational Research*, 17(3), 737–745. DOI: 10.1007/s12351-016-0226-0.
- Clausius, R. (1879). *The mechanical theory of heat*. London: Macmillan. DOI: 10.1038/021367a0.
- Deitchman, S. J. (1962). A Lanchester model of guerrilla warfare. *Operations Research*, 10(6), 818–827. DOI: 10.1287/opre.10.6.818.
- Dockner, E. J., & Jorgensen, S. (2018). Strategic rivalry for market share: A contest theory approach to dynamic advertising competition. *Dynamic Games and Applications*, 8(3), 468–489. DOI: 10.1007/s13235-018-0242-1.
- Engel, J. H. (1954). A verification of Lanchester's law. *Journal of the Operations Research Society of America*, 2(2), 163–171. DOI: 10.1287/opre.2.2.163.
- Flores, J. C. (2017). Trojan war displayed as a full annihilation–diffusion–reaction model. *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, 467, 432–435. DOI: 10.1016/j.physa.2016.10.049.
- Hohzaki, R., & Higashio, T. (2016). An attrition game on a network ruled by lanchester's square law. *Journal of the Operational Research Society*, 67(5), 691–707. DOI:10.1057/jors.2015.87.
- Mackolik. (2020, 23 Şubat). Fenerbahçe-Galatasaray. Erişim adresi: [www.mackolik.com/](http://www.mackolik.com/). Erişim tarihi: 01.03.2020.
- Jaynes, E. T. (1957). Information theory and statistical mechanics. *Physical review*, 106(4), 620–630. DOI: 10.1103/PhysRev.106.620.
- Johnson, D. D., & MacKay, N. J. (2015). Fight the power: Lanchester's laws of combat in human evolution. *Evolution and Human Behavior*, 36(2), 152–163. DOI: 10.1016/j.evolhumbehav.2014.11.001.
- Jorgensen, S., & Sigue, S. (2020). A Lanchester-type dynamic game of advertising and pricing. In *Games in Management Science*, 1–14. DOI: 10.1007/978-3-030-19107-8\_1
- Kress, M., Caulkins, J. P., Feichtinger, G., Grass, D., & Seidl, A. (2018). Lanchester model for three-way combat. *European Journal of Operational Research*, 264(1), 46–54. DOI: 10.1016/j.ejor.2017.07.026.
- Lebowitz, J. L. (1993). Boltzmann's entropy and time's arrow. *Physics today*, 46, 32–38. DOI: 10.1063/1.881363.
- Mon, D. L., Cheng, C. H., & Lin, J. C. (1994). Evaluating weapon system using fuzzy analytic hierarchy process based on entropy weight. *Fuzzy sets and systems*, 62(2), 127–134. DOI: 10.1016/0165-0114(94)90052-3.
- Özdağoğlu, A. (2013). Lanchester stratejisi ve sistem dinamikleri: büyük taarruz üzerinde inceleme. *Savunma Bilimleri Dergisi*, 12(2), 63–94. DOI: 10.17134/sbd.68945.
- Özdağoğlu, A. (2019). Lanchester N<sup>2</sup> kanununun Preveze Deniz Zaferi'ne uyarlanması ve alternatif senaryoların analizi. *Izmir Democracy University Social Sciences Journal*, 2(1), 18–40. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/751705>.
- Özdağoğlu, A., Özdağoğlu, G., Göktepe, E., & Eyüboğlu, K. (2013). İlaç sektöründe pazar paylarının analizi: Yeni Lanchester stratejisi ve sistem dinamikleri. *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 20(2), 51–65. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/146134>.
- Shannon, C. E. (1948). A mathematical theory of communication. *Bell System Technical Journal*, 27(3), 379–423. DOI: 10.1002/j.1538-7305.1948.tb01338.x.
- Sheeba, P. S., & Ghose, D. (2008). Optimal resource allocation and redistribution strategy in military conflicts with Lanchester square law attrition. *Naval Research Logistics*, 55(6), 581–591. DOI: 10.1002/nav.20303.
- Stanescu, M. A., Barriga, N., & Buro, M. (2015, Eylül). Using Lanchester attrition laws for combat prediction in StarCraft. In *Eleventh Artificial Intelligence and Interactive Digital Entertainment Conference*. Erişim adresi: <https://skatgame.net/mburo/ps/aiide15-combat.pdf>.



Ömürbek, N., Kılınc, G., & Karaatlı, M. (2021). Entropi temelli Lanchester Savaş Modeli ile bir futbol maçının analizi. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(3), 800–821.

Tang, J., Leu, G., & Abbass, H. A. (2019). *Simulation and Computational Red Teaming for Problem Solving*. New Jersey: John Wiley & Sons. DOI:10.1002/9781119527183.

Wiper, M. P., Pettit, L. I., & Young, K. D. (2000). Bayesian inference for a Lanchester type combat model. *Naval Research Logistics*, 47(7), 541–558. DOI: 10.1002/1520-6750(200010)47:7<541::AID-NAV1>3.0.CO;2-0.

---

**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.

*Bu çalışmada herhangi bir etik kurul kararı gerekmemektedir.*

**Yazar Katkıları** : Prof. Dr. Nuri ÖMÜRBEK, çalışmada literatür, veri toplama, analiz, sonuç ve değerlendirme aşamalarına katkı sağlamıştır. Doktora öğrencisi Gamze KILINÇ, çalışmada literatür, analiz, sonuç, değerlendirme ve öneri aşamalarına katkı sağlamıştır. Doç. Dr. Meltem Karaatlı, çalışmada literatür taraması bölümlerine katkı sağlamıştır. 1. yazarın katkı oranı: %40, 2. yazarın katkı oranı: %35, 3. Yazarın katkı oranı: %25

**Çıkar Beyanı** : Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

**Teşekkür** : Yayın sürecinde katkısı olan hakemlere ve editöre teşekkür ederiz.

**Ethics Statement** : We declare that we act in accordance with ethical principles in all processes of this study. If an otherwise situation is detected, Journal of ÖHÜİBF has no responsibility and all responsibility belongs to us as the authors of this study.

*In this study, an ethical committee decision is not required.*

**Author Contributions** : Professor Dr. Nuri ÖMÜRBEK contributed to the literature, data collection, analysis, conclusion and evaluation stages in the study. PhD student Gamze KILINÇ contributed to the literature, analysis, results, evaluation and suggestion stages in the study. Assoc. Dr. Meltem Karaatlı contributed to the literature review sections in the study. Contribution rate of the 1st author:% 40, Contribution rate of the 2nd author:%35, Contribution rate of the 3rd author:%25

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

**Acknowledgement** : We thank the referees and editor who contributed to the publication process.

---



Araştırma Makalesi  
Research Article

Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi  
Yıl: 2021 Cilt-Sayı: 14(3) ss: 822–845

Academic Review of Economics and Administrative Sciences  
Year: 2021 Vol-Issue: 14(3) pp: 822–845

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

ISSN: 2564-6931

DOI: 10.25287/ohuiibf.780189

Geliş Tarihi / Received: 13.08.2020

Kabul Tarihi / Accepted: 14.01.2020

Yayın Tarihi / Published: 31.07.2021

## PANDEMİ DÖNEMİNDE UZAKTAN EĞİTİM MEMNUNİYETİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLER\*

Furkan TÜZÜN<sup>1</sup>  
Nilay YÖRÜK TORAMAN<sup>2</sup>

### Öz

Bu makalenin amacı pandemi döneminde üniversite öğrencilerinin uzaktan eğitim memnuniyetlerini etkilemesi muhtemel faktörleri keşfetmek ve bulgular doğrultusunda yükseköğretim kurumlarına uzaktan eğitimle ilgili öneriler sunmaktır. Çalışmada, Ankara Sosyal Bilimler Üniversitesi (ASBÜ) öğrencileri ile 22 Mayıs-6 Haziran tarihleri arasında yapılmış olan anket verileri kullanılmıştır. Genel olarak katılımcıların uzaktan eğitimden memnun olmadıkları ve baskın bir çoğunluğunun yüz yüze eğitimi farklı eğitim çıktıları yönünden uzaktan eğitime tercih ettikleri gösterilmiştir. Uzaktan eğitim konusundaki üniversite öğrencilerinin sahip olduğu negatif tutumun çeşitli fiziki, üniversite kaynaklı, psikolojik ve demografik faktörlerden kaynaklandığı gösterilmiştir. Fiziki faktörler (i) öğrencilerin elektronik cihaz ve (ii) İnternet erişimini kapsarken, üniversiteden kaynaklı faktörler (i) kurumsal iletişim yeterliliği, (ii) eğitime ayrılan süre, (iii) senkron/asenkron ders metodu uygulamaları ve (iv) online sınav uygulamalarından kaynaklı not adaletsizliği algısı olarak ortaya çıkmıştır. Psikolojik faktörler ise, (i) hastalık teşhisi ve hastalığa yakalanma riski, (ii) karantina uygulamaları sonucu artan hane halkı sayısı ve ev içi anlaşmazlıklar, (iii) uyku problemi ve gıda sıkıntısı endişesi olarak sıralanmıştır. Her bir faktörle ilgili bulgular veri görselleştirmesi ile betimleyici bir şekilde sunulmuştur. Bulgular doğrultusunda yükseköğretim ve ilgili kamu kurumlarına yönelik politika önerileri getirilmiştir.

**Anahtar Kelimeler** : Uzaktan eğitim, Memnuniyet, COVID-19, Yükseköğretim.

**Jel Sınıflandırması** : A2, I21, I23.

\* İlgili çalışma için 05.06.2020 tarih ve 3671 sayılı Ankara Sosyal Bilimler Üniversitesi Rektörlüğü Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları ve Bilimsel Yayın Etik Kurulu'ndan gerekli izinler alınmıştır.

<sup>1</sup> Arş. Gör., Ankara Sosyal Bilimler Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Ekonomi Bölümü İktisat Politikası Ana Bilim Dalı, furkan.tuzun@asbu.edu.tr, ORCID: 0000-0001-7431-211X.

<sup>2</sup> Arş. Gör., Ankara Sosyal Bilimler Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Ekonomi Bölümü İktisadi Gelişme ve Uluslararası İktisat Ana Bilim Dalı, nilay.yoruk@asbu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-8309-502X.

### Atf / Citation (APA 6):

Tüzün, F., & Yörük-Toraman, N. (2021). Pandemi döneminde uzaktan eğitim memnuniyetini etkileyen faktörler. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(3), 822–845. <http://doi.org/10.25287/ohuiibf.780189>.

# FACTORS AFFECTING DISTANCE EDUCATION DURING PANDEMIC

## Abstract

*The aim of this study is to explore potential factors that affect distance education satisfaction of university student and to establish according suggestions to higher education institutions. Through survey data collected from students of Social Sciences University of Ankara (ASBU) between May 22-June 6, 2020, it is found that participants' satisfaction of distance education during the pandemic remains at moderately low levels. Participants also report that they prefer face-to-face education over distance education regarding different sub-categories of educational outcomes. This negative attitude towards distance education is found to be tied closely to physical, university-related, psychological, and demographic factors. Physical factors include (i) access to proper electronic device and its ownership and (ii) access to the Internet. University-related factors cover (i) communication with students, (ii) time dedicated to education, (iii) synchronicity of online lectures and (iv) the perception of unfair grading due to online exam applications. Psychological factors are examined through (i) COVID-19 diagnosis and infection risk (ii) within-household conflicts due to quarantine applications, and (iii) sleep problems and food insecurity. Findings lead to policy suggestions toward higher education institutions and related public entities.*

**Keywords** : Distance Education, Satisfaction, COVID-19, Higher Education.

**Jel Classification** : A2, I21, I23.

## GİRİŞ

COVID-19 salgınıyla birlikte YÖK Yürütme Kurulu kararları doğrultusunda 23 Mart 2020'den itibaren Türkiye'deki tüm üniversiteler uzaktan eğitime geçmiştir. Bu dönemde, uzaktan eğitim uygulamaları üniversiteden üniversiteye değişmekle kalmayıp, aynı üniversite içerisinde bile farklılık göstermiştir. Türkiye'deki üniversitelerden bazıları senkron, bazıları asenkron, bazıları ise bu ikisinin birleşiminden oluşan bir model uygulamaktadırlar. Daha ötesi, uzaktan eğitimde mikroya inildikçe bölümler ve üniversiteler arası farklılıklar artmaktadır. Notlandırma sistemi, notlandırma yöntemi, kullanılan online platform ve online sınav uygulamaları bunlardan en önemlileridir. Ayrıca, tüm uzaktan eğitim uygulamalarının üniversiteler arasında aynı olduğu varsayıldığında bile devlet üniversitelerinde ve özel üniversitelerde okuyan öğrencilerin uzaktan eğitim algıları, memnuniyetleri ve taleplerinin farklılık göstermesi de muhtemeldir. Diğer yandan, üniversite öğrencileri arasında da pandemi psikolojisi, fiziki yaşam şartları ve uzaktan eğitime erişim imkânı konularında büyük farklılıklar ortaya çıkmıştır. Ne var ki, üniversite ve öğrenci tarafında var olan tüm bu varyasyon bize aynı zamanda uzaktan eğitimi bilimsel olarak çalışabilmek için de bir fırsat sunmaktadır.

İş bu doğrultuda bu makalenin amacı üniversite öğrencilerinin uzaktan eğitim memnuniyetlerini etkilemesi muhtemel faktörleri keşfetmek ve bulgular doğrultusunda yükseköğretim kurumlarına uzaktan eğitimle ilgili öneriler sunmaktır. Makalede, pandemi döneminde Ankara Sosyal Bilimler Üniversitesi (ASBU) öğrencileri ile yapılmış olan geniş kapsamlı anket çalışması sonuçları üzerinden uzaktan eğitim memnuniyetini etkilemesi muhtemel faktörler tespit edilmeye çalışılmıştır. Makalede öncelikle, katılımcıların uzaktan eğitim memnuniyeti değerlendirilmiş ve bunu etkilemesi muhtemel faktörler teorik olarak ortaya konmuştur. Sonrasında ise, teorideki bu faktörleri yansıtan ve veri görselleştirmesi yolu ile sunulan anket sonuçları kullanılarak uzaktan eğitim memnuniyeti ile ilgili çeşitli bulgulara ulaşılmıştır.

COVID-19 salgınının başlamasından itibaren Türk üniversitelerinin uzaktan eğitim uygulamalarını değerlendiren araştırmalar üç farklı kategoride incelenebilir. Birinci kategorideki araştırmalar bir üniversiteye kayıtlı öğrenciler ile gerçekleştirilmiş anketlerden elde edilen bulguları kullanarak pandemi döneminde hayata geçirilen uzaktan eğitim uygulamalarının olumlu ve olumsuz

yanlarını üniversite bazında ortaya koymaktadırlar (Afşar & Büyükdoğan, 2020; Akbal, 2020; Aksoğan, 2020; Buluk & Eşitti, 2020; Keskin & Özer Kaya, 2020; Sarıtaş & Barutçu, 2020; Tarlakazan & Tarlakazan, 2020; Yılmaz İnce, Kabul, Diler, 2020). İkinci kategoride yer alan araştırmalar ise, farklı üniversitelerde öğrenim görmekte olan öğrencilerle yapılmış anket verilerini kullanarak görece daha büyük örneklemelere ulaşan ve böylelikle pandemi süresince hayata geçirilen uzaktan eğitim uygulamaları hakkında ülke genelinde değerlendirmelerde bulunan çalışmalardır (Karadağ & Yücel 2020; Zan & Zan, 2020). Üçüncü kategorideki araştırmalar uzaktan eğitim uygulamalarını, üniversitelerin salgın döneminde kullanmayı tercih ettiği çevrimiçi platformlar ve uzaktan eğitimdeki yasal problemler gibi farklı yönlerden incelemiştir (Durak, Çankaya, İzmirli, 2020; Esgice-Gündüz ve ark., 2020). Bu çalışma birinci kategoride yer almakla birlikte üniversite öğrencilerinin pandemi dönemi genel psikolojik değişikliklerini izlemesi ve öğrenciler arasında mevcut bulunan not adaletsizliği algısını irdelemesi uzaktan eğitim bağlamında irdelemesi ile her üç kategoride yer alan araştırmalardan kendisini ayırtmaktadır.

Bu çalışmada, katılımcıların uzaktan eğitimden genel olarak memnun olmadıkları, baskın bir çoğunluğunun yüz yüze eğitimi farklı eğitim bileşenleri yönünden uzaktan eğitime tercih ettikleri, yeni dönemde YÖK kararları doğrultusunda uzaktan eğitimle verilecek derslerin genel servis dersleri ve sözel ağırlıklı dersler olmasını istedikleri tespit edilmiştir.

Anket verilerinin detaylı incelenmesi sonucu, uzaktan eğitim konusundaki negatif tutumun fiziki, üniversiteden kaynaklı, psikolojik ve demografik faktörlerden kaynaklandığı ortaya çıkmıştır. İlgili fiziki ve psikolojik faktörlerle ilgili ulaşılan bulgular şu şekildedir: (i) Uzaktan eğitimin telefondan ve/veya başkasına ait elektronik cihazdan takip edilmesi uzaktan eğitim memnuniyetini olumsuz etkilemiştir. (ii) Öğrencilerin İnternet kotaları genel olarak uzaktan eğitim derslerinin takip edilmesi için yeterli gözükmekle birlikte İnternet kotası arttıkça katılımcıların ortalama uzaktan eğitim memnuniyetlerinin de arttığı gözlemlenmiştir. (iii) COVID-19 teşhisi ile hastalığa yakalanma riski, karantinadan kaynaklı artan ev içi anlaşmazlıklar, uykusuzluk problemleri ve gıda sıkıntısı endişesi, uzaktan eğitimi olumsuz etkileyen psikolojik faktörler arasındadır.

Üniversiteden kaynaklı faktörlerle ilgili ulaşılan bulgular ise şu şekilde sıralanabilir: (i) Pandemi gibi olağanüstü durumlarda, üniversitelerin kurulu altyapısı ve organizasyon yapısı kadar öğrencilerle olan iletişimi de bir o kadar önem arz etmektedir. (ii) Dersi anlamaya ve ödevlere ayrılan sürenin görece artması uzaktan eğitim memnuniyetini olumsuz etkilediği görülmüştür. (iii) Senkron ders tecrübesi arttıkça öğrencilerin senkron yöntemini tercih etme eğiliminde oldukları gözlemlenmiştir. (iv) Uzaktan eğitimde ölçme değerlendirmenin adaletsiz olarak algılanmasının uzaktan eğitimden memnuniyeti azalttığı bulgusuna ulaşılmıştır.

Bunların yanı sıra, uzaktan eğitim memnuniyetini etkileyen demografik faktörlerle ilgili ulaşılan bulgular şu şekildedir: (i) Lisansüstü öğrenciler arasında uzaktan eğitimin daha çok destek gördüğü gözlemlenmiştir. (ii) Tam veya yarı zamanlı bir işte çalışan öğrenciler arasında da uzaktan eğitim uygulamalarına olan desteğin çalışmayanlara göre çok daha fazla olduğu gözlemlenmiştir.

## I. YÖNTEM

Bu çalışmada, araştırma konusu olayı kendi koşulları içinde tanımlama amacıyla yapılan tarama modeli (Karasar, 1995) kullanılmış ve sistemli veri toplamaya olanak sağlaması adına anket araştırma metodu uygulanmıştır. Anket uygulama yöntemi ise hızlı ve kolay ulaşılabilirlik sebebiyle elektronik posta olarak tercih edilmiştir. Anket evrenini ASBÜ'ye kayıtlı lisans, yüksek lisans ve doktora düzeyinde öğrenim görmekte olan öğrenciler oluştururken, anket örneklemi ise gönüllü olarak ankete katılan 289 öğrenci oluşturmaktadır. Beş bölümden oluşan ankette toplam 58 soru yer almaktadır. Bu soruların 56 tanesi kapalı uçlu, iki tanesi ise öğrencilerin duygu, düşünce ve görüşlerini belirtmeleri amacıyla açık uçlu sorular olarak hazırlanmıştır. Anketin ortalama tamamlanma süresi 7-8 dakika olup, öğrencilerden cevapların bilimsel amaçlı kullanılmasına dair onay alınmıştır.

Anketin birinci bölümü olgusal ve demografik sorulardan oluşmaktadır. Bu bölümde yaş, cinsiyet, sınıf, üniversite kayıt durumu ve medeni hal gibi genel bilgi amaçlı 17 tane soru yer alırken, bu bölüme ait temel istatistikler Tablo-1’de gösterilmiştir. Tabloya göre katılımcıların %59,1’i kadınlardan, %39,4’ü erkeklerden oluşurken, %1,3’lük kısmı ise cinsiyet belirtmek istememiştir. Örneklem çoğunluğunu %77,5 ile lisans öğrencileri oluşturmuştur. Bu oran lisansüstü öğrencileri için 22.5’tir. Çalışmada farklı gelir düzeylerine sahip katılımcılar yer alırken, katılımcıların çoğunluğu izolasyon sürecini Ankara’da geçirmiştir (%63,3). Ayrıca, katılımcıların istihdam durumları, izolasyon durumundaki hane halkı sayısı ve genel not ortalamaları tabloda yer almaktadır.

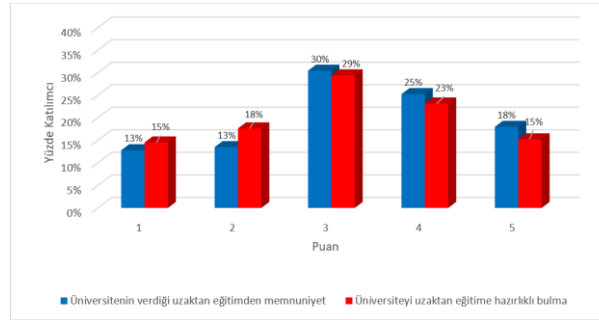
Anketin ikinci kısmı uzaktan eğitim ile ilgili genel sorulardan oluşmaktadır. Bu kısımda öğrencilere uzaktan eğitimi nasıl ve ne derecede takip ettikleri, karşılaştıkları problemleri nasıl çözdükleri ile ilgili dokuz adet soru sorulmuştur. Anketin üçüncü kısmında yer alan beş adet soru, uzaktan eğitim sürecinde alınan derslerdeki uzaktan eğitim yöntemlerini (senkron, asenkron) ve notlandırma sistemini ayırt edebilmek amacıyla katılımcılara yöneltilmiştir. Bir sonraki bölümde yer alan sorular ise öğrencilerin uzaktan eğitim ile ilgili görüş ve fikirlerini içeren 19 adet sorudan oluşmaktadır. Bu bölümdeki sorular, ASBÜ içindeki uzaktan eğitim uygulamalarına erişim sağlayan öğrencilerin görüş ve deneyimlerini içermesi nedeniyle, çözüm önerileri sunulması açısından önem arz etmektedir. Anketin son kısmında ise COVID-19 salgınının katılımcıların psikolojilerine etkisi ile ilgili sekiz adet soru bulunmaktadır.

**Tablo 1. Katılımcıların Demografik Bilgileri**

	<i>Sayı</i>	<i>Yüzde</i>
<b>Cinsiyet</b>		
Kadın	171	59.17%
Erkek	114	39.45%
Belirtmek istemiyorum	4	1.38%
<b>Eğitim Düzeyi</b>		
Lisans	224	77.51%
Lisansüstü	65	22.49%
<b>Gelir Düzeyi</b>		
0-1000	153	47.40%
1000-2000	40	13.84%
2000-4000	36	12.46%
4000-6000	55	19.03%
10000 ve üzeri	5	1.73%
<b>Şehir</b>		
<b>Ankara</b>	183	63.32%
Şehir Merkezi	153	52.94%
Köy,Kasaba vb.	30	10.38%
<b>Baska İl</b>	104	35.99%
Şehir Merkezi	73	25.26%
Köy,Kasaba vb.	31	10.73%
<b>Yurt Dışı</b>	2	0.69%
<b>İstihdam</b>		
Çalışan	46	15.92%
Çalışmayan	243	84.08%
<b>İzolasyon Hanehalkı Sayısı</b>		
1	12	4.15%
2	27	9.34%
3	64	22.15%
4	106	36.68%
5	57	19.72%
6 ve fazlası	23	7.96%
<b>COVID-19 Teşhisi Konmuş bir tanıdığınız var mı?</b>		
Var	56	19.38%
Yok	229	79.24%
Cevaplandırılmamış	4	1.38%
<b>Genel Not Ortalaması</b>		
0-1,5	12	4.15%
1,5-1,99	10	3.46%
2 -2,49	39	13.49%
2,5-2,99	66	22.84%
3- 3,49	122	42.21%
3,5-4	40	13.84%
<b>Toplam</b>	<b>289</b>	<b>100%</b>

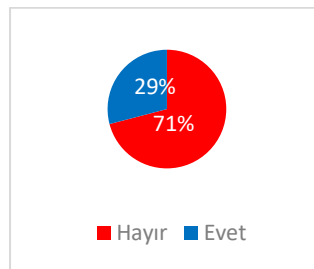
## II. UZAKTAN EĞİTİM MEMNUNİYETİ

Ankete katılan öğrencilerden uzaktan eğitim memnuniyetlerini ve üniversiteyi uzaktan eğitime ne derece hazır bulduklarını 5’li Likert ölçeğine göre (1-En düşük puan, 5-En yüksek puan) değerlendirmeleri istenmiştir. Katılımcıların ASBÜ’den aldıkları uzaktan eğitime verdikleri memnuniyet puanı ortalama olarak 3.2, üniversitenin uzaktan eğitime hazırlıklı olmasına verdikleri ortalama puan 3’tür. Katılımcıların bu iki konuda üniversiteye verdikleri puanların dağılımları benzer bir trend izlemektedir (Şekil 1). Üniversiteye 1 veya 2 puan (ortalamadan az performans göstergesi olarak alınabilir) veren katılımcıların yüzdeleri uzaktan eğitimden memnuniyet konusunda %26, üniversiteyi uzaktan eğitime hazır bulma konusunda %33’tür.



Şekil 1. “Genel olarak üniversitenin sağladığı uzaktan eğitim hizmetinden ne kadar memnunsunuz?”; 2. “Üniversiteyi uzaktan eğitime ne derece hazırlıklı buldunuz?” Sorularına Verilen Cevaplar (1: Tamamen memnuniyetsiz/yetersiz; 5: Tamamen memnun/yeterli)

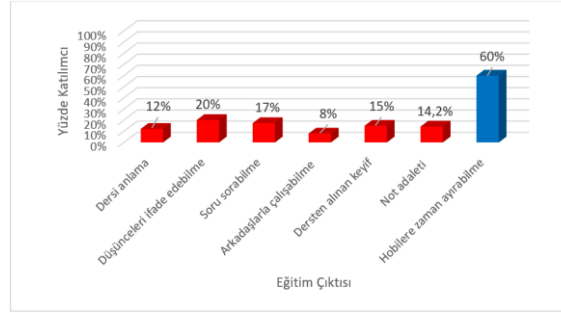
ASBÜ’nün sağladığı uzaktan eğitim hizmeti öğrenciler gözünde geçer not almışsa da (veyahut çok kötü bir not almamışsa da), önemli olan bir başka husus ise öğrencilerin şu an içinde bulunduğumuz olağanüstü pandemi sürecinden sonraki dönemde uzaktan eğitim ile ilgili tercihlerinin ne olduğudur. Bu doğrultuda, anketimizde katılımcıların üniversitelerin pandemiden sonra tamamen online eğitime geçip geçmemesi hakkındaki tercihlerini sorduk.<sup>3</sup> Şekil 2, katılımcıların salgının bitmesi halinde uzaktan eğitim tercihlerini göstermektedir. Şekil 2’de görüldüğü üzere, anket katılımcılarının yaklaşık %71’i pandemi sonrasında tamamen uzaktan eğitime geçişi veto etmişlerdir. Ne var ki, üniversitede tamamen uzaktan eğitimi destekleyen öğrencilerin oranı ise azımsanmayacak kadar da çoktur (%29).



Şekil 2. “Salgından sonra üniversite eğitimi tümüyle online olarak verilse kabul eder misiniz?” sorusuna verilen cevaplar

<sup>3</sup> Buradaki soruların pandemi psikolojisi içerisinde cevaplandıkları unutulmamalıdır. Pandemi dönemi bittikten sonra “normal” psikoloji ile verilecek cevapların uzaktan eğitime karşı daha olumlu veya olumsuz eğilimler ortaya çıkarabilir. Bu sebeple, buradaki sonuçlar her ne kadar çok önemli fikirler veriyor olsa da pandemi sürecinden sonra yapılacak araştırmalarla birleştirilmesi elzemdir.

Uzaktan eğitimin yüz yüze eğitime göre artı ve eksilerini öğrenciler gözünden görebilmek, pandemiden sonra düzenlenecek uzaktan eğitim derslerinin tasarlanması çok önemlidir. Katılımcıların eğitim sürecinde yer alan farklı bileşenler için uzaktan eğitimi yüz yüze eğitime göre ne kadar iyi/kötü buldukları Şekil 3'te verilmiştir. Şekil 3'te görüldüğü üzere, uzaktan eğitimi yüz yüze eğitime göre “daha iyi” veya “çok daha iyi” olarak değerlendiren katılımcıların oranı farklı bileşenler için %8 ila %20 arasında değişmektedir. En önemli eğitim bileşeni olarak görülebilecek “Dersi anlama” konusunda katılımcıların sadece %12’si uzaktan eğitimi (çok) daha iyi görmektedir. Öğrencilerin ders dışındaki sosyal eğitimlerini de kapsayan “Düşünceleri ifade edebilme”, “Soru sorabilme” ve “Arkadaşlarla birlikte çalışabilme” konularında ise katılımcıların sadece sırasıyla %20, %17 ve %8’i uzaktan eğitimi yüz yüze eğitime kıyasla (çok) daha iyi bulmaktadır. Eğitim alma ve eğitime devam etme konularında en önemli motivasyon kaynağı olan “Dersten keyif alma” konusunda katılımcıların yalnızca %15’i olumlu görüşe sahiptir. Uzaktan eğitimin yüz yüze eğitime göre (çok) daha iyi görüldüğü tek konu “Başka iş ve hobilere zaman ayırabilme”dir. Katılımcıların %60 gibi büyük bir çoğunluğunun uzaktan eğitime bu konudaki bakış açısı olumludur. Şekil 3’teki eğitim çıktıları göz önüne alındığında, katılımcıların genel olarak yüz yüze eğitimi uzaktan eğitime tercih etmekte oldukları sonucuna varılabilir.



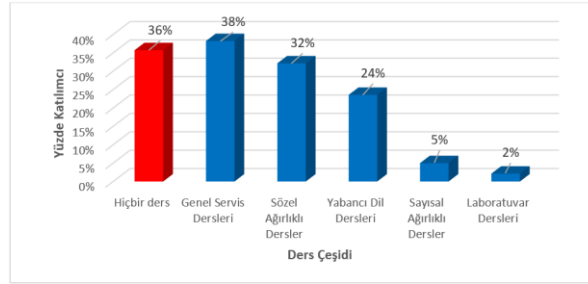
**Şekil. 3. “Yüzyüze eğitimle karşılaştırıldığında, uzaktan eğitim sizce ne kadar iyi/kötü?” Sorusuna “Daha iyi” ve “Çok daha iyi” Diyen Katılımcıların Oranları (5’li Likert: 1. Çok daha kötü, 2. Daha kötü, 3. Aynı, 4. Daha iyi, 5. Çok daha iyi)**

YÖK Başkanı Prof. Dr. Yekta Saraç’ın 4 Haziran’da duyurduğu üzere, bundan sonraki dönemlerde lisans ve lisansüstü programlarda uzaktan eğitimle verilecek derslerin oranının minimum %10 maksimum %40 olacağı öngörülmüştür (YÖK, 2020a). Büyük oranda lisans öğrencileri arasında gözlenen uzaktan eğitime karşı negatif tutum son YÖK düzenlemeleri ile öğrencileri üniversitelerden aldıkları eğitim konusunda memnuniyetsiz bırakacak olsa da yeni dönemde üniversiteler hangi dersleri online verecekleri konusunda bir tercih yapmak durumunda kalacaklardır. Bu konuda öğrenci tercihleri ile üniversite tercihlerinin uyumunun, genelde yükseköğretim memnuniyetini özelde ise uzaktan eğitim memnuniyetini direkt olarak etkilemesi muhtemeldir.

Anket sonuçlarına göre, online olarak verilmesi konusunda en çok destek gören dersler “Genel servis dersleri” (%38) ve “Sözel ağırlıklı dersler” (%32) olarak ortaya çıkmıştır. Katılımcıların nerdeyse çeyreği (%24) “Yabancı dil dersleri”nin online olarak verilmesine destek verirken, “Sayısal dersler” ile “Fen/bilgisayar laboratuvarlarında yapılan derslerin” online olarak verilmesi konusunda ise öğrencilerin desteği çok düşük seviyelerde kalmıştır. Bir önceki soruya verilen cevaplarla beraber düşünüldüğünde tamamen uzaktan eğitime geçmek istemeyenlerden (%71) yarıya yakınının bazı derslerin online verilmesine onay verdiği görülmektedir. Ne var ki Şekil 4’te gözlemlenen en önemli husus, hiçbir dersin online verilmesini istemeyenlerin oranının çok yüksek (%36) olmasıdır. Bu durum, YÖK’ün uzaktan eğitimle ilgili son düzenlemelerinde yer alan %10-%40 aralığındaki online ders oranının üniversite programlarında minimum düzeyde tutulmasının ve zorunlu online ders oranının (%10) genel servis



dersleri üzerinden sağlamanın yükseköğretim ve uzaktan eğitim memnuniyeti için elzem olduğunu göstermektedir.

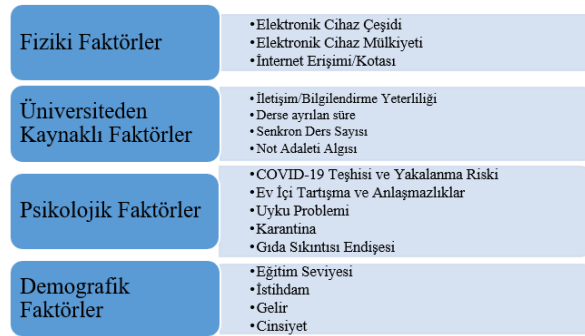


Şekil 4. “Salgından sonra bazı dersler online olarak verilecek olsa bu derslerin aşağıdakilerden hangileri olmasını tercih edersiniz?” Sorusuna Verilen Cevaplar<sup>4</sup>

## II. Uzaktan Eğitim Memnuniyetini Etkilemesi Muhtemel Faktörler

Bölüm I’de incelenen verilere bakıldığında, katılımcıların uzaktan eğitimden sadece ortalama derecede memnun oldukları, pandeminin ardından tekrar yüz yüze eğitime dönüşmesinin istendiği, önümüzdeki dönemlerde zorunlu olarak verilecek olan uzaktan eğitim derslerinin ise katılımcılar tarafından ağırlıklı olarak genel servis dersleri ve sözel dersler olmasının istendiği ortaya çıkmaktadır.

Peki, uzaktan eğitim konusunda yukarıda sunulan bu genel negatif tutumun sebepleri neler olabilir? Uzaktan eğitim memnuniyeti etkilemesi muhtemel dört ana faktör olduğu düşünülmektedir: (i) Fiziki faktörler; (ii) Psikolojik faktörler; (iii) Üniversiteden kaynaklı faktörler ve (iv) Demografik faktörler. Bu dört ana faktör ve içerdikleri alt faktörler Şekil 5’te sunulmuştur.



Şekil 5. Uzaktan Eğitim Memnuniyetini Etkilemesi Muhtemel Faktörler

*i. Fiziki faktörler:* Öğrencilerin uzaktan eğitime katılımını etkilemesi muhtemel uzaktan eğitimde kullanılan elektronik cihaz çeşidi ve mülkiyeti, internet erişimi ve kotası gibi fiziki/maddi etmenlerden oluşmaktadır.

<sup>4</sup> Katılımcılar bu soruda birden fazla şık işaretleyebilmektedir. “Hiçbir ders” in online olarak verilmesini istemeyen katılımcılardan bazıları diğer şıkları da işaretlemişlerdir. Bu durum verilerde çelişki yarattığından dolayı bu sorunun raporlanmasında toplamda dokuz katılımcının cevabı dikkate alınmamıştır. Çelişkili cevap veren katılımcıların cevapları “Hiçbir ders” olarak kabul edildiği takdirde yeni dağılım: Hiçbir ders: %38, Genel servis dersleri: %37, Sözel ağırlıklı dersler: %31, Yabancı dil dersleri: 23%, Sayısal ağırlıklı dersler: %5, Laboratuvar dersleri: %2 olarak gerçekleşmektedir.

ii. *Üniversiteden kaynaklı faktörler:* Üniversitenin uzaktan eğitim sürecindeki öğrencilerle olan iletişimi, akademisyenlerin uzaktan eğitim bilgisi ve yaşanılmış olması muhtemel teknik problemlerin çözümü için öğrencinin harcadığı çaba uzaktan eğitim memnuniyetini etkilemesi muhtemel faktörlerdir. Senkron olarak verilen dersler yüz yüze eğitime daha yakın bir eğitim atmosferi sunduğundan dolayı, uzaktan eğitim yönteminin (senkron/asenkron) da uzaktan eğitim memnuniyetini etkilemesi büyük bir olasılıktır. Aynı zamanda, ödev üzerinden veya sınav üzerinden notlandırılma yapılması alınan derslerin daha kolay/zor geçilmesi ve daha fazla/az not alınabilmesi açısından farklılık gösterdiğinden uzaktan eğitimden memnuniyeti etkileyebilir. Son olarak, denetim zorluğundan dolayı online sınavların kopya çekilmesine müsait olması, kopya çekmeye niyetli öğrencilerin uzaktan eğitime bakış açılarını olumlu etkileyebileceken, kopya çekmekten kaçınan öğrenciler için bu durum tam tersidir.

iii. *Psikolojik faktörler:* Öğrencinin kendisi veya bir yakınına COVID-19 teşhisi konması bu psikolojik faktörlerin başında gelmektedir. Bir başka psikolojik faktör ise, COVID-19 hastalığına yakalanma riskidir. Hastalığın kalabalık şehirlerde daha yaygın olduğu göz önünde bulundurulduğunda pandemi döneminde bulunulan yerleşim yerinin özellikleri de uzaktan eğitim memnuniyetini etkilemesi muhtemel psikolojik faktörlerdendir. Diğer yandan, gıda sıkıntısından endişe duymak, evden dışarı çıkamamak ve uyku problemleri de bize pandemi dönemindeki psikolojik değişimleri gösterebilir.

iv. *Demografik faktörler:* Katılımcıların içinde buldukları eğitim seviyesinin uzaktan eğitim memnuniyetini etkileyebileceği düşünülmektedir. Lisansüstü eğitiminin araştırma odaklı ve bireysel çalışma temelli doğası sebebiyle, uzaktan eğitime geçişin lisansüstü öğrencileri lisans öğrencilerine göre daha az etkilemiş olması muhtemeldir. Normalde tam veya yarı zamanlı olarak çalışmakta olan öğrenciler uzaktan eğitim sayesinde iş-okul dengesini daha iyi bir şekilde kurabilir, bu da uzaktan eğitim memnuniyetlerini etkileyebilir. Cinsiyet konusunda bir öngörüle bulunmak zor olmakla beraber, verilerde gözlemlenecek cinsiyete dayalı bir farklılık uzaktan eğitime dair önemli bilgiler verebilir.

## II.I. Fiziki Faktörler

Uzaktan eğitim derslerinin takip edildiği elektronik cihaz çeşidi, cihazın mülkiyeti ve İnternet erişim imkânları öğrencilerin uzaktan eğitimi takip etme imkânlarını ve koşullarını gösterebilmesi açısından önem arz etmektedir.

### a. Elektronik cihaz çeşidi ve mülkiyeti

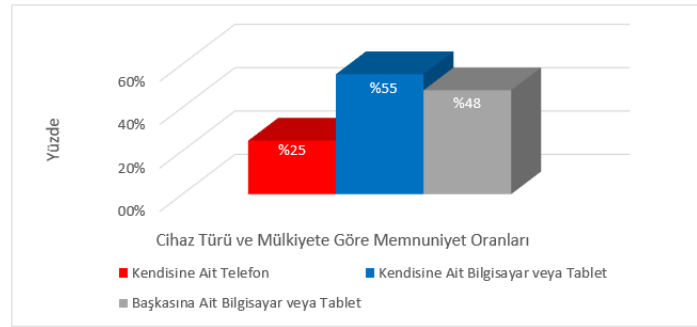
Ankete katılan öğrencilerin uzaktan eğitimde verilen dersleri en çok hangi cihazla takip ettikleri ve bu cihazların kime ait olduğuna ilişkin sorulara vermiş oldukları yanıtlar Tablo 2 de gösterilmiştir. Buna göre, ankete katılan öğrencilerin yaklaşık %68'lik kısmı online eğitim sürecini bilgisayar ya da tablet ile takip ederken, %31'lik kısmı ise telefonda takip etmiştir. Yine aynı tabloya göre uzaktan eğitimde kullanılan cihaz büyük oranda öğrencinin kendisine ait olsa da, katılımcıların %18'i aile üyelerinden birine, arkadaşına veya üniversiteye ait cihazlarla dersleri takip eden öğrencilerden oluşmaktadır.

Telefon ekranları bilgisayara ve tablete nazaran oldukça küçük ve ses düzeyleri ise çok daha azdır. Aynı zamanda, uzaktan eğitim platformları içerisinde navigasyon sağlama açısından telefonlar diğer elektronik cihazlara nazaran çok daha dezavantajlı konumdadır. Tüm bunlara ek olarak, telefon üzerinden online ders takibi sırasında, mesaj ve bildirim şeklinde telefona gelen uyarıların öğrencilerin dikkatini dağıtması pek muhtemeldir. Bu durumda, uzaktan eğitimin telefonda takip edilmesi uzaktan eğitim memnuniyetini büyük ihtimalle olumsuz etkileyebilir. Nitekim, Şekil 6'da görüldüğü üzere kendisine ait telefonla online eğitim sürecini takip eden öğrencilerin memnuniyet oranı (%25), bilgisayar ve tablet ile takip edenlere (%55) göre oldukça düşüktür.<sup>5</sup> Bu sonuçlara göre, öğrencilerin online eğitimi telefonla takip etmesinin uzaktan eğitim memnuniyetini düşürdüğü görülmüştür.

<sup>5</sup> Başkasına ait telefonla online eğitimi takip etmeye çalışan öğrencilerin sayısı çok az olduğu için tabloda gösterilmemiş de olsa, memnuniyet oranı minimuma çok yakındır (6 öğrencinin memnuniyet ortalaması 2/5).

**Tablo 2. “Uzaktan eğitimde verilen dersleri en çok hangi elektronik cihazdan takip ediyorsunuz?” ve “Uzaktan eğitimde verilen dersleri çoğunlukla takip ettiğiniz cihaz kime ait?” Sorularına Verilen Cevaplar**

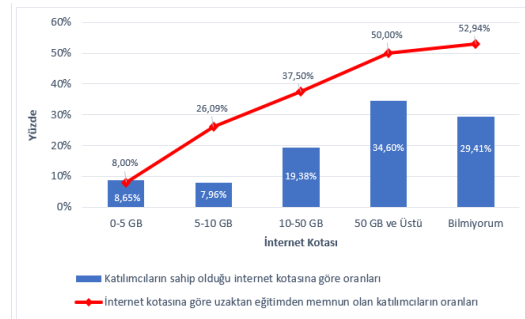
<i>En çok hangi elektronik cihaz kullanıldı</i>	
Bilgisayar	%67.1
Telefon	%31.5
Tablet	%1.4
<i>Kullanılan cihaz kime ait</i>	
Kendisine	%81.3
Aile Üyelerinden Birine	%17.6
Arkadaş veya Üniversiteme	%1.0
<i>Toplam</i>	
	%100.0



**Şekil 6. Uzaktan Eğitimde Kullanılan Cihaz Türü ve Mülkiyete Göre Uzaktan Eğitimden Yüksek Memnuniyet Duyan Katılımcıların Oranları**

## b. İnternet erişimi

Uzaktan eğitimi takip edebilme açısından bir diğer önemli nokta ise dersleri takip edebilecek düzeyde öğrencilerin internet kotasının olup olmadığıdır. Yüz yüze eğitimdeki 45 dakikalık ders yerine planlanan 20 dakikalık bir video ders, yüksek kalitede izlenmesi durumunda 500-600 MB arası internet kotası gerektirmektedir. Aynı şekilde 60 dakikalık yüksek kalitede online video ders izlemek ise yaklaşık olarak 1,5 GB kota gerektirmektedir. Yani, öğrencilerin dersleri rahatlıkla takip edebilmeleri için aylık ortalama 5 GB internete ihtiyaçları vardır. Şekil 7’deki veriler, internet erişiminin katılımcıların %90’dan fazlası için uzaktan eğitimde problem teşkil etmediğini göstermektedir.



**Şekil 7. “Uzaktan eğitim sürecinde aylık kullanabildiğiniz İnternet kotanız ne kadar? (Telefon İnterneti dahil)” Sorusuna Verilen Cevaplar**

Pandemi döneminde insanların eğlenmek ve rahatlamak için büyük ölçüde internete bağlı kaldığı göz önünde bulundurulduğunda, aslında müzik dinleme, film izleme, sosyal medyayı takip etme gibi pandemi psikolojisini görece rahatlatabilecek aktiviteler için uzaktan eğitim dışında kullanılabilir yeterli miktarda internet kotasının da bulunmasını gerektirmektedir. Yani, uzaktan eğitim için en önemli gereksinimlerden olan internet kotası katılımcıların büyük çoğunluğu için sorun teşkil etmese de, internet kotasının fazlalığı dolaylı psikolojik yollardan uzaktan eğitim memnuniyetini etkilediği yine Şekil 7’de gözükmektedir. Katılımcıların sahip olduğu internet kotası arttıkça, uzaktan eğitim memnuniyet oranları da monotonik olarak artmaktadır.

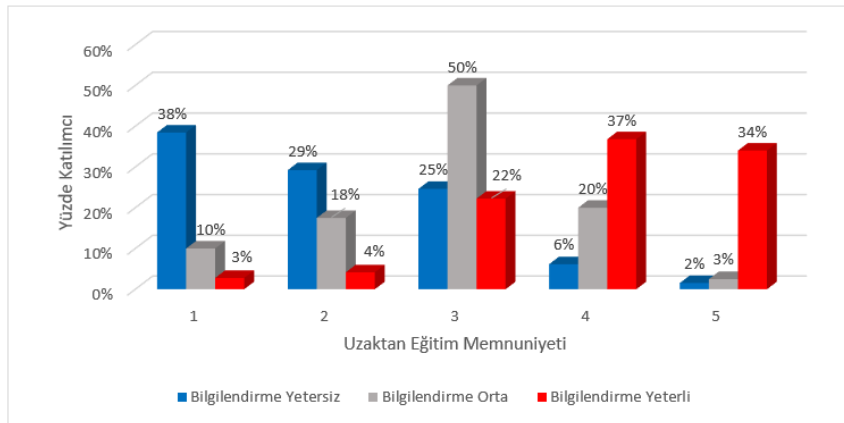
## II.II. Üniversiteden Kaynaklı Faktörler

### a. İletişim

Bilindiği üzere, pandemi döneminde yükseköğretim kurumlarındaki uzaktan eğitimin işleyişi sorunsuz geçmemiştir. Üniversiteler uzaktan eğitime geçiş sürecinde alt yapı yetersizlikleri, organizasyonel problemler ve akademik/ıdari personelin görece tecrübesizliklerinden dolayı birçok aksaklıkla karşılaşmışlardır. 2019-2020 eğitim-öğretim yılında Türkiye yükseköğretim kurumlarında toplamda yaklaşık 8 milyon öğrencinin ve 175 bin öğretim elemanının bulunduğu (YÖK, 2020b), aynı zamanda uzaktan eğitime geçişin çok hızlı bir şekilde tamamlanması gerektiği göz önüne alındığında pandemi döneminde uzaktan eğitimde karşılaşılan problemler gayet anlaşılabilir gözükmektedir.

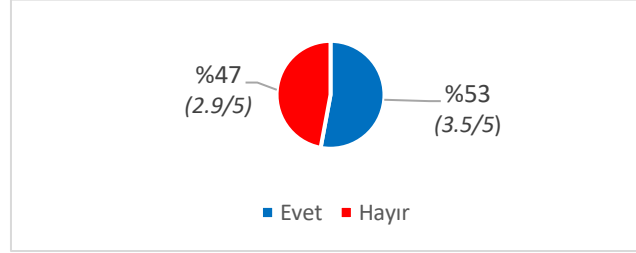
Tam da bu noktada, üniversitelerin öğrencilerle olan iletişimi büyük bir önem kazanmaktadır. Uzaktan eğitime geçişte yaşanan problemler ne kadar çok olursa olsun, üniversite-öğrenci arasında bulunan iletişim kanallarının sürekli olarak açık ve aktif olmasının pandemi döneminde öğrenciler üzerinde oluşan maddi ve psikolojik baskıyı azaltacağı, ders başarılarını arttıracığı ve üniversitenin vermiş olduğu uzaktan eğitim konusundaki memnuniyetini olumlu etkileyeceği düşünülmektedir.

Bu doğrultuda, anket katılımcılarının rapor etmiş oldukları uzaktan eğitim memnuniyetlerine üniversite bilgilendirmelerini ne derece yeterli buldukları ekseninden bakmak bize önemli bilgiler vermektedir. Şekil 8’de görüldüğü üzere, üniversitenin uzaktan eğitim bilgilendirmelerini yetersiz bulan katılımcıların rapor ettikleri uzaktan eğitim memnuniyetleri monotonik olarak azalırken, yeterli bulanların uzaktan eğitim memnuniyetleri monotonik olarak artmaktadır (1: En düşük memnuniyet; 5: En yüksek memnuniyet). Üniversitenin bilgilendirmelerini orta derecede yeterli gören katılımcıların çoğunluğu (%50) ise uzaktan eğitimden yalnızca orta derecede memnun olduklarını rapor etmişlerdir.



Şekil 8. Uzaktan Eğitim Memnuniyetinin Katılımcıların Üniversite Bilgilendirmelerini Ne Derece Yeterli Bulduğuna Göre Dağılımı (1: En düşük memnuniyet; 5: En yüksek memnuniyet).

ASBÜ’de normalde uzaktan eğitime geçiş ve işleyişi ile ilgili problemleri çözmek adına özel bir teknik birim kurulmuş olmasına rağmen, yine de üniversitenin iletişim konusundaki performansını değerlendirmek amacıyla anket katılımcılarına “üniversitede uzaktan eğitim konusunda yardım alabilecekleri bir birim olup olmadığını” sorulmuştur. Şekil 9’da görüldüğü üzere, katılımcıların %47’si hâlihazırda teknik problemlerle ilgilenen birimin varlığından habersizdir. Ayrıca, üniversite biriminden haberdar olmayan katılımcıların uzaktan eğitim memnuniyet ortalamasının, haberdar olanlara kıyasla %20 daha düşük olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Tüm bunlar, pandemi gibi olağanüstü durumlarda kurumsal iletişimin önemini göstermektedir.



**Şekil 9. “Uzaktan eğitimde karşılaşılabileceğiniz teknik sorunlar için üniversitede ulaşabileceğiniz “özel bir birim/sistem” var mıydı?” Sorusuna Verilen Cevaplar (Parantez içleri “ortalama uzaktan eğitim memnuniyetlerini” göstermektedir)**

Pandemi gibi olağanüstü durumlarda iletişimin ne kadar önemli olduğu konusunda yukarıda sunulan veriler önemli ipuçları vermektedir. Eğitimi kolaylaştırıcı imkânları hayata geçirmek, ancak bu imkânların varlığından haberdar olduğu ve kullanıldığı derece değerli olabilir. Türkiye’deki üniversitelerin uzaktan eğitim tecrübelerinin genel olarak az olması ve uzaktan eğitim uygulamalarına pandemi sebebiyle çok hızlı bir şekilde geçiş sağlanmaya çalışıldığı göz önünde bulundurulduğunda iletişim konusuna fazla ağırlık verilememesi anlaşılabilir bir durumdur. Ne var ki, pandemiden sonra yaşanabilecek muhtemel benzer süreçlerde, üniversitelerin öğrencilerle iletişime daha çok önem vermesi, olabildiğince fazla iletişim kanalı kullanarak uzaktan eğitim süreçleri hakkında öğrencilerle sade ve anlaşılabilir şekilde bilgi aktarması elzemdir.

#### **b. Eğitime ayrılan süre**

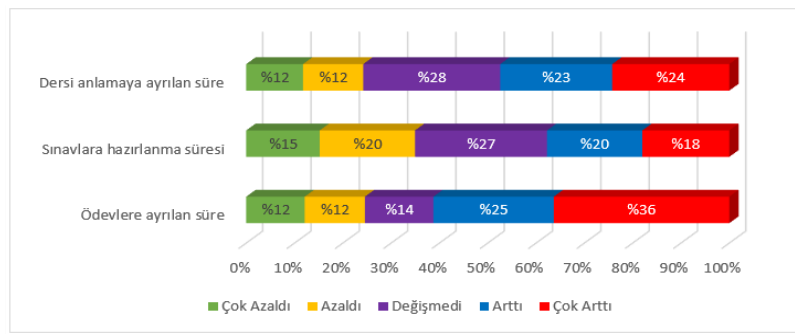
Katılımcıların uzaktan eğitimden memnuniyet algılarını etkileyen unsurlardan biri de dersi anlamaya, sınava hazırlanmaya ve ödev tamamlamaya ayırdıkları sürelerdir. Ders için harcanan sürenin artması öğrenciler gözünde uzaktan eğitime karşı olumsuz bir izlenim bırakabilir. Şekil 10’te görüleceği üzere, katılımcıların yaklaşık yarısı “dersi anlamaya ayırdıkları süre”nin uzaktan eğitim döneminde (çok) arttığını rapor etmişlerdir. Bu durum, pandemi döneminde verilen online derslerin yetersiz kalmış olabileceğini ve bu sebeple de öğrencilerin dersi anlamak için normalden daha çok vakit harcadığını gösteriyor olabilir.

Katılımcıların yaklaşık %60’ı sınava hazırlanma sürelerinin (çok) azaldığı ya da değişmediğini belirtmiştir. Geri kalan %40 gibi azımsanmayacak bir çoğunluğun sınava hazırlanmak için daha fazla vakit harcamak zorunda kaldıklarını rapor etmeleri ise online derslerin bu grup öğrenciler için yetersiz kalmış olabileceğini göstermektedir.

Şekil 10’daki en dikkat çekici nokta, katılımcıların yaklaşık üçte ikisinin (%61) “ödevlere ayırdıkları sürenin” (çok) artmış olduğunu rapor etmeleridir. Anket çalışmasının sonunda yer alan ve cevaplanması opsiyonel olan “Uzaktan eğitim ile ilgili görüş ve önerileriniz nelerdir?” sorusuna verilen cevaplardan bazılarının “artan ödev yükü” ile ilgili olması, bu değişkenin uzaktan eğitim konusunda olumsuz bir algı oluşturduğunu ortaya koymaktadır. Örneğin bir öğrencinin yorumu şöyledir:

*Hiç bu kadar ödev yaptığım olmamıştı. Hastalıktan değil ödevlerden dolayı psikolojim bozuldu. Ailemle olan ilişkim kötüleşti. Aynı evdeyiz ama vakit geçiremiyoruz birlikte. Annem odama gelip bir şey sorduğunda ne dediğini anlamıyorum çünkü ödevlere yoğunlaşmış durumdayım. Evde bir bilgisayar var ve kötü durumda. Kardeşimin online dersi ile benimki çakışıyor. İnternet bağlantım da iyi değil.*

Uzaktan eğitimdeki ödev ve projeler öğrencilerin online verilen dersleri daha iyi anlamasında rol oynamaktadır. Ne var ki, pandeminin olumsuz psikolojik etkileri göz önünde bulundurularak, artması muhtemel bu ödev yükünün uzaktan eğitimin başlangıcında daha açık ve iyi bir şekilde anlatılması, izlencede yer alan konularda azalmaya gidilmesi ya da ödev yükünün hiç arttırılmaması öğrencilerin pandemi döneminde aldıkları uzaktan eğitim konusunda büyük ihtimal daha olumlu kanaatlere sahip olmasını sağlayabilirdi.



**Şekil 10. “Uzaktan eğitimde derslerinize ayırdığınız süre yüz yüze eğitime göre nasıl değişti?” Sorusuna Verilen Cevaplar**

### c. Uzaktan eğitim yöntemi: Senkron-asenkron

Bilindiği üzere uzaktan eğitim öğrencilerin belirli bir “mekâna” (çoğu zaman üniversite kampüsleri) bağlı kalarak eğitim alma zorunluluklarını ortadan kaldırmaktadır. Senkron ve asenkron dersler ise uzaktan eğitimdeki “zaman” kısıtı ile ilgilidir.

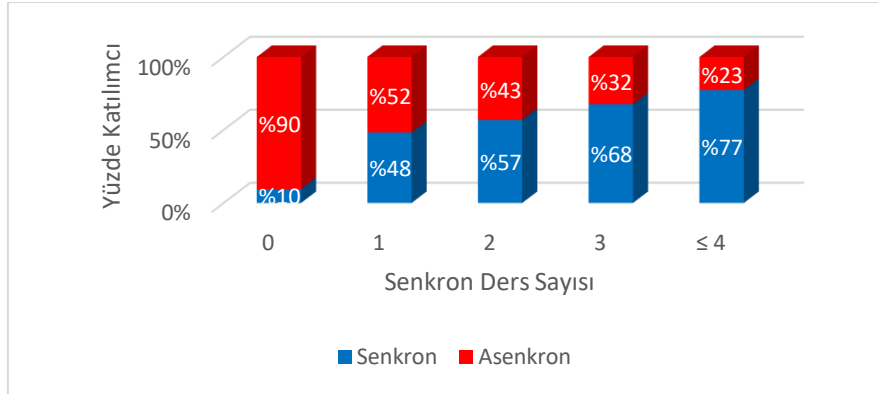
Ders materyalinin online bir sistem üzerinden paylaşıldığı ve sadece “gerçek zamanlı olmayan” etkileşimlere izin veren asenkron uzaktan eğitim modelinin esnek yapısı itibariyle öğrencilerin iş ve eğitim hayatı arasındaki dengeyi ayarlayabilmelerine imkân sağladığı gösterilmiştir (Buxton, 2014; Hrastinski, 2008). Ayrıca bu modelde öğrenciler çoğunlukla tek başlarına ve kendi öğrenme hızlarına göre eğitimlerini ayarlayabildiklerinden dolayı daha üst düzey düşünme yetenekleri de geliştirebilmektedirler (Alexander et al., 2014; Hrastinski, 2008; Huang & Hsiao, 2012). Bunun yanı sıra asenkron model, bir grup öğrencinin tartışmaları domine etmesini engellediğinden dolayı daha eşit bir derse katılım imkânı da sunmaktadır (Huang & Hsiao, 2012). Bu modelin negatif tarafları ise, öğrencilerin eleştirel düşünme imkanını kısıtlaması (Chou, 2002), geribildirim ve cevapların ulaşmasının zaman alması (Alexander et al., 2014; Branon & Essex, 2001) ve öğrencinin eğitim sürecinde kendisini yalnız hissedebilmesidir (Branon & Essex, 2001; Huang & Hsiao, 2012; Tunceren et al., 2015).

Senkron uzaktan eğitim modelinin amacı ise video konferans platformları üzerinden gerçek zamanlı olarak yüz yüze eğitimin bir benzerini oluşturabilmektir. Bu uzaktan eğitim modelinin avantajları arasında öğrenciler arasındaki birliktelik hissiyatını arttırması (Huang & Hsiao, 2012), sanal da olsa insanların aynı ortamdaki varlığının artması (Yamagata-Lynch, 2014) ve öğrencinin konuyu kendi başına öğrendiği hissiyatını ciddi oranda düşüreceği (Jaggars, 2014) sayılmıştır. Aynı zamanda senkron olarak uzaktan eğitim gören öğrenciler yorumlarına anlık olarak geri bildirim ve sorularına anlık

olarak cevap alabilmektedirler (Martin, Parker, Deale, 2012; Skylar, 2009). Bu uzaktan eğitim modeli ayrıca öğrencinin öğretmenden jest, mimik ve vücut tepkileri gibi sözsüz iletişim sinyallerini de alabilmesine olanak sağlamaktadır (Rudd & Rudd, 2014). Özetle, her ne kadar iki yöntem de birer uzaktan eğitim çeşidi olsa da senkron dersler öğrenciye üniversite ortamındaki dersliklerde aldıkları eğitime daha yakın bir öğrenme imkanı sunmaktadır.

Anket katılımcılarının yaklaşık yarısı senkron dersleri daha yararlı bulurken diğer yarısı asenkron dersleri eğitimleri için daha yararlı bulmaktadırlar. Ne var ki, katılımcıları “aldıkları senkron ders sayısına” göre gruplandığımızda karşımıza ilginç bir tablo çıkmaktadır. Şekil 11’de görüldüğü üzere aslında canlı ders dinleme deneyimleri arttıkça, katılımcıların senkron yöntemle verilen dersleri daha yararlı buldukları açıkça gözükmemektedir. Bir başka deyişle, senkron ders tecrübesi arttıkça, senkron yöntemi tercih monotonik olarak artmaktadır.<sup>6</sup>

Senkron ders deneyimi-senkron ders tercihi ilişkisi aslında, önceki bölümlerde ele alınan uzaktan eğitimin yüz yüze eğitimle karşılaştırılmasından elde ettiğimiz çıkarımlara destek vermektedir. Katılımcıların senkron yöntemi daha yararlı bulmalarındaki sebebin, aslında senkron yöntemin yüz yüze eğitime daha yakın bir eğitim atmosferi sunmasından kaynaklandığı düşünülmektedir.



**Şekil 11. “Uzaktan eğitimde uygulanan ders anlatım yöntemlerinden hangisini daha yararlı buluyorsunuz?” Sorusuna Verilen Cevapların Katılımcıların “Canlı Ders Anlatımı Olan Ders Sayılarına” Göre Dağılımları**

#### d. Not adaleti algısı ve online sınav uygulamaları

Pandemi döneminde üniversitelerin uzaktan eğitimle alakalı yaşadıkları en büyük çıkmazlardan biri ölçme değerlendirme nasıl yapılacağı konusuydu. YÖK’ün 11.05.2020 tarihli duyurusunda, üniversitelerin pandemi dönemindeki ölçme değerlendirme yöntemlerini kendi bünyelerinde belirlemeleri kararlaştırılmıştır. Bunun üzerine, bazı üniversiteler tüm derslerde sadece ödev/proje vb. üzerinden, bazı üniversiteler online sınavlar üzerinden ölçme değerlendirme yapma kararı almışlardır. ASBU gibi bazı üniversiteler ise akademisyenleri istedikleri ölçme değerlendirme yöntemini seçmekte özgür bırakmışlardır.

Her dersin ödev üzerinden ölçme değerlendirme yapmaya uygun olmadığı açıktır. Örneğin, sayısal ağırlıklı derslerde ödev olarak verilen soru setlerinin öğrenciler tarafından grup olarak

<sup>6</sup> Bunun yanında, hiç senkron ders almamış katılımcıların bile yaklaşık %10’unun senkron dersleri daha yararlı bulması asenkron olarak aldıkları derslerde yaşadıkları soru soramama, yorum yapamama ve eğiticiden geri dönüş alamama gibi problemlerin önemli bir göstergesidir. Buradan hareketle, senkron ders tecrübesinin yanı sıra, asenkron ders tecrübesinin de uzaktan eğitim yöntemi tercihinde etkili olabileceği söylenebilir. Bu sebepten dolayı, katılımcıların senkron-asekron ders tercihleri bir de “senkron ders oranı”na göre de incelenmiş, senkron ders oranı arttıkça katılımcılar senkron yöntemini daha yararlı bulma eğiliminde oldukları görülmüştür.

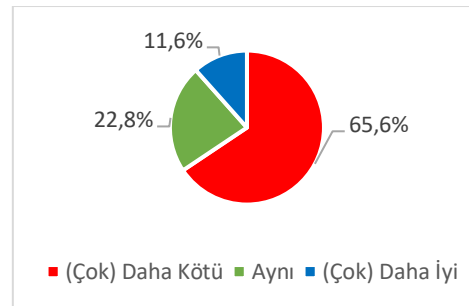


çözülebilmesi veya doğru soru çözümlerinin öğrenciler arasında kolaylıkla paylaşılabilir olması ölçme değerlendirme adaletli bir şekilde yapılabilmesini olanaksız kılmaktadır.

Bu durum her ne kadar her öğrenciye farklı soru setleri atanarak çözülebilecek olsa da, özellikle sınıf mevcudu fazla olan derslerde akademisyenin elinde ödev olarak verebileceği çok fazla sayıda sorunun bulunmasını gerektirmektedir. Örneğin, 20 kişilik bir sınıfa verilecek 10 soruluk bir ödev bile toplamda 200 farklı sorunun var olmasını gerektirirken, sınıf mevcudu 50 olduğunda tek bir dersin ölçme değerlendirme için akademisyenin 500 soru hazırlaması gerekmektedir. Her bir soruyu hazırlama süresinin en az 5 dakika, notlandırma süresinin ise en az 2 dakika olduğunu varsaydığımızda dönemde iki ders veren bir akademisyenin 50 öğrencinin vize ve final ödevlerini hazırlayıp notlandırması toplamda yaklaşık 10 kesintisiz gün sürmektedir. Kısaca, özellikle sayısal dersler için sadece ödev üzerinden ölçme değerlendirme yapılması sürdürülebilir gözükmemektedir.

Diğer taraftan, sınav esnasındaki denetimin zorluğu (hatta imkansızlığı) göz önünde bulundurulduğunda ise online sınavlar üzerinden adaletli bir şekilde ölçme değerlendirme yapılabilmesi mümkün gözükmemektedir. Online sınavlarda öğrencilerin kitle iletişim araçlarını kullanarak birbirleri ile iletişim kurabilmesi, internet üzerinden kolaylıkla bilgi edinebilmesi ve ders kitabı/ders notlarından yardım alabilmesi gayet kolaydır.

Online sınavların çeşitli video konferans yazılımları kullanılarak eş zamanlı olarak yapılması kopya denetimini bir nebze artırabilir. Sınav esnasında öğrencilerin web kameralarının ve/veya mikrofonlarının açık olması öğrencilerde denetlenme hissini artırabilir ve kopya oranını düşürebilir. Ne var ki, öğrenciler ev ortamlarının görüntülenmesini/duyulmasını istemediği gibi geçerli bir savunma ile bu uygulamaya karşı gelebilirler. Web kamerası/mikrofon açma konusunda herhangi bir zorunluluk özel hayata müdahale olarak algılanabilir ve hukuki problemlere yol açabilir.



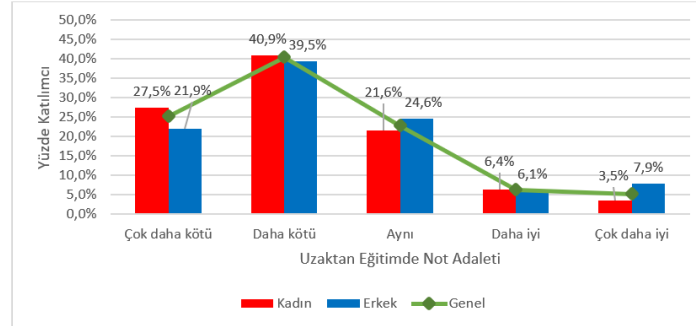
**Şekil 12. “Yüzyüze eğitimle karşılaştırıldığında, uzaktan eğitim not adaleti konusunda sizce ne kadar iyi/kötü?” Sorusuna Verilen Cevaplar (5’li Likert: 1. Çok daha kötü, 2. Daha kötü, 3. Aynı, 4. Daha iyi, 5. Çok daha iyi)**

İş bu sebeplerden dolayı -ödev ya da online sınav olsun- uzaktan eğitimde uygulanan ölçme değerlendirme yöntemlerinin ikisinin de adaletli bir not dağıtımına imkân vermediği düşünülmektedir. Şekil 12’de görüleceği üzere, anket katılımcılarının %65’ten fazlası not adaleti açısından uzaktan eğitimi yüz yüze eğitime göre “daha kötü” veya “çok daha kötü” olarak görmektedirler. Katılımcıların sadece yaklaşık %11’i uzaktan eğitimi not adaleti açısından “daha iyi” ya da çok daha iyi olarak nitelendirmişlerdir. Bu %11’lik grubun üçte birinden fazlası ise daha çok araştırma odaklı eğitim gören lisansüstü öğrencilerden oluşmaktadır.

Günlük hayatta kadınların erkeklere göre daha dürüst davranış sergiledikleri pek çok laboratuvar ve laboratuvar dışı deneyde gösterilmiştir (Conrads ve ark., 2017; Kajackaite & Gneezy, 2017; Kocher, Schudy & Spandig, 2017; Abeler, Nosenzo, Raymond, 2016). Bu durumda, uzaktan eğitimdeki ölçme değerlendirme yöntemlerinin kopya çekmeye elverişli doğasından kadın öğrencilerin daha çok rahatsız olmuş olması muhtemeldir. Şekil 13’te görüleceği üzere, uzaktan eğitimi not adaleti açısından yüz yüze



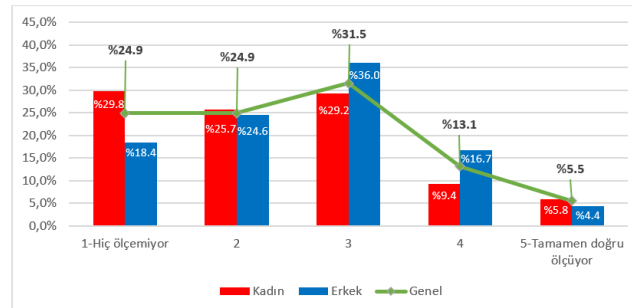
eğitime göre “daha kötü” ve “çok daha kötü” bulan kadınların oranı (%68.4) erkeklerin oranından (%61.4) yaklaşık %11 daha fazladır. Uzaktan eğitimi not adaleti açısından yüz yüze eğitime göre “daha iyi” ve “çok daha iyi” bulan kadınların oranı (%3,5) erkeklerin oranının (%7,9) yarısından azdır.



**Şekil 13.** “Yüzyüze eğitimle karşılaştırıldığında, uzaktan eğitim not adaleti konusunda sizce ne kadar iyi/kötü?” Sorusuna Verilen Cevapların Cinsiyete Göre Dağılımı (5’li Likert: 1. Çok daha kötü, 2. Daha kötü, 3. Aynı, 4. Daha iyi, 5. Çok daha iyi)

Uzaktan eğitimdeki ölçme değerlendirme adaletsiz olarak algılanmasındaki en önemli sebeplerden birinin kopya denetiminin zor olduğu online sınavlar uygulamaları olduğu düşünülmektedir. Her ne kadar, ödev/proje üzerinden yapılan ölçme değerlendirmeler de kopya konusunda benzer problemlere sahipse de, bu problemler yüz yüze eğitim sürecinde de vardır. Özetle, öğrencinin not adaleti algısını etkilemesi en muhtemel konunun uygulama yöntemi uzaktan eğitimden dolayı değişmiş olan sınav sisteminin olduğu düşünülmektedir.

Şekil 14’te görüldüğü üzere, katılımcıların yalnızca %5,5’i online sınavları ölçme değerlendirme konusunda tamamen yeterli bulurken, %25’i online sınavların öğrencinin dersi öğrenip öğrenmediğini hiç ölçemediğini düşünmektedir. Değerlendirme ölçeğindeki ortalama puanı (3/5) referans aldığınızda ise, online sınavlardan memnun olmayan katılımcı oranı dramatik olarak %50’ye çıkarken (%25 + %25), memnun olanların oranı yalnızca %19’da (%6 + %13) kalmaktadır. Burada en önemli noktalardan biri, kadın katılımcıların erkeklerden yaklaşık %70 daha fazla sıklıkta ilgili değerlendirmeye minimum puan vermesidir. Kadınlar aynı zamanda online sınav değerlendirmesine erkeklere göre çok daha az sıklıkta yüksek puan vermişlerdir (Kadın: %15,2; Erkek: %21,1). Verilerin genel görünümü ve cinsiyete göre dağılımı, uzaktan eğitimin not adaleti açısından yüz yüze eğitimden daha kötü bulunmasının olası nedenlerinin başlıcasının pandemi döneminde uygulanan online sınavlardan olduğunu göstermektedir.

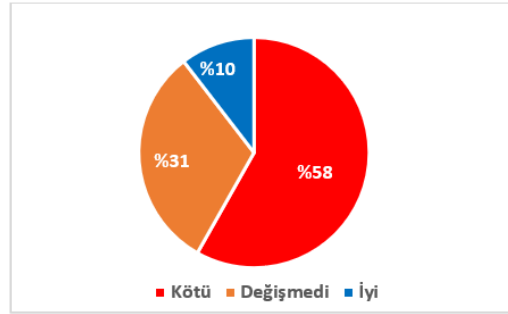


**Şekil 14.** “Uzaktan eğitimde yapılan "online sınavlar" sınıf ortamındaki sınavlara göre öğrencinin dersi öğrenip öğrenmediğini sizce ne derece ölçebiliyor?” Sorusuna Verilen Cevaplar (5’li Likert. 1: Hiç ölçemiyor; 5: Tamamen doğru ölçüyor)

### II.III. Psikolojik Faktörler

COVID-19 salgınının yayılmasını önleme amacıyla alınan hızlı ve sert önlemler normal hayatı büyük ölçüde kısıtlamıştır. İnsanların izolasyon sürecinde evlere hapsedilmesi, çoğu işletmenin geçici süre kapanması, gıda sıkıntısı çekilebileceği endişesi gibi etmenler insanların psikolojileri üzerinde ciddi etkilere sebep olmuştur. Bu sebeple, salgın yalnızca hastalığı geçiren kişileri ve ailelerini değil, aynı zamanda öğrencilerin de psikolojisini olumsuz etkilemiştir. Öğrencilerin psikolojisini etkilemesi muhtemel faktörlerin başında, öğrencinin kendisi veya bir yakınına COVID-19 teşhisi konması ve hastalığına yakalanma riski yer almaktadır. Aynı zamanda, gıda sıkıntısından endişe duymak, evden dışarı çıkma sıklığı ve uyku problemleri de pandemi dönemindeki psikolojik değişimleri yansıtabilecek önemli faktörlerdendir.

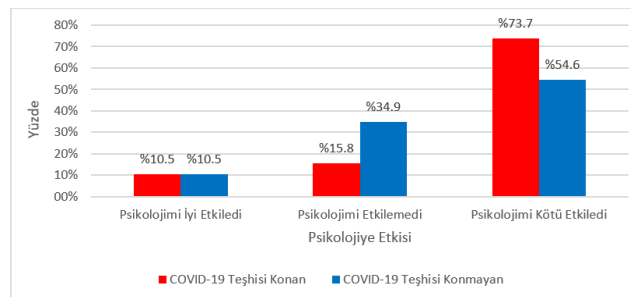
Psikolojisi olumsuz etkilenen öğrencilerin derslere yeteri kadar zaman ayıramayacağı ve/veya odaklanamayacağı göz önünde bulundurulduğunda, uzaktan eğitim konusunda pandemi psikolojisinin de ele alınmasının gerekli olduğu düşünülmektedir. Anket sonuçlarına göre de, katılımcılarının büyük çoğunluğu (%58) COVID-19 pandemisinin psikolojilerini kötü/çok kötü etkilediğini, çok az bir kısmı ise (%10) bu dönemde psikolojilerinin iyi yönde etkilendiğini rapor etmişlerdir (Şekil 15). Bu bölümün devamındaki alt başlıklarda COVID-19 psikolojisini etkilemesi muhtemel faktörler daha yakından incelenecektir.



Şekil 15. “COVID-19'un genel olarak "psikolojinizi" nasıl etkilediğini düşünüyorsunuz?” Sorusuna Verilen Yanıtlar

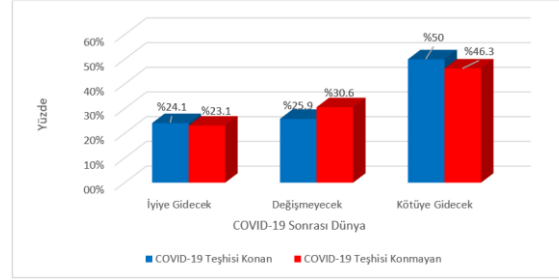
#### a. COVID-19 teşhisi ve hastalığa yakalanma riski

COVID-19 hastalığına maruz kalmak pandemi psikolojisini etkileyebilecek sebeplerin başında gelmektedir. Şekil 16'ya göre kendine veya bir yakınına COVID-19 teşhisi konan katılımcıların psikolojileri (%73.7), konmayanlara göre çok daha olumsuz etkilenmiştir (%54.6). Aynı zamanda, hastalığa maruz kalmamış katılımcılar daha fazla sıklıkta pandeminin psikolojilerini etkilenmediğini rapor etmişlerdir.



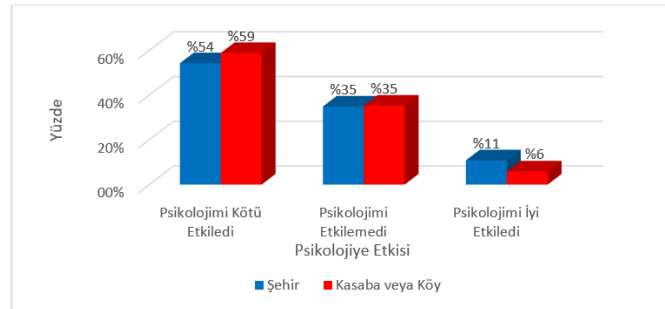
Şekil 16. Kendine veya Bir Yakınına COVID-19 Teşhisi Konan/Konmayan Katılımcıların Psikolojilerindeki Değişimler

Pandemi psikolojisini yansıtan bir diğer faktör ise, geleceğe yönelik beklenti ve umuttur. Bir insan sermayesi olan eğitime yapılan yatırımdan gelecekte bir getiri getirmesi beklenmektedir. Şekil 17'ye göre, kendisine veya bir yakınına COVID-19 teşhisi konmuş ya da konmasın öğrencilerin yarısına yakını pandemiden sonra dünyanın daha kötüye doğru gideceğini düşündüklerini rapor etmişlerdir. Buna göre, geleceği umutsuz gören öğrencilerin uzaktan eğitime motive olamamış olması kuvvetle muhtemeldir.



**Şekil 17. Kendine veya Bir Yakınına COVID-19 Teşhisi Konan/Konmayan Katılımcıların COVID-19 Sonrası Beklentileri**

Kişinin kendisine veya tanıdıklarına COVID-19 teşhisi konmamış olsa bile, hastalığa yakalanma riski de pandemi psikolojisini etkilemesi muhtemel göstergelerden biridir. Pandeminin kalabalık ortamlarda daha yaygın olarak görüldüğü göz önüne alındığında, pandemi döneminde yaşanan yerleşim birimi bir açıdan bize hastalığa yakalanma riskini de verebilmektedir. Şekil 18'de gösterildiği üzere öğrencilerin psikolojileri yaşadıkları yerleşim yeri fark etmeksizin yaklaşık olarak aynı düzeyde etkilenmiştir. Yani, karantina dönemini köy/kasaba gibi daha az nüfusa sahip yerleşim yerlerinde geçiren katılımcılar psikolojileri de kalabalık nüfusa sahip şehirlerde yaşayan katılımcılar kadar olumsuz etkilenmiştir.

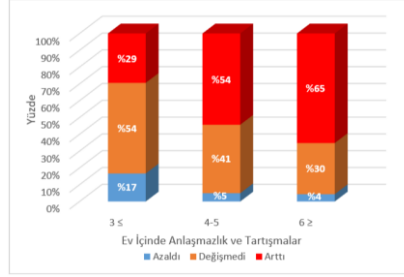


**Şekil 18. Kendine veya Bir Yakınına COVID-19 Teşhisi Konmayanların Yerleşim Yerine Göre Psikolojileri**

#### **b. Hane halkı sayısı ve ev içi anlaşmazlıklar**

Uzaktan eğitim sürecinde öğrencilerin memnuniyetini etkileyecek bir diğer önemli husus da hane halkı sayısı ve ev içindeki anlaşmazlıklardır. Pandemi süreciyle birlikte eğitimlerini evlerinden devam ettirmek zorunda kalan öğrenciler aile bireyleriyle daha fazla vakit geçirmek durumunda kalmışlardır. Diğer aile üyelerinin de pandemi döneminde eve kapanmış olmasından dolayı ev içi anlaşmazlıklarda bir artışın söz konusu olabileceği, bunun da öğrencinin pandemi dönemindeki psikolojisini olumsuz etkilemiş olabileceği düşünülmektedir. Şekil 19, hane halkı sayısına göre pandemi döneminde ev içi anlaşmazlıklardaki değişimi göstermektedir. İzolasyon dönemi boyunca üç veya daha az kişi yaşayan hanelerde, ev içi anlaşmazlıklar büyük oranda değişmezken, hane halkı sayısı arttıkça ev içi anlaşmazlık

ve tartışmalar da oldukça artmıştır. Bu durumun özellikle kalabalık aile ortamında yaşayan ve hali hazırda salgının yarattığı psikolojik etkiler nedeniyle dikkatleri çabuk dağılmaya yatkın olan öğrencileri olumsuz etkilediği ve uzaktan eğitim memnuniyetini düşürebileceği düşünülmektedir.

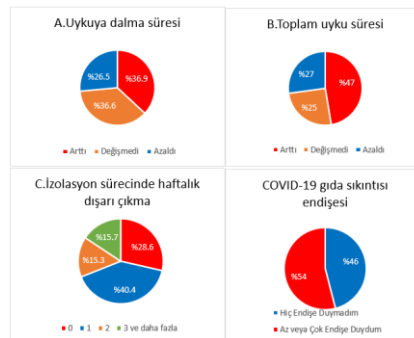


Şekil 19. Pandemi Döneminde Hane Halkı Sayısına Göre Ev İçi Anlaşmazlıklardaki Değişim

### c. Pandemi psikolojisini yansıtan diğer etmenler

Pandemi süreciyle birlikte yukarıda belirtilen temel faktörlere ek olarak, diğer psikolojik etkenler olarak tanımlayabileceğimiz günlük yapılan aktivitelerde ortaya çıkan problemler de bu sürecin psikolojik etkilerini gözlemlemek açısından önem arz etmektedir. Bu problemlerin başında uykuya dalmak veya uykuyu sürdürmekte yaşanan sorunlar olarak tanımlanabilen uykusuzluk (Plotnik, 2009: 162) gelmektedir. Uyku eksikliğinin bağışıklık sistemini olumsuz etkilediği (Irwin ve ark., 1994), konsantrasyonu düşürdüğü, aşırı hassaslığa, mutsuzluğa sebebiyet verdiği çeşitli çalışmalarda gösterilmiştir (Drummond, 2000). Şekil 20’de görüldüğü üzere katılımcıların ciddi bir çoğunluğu (%37) pandemi süreci ile birlikte uykuya dalma sürelerinde artış olduğunu rapor etmişlerdir. Katılımcıların %27’den fazlası ise pandemi döneminde toplam uyku sürelerinin azaldığını rapor etmişlerdir. COVID-19’a yakalanma korkusu ve ev içi yaşanan tartışmalar gibi izolasyon dönemindeki olumsuz fiziksel koşulların uykusuzluğun ana sebebi olan aşırı endişe ve gerginliği (Plotnik, 2009: 575) arttırmış olması, bunun da uzaktan eğitim konsantrasyonunu ve verimini düşürmüş olması muhtemel gözükmektedir.

Uyku göstergelerinin yanı sıra, kısıtlı sosyal hayat ve dışarıya çıkamama gibi karantina dönemine ait sıkıntılar öğrenci psikolojisinin pandemi sürecinde ne düzeyde etkilendiğini ortaya koyabilir. Brooks ve arkadaşlarının (2020) yakın zamanda pandemi karantina psikolojisini konu aldıkları geniş kapsamlı araştırması ve başka araştırmalar (Hawryluck ve ark., 2004) göstermektedir ki, karantina süresinin uzaması zayıf zihin sağlığı, stres ve sinir gibi olumsuz etkilere yol açmaktadır. Bu doğrultuda, anket katılımcılarının büyük çoğunluğunun karantina döneminde hiç dışarı çıkmamış (%28,6) veya haftada bir/iki gün (%55,7) dışarı çıkabilmiş olması ciddi psikolojik etkilere sebebiyet vermiş, bu da uzaktan eğitim konsantrasyonunu ve verimini olumsuz etkilemiş olabilir.



Şekil 20. Pandemi Dönemindeki Psikolojiyi Yansıtan Göstergelerdeki Değişimler

Karantina döneminde psikolojik etkileri yansıtan bir diğer önemli faktör ise gıda sıkıntısı çekme endişesidir. Brooks ve arkadaşlarının (2020) yaptığı çalışmaya göre karantina sürecinde yetersiz gıda bulunacağı düşüncesi insanlarda önemli derecede hayal kırıklığı hissi ve stres oluşturmaktadır. Nitekim anket katılımcılarının yarısından fazlası (%54) COVID-19 süreciyle birlikte az veya çok gıda sıkıntısı endişesi duyduklarını belirtmişlerdir. Bu durumda, karantina döneminde gıda sıkıntısı çekileceği endişesi öğrenci psikolojisinin olumsuz etkilendiğini desteklemektedir.

## II.IV. Demografik Faktörler

### a. Eğitim seviyesi ve istihdam durumu

Verilere daha yakından bakıldığında ise, tamamen uzaktan eğitime geçme konusunda verilen desteğin lisansüstü öğrenciler arasında daha fazla olduğu görülmektedir (Tablo 3). Aynı doğrultuda, uzaktan eğitime verilen desteğin istihdama göre dağılımının, eğitim seviyesine göre dağılımına çok yakın olduğu gözlemlenmiştir. Bu durumun lisansüstü eğitim alan öğrencilerin eğitimlerinin yanında aynı zamanda aktif olarak bir işte çalışıyor olmasından kaynaklanmaktadır. Ankete katılan lisans öğrencilerinin yaklaşık %97'si bir işte çalışmazken, lisansüstü öğrencilerin yaklaşık %62'si üniversite eğitimi ile iş hayatını birlikte yürütmeye çalışmaktadır. Daha çok araştırma odaklı olan lisansüstü derslerin uzaktan eğitim ile verilmesi, hâlihazırda aktif olarak bir işte de çalışan lisansüstü öğrencilerin iş-okul dengesini kurmasına olanak sağladığı düşünülmektedir.

**Tablo 3. “Salgından sonra üniversite eğitimi tümüyle online olarak verilse kabul eder misiniz?” Sorusuna Verilen Cevapların Eğitim Seviyesi ve İstihdam Durumuna Göre Dağılımı**

	Genel	Lisans	Lisansüstü	Çalışmayan	Çalışan
<b>Tamamen uzaktan eğitime geçilsin mi?</b>					
Evet	%29	%23	%53	%24	%57
Hayır	%71	%77	%47	%76	%43
<b>İstihdam durumu</b>					
Çalışan	%16	%3	%62		
Çalışmayan	%84	%97	%38		

## SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Mart ayının ortalarından itibaren COVID-19 pandemisi sebebiyle Türkiye’de bulunan yükseköğretim kurumlarında uzaktan eğitime geçilmiştir. Ne var ki, uzaktan eğitim uygulamaları üniversiteden üniversiteye, bölümden bölüme hatta dersten derse değişiklik göstermiştir. Kurumlardan kaynaklı farklı uygulamaların başında ders verme yöntemi (senkron-asenkron), notlandırma yöntemi (online sınavla-ödevle) ve değişen ders süreleridir. Öğrenci tarafında ise, uzaktan eğitime erişim imkânı, pandeminin psikolojik etkileri ve istihdam gibi demografik faktörler değişiklik arz eden konulardır.

Sunulan çalışmada, ASBÜ öğrencileri ile “uzaktan eğitim ve COVID-19” konulu anket çalışması üzerinden ve bahsi geçen varyasyonlar kullanılarak öğrencilerin uzaktan eğitim memnuniyetlerini etkilemesi muhtemel sebepler keşfedilmeye çalışılmıştır. Her ne kadar bu çalışmada tek bir üniversite bünyesinde bulunan öğrencilerden sağlanan veriler kullanılmış olsa da elde edilen bulgular ileride yapılması planlanan üniversiteler arası daha geniş çaplı çalışmaların tasarımlarına yol gösterebilecek değerdedir. Bununla birlikte, bu makalede açıklanan uzaktan eğitim memnuniyetini etkilemesi muhtemel temel faktörler gelecekte uzaktan eğitimle ilgili daha büyük veriler kullanılarak yapılabilecek ekonometrik analizler için değerli bilgiler sunmaktadır<sup>7</sup>.

<sup>7</sup> Verileri kullanarak yapılan sağlam ölçünlü sıradan en küçük kareler regresyon sonuçlarına göre, fiziksel, psikolojik, üniversiteden kaynaklı ve demografik faktörlerin uzaktan eğitim memnuniyetini anlamlı bir şekilde etkilediği görülmüş olmasına karşın makalenin uzunluğu göz

Çalışmada katılımcıların uzaktan eğitimden genel olarak memnun olmadıkları, baskın bir çoğunluğunun yüz yüze eğitimi farklı eğitim çıktıları yönünden uzaktan eğitime tercih ettikleri gösterilmiştir, yeni dönemde YÖK kararları doğrultusunda uzaktan eğitimle verilecek derslerin genel servis dersleri ve sözel ağırlıklı dersler olmasını istedikleri gösterilmiştir. Genel olarak uzaktan eğitim konusundaki bu negatif tutumun farklı fiziki, psikolojik, üniversiteden kaynaklı ve demografik faktörlerden kaynaklandığı düşünülmektedir. İlgili fiziki ve psikolojik faktörlerle ilgili ulaşılan bulgular şu şekildedir: (i) Uzaktan eğitimin telefondan ve/veya başkasına ait elektronik cihazdan takip edilmesi uzaktan eğitim memnuniyetini olumsuz etkilemiştir. (ii) Öğrencilerin internet kotaları genel olarak uzaktan eğitim derslerinin takip edilmesi için yeterli gözükmemektedir. (iii) COVID-19 teşhisi ile hastalığa yakalanma riski, karantinadan kaynaklı artan ev içi tartışma/anlaşmazlıklar ve pandemi psikolojisini göstermesi muhtemel uykuya dalma sürelerindeki artış, uzaktan eğitimi olumsuz etkileyen psikolojik faktörler arasındadır.

Üniversiteden kaynaklı faktörlerle ilgili ulaşılan bulgular ise şu şekilde sıralanabilir: (i) Pandemi gibi olağanüstü durumlarda, üniversitelerin kurulu altyapısı ve organizasyon yapısı kadar öğrencilerle olan iletişimi de bir o kadar önem arz etmektedir. (ii) Dersi anlamaya ve ödevlere ayrılan sürenin görece artması uzaktan eğitim memnuniyetini olumsuz etkilemiştir. (iii) Senkron ders tecrübesi arttıkça öğrencilerin senkron yöntemi tercih ettikleri gözlemlenmiştir. (iv) Uzaktan eğitim ölçme değerlendirilmesinin adaletsiz olarak algılanmasının uzaktan eğitimden memnuniyeti azalttığı; bunun ana sebebinin ise kopya denetiminin zor olduğu online sınav uygulamalarının olduğu anlaşılmıştır.

Tüm bunların yanı sıra, farklı demografik etmenlerin de uzaktan eğitim memnuniyetini etkilediği gözlemlenmiştir: (i) Lisansüstü öğrenciler arasında uzaktan eğitiminin daha çok destek gördüğü gözlemlenmiştir. Bu durumun, lisansüstü eğitimin bireysel araştırmaya yönelik doğasının uzaktan eğitime görece uygunluğu olarak düşünülmektedir. (ii) Tam veya yarı zamanlı bir işte çalışan öğrenciler arasında uzaktan eğitim uygulamalarına olan desteğin çalışmayanlara göre çok daha fazla olduğu gözlemlenmiştir.

Sunulan bulgular ışığında, bundan sonraki süreçlerde yükseköğretimde planlanacak olan uzaktan eğitim uygulamalarında ve/veya pandemi gibi muhtemel olağanüstü durumlarda dikkat edilmesi gereken bazı hususlar ön plana çıkmaktadır. Bu hususlara yönelik çeşitli politika önerileri aşağıda sıralanmıştır.

1. Öğrencilerin uzaktan eğitimi takip edebilecekleri uygun elektronik cihaza erişimleri sağlanmalıdır. Bu, ilgili kamu kurumlarının teknolojik cihaz temini şartıyla öğrencilere sağlayacağı finansal olanaklar veya aynı sosyal yardımlar ile gerçekleştirilebileceği gibi üniversite-özel sektör iş birlikleri üzerinden veya üniversite bünyesinde öğrenciler arası gönüllü elektronik cihaz paylaşımı için kurulabilecek organizasyonlar ile de sağlanabilir.

2. Her ne kadar üniversite öğrencilerinin ortalama İnternet kotaları uzaktan eğitim için yeterli gözükse de özellikle pandemi dönemi diğer sosyal ihtiyaçları karşılamak amacıyla İnternet kullanımının arttığı da göz önünde bulundurularak üniversite öğrencilerinin İnternet'e erişimlerinin artırılması yönünde daha ileri kamusal adımlar atılması gerektiği düşünülmektedir.

3. Pandemi gibi olağanüstü durumlarda üniversiteler öğrencilerle olan iletişim kanallarını çok daha aktif kullanmalıdır. Resmî web siteleri üzerinden veya e-posta aracılığıyla gerçekleştirilen geleneksel iletişim yöntemlerinin yanı sıra farklı sosyal medya platformları ve kısa mesajlar kullanılarak öğrenci-üniversite arasındaki iletişim kanallarının sayısı artırılabilir. Aynı zamanda, infografik ve kısa videolar gibi üniversite öğrencilerinin dikkatini çekecek, bilgiye hızlı ve kolay anlaşılır bir yoldan ulaşmasını sağlayacak araçların kullanımını ile iletişimin kalitesi de artırılmaya çalışılabilir.

4. Üniversite öğrencilerinin pandemi döneminde uygulanan uzaktan eğitim süresince dersi içeriklerini anlamak ve özellikle verilen ödevleri tamamlamak için ayırdıkları süre yüz yüze eğitimle karşılaştırıldığında ciddi derecede artmıştır. Bu durumun sebebinin, yüz yüze eğitim için kurgulanmış ders yapılarının mecburen büyük oranda direk olarak uzaktan eğitime taşınması olduğu düşünülmektedir. Takip eden uzaktan eğitim dönemleri için ders yüklerinin, içeriklerinin ve notlandırma yöntemlerinin uzaktan eğitimin doğasına göre tekrar yapılandırılması önerilmektedir

5. Uzaktan eğitim süresince çevrimiçi senkron ders metodu uygulamalarının artırılması önerilmektedir. Senkron metodun, eğitmen ve öğrencinin derse aktif katılımına olanak sağlamasıyla öğrenciler arasındaki birliktelik ve destek duygularını arttırdığı (Jaggars 2014; Yamagata-Lynch 2014; Huang & Hsiao 2012), eğitmen tarafından öğrencinin yorum ve sorularına daha hızlı geri dönüş yapma fırsatı tanıdığı (Martin, Parker, Deale 2012; Skylar 2009) ve eğitmenin jest, mimik ve vücut hareketleri gibi sözsüz iletişim sinyallerinin öğrenci tarafından algılanmasına olanak sağladığı (Rudd & Rudd 2014) göz önünde bulundurulmalıdır.

6. Üniversite öğrencilerinde gözlemlenen not adaletsizliği algısının giderilmesi için kopya ve intihal denetiminin daha etkin uygulanabileceği proje, sunum, makale yazımı gibi alternatif notlandırma yöntemlerinin kullanımı artırılabilir. Çevrimiçi sınavlar her ne kadar kopya çekme teşebbüslerini azaltacak şekilde tasarlanabilse de bu doğrultuda atılan her adımın eğitmen veya öğrenci için olumsuz bir yanı da ortaya çıkmaktadır. Her öğrenci için farklı sorular üretilerek tasarlanabilecek çevrimiçi sınavlar, eğitmenin sınav hazırlama süre ve emeğini ciddi biçimde arttırmaktadır. Özellikle sınıf mevcudu yüksek olan dersler için bu yöntemin uygulanabilmesi neredeyse olanaksızdır. Öğrenci için sınavı zamanında bitirebilme getirisinin kopya çekme getirisinden yukarıya taşınması amaçlanarak sınav süresinin görece kısaltılmasıyla yapılan çevrimiçi sınavlar ise, hem kopya çekme eğilimi olmayan öğrenciler için bir dezavantaj yaratmakta hem de sınavı bir yarış atmosferine sokmaktadır.

7. Pandemi benzeri insan psikolojisini olumsuz etkileyebilecek koşullarda kamu kurumları ve üniversiteler öğrencilere yönelik psikolojik destek programlarını arttırmalıdır. Her ne kadar bütçe gelirleri pandemi dolayısıyla ciddi miktarda azalsa da, ilgili kamu kurumları ve üniversiteler pandeminin gidişatına göre sosyal hizmet çalışanı ve psikolog istihdamını kısa dönem iş kontratları üzerinden arttırabilirler. Bunun yanı sıra, üniversiteler-eğer hâlihazırda yoksa psikolojik destek birimleri kurmaya yönelik adımlar atıp özellikle ailesinde COVID-19 teşhisi konmuş olan öğrencilerine yönelik verdikleri psikolojik desteği arttırabilirler.

## KAYNAKÇA

- Abeler, J., Nosenzo, D., & Raymond, C. (2016). Preferences for truth-telling. *IZA Discussion Papers*, No. 10188.
- Afşar, B., & Büyükdoğan, B. (2020). Covid-19 pandemisi döneminde İİBF ve SBBF öğrencilerinin uzaktan eğitim hakkındaki değerlendirmeleri. *Karatay Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 5, 161–182.
- Akbal, H., & Akbal, H. İ. (2020). Investigation of the problems related to distance education in the Covid-19 pandemic process by the AHP method according to the student's view. *Bartın University Journal of Faculty of Economics and Administrative Sciences*, 11(22), 533–536. DOI: 10.47129/bartiniibf.795863
- Aksoğan, M. (2020). Opinions of students about distance education in the pandemi process. *MTU Journal of Engineering and Natural Sciences, Special Issue*, 1–9. DOI: 10.46572/nat.2020.11
- Alexander, M. M., Lynch, J. E., Rabinovich, T., & Knutel, P. G. (2014). Snapshot of a hybrid learning environment. *Quarterly Review of Distance Education*, 15(1), 9–21.
- Bower, B. (2020). *Sleepyheads' brains veer from restful path*. Retrieved from: <https://brainconnection.brainhq.com/2020/08/01/sleepyheads-brains-veer-from-restful-path/>
- Branon, R. F., & Essex, C. (2001). Synchronous and asynchronous communication tools in distance education. *TechTrends*, 45(1), 36–42. DOI:10.1007/bf02763377



- Brooks, S. K., Webster, R. K., Smith, L. E., Woodland, L., Wessely, S., Greenberg, N., Rubin, G. J. (2020). The psychological impact of quarantine and how to reduce it: Rapid review of the evidence. *Lancet*, 395(10227), 912–920. DOI: [https://doi.org/10.1016/S0140-6736\(20\)30460-8](https://doi.org/10.1016/S0140-6736(20)30460-8)
- Buluk, B., & Eşitti, B. (2020). Koronavirüs (Covid-19) sürecinde uzaktan eğitimin turizm lisans öğrencileri tarafından değerlendirilmesi. *Journal of Awareness*, 5(3), 285–298. DOI: <https://doi.org/10.26809/joa.5.021>
- Buxton, E. C. P. (2014). Pharmacists' perception of synchronous versus asynchronous distance learning for continuing education programs. *American Journal of Pharmaceutical Education*, 78(1), 1–8. DOI:10.5688/ajpe7818
- Chou, C. (2002). A comparative content analysis of student interaction in synchronous and asynchronous learning networks. *Proceedings of the 35th Annual Hawaii International Conference on System Sciences*, 1795–1803. DOI:10.1109/HICSS.2002.994093
- Conrads, J., Ellenberger, M., Irlenbusch, B., Ohms, E. N., Rilke, R. M., & Walkowitz, G. (2017). *Team goal incentives and individual lying behavior* (WHU - Otto Beisheim School of Management Working Paper No. 17/02). Retrieved from: [https://www.researchgate.net/publication/292607967\\_Team\\_goal\\_incentives\\_and\\_individual\\_lying\\_behavior](https://www.researchgate.net/publication/292607967_Team_goal_incentives_and_individual_lying_behavior)
- Doğan, M. E. (2020). Pandemi döneminde üniversitelerin kullandıkları uzaktan eğitim sistemi altyapılarına 'uzaktan' bakış. Erişim adresi: <https://turk-internet.com/pandemi-doneminde-universitelerin-kullandiklari-uzaktan-egitim-sistemi-altyapilarina-uzaktan-bakis/>
- Drummond, S. P. A. (2000). Altered brain response to verbal learning following sleep deprivation. *Nature*, 403, 655–657.
- Esgice Gunduz, M., Kursun, E., Karaman, S., & Demirel, T. (2020). Problems, expectations, and amendments regarding distance education legislation in higher education institutions in Turkey. *Turkish Online Journal of Distance Education-TOJDE*, 21(4), 173–194.
- Hawryluck, L., Gold, W. L., Robinson, S., Pogorski, S., Galea, S., & Styra, R. (2004). SARS control and psychological effects of quarantine, Toronto, Canada. *Emerging Infectious Diseases*, 10(7), 1206–1212
- Hrastinski, S. (2008). Asynchronous and synchronous e-learning: A study of asynchronous and synchronous online methods discovered that each supports different purposes. *Educause Quarterly*, 31(4), 51–55.
- Huang, X. S., & Hsiao, E. L. (2012). Synchronous and asynchronous communication in an online environment: Faculty experiences and perceptions. *Quarterly Review of Distance Education*, 13(1), 15–30.
- Irwin, M., Mascovich, A., Gillin, J.C., Willoughby, R., Pike, J., Smith, T. L. (1994). Partial sleep deprivation reduces natural killer cell activity in humans. *Psychosomatic Medicine*, 56, 493–498
- Jaggars, S. S. (2014) Choosing between online and face-to-face courses: Community college student voices. *American Journal of Distance Education*, 28(1), 27–38. DOI:10.1080/08923647.2014.867697
- Kajackaite, A., & Gneezy, U. (2017). Incentives and cheating. *Games and Economic Behavior*, 102, 433–444.
- Karadağ, E. & Yücel, C. (2020). Yeni tip koronavirüs pandemisi döneminde üniversitelerde uzaktan eğitim: lisans öğrencileri kapsamında bir değerlendirme çalışması. *Yükseköğretim Dergisi*, 10(2), 181–192. DOI:10.2399/yod.20.730688.
- Keskin, M., & Özer Kaya, D. (2020) Evaluation of students' feedbacks on web-based distance education in the COVID-19 process. *İzmir Kâtip Çelebi Üniversitesi Sağlık Bilimleri Fakültesi Dergisi*, 5(2), 59–67.
- Kocher, M. G., Schudy, S., & Spantig, L. (2017). I lie? We lie! Why? Experimental evidence on a dishonesty shift in groups. *Management Science*, 64(9), 3995–4008. DOI: <https://doi.org/10.1287/mnsc.2017.2800>.
- Martin, F., Parker, M. A., & Deale, D. F. (2012). Examining interactivity in synchronous virtual classrooms. *The International Review of Research in Open and Distributed Learning*, 13(3), 228–261.
- Plotnik, R. (2009). *Psikoloji'ye giriş*. İstanbul: Kaknüs Yayıncılık.
- Rudd, D. P. II, & Rudd, D. P. (2014). The value of video in online instruction. *Journal of Instructional Pedagogies*, 13, 1–7.
- Sarıtaş, E., & Barutçu, S. (2020). Digital transformation in education and students' readiness to learn online: A research on Pamukkale University students in the period of pandemic. *Journal of Internet Applications and Management*, 11(1), 5–22.



- Skylar, A. A. (2009). A comparison of asynchronous online textbased lectures and synchronous interactive web conferencing lectures. *Issues in Teacher Education*, 18(2), 69–84.
- Tarlakazan, E., & Tarlakazan, B. E. (2020). Covid 19 distance education studies in Turkey during the pandemic process: Case of Kastamonu University. *Turkish Studies*, 15(7): 3107–3122. DOI: <https://dx.doi.org/10.7827/TurkishStudies.43704>
- Tunceren, L., Kaur, A., Mullins, C., & Slimp, M. (2015). Technology review: Personalizing the online enterprise of college learning through synchronous activity. *The Community College Enterprise*, 21(2), 103–106.
- Tüzün, F., & Yörük Toraman, N. (Basımda). A regression analysis of factors affecting distance education satisfaction of university students during the Covid-19 pandemic. *Proceedings of the 3<sup>rd</sup> International Conference on Distance Learning and Innovative Educational Technologies-DILET2020*, 302–316.
- Yamagata-Lynch, L. C. (2014). Blending online asynchronous and synchronous learning. *International Review of Research in Open and Distance Learning*, 15(2), 189–212.
- Yılmaz İnce, E., Kabul, A., & Diler, İ. (2020). Distance education in higher education in the COVID-19 pandemic process: A case of Isparta Applied Sciences University. *International Journal of Technology in Education and Science*, 4(4), 343–351.
- YÖK (2020a). Yök'ten küresel salgın ile mücadele sürecinde yeni düzenlemeler-II [Resmi Duyuru]. Erişim adresi: <https://www.yok.gov.tr/Sayfalar/Haberler/2020/kuresel-salgin-surecinde-yapisal-duzenlemeler-2.aspx>
- YÖK (2020b). Tablo-1. Öğrenci Sayıları Özet Tablosu, 2019-2020. Erişim adresi: <https://istatistik.yok.gov.tr/>
- YÖK (2020b). Tablo-10. öğretim elemanlarının akademik görevlerine göre sayıları, 2019 - 2020. Erişim adresi: <https://istatistik.yok.gov.tr/>
- YÖK Lisans Atlası (2020). Erişim adresi: <https://yokatlas.yok.gov.tr/lisans-anasayfa.php>
- Zan, N., & Zan, B. U. (2020). Education in emergency at coronavirus: Overview of faculty of letters students included to distance education system from different regions of Turkey. *Turkish Studies*, 15(4), 1367–1394. DOI: <https://dx.doi.org/10.7827/TurkishStudies.44365>.

---

**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** : Pandemi Döneminde Uzaktan Eğitimi Etkileyen Faktörler adlı çalışmada. 1. yazarın katkı oranı: %50, 2. yazarın katkı oranı: %50.

**Çıkar Beyanı** : Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

**Teşekkür** : Değerli yorumlarından dolayı hakemlere ve anket çalışmasına katılımlarından dolayı ASBÜ öğrencilerine 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 has no responsibility and all responsibility belongs to the authors of the study.

**Author Contributions** : In this study titled Factors Affecting Distance Education During Pandemic, the 1<sup>st</sup> author's contribution rate: 50%, the 2<sup>nd</sup> author's contribution rate: 50%

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

**Acknowledgement** : We are grateful to the referees for their invaluable comments, and we also thank ASBÜ students for their participation in the survey study.

---



Araştırma Makalesi  
Research Article

Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi  
Yıl: 2021 Cilt-Sayı: 14(3) ss: 846–860

Academic Review of Economics and Administrative Sciences  
Year: 2021 Vol-Issue: 14(3) pp: 846–860

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

ISSN: 2564-6931

DOI: 10.25287/ohuiibf.786214

Geliş Tarihi / Received: 27.08.2020

Kabul Tarihi / Accepted: 15.11.2020

Yayın Tarihi / Published: 31.07.2021

## 2. DÜZEYDEKİ 26 İSTATİSTİKİ BÖLGENİN İYİ OLUŞ DURUMLARININ İNCELENMESİ

Sibel ÖRK ÖZEL <sup>1</sup>  
Çiğdem KOŞAR TAŞ <sup>2</sup>

### Öz

Çalışmanın amacı İstatistikî Bölge Birimleri Sınıflaması (İBBS) kriterlerine göre Türkiye'deki Düzey 2 bölgelerini iyi oluş durumlarına göre çok boyutlu olarak incelemektir. Bu amaçla, ele alınan 26 bölge için 14 adet değişkenden oluşan bölgesel iyi oluş endeksi verileri kullanılmıştır. Bu değişkenler kullanılarak bölgelerin iyi oluş durumlarını incelemek amacıyla çok boyutlu ölçekleme analizi (ÇBÖ) yapılmıştır. ÇBÖ analizi, n tane nesne arasındaki ilişkinin bilinmediği durumlarda uzaklık değerlerini kullanarak bu nesnelerin ilişki yapısını olabildiğince az boyutla mümkün olan en doğru şekilde ortaya koymaya yarayan bir yöntemdir. Yapılan analiz neticesinde 2. Düzeydeki bölgelerin iyi oluş durumları bakımından benzerlikleri ve farklılıkları ortaya konulmuştur. Ayrıca bölgesel iyi oluş kriterlerinin Türkiye'nin bölgeleri bazında nasıl algılandığı belirlenerek bölgesel iyi oluş endeksine ait 14 adet değişkenden birincil ve ikincil boyutta en önemli değişkenler ile daha az öneme sahip değişkenler belirlenmiştir. Bölgeler için elde edilen koordinat tablosuna göre birincil boyutta Tekirdağ, Balıkesir, Bursa, Ankara ve Zonguldak alt bölgeleri bölgesel iyi oluş endeksi açısından en benzer bölgelerken Şanlıurfa ve Mardin en farklı bölgeler olarak elde edilmiştir. Değişkenler için elde edilen koordinat tablosuna göre ise birincil boyutta kişi başına düşen harcanabilir gelir, istihdam oranı ve kişi başına düşen oda sayısı bölgesel iyi oluş endeksi açısından en benzer değişkenlerken hava kirliliği en farklı değişken olarak belirlenmiştir.

**Anahtar Kelimeler** : Çok boyutlu ölçekleme analizi, Bölgesel iyi oluş, İBBS, Düzey 2 bölgeleri.

**Jel Sınıflandırması** : C10, C40.

<sup>1</sup> Arş. Gör. Dr., Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Ekonometri Bölümü İstatistik Ana Bilim Dalı, sork@cu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-7030-3512.

<sup>2</sup> Arş. Gör., Dr., Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Ekonometri Bölümü İstatistik Ana Bilim Dalı, ckosar@cu.edu.tr, ORCID: 0000-0001-8996-3556.

### Atf / Citation (APA 6):

Örk-Özel, S., & Koşar-Taş, Ç. (2021). 2. düzeydeki 26 istatistikî bölgenin iyi oluş durumlarının incelenmesi. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(3), 846–860. <http://doi.org/10.25287/ohuiibf.786214>.

## INVESTIGATION OF REGIONAL WELL BEING STATUS OF 26 STATISTICAL REGION AT LEVEL 2

### Abstract

*The aim of this study is to examine the Nomenclature of Territorial Units for Statistics (NUTS) 2 regions in Turkey according to the well-being as a multidimensional case. For this purpose, regional well-being index data consisting of 14 variables are used for 26 regions. Multidimensional scaling (MDS) analysis is conducted to examine the well-being of the regions by using these variables. MDS analysis is a method that used to reveal the relationship structure of the objects with as little dimension as possible in cases where the relationship between n objects is unknown. As a result of the analysis, the similarities and differences of the regions at Level 2 in terms of their well-being have been revealed. Among the 14 variables belonging to the regional well-being index, the most important variables in the primary and secondary dimensions and the variables with less importance are determined. According to the coordinate table obtained for the regions, Tekirdağ, Balıkesir, Bursa, Ankara and Zonguldak sub-regions in the primary dimension are the most similar regions in terms of regional well-being index. Also Şanlıurfa and Mardin are obtained as the most different regions. According to the coordinate table obtained for the variables, in the primary dimension, disposable income per capita, employment rate and number of rooms per person are the most similar variables in terms of regional well-being index. Also, air pollution has been determined as the most different variable.*

**Keywords** : Multidimensional scaling Analysis, Regional well being, NUTS, Level 2 regions.

**Jel Classification** : C10, C40.

### GİRİŞ

1970’li yıllarda Avrupa Birliği (AB) ülkelerini bölgelere ayırarak bölgesel bazda istatistikleri toplamak, sosyo-ekonomik analizler yapmak ve topluma yönelik bölgesel politikaların çerçevesini oluşturmak amacıyla Avrupa Birliği İstatistik Bürosu (EUROSTAT) tarafından İstatistiki Bölge Birimleri Sınıflaması (İBBS) – Nomenclature of Territorial Units for Statistics (NUTS) geliştirilmiştir (Yılmaz, Dericioğlu, Elliott, Özden, 2007’den aktaran; Bayat & Özdemir, 2019: 263). AB’ye üye ülkeler bölgesel bazda politikalar geliştirebilmek için bölgesel istatistiklere ihtiyaç duymaktadır (Şengül, Shiraz, Eren, 2013: 77). AB de aday ülkelerle müzakerelere başlamadan önce, İBBS bölgelerinin oluşturulmasını ve oluşturulan bu bölgelere göre bilgilerin düzenlenmesini zorunlu kılmaktadır (Taş, 2006: 188). Türkiye de AB üyeliğine aday bir ülke olduğundan yükümlülüklerini gerçekleştirmek için AB’ye Katılım Ortaklığı Belgesi imzalayarak adaylık şartlarını yerine getirmek amacıyla ulusal program hazırlamıştır. Hazırlanan bu program çerçevesinde Devlet Planlama Teşkilatı, Devlet İstatistik Enstitüsü ve İçişleri Bakanlığının çalışmalarıyla 2001 yılında istatistiksel bölgeler oluşturulmaya başlanmış ve 22 Eylül 2002 tarih ve 24884 sayılı Resmi Gazete’de yayınlanan Bakanlar Kurulu kararına göre Türkiye İBBS bölgelerine ayrılmıştır (Şengül ve ark., 2013: 77; Taş, 2006: 187). İBBS sınıflandırması yapılırken 3 temel kriter göz önünde bulundurulmuştur. Bunlardan ilki bölgenin sahip olduğu coğrafi özelliğe göre yapılan sınıflandırmadır. Bu sınıflandırma İBBS sınıflandırmasına da temel oluşturmaktadır. İkinci kriter, benzer potansiyele sahip alanların bir araya getirilmesidir. Son kriter ise nüfustur. İBBS sınıflandırmasına göre Düzey 1 bölgesi en az 150.000, Düzey 2 bölgesi en az 800.000 ve Düzey 3 bölgesi en az 3 milyon nüfusa sahip olmalıdır (Taş, 2006: 189). Nüfus, coğrafya, istatistiksel göstergeler ve illerin sosyoekonomik gelişmişlik sıralaması gibi kriterler göz önüne alınarak Türkiye’de Düzey 1’de 12, Düzey 2’de 26 ve Düzey 3’te 81 İBBS bölgesi tanımlanmıştır (Şengül ve ark., 2013: 77).

Literatürde sıklıkla kullanılan ve çalışma alanı oldukça geniş olan iyi oluş kavramı, insanların yaşam kalitelerini tanımlamak amacıyla kullanılan bir kavram olup kesin bir tanımı bulunmamaktadır (Dodge, Daly, Huyton, Sanders, 2012: 222). Gökdemir ve Veenhoven (2014: 341) iyi oluş kavramının hem objektif (gelir, sağlık, eğitim vs.) hem de subjektif (memnuniyet, mutluluk vs.) olarak pek çok

unsuru içine katan oldukça geniş bir kavram olduğunu ifade etmişlerdir. Diener, Oishi ve Lucas (2003: 403) iyi oluş halinin barış, mutluluk, memnuniyet, dışa dönüklük, yaşam doyumu ve benlik saygısı gibi pek çok göstergesi bulunduğunu belirtmişlerdir.

İyi oluş kavramı, bir ülkede yaşayan vatandaşların refah düzeyine ve ne derece iyi düzeyde yaşadıklarına odaklanmaktadır. İnsanların refah düzeyini görmek için iki tür yaklaşımdan faydalanılmaktadır. Birincisi belirli bir ülkenin, o ülkede yaşayan insanlara sunduğu yüksek eğitim düzeyi, yüksek gelir, hizmetler, mal ve hizmetlere erişim ve alım gücü yaratma olanağı gibi imkanlar olarak tanımlanan ve toplumsal çıktıyı gösteren, “tahmini yaklaşım”, ikincisi ise bu imkanlar karşısında insanların hangi derecede refah düzeyinde bulduklarını, mutlu ve uzun yaşadıklarını ortaya koyan “belirgin yaklaşım” olarak adlandırılmaktadır (Veenhoven, 2005’ten aktaran; Gökdemir & Veenhoven, 2014: 341). İyi oluş ise hem tahmini hem de belirgin göstergeleri içine alan bir kavramdır.

Buradan yola çıkılarak, çalışmada iyi oluş kavramı toplumsal olarak ele alınarak bölgeler, refah düzeyleri bakımından benzerliklerine göre sınıflandırılacaktır. Ayrıca hem tahmini yaklaşım hem de belirgin yaklaşım olarak adlandırılabilir göstergelerin bölgelerin iyi oluş algıları bakımından önem düzeyleri belirlenecektir. Literatürde bölgesel iyi oluş endeksine göre Düzey 2 bölgelerinin sınıflandırıldığı bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Bu nedenle çalışmanın bu alanda ilk olduğu ve literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Çalışmada OECD tarafından yayınlanan bölgesel iyi oluş endeksi verileri kullanılarak 2. Düzeydeki 26 bölgenin iyi oluş durumlarının çok boyutlu olarak incelenmesi amaçlanmaktadır. Ayrıca bölgesel iyi oluş endeksinin belirleyicilerinin Türkiye’deki bölgeler açısından birincil ve ikincil boyuttaki önem düzeylerinin belirlenmesi de amaçlanmaktadır. Yapılacak olan analiz sonucunda iyi oluş durumları bakımından birbirine en çok benzeyen bölgelerin ve iyi oluş algısındaki en önemli değişkenlerin belirlenmesi beklenmektedir.

Mevcut çalışmalar incelendiğinde Türkiye’deki illerin, bölgelerin ya da ülkelerin çok değişkenli analiz yöntemleri kullanılarak çeşitli kriterler doğrultusunda benzerlik ve farklılıklarına göre gruplandırıldığı çalışmalar bulunmaktadır. Bu çalışmalar aşağıda özetlenmiştir.

Dikmen (2018) çalışmasında, Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından 2015 yılında yayınlanan yaşam endeksi değerlerine göre illeri kendi içinde sınıflandırmıştır. İlgili çalışmada illeri gruplandırmak için kümeleme analizinden faydalanılmıştır. Analiz sonucunda illerin dört grupta toplanabileceği gösterilmiştir.

Bulut (2019) Türkiye’deki illeri yaşam memnuniyet endeksi değerlerine göre sınıflandırmak amacıyla kümeleme analizi yapmıştır. Çalışmada kullanılan endeks değerleri TÜİK tarafından 2016 yılında açıklanan “İllerde Yaşam Endeksi” çalışmasından elde edilmiştir. Çalışmada 11 değişken illerin memnuniyet göstergeleri olarak kullanılmış ve analiz sonucunda iller 5 kümeye ayrılmıştır.

Karabulut, Gürbüz ve Sandal (2004) hiyerarşik kümeleme analizi yöntemiyle Türkiye’deki illeri sosyoekonomik açıdan benzerliklerine göre sınıflandırmıştır. Filiz (2005) çalışmasında diskriminant, kümeleme, çok boyutlu ölçekleme (ÇBÖ) ve temel bileşenler analizlerini Türkiye’deki illerin 16 adet sosyoekonomik değişkene göre sınıflandırılmasında kullanmıştır. Baday Yıldız, Sivri ve Berber (2010) Türkiye’deki illeri temel bileşenler analizi yardımıyla sosyoekonomik gelişmişlik düzeyine göre sıralamışlardır. Yılcı (2010) bulanık kümeleme analizi yöntemiyle Türkiye’deki 81 ili sosyoekonomik açıdan gruplara ayırmıştır. Kılıç, Saraçlı ve Kolukısaoglu (2011) çalışmalarında sosyoekonomik göstergeler açısından Türkiye’deki illeri bölgesel olarak kümeleme ve ÇBÖ analizleri ile incelemişlerdir. Çalışmada bölgeler üzerinde etkili olabilecek değişkenlerin belirlenebilmesi için yol analizinden faydalanılmış ve bölgesel bazda iller arasındaki benzerlik ve farklılıklar kümeleme ve ÇBÖ analizleri kullanılarak incelenmiştir. Ayvaz Kızılgöl ve Kuvat (2020) Türkiye’de Düzey 1 Bölgelerini ÇBÖ analizi ile sosyoekonomik göstergelere göre gruplandırmışlardır. Turanlı ve Deniz (2008) Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı tarafından 2005 yılında yayınlanan insani gelişme endeksi verilerini kullanarak seçtikleri 62 ülkeyi ÇBÖ analizi ile sınıflandırmışlardır. Çelik (2013) kümeleme analizi kullanarak Türkiye’deki illeri sağlık göstergelerine göre sınıflandırmıştır.

Çalışmada, Türkiye’deki bölgeleri bölgesel iyi oluş endeksine göre sınıflandırabilmek amacıyla çok değişkenli istatistik tekniklerinden ÇBÖ analizi kullanılmıştır. Bu doğrultuda çalışmanın ikinci bölümünde çalışmada kullanılan verilere ait bilgiler verilmiştir. Ayrıca bu bölümde çalışmanın yöntemi olan ÇBÖ analizine değinilmiştir. Çalışmanın üçüncü bölümünde, hem Düzey 2 bölgelerini hem de değişkenleri sınıflandırmak için yapılan analizler sonucu elde edilen bulgulara yer verilmiştir. Çalışmanın son bölümünde ise yapılan analizler doğrultusunda elde edilen bulgular yorumlanmış ve çalışmanın sonuçları ortaya konulmuştur.

## I. MATERYAL VE YÖNTEM

Çok değişkenli istatistiksel analiz yöntemleri, birbirinden farklı ancak birbirleriyle ilişkili çok sayıda değişkenin eş zamanlı olarak ölçülüp bir arada incelendiği tekniklerdir (Albayrak, 2006: 1). Bu istatistiksel analizlerin kullanılmasının temel amacı karmaşık olan problemleri basite indirmek, birimleri veya değişkenleri sınıflandırmak, değişkenler arası bağımlılık yapısını ortaya koyarak verileri daha az boyutta incelemektir (Bülbül & Köse, 2010: 83).

Bu çalışmada çok değişkenli istatistiksel yöntemlerden ÇBÖ analizi kullanılmıştır. ÇBÖ analizi, n tane nesne arasındaki ilişkinin bilinmediği durumlarda uzaklık değerlerini kullanarak bu nesnelerin ilişki yapısını olabildiğince az boyutla mümkün olan en doğru şekilde ortaya koymaya yarayan bir yöntemdir. Uzaklıklardan ya da farklılıklardan yararlanılarak nesnelerin geometrik konumlarının belirlenebildiği bu yöntem başta psikoloji, sosyoloji ve mühendislik olmak üzere pek çok alanda kullanılmaktadır. Uzaklıklara dayanan ÇBÖ analizinde genel olarak öklid uzaklıkları kullanılmakla birlikte asimetric uzaklıkların mevcut olması durumunda öklid yerine diğer uzaklık ölçütleri de kullanılabilir. Bunun yanında uzaklık ya da farklılık ölçütleri yerine benzerlik ölçütleri de kullanılabilir (Tatlıdıl, 2002: 353–354). Değişkenler orantılı ya da aralıklı ölçekli ise farklılık değerleri öklid uzaklığı, karesel öklid uzaklığı, Minkowski, Blok, Customize, Chebychev uzaklıkları biçiminde hesaplanabilir. Öklid uzaklığı, nxp tipinde bir veri matrisinde i. ve j. birimlerin p değişkene göre farklarının kareleri toplamının karekökünü alınması ile elde edilir. Karesel öklid uzaklığı ise öklid uzaklığının karesinin alınmasıyla elde edilen uzaklıktır (Kalaycı, 2009: 382).

ÇBÖ analizi, verilerin tipine bağlı olarak metrik, yarı metrik ve metrik olmayan olmak üzere üç biçimde uygulanabilir (Kalaycı, 2009: 380). Eğer verilerin ölçekleri farklı ise ilk olarak değerlerin standardize edilmesi gerekmektedir ancak ikili verilere dönüştürme uygulanmaz. Z skorlarına dönüştürme, -1 ile +1 ya da 0 ile +1 aralığına dönüştürme, ortalama 1 olacak şekilde dönüştürme literatürde sıklıkla uygulanan standardizasyon yöntemlerinden bazılarıdır (Kalaycı, 2009: 382–383).

ÇBÖ analizi genel olarak altı aşamada uygulanır. İlk olarak yukarıda belirtildiği üzere veri tipine göre uygun dönüştürme yöntemlerinden biri seçilir. Veriler farklı ölçeklerde ise bu aşama zorunludur. Diğer adımda veri tipine bağlı olarak yukarıda belirtilen uzaklık matrisinin hesaplanmasında kullanılan yöntemlerden bir tanesi seçilerek uygun uzaklık matrisi hesaplanır. Üçüncü adımda n nesne ve p değişkene sahip bir veri matrisinin kaç boyutlu bir uzayda gösterileceğine karar verilir. Genellikle 2, 3, 4 gibi boyutlar seçilir ve her bir boyut için ÇBÖ çözümleri elde edilir. Elde edilen her bir uzaklığın orijinal uzaklık matrisine uygunluğu stress ölçüsü ile hesaplanır ve uygun çözümün hangi boyutta gerçekleştiğine karar verilir. Dördüncü adımda veri uzaklıklarına göre konfigürasyon uzaklıklarının regresyonu hesaplanır ve tahmini konfigürasyon uzaklıkları belirlenir. Bu tahmini uzaklıklardan elde edilen matris farklılık matrisi adı verilmektedir. Bir sonraki adımda gerçek konfigürasyon uzaklıkları ile tahmini konfigürasyon uzaklıkları arasındaki uygunluğu belirlemek için stress istatistiği değeri hesaplanır (Kalaycı, 2009: 383–384). Stress istatistiği, ÇBÖ çözümünün uygunluğunu belirlemede kullanılan bir kriterdir. Düşük stress değeri (<0,025) çözümün, mükemmel yakın bir uyum sergilediğini göstermekte iken yüksek stress değeri (>0,20) ise kötü bir uyum olduğunu ifade etmektedir. Ayrıca ÇBÖ modelinin girdi verilerini temsil etme gücünü ifade eden korelasyon katsayısının karesi ( $R^2$ ) değerinin  $\geq 0,60$  olması analiz güvenilir olduğunu göstermektedir (Gürçaylılar Yenidoğan, 2008: 154).

ÇBÖ'nün son aşaması olan altıncı aşamada ise birim ya da nesnelere koordinatları belirlenerek bunlar k boyutlu uzayda gösterilir. Elde edilen bu grafikler yorumlanarak birimler ya da nesnelere arasındaki mevcut ilişkiler belirlenmeye çalışılır (Kalaycı, 2009: 384).

ÇBÖ analiziyle Türkiye'nin 2. düzeydeki 26 bölgesini iyi oluş durumuna göre sınıflandırmak amacıyla 14 adet bölgesel iyi oluş endeksi değişkeni kullanılmıştır. Verilerin analizi SPSS 22 paket programından faydalanılarak yapılmıştır. İBBS Düzey 2 Bölgeleri ve kodları Tablo 1'de verilmiştir.

**Tablo 1. İBBS Düzey 2 Bölgeleri ve Kodları**

KOD	BÖLGELER
TR10	İstanbul (İstanbul alt bölgesi)
TR21	Trakya (Tekirdağ alt bölgesi)
TR22	Güney Marmara'nın Batısı (Balıkesir alt bölgesi)
TR31	İzmir (İzmir alt bölgesi)
TR32	Güney Ege (Aydın alt bölgesi)
TR33	Kuzey Ege (Manisa alt bölgesi)
TR41	Doğu Marmara'nın Güneyi (Bursa alt bölgesi)
TR42	Doğu Marmara'nın Kuzeyi (Kocaeli alt bölgesi)
TR51	Ankara (Ankara alt bölgesi)
TR52	Orta Anadolu'nun Batısı ve Güneyi (Konya alt bölgesi)
TR61	Batı Akdeniz (Antalya alt bölgesi)
TR62	Orta Akdeniz (Adana alt bölgesi)
TR63	Doğu Akdeniz (Hatay alt bölgesi)
TR71	Orta Anadolu'nun Merkezi (Kırıkkale alt bölgesi)
TR72	Orta Anadolu'nun Doğusu (Kayseri alt bölgesi)
TR81	Batı Karadeniz'in Batısı (Zonguldak alt bölgesi)
TR82	Batı Karadeniz'in Merkezi ve Doğusu (Kastamonu alt bölgesi)
TR83	Orta Karadeniz (Samsun alt bölgesi)
TR90	Doğu Karadeniz (Trabzon alt bölgesi)
TRA1	Kuzeydoğu Anadolu'nun Batısı (Erzurum alt bölgesi)
TRA2	Kuzeydoğu Anadolu'nun Doğusu (Ağrı alt bölgesi)
TRB1	Doğu Anadolu'nun Batısı (Malatya alt bölgesi)
TRB2	Doğu Anadolu'nun Doğusu (Van alt bölgesi)
TRC1	Güneydoğu Anadolu'nun Batısı (Gaziantep alt bölgesi)
TRC2	Güneydoğu Anadolu'nun Merkezi (Şanlıurfa alt bölgesi)
TRC3	Güneydoğu Anadolu'nun Doğusu (Mardin alt bölgesi)

OECD tarafından en son 2014 yılında yayınlanan bölgesel iyi oluş endeksine ait değişkenler ve çalışmada kullanılacak kodları ise Tablo 2'de verilmiştir.

**Tablo 2. Bölgesel İyi Oluş Endeksi Değişkenleri ve Kodları**

KOD	BÖLGESEL İYİ OLUŞ ENDEKSİ DEĞİŞKENLERİ
HarGel	Kişi başına düşen harcanabilir gelir (\$)
İstOr	İstihdam oranı (%)
İşOr	İşsizlik oranı (%)
OdaSay	Kişi başına düşen oda sayısı (oran)
İşgücüKat	Lise mezunlarının işgücüne katılımı (%)
DoğBekYaşSür	Doğuşta beklenen yaşam süresi (yıl)
StdÖlOr	Standartlaştırılmış ölüm oranı (1000 kişide)
HavaKir	Hava kirliliği, PM2.5 düzeyinde ( $\mu\text{g}/\text{m}^3$ )
CinOr	Cinayet oranı (100000 kişide)
GenSeçKatOr	Genel seçimlere katılım oranı (yüzde)
İntHanePay	İnternet erişimi sağlayan hanehalkı payı (%)
SosDesAğ	Kişi tarafından algılanan sosyal destek ağı (%)
YaşMem	Yaşam memnuniyeti (endeks)
YolsuzAlg	Yolsuzluk algısı (%)

## II. BULGULAR

Yapılan ÇBÖ analizinde ilk olarak iterasyon sayısını belirlemek için Stress istatistiğinden faydalanılmış ve iterasyon sayısı Tablo 3'te verilmiştir.

**Tablo 3. İterasyon Sayısı**

İterasyon	S-Stress	İlerleme
1	0,17461	
2	0,14473	0,02989
3	0,14394	0,00078

k=2 boyut için Young'ın Stress istatistiğinin 0,001'den küçük olduğu değere kadar iterasyona devam edilmiştir. 3. iterasyonun sonunda 0,00078 değerine ulaşılmış ve iterasyon durdurulmuştur.

Elde edilen sonuçların geçerlilik ve güvenilirliğini tespit etmek amacıyla ÇBÖ çözümünün uygunluğunu belirlemede kullanılan Stress değeri ve veri setindeki değişiminin yüzde kaçının ÇBÖ çözümleri tarafından açıklandığını gösteren  $R^2$  değeri Tablo 4'te verilmiştir.

**Tablo 4. Uyum ve Güvenilirlik**

Stress	0,15388
R kare	0,91170

Tablo 4 incelendiğinde Stress istatistiği değerinin 0,15388 çıktığı görülmektedir. ÇBÖ çözümlerinde Stress değerinin sıfıra yakın olması istenen bir durumdur. Buna göre k=2 boyut için elde edilen çözümlerin uygun olduğu söylenebilir. Elde edilen  $R^2$  değeri veri setindeki değişimin 0,91170 oranında açıklandığını göstermektedir. Bu değer 0,60'dan daha büyük olduğundan analiz için kabul edilebilir bir değerdir ( $0,91170 > 0,60$ ).

Düzye 2 bölgelerinin belirlenen koordinatları iki boyut için Tablo 5'teki gibi elde edilmiştir. Tablo 5'e göre bölgelere ait koordinat yüklerinin pozitif veya negatif işaretli olması ile birlikte büyüklük değerlerine bakılarak da birbirlerine göre konumları ile ilgili yorum yapılabilir fakat koordinat noktalarını grafik yardımıyla incelemek daha kolay yorum yapılmasını sağlayacaktır (Turanlı & Deniz, 2008: 189).

**Tablo 5. Düzey 2 Bölgelerine İlişkin Koordinatlar**

Sıra No	Bölgeler	Boyutlar		Sıra No	Bölgeler	Boyutlar	
		1	2			1	2
1	TR10	0,5666	-0,8097	14	TR71	0,1203	-0,0754
2	TR21	1,4025	-0,4736	15	TR72	0,0389	-0,2130
3	TR22	1,0354	0,0430	16	TR81	1,1381	0,3706
4	TR31	0,8298	-0,8536	17	TR82	0,6964	1,0733
5	TR32	0,4650	-0,0886	18	TR83	0,3224	0,4347
6	TR33	0,7443	0,6900	19	TR90	0,7692	0,7909
7	TR41	1,4012	0,1501	20	TRA1	-0,1972	0,56668
8	TR42	0,6938	-0,1981	21	TRA2	-1,1063	2,0263
9	TR51	1,5108	-1,1434	22	TRB1	-0,8699	-0,4374
10	TR52	0,1533	0,2277	23	TRB2	-1,8893	0,5284
11	TR61	0,7798	-0,3218	24	TRC1	-1,4059	0,3910
12	TR62	-0,3899	-0,1279	25	TRC2	-2,9403	0,0320
13	TR63	-1,1619	-1,0526	26	TRC3	-2,7071	-1,5296



Birincil boyutta TR21 (Tekirdağ alt bölgesi), TR22 (Balıkesir alt bölgesi), TR41 (Bursa alt bölgesi), TR51(Ankara alt bölgesi) ve TR81(Zonguldak alt bölgesi) hem pozitif yüklü hem de 1'in üzerinde değerle bölgesel iyi oluş endeksi açısından en benzer bölgelerdir. TR63 (Hatay alt bölgesi), TRA2 (Ağrı alt bölgesi), TRB2 (Van alt bölgesi) ve TRC1 (Gaziantep alt bölgesi) 1'in üzerinde negatif değere sahip, iyi oluş durumları göz önünde bulundurulduğunda diğer bölgelerden daha farklı bölgeler olarak ifade edilebilmektedirler. TRC2 (Şanlıurfa alt bölgesi) ve TRC3 (Mardin alt bölgesi) ise 2'nin üzerinde negatif değere sahip olup diğer bölgelere göre en farklı bölgeler olarak tanımlanabilirler. İkincil boyutta ise TRA2 (Ağrı alt bölgesi) hem pozitif yüklü hem de 2'nin üzerinde, TR82 (Kastamonu alt alt bölgesi) 1'in üzerinde değerle bölgesel iyi oluş endeksi açısından diğer bölgelerden ayrılmaktadır. TR51 (Ankara alt bölgesi), TR63 (Hatay alt bölgesi), TRC3 (Mardin alt bölgesi) 1'in üzerinde negatif değere sahip olup en farklı bölgeler olarak ifade edilebilmektedirler.

Bölgelerin birbirlerine olan uzaklıklarının gösterildiği farklılıklar matrisi Tablo 6'da verilmiştir. Farklılıklar matrisi, değişkenlerin birbirlerine göre benzerliklerinin tespit edildiği bir matristir. Buna göre sıfıra yakın değerler benzerlik durumunu, 1'in üzerinde olan değerler ise nesnel arasındaki farklılığı ifade etmektedir (Kalaycı, 2009: 394).

**Tablo 6. Farklılıklar Matrisi**

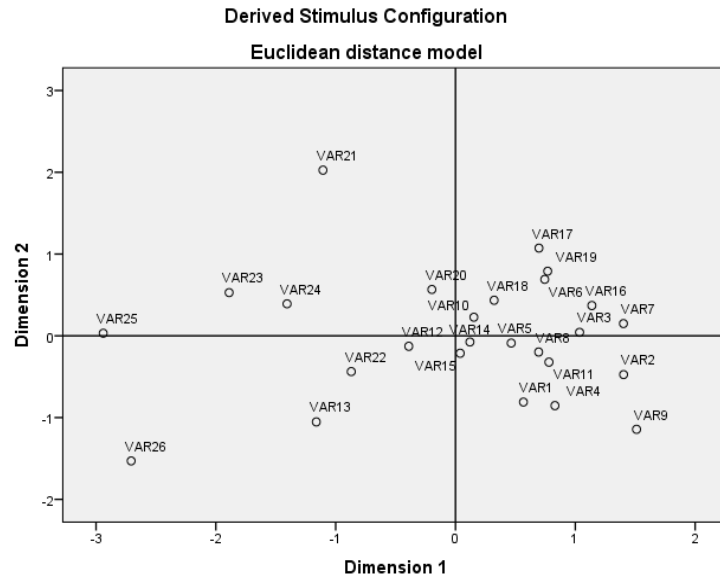
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1	0,00												
2	0,79	0,00											
3	1,18	0,84	0,00										
4	0,17	0,65	0,83	0,00									
5	1,13	1,40	0,54	0,70	0,00								
6	1,74	1,24	0,17	1,36	0,61	0,00							
7	1,10	0,71	0,70	1,40	1,70	1,25	0,00						
8	0,05	0,34	0,22	0,37	0,67	0,87	0,39	0,00					
9	0,53	1,06	1,28	0,55	1,59	2,17	1,08	0,75	0,00				
10	1,16	1,44	0,61	1,37	0,44	0,80	0,85	0,57	1,71	0,00			
11	0,51	0,43	0,66	0,04	0,28	1,08	1,18	0,29	0,81	0,84	0,00		
12	1,47	1,73	1,35	1,31	1,18	1,16	1,75	1,25	2,04	1,15	1,07	0,00	
13	2,00	2,58	2,30	1,78	1,79	2,28	3,11	2,11	2,91	2,11	1,82	0,95	0,00

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
14	0,75	0,76	0,35	0,65	0,42	0,75	1,10	0,28	1,39	0,41	0,11	0,48	1,31
15	1,02	1,27	1,31	1,38	1,39	1,41	1,02	0,75	1,73	0,64	0,85	0,94	1,61
16	1,18	0,10	0,00	0,92	0,59	0,50	1,06	0,32	1,64	0,90	0,56	1,61	2,40
17	1,99	1,93	1,16	1,86	1,05	0,88	1,27	1,28	2,42	0,58	1,25	1,54	2,77
18	1,43	1,26	0,46	1,22	0,45	0,06	1,01	0,64	1,97	0,22	0,66	0,85	1,94
19	1,66	2,15	0,67	1,65	0,85	1,94	2,16	1,42	2,01	1,10	0,80	2,07	2,50
20	1,63	1,88	1,38	2,00	1,25	1,34	1,48	1,01	2,34	0,51	1,29	1,39	2,04
21	2,98	3,45	2,87	3,36	2,52	2,55	3,13	2,68	4,01	2,16	2,91	2,10	3,09
22	1,67	2,27	2,12	2,07	1,66	2,09	1,92	1,71	2,42	0,73	1,81	1,57	2,21
23	2,78	3,27	2,92	3,17	2,67	2,61	3,17	2,54	3,86	2,12	2,82	1,90	1,74
24	2,36	2,84	2,45	2,52	2,09	1,99	2,73	2,27	3,38	1,68	2,21	0,61	0,91
25	3,52	4,36	3,92	3,80	3,32	3,57	4,23	3,62	4,60	2,88	3,82	2,43	2,13
26	3,25	4,33	4,07	3,49	3,34	4,22	4,49	3,55	4,06	3,26	3,61	2,89	1,79

	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26
14	0,00												
15	0,69	0,00											
16	0,52	1,37	0,00										
17	1,24	1,11	0,85	0,00									
18	0,34	0,63	0,34	0,04	0,00								
19	1,21	1,34	1,20	1,11	1,03	0,00							
20	0,79	0,37	1,22	0,96	0,42	0,95	0,00						
21	0,07	2,81	2,62	2,33	2,14	2,81	2,08	0,00					
22	1,45	1,16	2,54	1,89	1,59	2,11	1,56	2,52	0,00				
23	1,97	1,61	2,92	2,66	2,03	2,69	1,11	2,19	2,05	0,00			
24	1,51	1,19	2,54	2,05	1,50	2,53	1,50	2,02	1,50	1,05	0,00		
25	2,97	2,10	4,17	3,72	3,20	3,94	2,87	2,62	2,04	1,38	1,54	0,00	
26	3,02	3,14	4,27	1,35	3,68	3,64	3,05	3,80	2,71	2,09	2,59	1,46	0,00

Tablo 6’da verilen farklılıklar matrisine bakıldığında bölgesel iyi oluş endeksine göre birbirine en fazla benzeyen bölgeler 0,00 matris değeri ile TR22 (Balıkesir alt bölgesi) ve TR81 (Zonguldak alt bölgesi); 0,04 değeri ile TR82 (Kastamonu alt bölgesi) ve TR83 (Samsun alt bölgesi); 0,05 ile TR10 (İstanbul alt bölgesi) ve TR42 (Kocaeli alt bölgesi); 0,06 matris değeri ile TR33 (Manisa alt bölgesi) ve TR83 (Samsun alt bölgesi) ve 0,07 değeri ile TR71 (Kırıkkale alt bölgesi) ve TRA2 (Ağrı alt bölgesi) olarak belirlenmiştir. Birbirine en az benzeyen bölgeler ise 4,60 matris değeri ile TR51 (Ankara alt bölgesi) ve TRC2 (Şanlıurfa alt bölgesi); 4,49 değeri ile TR41 (Bursa alt bölgesi) ve TRC3 (Mardin alt bölgesi); 4,36 ile TR21 (Tekirdağ alt bölgesi) ve TRC2 (Şanlıurfa alt bölgesi); 4,33 matris değeri ile TR21 (Tekirdağ alt bölgesi) ve TRC3 (Mardin alt bölgesi); 4,27 ile TR81 (Zonguldak alt bölgesi) ve TRC3 (Mardin alt bölgesi) olarak tespit edilmiştir. Farklılıklar matrisinde TRA2 Ağrı, TRB1 Malatya, TRB2 Van, TRC1 Gaziantep, TRC2 Şanlıurfa ve TRC3 Mardin alt bölgelerinin pek çoğunun 2 ve 3’ün üzerinde değerlere sahip olup diğer alt bölgelerden farklılık gösterdikleri görülmektedir. Ayrıca farklılıklar matrisi tablosunda göze çarpan diğer bir durum ise Hatay alt bölgesinin Adana ve Gaziantep alt bölgeleri haricindeki diğer tüm bölgelerden iyi oluş durumları göz önünde bulundurulduğunda oldukça farklı bir konuma sahip olmasıdır. Bölgelerin sosyoekonomik özelliklerine bakıldığında analiz sonuçlarının beklenen sonuçlarla tutarlı olduğu görülmektedir.

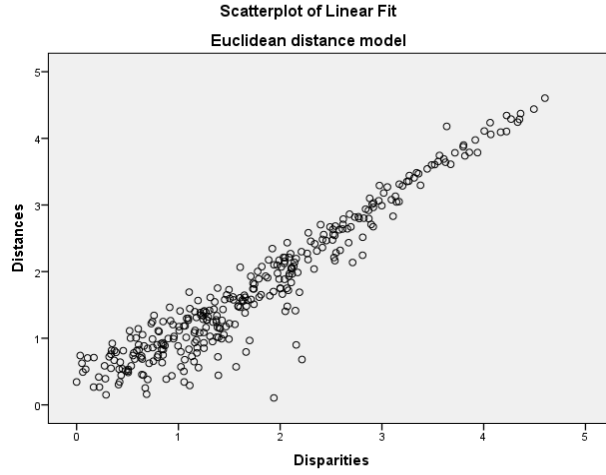
İyi oluş endeksi göz önünde bulundurulduğunda Türkiye’nin 26 bölgesinin birbirlerine göre olan konumları Şekil 1’de gösterilmiştir.



**Şekil 1. Düzey 2 Bölgelerine İlişkin Öklid Mesafesi Modeli**

Bölgesel iyi oluş endeksine göre birbirine en benzer olan bölgelerin ideal nokta (orijin) etrafında toplanan bölgeler olduğu görülmektedir. Buna göre Şekil 1’e bakıldığında TRA2 Ağrı ve TRC3 Mardin alt bölgelerinin iyi oluş endeksine göre diğer bölgelerden daha farklı konumlandığı görülmektedir. Ayrıca TR22 Balıkesir, TR32 Aydın, TR42 Kocaeli, TR52 Konya, TR62 Adana, TR71 Kırıkkale ve TR72 Kayseri alt bölgeleri ideal nokta etrafında konumlandığından birbirine en çok benzeyen bölgeler olarak ifade edilebilir.

Şekil 2’de Düzey 2 bölgelerine ilişkin öklid mesafesi modeli serpilme diyagramı verilmiştir.



Şekil 2. Düzey 2 Bölgelerine İlişkin Öklid Mesafesi Modeli Serpilme Diyagramı

Şekil 2 incelendiğinde öklid mesafesi modeli serpilme diyagramında uzaklıklara göre farklılıkların doğrusal bir uyum gösterdiği görülmektedir. Bu durumda gözlemsel uzaklıklar ile farklılıkların doğrusal bir ilişki içinde olduğu söylenebilmektedir.

ÇBÖ analizi ayrıca değişkenlerin birbirlerine göre benzerliklerinin ve farklılıklarının belirlenebilmesi için de kullanılabilir (Turanlı & Deniz, 2008: 190).

Değişkenler için yapılan ÇBÖ analizinde gerçekleştirilen iterasyon sayısı Tablo 7’de verilmiştir.

Tablo 7. İterasyon sayısı

İterasyon	S-Stress	İlerleme
1	0,20046	
2	0,16421	0,03625
3	0,16221	0,00200
4	0,16202	0,00019

4. iterasyonun sonunda 0,00019 değeri elde edilmiş ve bu değer 0,001’den küçük olduğu için iterasyon durdurulmuştur.

ÇBÖ çözümlerinin geçerlilik ve güvenilirliğini tespit etmek amacıyla kullanılan Stress değeri ve  $R^2$  değeri Tablo 8’de verilmiştir.

Tablo 8: Uyum ve Güvenilirlik

Stress	0,15931
R kare	0,88037

Tablo 8 incelendiğinde Stress istatistiği değerinin 0,15931 çıktığı görülmektedir. Daha önce de belirtildiği üzere ÇBÖ çözümlerinde Stress değerinin sıfıra yakın olması tercih edilen bir durumdur. Buna göre 2 boyut için elde edilen çözümlerin uygun olduğu ifade edilebilir. Elde edilen  $R^2$  değeri veri setindeki değişimin %88 oranında açıklandığını göstermektedir. Bu değer 0,60’dan daha büyük olup analiz için kabul edilebilir bir değerdir.

İki boyut için değişkenlere göre belirlenen koordinatlar Tablo 9’daki gibi verilmiştir.

**Tablo 9. Değişkenlere İlişkin Koordinatlar**

Sıra No	Değişkenler	Boyutlar	
		1	2
1	HarGel	1,0013	-0,3913
2	İstOr	1,0822	0,7153
3	İşOr	-1,7572	-1,1899
4	OdaSay	1,1058	-0,0642
5	İşgücüKat	0,4692	-0,9650
6	DoğBekYaşSür	-1,5893	0,4783
7	StdÖlOr	-0,2498	1,3319
8	HavaKir	-2,2610	-0,2254
9	CinOr	-1,2448	1,2886
10	GenSeçKatOr	0,8951	-0,5214
11	İntHanePay	0,6546	-0,5811
12	SosDesAğ	0,9492	0,5330
13	YaşMem	0,8814	0,6402
14	YolsuzAlg	0,0631	-1,0490

Birincil boyutta kişi başına düşen harcanabilir gelir, istihdam oranı, kişi başına düşen oda sayısı hem pozitif yüklü hem de 1'in üzerinde değerle bölgesel iyi oluş endeksi açısından en benzer değişkenlerdir. İşsizlik oranı, doğuştan beklenen yaşam süresi, cinayet oranı 1'in üzerinde negatif değere sahip değişkenler olup diğer değişkenlerden daha farklı değişkenlerdir. Hava kirliliği ise 2'nin üzerinde negatif değere sahip olup diğer değişkenlere göre en farklı değişkendir. İkincil boyutta standartlaştırılmış ölüm oranı ve cinayet oranı 1'in üzerinde değerle bölgesel iyi oluş endeksi açısından diğer değişkenlerden ayrılmaktadır. İşsizlik oranı ve yolsuzluk algısı 1'in üzerinde negatif değere sahip olup en farklı değişkenler olarak ifade edilebilmektedirler.

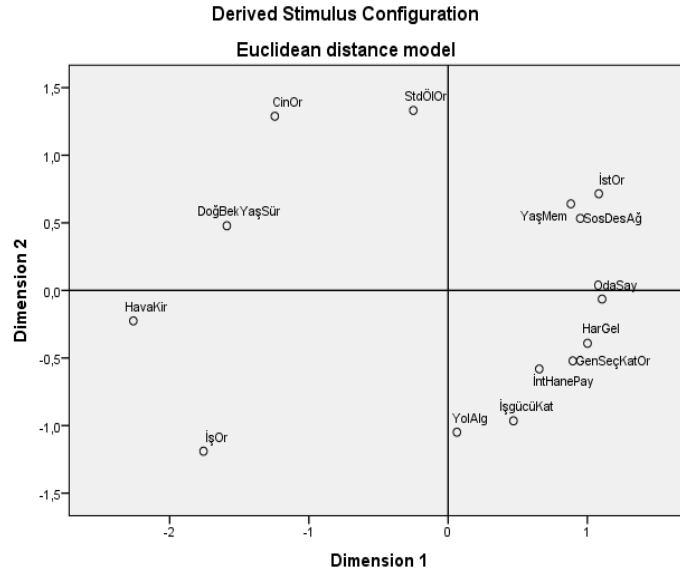
Bölgelerin birbirlerine olan uzaklıklarının gösterildiği farklılıklar matrisi Tablo 10'da verilmiştir.

**Tablo 10. Farklılıklar Matrisi**

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1	0,00													
2	0,77	0,00												
3	2,77	3,46	0,00											
4	0,22	0,59	3,07	0,00										
5	0,00	1,77	2,20	0,94	0,00									
6	2,56	2,53	1,94	2,71	2,49	0,00								
7	2,12	1,74	2,82	2,04	2,35	2,29	0,00							
8	3,29	3,46	0,71	3,41	2,69	1,57	2,33	0,00						
9	2,82	2,12	2,50	2,41	2,88	2,01	1,80	1,77	0,00					
10	0,44	1,39	2,64	0,12	0,82	2,72	1,91	3,18	2,72	0,00				
11	0,11	1,16	2,54	0,76	0,24	2,46	2,04	2,89	2,65	1,15	0,00			
12	1,09	0,76	2,95	1,08	1,90	2,45	2,05	3,23	2,51	1,71	1,52	0,00		
13	0,72	0,54	3,27	0,84	1,24	2,18	1,47	3,13	2,45	1,18	1,22	1,26	0,00	
14	1,11	1,90	1,88	1,19	1,10	2,53	2,29	2,46	2,42	1,36	0,78	1,75	2,27	0,00

Tablo 10'da verilen farklılıklar matrisine bakıldığında bölgesel iyi oluş endeksine göre birbirine en fazla benzeyen değişkenler 0,00 matris değeri ile kişi başına düşen harcanabilir gelir ve lise mezunlarının işgücüne katılımı; 0,11 değeri ile kişi başına düşen harcanabilir gelir ve internet erişimi sağlayan hanehalkı payı; 0,22 ile kişi başına düşen harcanabilir gelir ve kişi başına düşen oda sayısı olarak belirlenmiştir. Birbirine en az benzeyen değişkenler ise 3,46 matris değeri ile hava kirliliği ve istihdam oranı; 3,41 ile hava kirliliği ve kişi başına düşen oda sayısı; 3,29 değeri ile hava kirliliği ve kişi başına düşen harcanabilir gelir ve 3,23 matris değeri ile hava kirliliği ve kişi tarafından algılanan sosyal destek ağı olarak tespit edilmiştir.

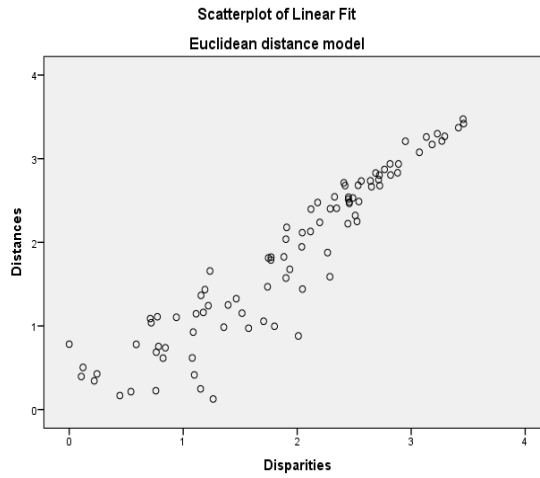
İyi oluş endeksi değişkenlerinin birbirlerine göre olan konumları Şekil 3'te gösterilmiştir.



Şekil 3. Değişkenlere İlişkin Öklid Mesafesi Modeli

Bölgesel iyi oluş endeksine göre birbirine en benzer olan değişkenlerin orijin etrafında toplanan değişkenler olduğu görülmektedir. Buna göre Şekil 3'e bakıldığında kişi başına düşen harcanabilir gelir değişkeninin; genel seçimlere katılım oranı, internet erişimi sağlayan hanehalkı payı, lise mezunlarının işgücüne katılımı ve kişi başına düşen oda sayısı değişkenlerine benzediği görülmektedir. Ayrıca istihdam oranı; yaşam memnuniyeti ve kişi tarafından algılanan sosyal destek ağı değişkenlerine benzemektedir. İşsizlik oranı, hava kirliliği hariç ve hava kirliliği de işsizlik oranı hariç diğer tüm değişkenlerden farklı konumlanmıştır. Buna ek olarak doğu'da beklenen yaşam süresi, standartlaştırılmış ölüm oranı ve cinayet oranı değişkenlerinin de bölgesel iyi oluş endeksi açısından diğer tüm değişkenlerden farklı olduğu söylenebilir.

Şekil 4'te değişkenlere ilişkin öklid mesafesi modeli serpilme diyagramı verilmiştir.



Şekil 4. Değişkenlere İlişkin Öklid Mesafesi Modeli Serpilme Diyagramı

Şekil 4 incelendiğinde öklid mesafesi modeli serpilme diyagramında uzaklıklara göre farklılıkların doğrusal bir uyum gösterdiği görülmektedir. Bu durumda gözlemsel uzaklıklar ile farklılıkların doğrusal bir ilişki içinde olduğu söylenebilmektedir.

## SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Türkiye’deki Düzey 2 bölgelerinin iyi oluş durumlarını çok boyutlu olarak incelemek amacıyla 26 bölge için 14 adet değişkenden oluşan bölgesel iyi oluş endeksi verileri kullanılarak ÇBÖ analizi uygulanmıştır. Yapılan analiz sonucunda 2. Düzeydeki bölgeler iyi oluş durumları bakımından sınıflandırılmıştır. Ayrıca bölgesel iyi oluş endeksine ait 14 adet değişkenden birincil ve ikincil boyutta en önemli değişkenler ile daha az öneme sahip değişkenler belirlenmiştir.

26 istatistiki bölge için elde edilen koordinat tablosuna göre birincil boyutta Tekirdağ, Balıkesir, Bursa, Ankara ve Zonguldak alt bölgeleri bölgesel iyi oluş endeksi açısından en benzer bölgelerdir. Hatay, Ağrı, Van ve Gaziantep alt bölgeleri 1’in üzerinde negatif değere sahip olup iyi oluş durumları göz önünde bulundurulduğunda diğer bölgelerden daha farklı bölgeler olarak nitelendirilebilmektedir. Şanlıurfa ve Mardin alt bölgeleri ise 2’nin üzerinde negatif değere sahip olup diğer bölgelere göre en farklı bölgeler olarak tanımlanabilirler. İkincil boyutta ise Ağrı alt bölgesi hem pozitif yüklü hem de 2’nin üzerinde, Kastamonu alt bölgesi 1’in üzerinde değerle bölgesel iyi oluş endeksi açısından diğer bölgelerden farklılık göstermektedir. Ankara, Hatay ve Mardin alt bölgeleri 1’in üzerinde negatif değere sahip olup en farklı bölgeler olarak ifade edilebilmektedirler.

26 istatistiki bölge için elde edilen farklılıklar matrisine bakıldığında bölgesel iyi oluş endeksi açısından birbirine en fazla benzeyen bölgeler Balıkesir ve Zonguldak alt bölgeleri; Kastamonu ve Samsun alt bölgeleri; İstanbul ve Kocaeli alt bölgeleri olarak belirlenmiştir. Birbirine en az benzeyen bölgeler ise Ankara ve Şanlıurfa alt bölgeleri; Bursa ve Mardin alt bölgeleri; Tekirdağ ve Şanlıurfa alt bölgeleri olarak tespit edilmiştir. Ayrıca farklılıklar matrisi tablosunda göze çarpan diğer bir durum ise Hatay alt bölgesinin Adana ve Gaziantep alt bölgeleri haricindeki diğer tüm bölgelerden iyi oluş durumları göz önünde bulundurulduğunda oldukça farklı bir konuma sahip olmasıdır.

Bölgeler için elde edilen öklid mesafesi modeline göre Ağrı ve Mardin alt bölgelerinin iyi oluş endeksine göre diğer bölgelerden daha farklı konumlandığı görülmektedir. Ayrıca Balıkesir, Aydın, Kocaeli, Konya, Adana, Kırıkkale ve Kayseri alt bölgeleri birbirine en çok benzeyen bölgeler olarak ifade edilebilir.

Değişkenler için elde edilen koordinat tablosuna göre birincil boyutta kişi başına düşen harcanabilir gelir, istihdam oranı ve kişi başına düşen oda sayısı bölgesel iyi oluş endeksi açısından en benzer değişkenlerdir. İşsizlik oranı, doğuştan beklenen yaşam süresi ve cinayet oranı 1’in üzerinde negatif değere sahip değişkenler olup diğer değişkenlerden daha farklıdır. Hava kirliliği ise 2’nin üzerinde negatif değere sahip olup diğer değişkenlere göre en farklı değişkendir. İkincil boyutta standartlaştırılmış ölüm oranı ve cinayet oranı bölgesel iyi oluş endeksi açısından diğer değişkenlerden ayrılmaktadır. İşsizlik oranı ve yolsuzluk algısı ise en farklı değişkenler olarak nitelendirilebilmektedir.

Değişkenler için elde edilen farklılıklar matrisine bakıldığında bölgesel iyi oluş endeksine göre birbirine en fazla benzeyen değişkenler kişi başına düşen harcanabilir gelir ve lise mezunlarının işgücüne katılımı; kişi başına düşen harcanabilir gelir ve internet erişimi sağlayan hanehalkı payı; kişi başına düşen harcanabilir gelir ve kişi başına düşen oda sayısı olarak belirlenmiştir. Birbirine en az benzeyen değişkenler ise hava kirliliği ve istihdam oranı; hava kirliliği ve kişi başına düşen oda sayısı; hava kirliliği ve kişi başına düşen harcanabilir gelir olarak tespit edilmiştir.

Değişkenler için elde edilen öklid mesafesi modeline göre kişi başına düşen harcanabilir gelir değişkeninin; genel seçimlere katılım oranı, internet erişimi sağlayan hanehalkı payı, lise mezunlarının işgücüne katılımı ve kişi başına düşen oda sayısı değişkenlerine benzediği anlaşılmaktadır. Ayrıca istihdam oranı değişkeninin ise yaşam memnuniyeti ve kişi tarafından algılanan sosyal destek ağı

değişkenlerine benzediği görülmektedir. İşsizlik oranı, hava kirliliği hariç ve hava kirliliği de işsizlik oranı hariç diğer tüm değişkenlerden farklı konumlanmıştır. Buna ek olarak doğuştan beklenen yaşam süresi, standartlaştırılmış ölüm oranı ve cinayet oranı değişkenlerinin de bölgesel iyi oluş endeksi açısından diğer tüm değişkenlerden farklı olduğu ifade edilebilir.

## KAYNAKÇA

- Albayrak, A. S. (2006). *Uygulamalı çok değişkenli istatistik teknikleri*. Ankara: Asil Yayınları.
- Ayvaz Kızılgöl, Ö., & Kuvat, Ö. (2020). Sosyo-ekonomik göstergelere göre Türkiye’de düzey 1 bölgelerinin çok boyutlu ölçekleme analizi ile incelenmesi. *Karadeniz Sosyal Bilimler Dergisi*, 12(22), 113–136. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/en/pub/ksbd/issue/55048/687887>.
- Baday Yıldız, E., Sivri, U., & Berber, M. (2012). Türkiye’de illerin sosyoekonomik gelişmişlik sıralaması (2010). *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 39, 147–167. Erişim adresi: [http://iibf.erciyes.edu.tr/dergi/sayi39/ERUJFEAS\\_Jan2012\\_147to167.pdf](http://iibf.erciyes.edu.tr/dergi/sayi39/ERUJFEAS_Jan2012_147to167.pdf).
- Bayat, T., & Özdemir, Ş. (2019). Ulaştırma altyapısının bölgesel bazlı lojistik sektörü üzerindeki etkinliğinin veri zarflama yöntemi ile ölçülmesi. *Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi (KÜSBD)*, 9(2), 259–286. Erişim adresi: <https://pdfs.semanticscholar.org/ea8c/baa0dfeea6b094a8d5cc002281207f688fc3.pdf>.
- Bulut, H. (2019). Türkiye’deki illerin yaşam endekslerine göre kümeleneşmesi. *Süleyman Demirel Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Dergisi*, 23(1), 74–82. Erişim adresi: <https://pdfs.semanticscholar.org/d04b/513b2b3d0a5500e59a9aedb4568362f27538.pdf>.
- Bülbül, S., & Köse, A. (2010). Türkiye’de bölgelerarası iç göç hareketlerinin çok boyutlu ölçekleme yöntemi ile incelenmesi. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 39(1), 75–94. Erişim adresi: <http://eds.b.ebscohost.com/eds/pdfviewer/pdfviewer?vid=0&sid=a84db119-3c02-4b2f-8470-b1722aa67992%40pdc-v-sessmgr05>.
- Çelik, Ş. (2013). Kümeleme analizi ile sağlık göstergelerine göre Türkiye’deki illerin sınıflandırılması. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 14(2), 175–194. Erişim adresi: <http://journal.dogus.edu.tr/index.php/duj/article/view/641>.
- Diener, E., Oishi, S., & Lucas, R. E. (2003). Personality, culture, and subjective well-being: Emotional and cognitive evaluations of life. *Annual Review of Psychology*, 54, 403–425. <https://www.annualreviews.org/doi/pdf/10.1146/annurev.psych.54.101601.145056>.
- Dikmen, F. C. (2018). Product management and quantitative methods investigation of well-being and quality of life of the Turkish provinces by clustering analysis. F. B. Candan & H. Kapucu (Ed.) *Current debates in business studies* içinde (s. 169–176). United Kingdom: IJOPEC Publication.
- Dodge, R., Daly, A., Huyton, J., & Sanders, L. (2012). The challenge of defining wellbeing. *International Journal of Wellbeing*, 2(3), 222–235. Retrieved from <https://www.internationaljournalofwellbeing.org/index.php/ijow/article/view/89>.
- Filiz, Z. (2005). İllerin sosyo-ekonomik gelişmişlik düzeylerine göre gruplandırılmasında farklı yaklaşımlar. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(1), 77–100. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/113019>.
- Gökdemir, Ö., & Veenhoven, R. (2014). Kalkınmaya farklı bir bakış: iyi oluş. A. F. Aysan & D. Dumluadağ (Ed.) *Kalkınmada Yeni Yaklaşımlar* içinde (s. 337–363). Ankara: İmge Yayınevi.
- Gürçaylılar Yenidoğan, T. (2008). Pazarlama araştırmalarında çok boyutlu ölçekleme analizi: Üniversite öğrencilerinin marka algısı üzerine bir araştırma. *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, 15, 138–169. Erişim adresi: <http://www.acarindex.com/dosyalar/makale/acarindex-1423868778.pdf>.
- Kalaycı, Ş. (2009). *SPSS uygulamalı çok değişkenli istatistik teknikleri*. Ankara: Asil Yayın Dağıtım.
- Karabulut, M., Gürbüz, M., & Sandal, E. K. (2004). Hiyerarşik kluster (küme) tekniği kullanılarak Türkiye’de illerin sosyo-ekonomik benzerliklerinin analizi. *Coğrafi Bilimler Dergisi*, 2(2), 65–78. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/en/pub/aucbd/issue/44490/551499>.
- Kılıç, İ., Saraçlı, S., & Kolukısaoğlu, S. (2011). Sosyo-ekonomik göstergeler bakımından illerin bölgesel bazda benzerliklerinin çok değişkenli analizler ile incelenmesi. *İstatistikçiler Dergisi*, 4, 57–68. Erişim adresi: <https://pdfs.semanticscholar.org/b6eb/553415b226fc32f48b0e3085aaa9572f73e9.pdf>.

- Şengül, Ü., Shiraz, S. E., & Eren, M. (2013). Türkiye’de istatistikî bölge birimleri sınıflamasına göre düzey 2 bölgelerinin ekonomik etkinliklerinin VZA yöntemi ile belirlenmesi ve Tobit model uygulaması. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 11(21), 75–99. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/en/pub/comuybd/issue/4102/54041>.
- Taş, B. (2006). AB uyum sürecinde Türkiye için yeni bir bölge kavramı: İstatistikî bölge birimleri sınıflandırması (İBBS). *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(2), 185–197. Erişim adresi: <https://acikerisim.aku.edu.tr/xmlui/handle/11630/3611>.
- Tatlıdil, H. (2002). *Uygulamalı çok değişkenli istatistiksel analiz*. Ankara: Ziraat Matbaacılık.
- Turanlı, M., & Deniz, Ö. (2008). Ülkelerin çok boyutlu ölçekleme analizi ile karşılaştırılması. *Öneri Dergisi*, 29, 187–192. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/en/pub/maruoneri/issue/52306/683201>.
- Veenhoven, R. (2005). Apparent quality of life in nations: How long and happy people live. *Social Indicators Research*, 71, 61–68. Retrieved from [https://link.springer.com/chapter/10.1007/1-4020-3602-7\\_3](https://link.springer.com/chapter/10.1007/1-4020-3602-7_3).
- Yılcı, V. (2010). Bulanık kümeleme analizi ile Türkiye’deki illerin sosyoekonomik açıdan sınıflandırılması. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15(3), 453–470. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/194560>.
- Yılmaz S., Dericioğlu T., Elliott I. A., & Özden M. S. (2007, Ekim). Kalkınma birliklerinden kalkınma ajanslarına yönelirken. *12.Ulusal Bölge Bilimi Planlama Kongresi*, İTÜ Mimarlık Fakültesi, İstanbul. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/deuuiibfd/issue/22731/242604>.



---

**Etik Beyanı** : Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu beyan ederiz. Aksi bir durumun tespiti halinde ÖHÜİBF Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarları olarak bize aittir.

**Yazar Katkıları** : Sibel ÖRK ÖZEL, çalışmanın tüm aşamalarında katkı sağlamıştır. Çiğdem KOŞAR TAŞ, çalışmanın tüm aşamalarında katkı sağlamıştır. 1. yazarın katkı oranı: %50, 2. yazarın katkı oranı:%50

**Çıkar Beyanı** : Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

**Teşekkür** : Yayın sürecinde değerlendirmeleriyle çalışmamıza katkı veren hakemlere ve derginin editör kuruluna teşekkür ederiz.

**Ethics Statement** : We declare that we act in accordance with ethical principles in all processes of this study. If an otherwise situation is detected, Journal of ÖHÜİBF has no responsibility and all responsibility belongs to us as the authors of this study.

**Author Contributions** : Sibel ÖRK ÖZEL has contributed in all stages of the study. Çiğdem KOŞAR TAŞ has contributed in all stages of the study. Contribution rate of both authors is 50%.

**Conflict of Interest** : We have no conflict of interest to declare.

**Acknowledgement** : We would like to thank the reviewers of our study and editorial board of Journal of ÖHÜİBF.

---



# KARİZMATİK LİDERLİK ALGISININ ÖRGÜTSEL VATANDAŞLIK DAVRANIŞINA ETKİSİ: KASTAMONU İLİNDEKİ SİYASİ PARTİLERDE BİR ARAŞTIRMA

Berkan GÜNGÖR<sup>1</sup>  
Erol TURAN<sup>2</sup>

## Öz

Sosyal bir varlık olarak insana ve davranışlara verilen önemin son yıllarda artması ile birlikte, insanı temel alan araştırmalar da giderek artmaktadır. Bu süreçte liderlik davranışları da fazlasıyla incelenen bir konu haline gelmiştir. Günümüz rekabetçi ortamında insan kaynaklarını etkin kullanmak isteyen örgütlerde liderlik konusu hayati önem taşımaktadır. Özel sektöründen kamu kuruluşuna, sivil toplum kuruluşlarından arkadaş ortamlarına kadar, insanın içinde olduğu her toplulukta liderlik olgusu mevcuttur. Bu hususta tabii ki ülke yönetimine talip olan siyasi partiler için de liderlik konusu çok önemlidir. Bu çalışmada insanların tamamen gönüllülük esasına göre katıldıkları ve hiçbir maddi çıkar gözetmeksizin uğrunda çalıştıkları bir örgütsel yapı olan siyasi parti üyelerinin karizmatik liderlik algılarının gösterdikleri örgütsel vatandaşlık davranışlarına etki edip etmediği analiz edilmektedir. Araştırma Kastamonu ilinde örgütleri bulunan ve 2018 Cumhurbaşkanlığı seçimlerine katılan siyasi parti üyeleri üzerinde yapılmıştır. Katılımcılara karizmatik liderlik algılarını ve örgütsel vatandaşlık davranışlarını ölçen anket formları dağıtılmış ve bu formlar SPSS programında analiz edilmiştir. Toplamda 394 kişinin katılım sağladığı çalışma sonucunda katılımcıların karizmatik liderlik algıları ile örgütsel vatandaşlık davranışı arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişki olduğu ve karizmatik liderlik algılarının örgütsel vatandaşlık davranışına kısmen etki ettiği saptanmıştır.

**Anahtar Kelimeler** : Karizmatik liderlik, Örgütsel vatandaşlık davranışı, Siyasi partiler.

**Jel Sınıflandırması** : L39.

<sup>1</sup> Öğr. Gör., Kastamonu Üniversitesi Rektörlüğü, berkangungorr@gmail.com, ORCID: 0000-0002-6135-2793.

<sup>2</sup> Prof. Dr., Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Ana Bilim Dalı, eturan@kastamonu.edu.tr, ORCID: 0000-0003-0343-7622.

## Atf / Citation (APA 6):

Güngör, B., & Turan, E. (2021). Karizmatik lider algısının örgütsel vatandaşlık davranışlarına etkisi: Kastamonu ilindeki siyasi partilerde bir araştırma. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(3), 861–880. <http://doi.org/10.25287/ohuiibf.787637>.

# THE EFFECT OF CHARISMATIC LEADERSHIP PERCEPTION ON ORGANIZATIONAL CITIZENSHIP BEHAVIOR: A RESEARCH ON POLITICAL PARTIES IN KASTAMONU

## **Abstract**

*With the increasing importance given to human beings and behaviors as a social entity in recent years, human based research has increased considerably. In this process, leadership behaviors have become a subject that is highly examined. In today's competitive environment, in organizations that want to use human resources effectively leadership is vital. From the private sector to public institutions, from non-governmental organizations to friend environments, there is a leadership concept in every community. The issue of leadership is also very important for the political parties that aspire to the administration of the country. In this study, political parties in which people participate on a voluntary basis and work without any financial interest, are examined. It was investigated whether members' perceptions of charismatic leadership affect their organizational citizenship behaviors. The research was conducted on political party members who have organizations in Kastamonu province and participated in the 2018 Presidential elections. Participants were given survey forms that measured their charismatic leadership perceptions and organizational citizenship behaviors and these forms were analyzed in SPSS. As a result of the study in which a total of 394 people participated, it was determined that there was a positive significant relationship between the charismatic leadership perceptions of the participants and their organizational citizenship behavior, and that charismatic leadership perceptions partially affected the organizational citizenship behavior.*

**Keywords** : Charismatic leadership, Organizational citizenship behavior, Political parties.

**Jel Classification** : L39.

## **GİRİŞ**

Yönetim bilimi alanındaki araştırmaların insan davranışlarını da hesaba katması ve insanları sosyal bir varlık olarak insanı incelemeye başlamasının ardından, örgütsel vatandaşlık davranışı (ÖVD) da araştırmacılar için son yıllarda araştırmaya değer önemli bir konu haline gelmiştir. D. Organ ve arkadaşları tarafından 1983 yılında ilk defa kullanılan ÖVD kavramı çeşitli açılardan defalarca incelenmiş ve birçok davranış ile arasındaki ilişki araştırılmıştır. ÖVD bir örgütün istenmeyen davranışlardan korunabilmesi için çok önemli bir rol oynamaktadır ve bu davranışlar yüksek bir katılım gerektirir. Bu nedenle de ÖVD bir örgütün genel performansı ile doğrudan bağlantılıdır (Şanal, 2013: 531).

ÖVD, örgütler için oldukça önemlidir. Nitekim önceden belirlenmiş biçimsel görevler ve resmi iş tanımlamaları örgütsel hedefin gerçekleştirilmesi için gerekli olan bütün davranışları tahmin edemeyebilirler (Bogler & Somech, 2004: 280). Bu nedenle de ÖVD örneklerinin merkezinde genelde diğer bireylere yardım etme ve gerekli görülmeyen olumlu davranışlar gösterme gibi davranışlar yer almaktadır (Lee & Allen, 2002: 132). Ayrıca ÖVD gözlemlenen bir örgütte yöneticilere etkin planlama, zaman yönetimi ve örgüt işleyişi açısından kolaylık sağlamaktadır (Netemeyer, Boles, McKee, McMurrian, 1997: 86).

Diğer taraftan liderlik konusu, insanlık tarihinin başlangıcıyla beraber her zaman hayatın merkezinde olmuş bir konudur. Tarihi bu kadar eskiye dayanmasına rağmen, günümüzde de hala önemini yitirmeyen ve üzerine sayısız araştırma yapılan bir alan olmayı başarmıştır. Bir toplumda, iş yerinde, sivil toplum kuruluşunda ve hatta ailede bile insanların işbirliği içerisinde, karşılıklı anlayış ve hoşgörü ile bir arada yaşamalarında liderlerin etkisi yadsınamaz derecede fazladır. Zaten insanlar bir topluluk içerisinde özellikle de kriz dönemlerinde her zaman bir lidere ihtiyaç duymuşlardır.

Liderlik alanı ile ilgili yapılan çalışmalarda sık sık bahsedilen ve önemli görülen karizmatik liderlik kavramı, bu çalışmanın da esas yaklaşımını oluşturmaktadır. Vizyon belirleme, fedakârlıklardan kaçınmama, çevreyi ve örgütü iyi okuma, ilham ve güven verme gibi birçok özelliğe sahip olan karizmatik liderler kitleleri belli amaçlar peşinde birleştirebilen ve bu amaç uğruna onları yönlendirebilen kişiler olarak tanımlanmaktadır. Gerek bir işyerinde olsun gerekse de bir siyasi parti örgütünde olsun, bireylerin karizmatik liderlik algılarının örgüt içerisinde gösterdikleri davranışlara etkileri üzerine literatürde de pek çok çalışma bulunmaktadır.

Karizmatik liderlik Türk siyasal hayatında da çoğu zaman tartışma konusu olmuştur. Siyasal tarih incelendiğinde, kitleleri yönlendiren etkenin siyasi partiler değil siyasi liderler olduğu açıkça görülecektir. Sözelimi Adnan Menderes, Süleyman Demirel ve Turgut Özal gibi, güçlü iktidarlar kurmayı başaran liderler her zaman siyasi partilerinin önünde parti üstü bir konum elde etmişlerdir. Bazen rekor oylar alarak iktidara gelen bu liderlerin siyasi partileri, liderleri siyaset sahnesinden çekildiğinde etkilerini kaybetmişler ve bir daha da iktidara gelememişlerdir. Günümüzde bu bağlamda değerlendirilebilecek olan, uzun yıllardır kesintisiz bir şekilde iktidarı elinde bulunduran Recep Tayyip Erdoğan da kurucusu olduğu siyasi partinin önüne geçmiş; kendisiyle aynı ideolojide olmayan birçok seçmeni bile etkilemeyi başarmıştır.

Bu çalışma, 2018 Cumhurbaşkanlığı seçimlerine katılan siyasi partilerin örgütlerinde karizmatik liderlik algısının (KLA) örgütsel vatandaşlık davranışlarına (ÖVD) etkisini tespit edebilmek amacıyla hazırlanmıştır. Bu çalışmayı literatürdeki benzerlerinden ayıran en önemli özelliği; araştırmanın tamamen gönüllülük esasına dayalı emek verilen siyasi parti üyeleri üzerinde gerçekleştirilmiş olmasıdır.

## I. KARİZMATİK LİDERLİK

Türk Dil Kurumu sözlüğüne göre “etkileycilik” olarak tanımlanan karizma kavramı (TDK, 2019) Eski Yunan’da “ilham yeteneği” ve “ilahi hediye” gibi anlamlarda kullanılmıştır. Daha sonraları, erken dönem Hristiyan kiliseleri tarafından ise alıcısına Tanrı tarafından verilen, kehanet ve şifa gibi olağanüstü başarılar sağlayan bir armağan olarak tanımlanmıştır (Conger, Kanungo, Menon, Mathur, 1997: 291). Max Weber de karizma kavramını “Büyülü bir güce dayanan insanüstü kabiliyet, bireyi diğerlerinden ayıran istisnai güç veya nitelikler.” olarak değerlendirmiştir (Weber, 2014: 363). Kuşkusuz ki birçok sosyal bilimci de gücünü herhangi bir yasallaştırılmış pozisyon ya da geleneksel itibar sayesinde değil de “insanüstü, doğaüstü ya da istisnai güçler” kullanabilme yeteneğinden alan lider fikrinden oldukça etkilenmiştir (Tucker, 1968: 731).

Karizmatik liderlik kavramının literatürdeki yerini Weber’in (1947) “Karizmatik Yetki” teorisi ile aldığını sosyologlar, siyaset bilimciler ve tarihçiler genelde kabul etmektedirler (Fiol, Harris, House, 1999: 450). Bu teoriye göre karizma lider ve izleyicileri arasında duygusal bir bağ oluşturmaktadır (Bolat, Seymen, Bolat ve Erdem, 2014: 218). Liderlerin ifade ettikleri misyona saygı duyulmakta ve güvenilmektedir (House & Howell, 1992: 82). Kabul görme ve desteklenme açısından bireysel bir çekicilik manasına gelen karizma, eşit nitelikteki iki bireyi etki konusunda daha avantajlı kılmaktadır (Kurgun, 2013: 154). Karizmatik liderler takipçilerinin motivasyonlarını ve performansını artırmaktadırlar (Howell & Frost, 1989: 244).

Weber’in teorisi son yıllarda çeşitli araştırmacılar tarafından geliştirilerek farklı boyutlarda ele alınmıştır. Geliştirilen bu teoriler karizmatik liderliğin izleyiciler üzerindeki etkisini, bu etkinin boyutunu ve meydana gelen lider-izleyici ilişkisinin türü bakımından açıklamaktadır. Karizmatik liderlikte temel davranışlar teoriden teoriye, hatta bazen de aynı teorinin eski versiyonundan yeni versiyonuna çeşitli farklılıklar göstermektedir (Yukl, 1999: 293).

Karizmatik liderlik ile ilgili modern teoriler çalışmalarını daha çok siyasi ve dini liderler üzerinde yürüten Robert House’ın fikirleri ile başlamıştır. Akabinde B. M. Bass, G. Varga ve L. Iacocca iş hayatındaki organizasyonlar üzerine geniş kapsamlı araştırmalar yürütmüşlerdir. Akabinde

Conger ve Kanungo karizmatik liderliğin ölçülebilir davranışlar içerdiğini iddia etmişlerdir. Bu çalışmada da Conger ve Kanungo tarafından geliştirilmiş olan ölçek kullanılmış ve bu yazarların “Karizmaya Atıf Teorisi” ele alınmıştır.

### **I.I. Karizmaya Atıf Teorisi**

Conger ve Kanungo örgütlerdeki karizmatik liderliğin çeşitli davranışsal boyutlarına odaklanan bir model geliştirmişlerdir. Geliştirilen modele göre karizmatik liderlik, takipçilerinin liderlerinin davranışlarına ilişkin algılarına dayanmaktadır. Liderlerin gözlemlenen davranışları takipçiler tarafından karizmanın ifadeleri olarak yorumlanmaktadır. Yazarlara göre karizmatik liderler, ilham verici bir vizyon oluşturabilme ve ifade edebilme yetenekleriyle misyonlarının ve kendilerinin sıra dışı olduğuna dair izlenim uyandırabilen davranış ve eylemleriyle diğer liderlere nazaran farklılık göstermektedirler. Bu nedenle, bireyler yönetim ortamlarında bu tür liderleri sadece resmi otorite nedeniyle değil, aynı zamanda olağanüstü olma algıları nedeniyle de takip etmeyi seçmektedirler (Conger & Kanungo, 1994: 442).

Conger ve Kanungo davranışsal bir ölçek geliştirerek lider davranışlarını belirlemeyi amaçlamışlardır. Yaptıkları çalışmalar sonucunda da karizmatik liderlik davranışını altı grupta ele almışlardır (Conger & Kanungo, 1994: 449):

**Vizyon ve Net İfade:** Karizmatik liderlerin üzerinde yoğunlaştıkları geleneksel olmayan stratejiler onların vizyonlarına ve hedeflerine de yansımaktadır. Denenmemiş ve farklı yöntemler teklif ettiklerinde gösterdikleri kararlı duruş karizmalarına etki eder.

**Çevresel Duyarlılık:** Karizmatik liderler hem iç hem de dış çevre faktörlerini çok iyi değerlendirmektedirler.

**Geleneksel Olmayan Davranışlar:** Karizmatik liderler hedeflerinde başarıya ulaşabilmek için sıra dışı, denenmemiş ve geleneksel olmayan davranışlar göstermekten çekinmemektedirler. Bu süreçte izledikleri yöntemler de karizmalarına etki etmektedir.

**Kişisel Risk Alma:** Karizmatik liderler belirlenen hedefe ulaşma yolunda kendilerini riske atmaktan ve bedel ödemekten çekinmemektedirler. Böylece astlarının da güvenini kazanmaktadırlar.

**Üye İhtiyaçlarına Duyarlılık:** Karizmatik liderler üyelerin ya da izleyicilerinin ihtiyaçlarına karşı duyarlı davranmaktadırlar.

**Statükoya Başkaldırma:** Karizmatik liderler mevcut durumlardan farklı ortamları hayal edebilmekte ve izleyicilerine de bu hayallerini kabul ettirebilmektedirler. Kendileri zaten değişimden korkmadıkları gibi izleyicilerini de değişim konusunda cesaretlendirebilmektedirler.

## **II. ÖRGÜTSEL VATANDAŞLIK DAVRANIŞI**

Herhangi bir organizasyonda bireylerin kendilerinden beklenenden fazlasını verme davranışları genel olarak “rol dışı davranışlar” ve son zamanlarda da özellikle ÖVD olarak tanımlanmaktadır (Lambert, 2000: 802). ÖVD, ilk olarak C. I. Barnard tarafından 1930’lu yıllarda ele alınmıştır. Barnard bu kavramı biçimsel roller haricinde gösterilen “rol dışı davranışlar” şeklinde tanımlamıştır (Barnard, 1968). Katz, 1960’lı yıllarda rol dışı davranışlar kavramını baz alarak “kendiliğinden gelişen ve yenilikçi davranışlar” şeklinde bir tanımlama yapmıştır. Burada önemli olan husus tamamen gönüllülük esasına dayalı olmasıdır. Örneğin fazladan çalışmak, iş birliğine açık olmak, yeni katılan kişilerin adaptasyon süreçlerine yardım etmek ve diğer arkadaşlarına yardımcı olmak gibi davranışlar ÖVD olarak yorumlanmışlardır (Katz, 1964).

D. W. Organ ise 1980’li yıllara gelindiğinde Barnard (1968) ve Katz’ın (1964) yaptıkları çalışmalarını literatüre kazandırarak ÖVD’nin bugünkü anlamını kazandırmıştır (Bateman & Organ,

1983; Smith, Organ, Near, 1983). Rol dışı gönüllü çalışma, inisiyatif alma, yardımcı olma vs. gibi davranışlar başka yazarlar tarafından bağlamsal performans (Borman & Motowildo, 1993), örgütsel spontanlık (George & Brief, 1992) ve ekstra rol davranışı (Van Dyne, Cummings, Parks, 1995) gibi kavramlarla adlandırılmış olsa da bu davranışlar günümüzde ÖVD olarak adlandırılmaktadır (Gürbüz, Ayhan & Sert, 2014: 5).

Organ'a göre ÖVD tamamen gönüllülük esasına dayalı olan yani hiçbir ödül sistemine tabi olmayan ve örgütlerin verimliliğini artıran davranışlardır (Organ, 1988: 4). Organ'ın yapmış olduğu bu tanımlama bilhassa Morrison (1994) tarafından eleştirilmiştir. Morrison'un çalışmasına göre bir davranış kimine göre biçimsel rol kimine göre ise ekstra rol olarak tanımlanmaktadır (Gürbüz ve ark., 2014: 5). Organ da bunun üzerine (1997: 90) bir çalışma yaparak ÖVD tanımını "Performansın gerçekleşmesini sağlayacak, psikolojik ve sosyal çevreyi destekleyen davranışlar." olarak güncellemiştir.

Katz (1964) bir çalışmada işlemekte olan bir organizasyon için elzem olan üç temel davranış tipi belirlemiştir. Bunlardan birincisi insanların sisteme girmelerinin ve sistemde kalmalarının teşvik edilmesidir. İkincisi insanların belirli bir rolün koşullarını güvenilir bir biçimde yerine getirmesinin sağlanmasıdır. Üçüncüsü ve sonuncusu da organizasyon içinde insanların belirli rollerin de ötesine geçerek yenilikçi ve kendiliğinden gelişen aktiviteler yapmaları sağlanmalıdır (Smith ve ark., 1983: 653).

Özetle ÖVD bir örgütte ödül sistemi içerisinde yer almayan, herhangi cezai bir yaptırımı bulunmayan, çalışanların sözleşmelerinde belirtilmemiş olan ve kişilerin tercihlerine bağlı yani tamamen gönüllülük esasına dayalı olan ancak bütün olarak bakıldığında etkinlik ve verimliliği artırarak, örgütsel amaçlara katkıda bulunarak örgüte büyük katkı sağlayabilen davranışlar olarak tanımlanabilir (Demirel & Özçınar, 2009: 131).

## II.I. Örgütsel Vatandaşlık Davranışının Alt Boyutları

ÖVD fedakârlık, sportmenlik, nezaket ve sivil erdem gibi çeşitli boyutlara atıfta bulunmaktadır (Organ, 1988). Literatürde bu konu hakkında yapılan araştırmaların çoğunda Organ'ın beş boyutlu sınıflandırmasının ele alındığı göze çarpmaktadır (Demirel, Seçkin, Özçınar, 2011: 37):

**Özgecilik (Diğerkâmlık):** Bir örgütü ilgilendiren herhangi bir konu ile ilgili olan bir problem veya görevde diğer çalışanlara yardım etmeyi isteme davranışıdır. Bu davranış sadece mesai arkadaşlarına karşı değil müşterilere, satıcılara ve vatandaşlara yönelik de gerçekleşebilmektedir. Yani bu davranış örgüte karşı bir nitelikten ziyade örgütle ilgili olan diğer bireylere karşı bir davranış olarak yorumlanabilecektir (Sökmen, 2013: 383). Özgecilik davranışı işbirliğini artırır, zaman kullanımında verimlilik sağlar, olumlu bir çalışma ortamı oluşturur ve böylece örgüt içi çatışma ihtimali en aza iner (Şanal, 2013: 532).

**Sivil Erdem (Aidiyet Erdemi):** Bireylerin mensubu oldukları örgütü içselleştirme, bu örgütün bir üyesi olmaktan mutluluk duyma, örgüte karşı aidiyet hissetmeleri anlamına gelen bir davranıştır. Bireyler örgüt için devamlı fikir üretmeye çalışacak, örgüt ile ilgili her konuda fazlasıyla çaba gösterecek, inisiyatif kullanarak örgütlerini destekleyecek ve problemlere karşı çözüm üretme konusunda adım atmaktan çekinmeyeceklerdir (Sökmen, 2013: 385).

**Vicdanlılık (İleri Görev Bilinci):** Bir örgütteki bireylerin bazı rol davranışlarını herhangi bir yaptırım veya emir olmadığı halde beklentilerin de üzerinde karşılamaları davranışıdır. Vicdanlılık davranışı sergileyen bireyler örgüt kaynaklarını tasarruflu kullanacak, gerektiğinde mesai dışında da çalışacak, çok önemli olmadıkça hastalıklarda bile işe devam edecek, mola zamanlarını suistimal etmeden kullanacak ve kurallara gönüllü olarak uyacaklardır (Çimen, 2016: 2).

**Nezaket (Olumlu Davranış):** Bir örgüt içerisindeki bireylerin görevler ile ilgili olarak birbirleri ile sürekli iletişim halinde olmaları davranışıdır. Bu davranış hatırlatma, uyarma ya da danışma gibi

olumlu davranışlar içermektedir. Kısaca bireylerin harekete geçmeden evvel düşünceli davranışları ve kontrollü hareket etmelerinin sağlanması için yardımcı olunması davranışlarıdır (Şanal, 2013: 533).

Sportmenlik (Centilmenlik): Bu davranış kısaca anlamıyla bir bireyin örgüt içinde gerginlik ve huzursuzluk yaratabilecek olumsuz davranışlar göstermekten uzak durmaları anlamına gelmektedir. Problemlerin gereksiz yere büyütülmesi, işle ilgili problemlerden yakınılması, saygısız tutum ve davranışlar sergilenmesi gibi davranışlardan uzak durmak sportmenlik davranışının örneklerindedir (Sökmen, 2013: 384).

### III. LİTERATÜR TARAMASI

Karizmatik liderler, üstün vasıfları sayesinde çok hızlı ve radikal değişimleri örgüte yerleştirebilir ve daha da geliştirebilirler. İzleyicileri lidere kendi istekleriyle itaat ederler. İzleyicilerinin başarıya dair her zaman inançları olur. Lider ve izleyicileri özdeşleşir; lider sorgusuzca kabul edilir (Yılmaz, 2010: 98). Birçok araştırma sonucunda karizmatik liderlik davranışları ile izleyicilerin performansları ve iş tatminleri arasında olumlu ilişkiler tespit edilmiştir. İzleyiciler, liderlerinin karizmatik olduğunu düşündüklerinde liderlerine karşı hissettikleri saygı ve hayranlık neticesinde daha fazla motive olmaktadır (Robbins ve Judge, 2013: 390).

Ancak genelde pozitif olarak algılanan karizmatik liderliğin olumsuz da birçok yanı bulunmaktadır. Karizmatik liderler kitleleri peşlerinden sürüklenme yeteneklerine sahip olduklarından ve sorgulanmadıklarından büyük veya ufak çaplı felakete de yol açabilmektedirler. Örneğin Adolf Hitler, Usame Bin Laden, Saddam Hüseyin gibi tarihin meşhur liderleri sahip oldukları karizma nedeniyle birçok felakete sebep olmuşlardır. İnsanlar olumsuz karizmatik liderleri de izlemeye devam ederler. Çünkü olumsuz karizmatik liderler, gücü ele geçirinceye kadar izleyicileri için birçok olumlu davranışlarda bulunurlar. Kendine güveni ve bağlılığı sağlarlar. Bu duygu aşık olma duygusu gibi gelişebilir. İnsanlar, hayran oldukları liderin kusurlarını ya görmezler ya da görmezden gelebilirler (Kılınç, 1996: 4).

Karizmatik liderlik etkin bir liderlik davranışı değildir demek yanlış olacaktır. Ancak karizmatik liderlik her zaman ideal liderlik anlamına gelmemektedir. Lider ne kadar karizmatik algılanırsa algılandıkça, elde edilecek başarı yine liderin vizyonuna ve duruma bağlıdır (Robbins ve Judge, 2013: 390).

Bir organizasyonda, bireylerin örgütsel vatandaşlık davranışları göstermelerinin birçok nedeni vardır. Bu nedenler bireyin kendisinden, örgütün özelliklerinden veya liderin niteliklerinden kaynaklanıyor olabilirler. Şüphesiz ki bir örgütteki liderlik anlayışı, o örgütün başarı elde etmesi açısından çok önemlidir. Ayrıca literatürdeki birçok çalışma, liderin nitelikleri ile örgütsel vatandaşlık arasında bir ilişki tespit etmiştir. Örneğin liderin davranışlarının, örgüt üyelerinin ekstra rol davranışında bulunmasını etkilediği tespit edilmiştir (Podsakoff, Mackenzie ve Bommer, 1996: 259). Lider çalışanlarına yardımcı olarak, ekstra rol davranışı göstererek, işbirliği yaparak ve örgütü iyi bir biçimde temsil ederek hem kendisi örgütsel vatandaşlık davranışı göstermiş olacak; hem de çalışanları için bir örnek teşkil edecektir (Karaman ve Aylan, 2012: 43).

Liderin tarafsız ve dürüst olduğuna dair duyulan inanç çalışanların hem liderlerine hem de örgütlerine tam olarak güvenmelerini sağlayacaktır. Böylece iş tatmini ve örgütsel bağlılık artacaktır. İş tatmini ve örgütsel bağlılığı artan bireylerin de örgütsel vatandaşlık davranışı göstermeleri muhtemel olacaktır (Demircan ve Ceylan, 2003: 140).

Katılımcıların KLAlarının, gösterdikleri ÖVD'na etkisini inceleyen diğer çalışmalar incelenmiştir. Deluga (1995) bir imalatçı firmanın mühendislik bölümünde yaptığı bir çalışmada karizmatik liderliğin örgütsel vatandaşlık ile pozitif yönde ilişkilerinin olduğunu tespit etmiştir. Alpan, Dilek ve Bozdoğan (2005), liderlik tarzlarının örgütsel vatandaşlık davranışı, iş tatmini ve örgütsel bağlılık üzerine yaptıkları bir meta-analiz çalışmasında, tüm değişkenler arasında bir ilişki

olduğunu tespit etmişlerdir. Boerner, Dütschke ve Wied (2008), Almanya’da üç hastaneden seçtikleri 142 hemşire ile yaptıkları bir çalışmada KLA ile ÖVD arasında pozitif yönde anlamlı ilişkiler tespit etmişlerdir. Aslan (2009), Konya ve İstanbul illerindeki beş tekstil fabrikasında yapmış olduğu çalışmada da KLA ve ÖVD arasında pozitif yönde anlamlı ilişkiler tespit etmiştir. Babcock-Roberson ve Strickland (2010), yaptıkları çalışmada katılımcıların karizmatik liderlik algıları ile örgütsel vatandaşlık davranışları arasında anlamlı bir ilişki bulduklarını beyan etmişlerdir. Jiao, Richards ve Zhang (2011) Çin’de orta ölçekli bir finans şirketinde yaptıkları ve liderlerin astlarını değerlendirdiği bir çalışmada, liderlik davranışları ile örgütsel vatandaşlık davranışları arasında anlamlı bir ilişki bulmuşlardır. Khan, Ghouri ve Awang, işlemsel liderlik, dönüşümsel liderlik ve karizmatik liderliği içeren bir yaklaşım ile bu liderlik stilleri ile ÖVD arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Çalışmalarının sonucunda farklı liderlik tarzları ile ÖVD arasında güçlü ilişkiler olduğunu; KLA ile ÖVD arasında pozitif yönde bir ilişki olduğunu tespit etmişlerdir. Cavazotte, Hartman ve Bahiense (2014) Brezilya ve Amerika Birleşik Devletleri vatandaşları üzerinde yaptıkları bir çalışma sonucu, A.B.D. vatandaşı katılımcı grupta KLA’nın ÖVD ile arasında pozitif yönde güçlü ve anlamlı bir ilişki tespit etmelerine rağmen, Brezilya vatandaşı olan grupta böyle bir ilişki tespit edememişlerdir. Zehir, Muceldili, Altındağ, Şehitoğlu ve Zehir S. (2014), çeşitli sektörlerde 600 çalışan ile yaptıkları bir araştırma sonucunda da KLA ve ÖVD arasında pozitif yönde ilişkiler tespit etmişlerdir. Horn, Mathis, Robinson ve Randle (2015), yaptıkları bir çalışmada çalışanların daha az ÖVD baskısı algıladıkları zaman KLAlarının iş bağlılıkları üzerine daha güçlü bir etki yaptığını tespit etmişlerdir. Bunun yanı sıra daha spesifik olarak, kişilerin “karizmatik liderlerinin” beklentilerini karşılayabilmek için daha fazla ÖVD sergilemeye motive olduklarını iddia etmişlerdir. Ul Haq, Farooqi ve Ahmad (2016), banka çalışanları üzerinde yaptıkları bir çalışma sonucu KLA ve ÖVD arasında pozitif yönde güçlü bir ilişki tespit etmişlerdir. Arıkan, Kılıç ve Becerikli (2017) Kuşadası’ndaki beş yıldızlı otellerde yapmış oldukları bir araştırma sonucunda KLA ve ÖVD arasında pozitif yönde anlamlı ilişkiler tespit etmişlerdir. Daha evvelki çalışmalarda dönüşümcü ve karizmatik liderlik algıları ile ÖVD arasında tespit edilen ilişkiye benzer şekilde Rüzgar da (2019), ilişki ve görev yönelimli liderlik tarzlarının çalışanların ÖVD boyutlarından vicdanlılık, nezaket ve centilmenlik davranışlarını anlamlı olarak etkilediğini tespit etmiştir. Mangundjaya (2019), iki sigorta şirketi üzerinde yapmış olduğu bir çalışmada KLA’nın dayanıklılık üzerine doğrudan bir etkisi olmasa da, psikolojik iklim ve ÖVD üzerinde doğrudan etkisinin olduğunu tespit etmiştir. Yakışır (2020), Ankara’da faaliyet gösteren beş yıldızlı oteller üzerinde yaptığı bir çalışmada KLA’nın çalışan memnuniyetini pozitif yönde anlamlı bir şekilde etkilediğini tespit etmiştir. Özgenel’in (2020) yaptığı bir çalışmanın analizleri sonucunda elde edilen bulgular, karizmatik liderlik ile başarı kültürü, destek kültürü, misyon kültürü ve bürokratik kültür arasında anlamlı pozitif bir ilişki olduğunu göstermiştir. Balkan Akan ve Ünsar’ın Kırklareli’nde yaptıkları bir çalışmada da karizmatik liderlik iletişim becerilerinin etik davranışların sorumluluk boyutu ve sözsüz iletişim becerileri boyutu arasında güçlü; etik davranışların dürüstlük boyutu arasında ise zayıf bir ilişki tespit edilmiştir. Ayrıca karizmatik liderlik iletişim becerilerinin etik davranışları anlamlı ve pozitif yönde etkilediği gözlemlenmiştir.

#### IV. ARAŞTIRMA YÖNTEMİ

##### IV.I. Araştırmanın Amacı

Bu çalışmanın amacı, siyasi partilerin taşra teşkilatlarında, üye oldukları partiler için seçim kampanyaları yürüten kişilerin liderlerine dair karizmatik liderlik algılarının gösterdikleri örgütsel vatandaşlık davranışları üzerine bir etkisinin olup olmadığını tespit etmektir. Araştırma liderlik algısının, parti üyelerinde gerçekten bir etkisinin olup olmadığını nicel araştırma yöntemiyle saptamayı ve literatüre bu konuda somut bir çalışma sunmayı amaçlamaktadır.



## IV.II. Araştırmanın Önemi

Literatürde KLA ve ÖVD arasındaki ilişkiyi ölçmek için yapılmış olan araştırmaların genellikle özel işletme veya kamu kurumlarında yapıldıkları görülmektedir. Yani araştırmaların katılımcıları mensubu oldukları kuruma görev gereği ve maddi kazanç sağlamak amacıyla hizmet etmektedirler. Bu çalışmanın katılımcılarını ise mensup oldukları örgüte hiçbir maddi kâr amacı gütmeyen hizmet eden yani tamamen gönüllü olarak çalışan siyasi parti üyeleri oluşturmaktadır. Çalışma böyle bir konuyu ilk defa bir sivil toplum kuruluşunda incelemesi bakımından literatürdeki benzerlerinden ayrılmaktadır.

## IV.III. Araştırmanın Evreni, Örneklemi ve Sınırlılıkları

Bu araştırmanın evreni Türkiye Cumhuriyeti'nde faaliyet göstermekte olan ve 2018 Cumhurbaşkanlığı Seçimleri'ne katılmış; Kastamonu'da temsilcilikleri bulunan siyasi parti üyeleri oluşturmaktadır. Bu bölgede daha önce benzeri bir alan çalışması yapılmadığı için evren olarak Kastamonu seçilmiş ve örneklem sayısı da bu evrene göre belirlenmiştir. Yani araştırmanın evreni Adalet ve Kalkınma Partisi (AK Parti), Cumhuriyet Halk Partisi (CHP), Milliyetçi Hareket Partisi (MHP), İYİ Parti, Saadet Partisi ve Vatan Partisi il örgütlerine kayıtlı üyelere oluşturmaktadır. Verilerin toplanmaya başlandığı 5 Nisan 2019 tarihi itibarı ile Kastamonu'daki siyasi parti il örgütlerinde yaklaşık olarak 30170 siyasal parti üyesi mevcuttur. Bu sayının yaklaşık 25000'i AK Parti üyesi, 2500'ü MHP üyesi, 1200'ü CHP üyesi, 1100'ü İYİ Parti üyesi, 300'ü Saadet Partisi üyesi ve 70'i de Vatan Partisi üyesidir. Evreni 50000 kişiden oluşan bir çalışma için %95 güven oranı ile 381 katılımcı yeterli görülmektedir (Yıldız, 2017: 442). Bu bağlamda da araştırmaya başlanırken 450 adet anket formu basılmış ve siyasi partilerin üye sayılarına oranla hesap yapılarak kolayda örneklem yöntemiyle seçilen bireyler ile çalışmaya başlanmıştır.

Araştırmanın en temel sınırlılığını katılımcıların formları objektif olarak doldurmuş olma ihtimalidir. Bu hususta araştırmacı tarafından katılımcılara gerekli açıklamalar yapılarak güven sağlanmaya ve objektiflik tesis edilmeye çalışılmıştır. Ayrıca araştırmanın zaman ve maliyet kısıtları sebebiyle sadece belirli bir coğrafyada sınırlandırılmış olması da bu araştırmanın sınırlılıklarından bir diğeridir.

## IV.IV. Araştırmanın Modeli ve Hipotezleri

Araştırma, birden çok değişken arasındaki etkileşimleri tespit etmek ya da grup ortalamalarını karşılaştırmak için kullanılan ilişkisel tarama modeline dayanmaktadır (Şimşek, 2012: 92). Araştırmanın hipotezleri aşağıda sıralanmıştır:

**Tablo 1. Araştırmanın Hipotezleri**

<b>H1</b>	<b>Katılımcıların liderlerine dair KLA ile gösterdikleri ÖVD arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişki vardır.</b>
<b>H1a</b>	Katılımcıların liderlerine dair KLA ile gösterdikleri sivil erdem ve vicdanlılık davranışları arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişki vardır.
<b>H1b</b>	Katılımcıların liderlerine dair KLA ile gösterdikleri özgecilik davranışı arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişki vardır.
<b>H1c</b>	Katılımcıların liderlerine dair KLA ile gösterdikleri sportmenlik davranışı arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişki vardır.
<b>H1d</b>	Katılımcıların liderlerine dair KLA ile gösterdikleri nezaket davranışı arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişki vardır.
<b>H2</b>	<b>Katılımcıların liderlerine dair KLA gösterdikleri ÖVD üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahiptir.</b>
<b>H2a</b>	Katılımcıların liderlerine dair KLA gösterdikleri sivil erdem ve vicdanlılık davranışı üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahiptir.
<b>H2b</b>	Katılımcıların liderlerine dair KLA gösterdikleri özgecilik davranışı üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahiptir.
<b>H2c</b>	Katılımcıların liderlerine dair KLA gösterdikleri sportmenlik davranışı üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahiptir.
<b>H2d</b>	Katılımcıların liderlerine dair KLA gösterdikleri nezaket davranışı üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahiptir.

#### IV.V. Veri Toplama Yöntemi ve Aracı

Araştırmanın verileri, katılımcılara dağıtılan anket formları aracılığıyla toplanmıştır. Anket formları katılımcılara iki şekilde uygulanmıştır. 450 adet basılan anket formlarından 200 adedi siyasi partilerin temsilciliklerine üye sayılarına göre paylaştırılarak teslim edilmiş, oradaki görevliler bilgilendirilmiş ve tanınan belirli bir süreden sonra araştırmacı tarafından toplanmıştır. Aynı zamanda araştırmacı bütün siyasi partilerden birer temsilci ile sürekli irtibat halinde olmuş; bu siyasi partilerin toplantılarına, çalışmalarına ve buluşmalarına katılarak katılımcılara bizzat uygulanmışlardır. Basılan anket formlarından birkaçının teslim edildikleri siyasi partilerde kaybolmaları, katılımcıların çalışmaya katılmak istememeleri, bazı partilerin üye sayılarının oldukça düşük olmaları nedeniyle 56 adet anket formu iptal edilmiş, geriye kalan 394 adet anket formu değerlendirmeye alınmıştır.

KLA'nın ölçülebilmesi amacıyla Conger ve Kanungo'nun 1994 yılında geliştirdikleri "Karizmatik Liderlik Ölçeği" kullanılmıştır. Örgütsel Vatandaşlık Davranışlarını ölçebilmek amacıyla da Podsakoff ve Mackenzie tarafından 1989 yılında oluşturulan "Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Ölçeği" kullanılmıştır. Bu ölçeklerin seçilmelerinin sebebi literatürdeki çoğu çalışmada kullanılmış olmaları ve geçerlilik ve güvenilirliklerini ispatlamış olmalarıdır. Kullanılan ölçekler katılımcıların anlayabileceği şekilde çevrilmiş, düzenlenmiş ve sadeleştirilmiştir. Toplanan anket formları katılımcı tarafından elektronik ortama aktarılmış ve SPSS aracılığıyla analizler yapılmıştır.

#### IV.VI. Verilerin Analiz Yöntemi

Araştırmada toplanan veriler, bilgisayar ortamında SPSS paket veri programı kullanılarak analiz edilmiştir. İlk önce verilerin güvenilirlik ve geçerlilik analizleri yapılmıştır. Ardından hipotezlere uygun olarak farklılıkları test edebilmek amacıyla Bağımsız t-testi ve tek yönlü varyans analizi; etki tespiti yapabilmek amacıyla ise Regresyon analizi kullanılarak veriler çözümlenmiştir.

### V. ARAŞTIRMA BULGULARI

Bu bölümde araştırmanın güvenilirlik ve geçerlilik analizleri, katılımcıların demografik bilgileri, araştırmanın sorularına cevap verebilmek için yapılan analizlerin sonuçları verilmiştir. Araştırmanın sorularına uygun olarak farklılıkların ölçülebilmesi açısından t-testi ve tek yönlü varyans analizi sonuçları, korelasyon analizi sonuçları ve regresyon analizi sonuçları bu bölümde yer almaktadır. Araştırmanın hipotezleri bu bölümde test edilmiş ve bu hipotezlerin durum özetlerini gösteren tablolar da bu bölümde paylaşılmıştır.

Araştırmada kullanılan ölçeklerin güvenilirliklerini analiz edebilmek için Cronbach's Alpha testinden; geçerliliklerini analiz edebilmek için de faktör analizinden faydalanılmıştır. Kullanılan ölçeklerin güvenilirlik analizleri aşağıdaki tabloda verilmiştir:

**Tablo 2. Ölçeklerin Güvenilirlik Analizleri**

Ölçek	Soru Sayısı	Cronbach's Alpha Değeri
Karizmatik Liderlik Algısı (KLA)	21	.977
Örgütsel Vatandaşlık Davranışı (ÖVD)	22	.970

KLA ölçeğinde yer alan bazı sorular, hem ölçeğin güvenilirliğine olumsuz etki yaptığı hem de faktör analizini bozdukları için ölçekten çıkarılmışlardır. KLA beş temel faktörde ve toplamda %86,555 varyansla açıklanmıştır. Ölçeğin örneklem yeterlilik sayısı (KMO), .957 olarak ölçülmüştür. Bu ölçeğin faktör analizi ve Cronbach's Alpha katsayısı incelendiğinde güvenilirliğinin ve geçerliliğinin yüksek olduğu görülmektedir. Bu faktör yapısı Conger ve Kanungo'nun da tanımladığı

boyutlar ile benzerlik göstermektedir. KLA ölçeğinin faktör analizi aşağıda görülen tablo 3'te verilmiştir:

**Tablo 3. KLA Ölçeğinin Faktör Analizi**

KLA (Faktör ve Değişkenler)	Faktör Yük Değerleri				
	1	2	3	4	5
<b>Faktör 1: Vizyon Belirleyebilme ve Net İfade Yeteneği</b>					
KL2-Bir gruba karşı sunum yaparken çok kabiliyetli görünmektedir.	1,022				
KL1-Topluluğa karşı heyecan verici bir konuşmacıdır.	,997				
KL3-İlham verici ve motive edicidir.	,979				
KL4-Vizyon sahibidir, gelecekteki ihtimaller hakkında yeni fikirler sunar.	,812				
KL5-İlham verici stratejik amaçlar ortaya koyar.	,762				
KL6-Partimizin geleceği hakkında sürekli yeni fikirler sunar.	,646				
<b>Faktör 2: Kişisel Risk Üstlenebilme</b>	1	2	3	4	5
KL19-Parti uğruna yüksek derecede kişisel zararlara katlanır.		,906			
KL18-Parti uğruna yüksek derecede risk alabilir.		,889			
KL17-Partimizin hedeflerine ulaşması için kişisel fedakârlık gösterebilir.		,741			
KL16-Partimizin hedeflerine ulaşması için kişisel riskler alabilir.		,624			
<b>Faktör 3: Çevresel Duyarlılık</b>	1	2	3	4	5
KL9-Kendi amaçlarını gerçekleştirmede karşısına çıkabilecek parti içi engelleri önceden görebilir.			1,001		
KL8-Partimizin amaçlarını gerçekleştirmede karşısına çıkabilecek olan fiziksel ve çevresel engelleri önceden görebilir.			,735		
KL11-Partimizin amaçlarını gerçekleştirmesine destek olacak yeni çevresel fırsatları önceden görebilir.			,695		
KL7-Partimizin amaçlarını gerçekleştirmede karşısına çıkabilecek olan sosyal ve kültürel engelleri önceden görebilir.			,683		
<b>Faktör 4: Geleneksel Olmayan Davranışlar Gösterme</b>	1	2	3	4	5
KL14-Partimizin hedeflerine ulaşmasında geleneksel olmayan yöntemler kullanır.				,885	
KL15-Sık sık diğer üyeleri de şaşırtabilecek kendine özgü davranışlarda bulunur.				,796	
KL13-Partinin hedeflere ulaşması için alışılmışın dışında davranışlar gösterir.				,709	
<b>Faktör 5: Üye İhtiyaçlarına Duyarlılık</b>	1	2	3	4	5
KL22-Sık sık partideki diğer üyelerin ihtiyaçları ve duyguları ile ilgilendiğini ifade eder.					,972
KL20-Partimizdeki diğer üyelerin ihtiyaçlarına ve duygularına karşı oldukça hassasiyet gösterir.					,929
KL21-Karşılıklı hoşgörü ve saygı duygularını geliştirerek diğerlerini etkiler.					,819
<b>Faktörlere ilişkin Cronbach's Alpha</b>	,968	,959	,933	,849	,893
<b>Faktörlere ilişkin açıklanan varyans (%)</b>	69,485	5,777	4,572	3,531	3,190
<b>Ölçeğin tamamına ilişkin Cronbach's Alpha</b>			,977		
<b>Ölçeğe ilişkin açıklanan toplam varyans (%)</b>			86,555		
<b>Kaiser-Meyer-Olkin Measure (KMO) (%)</b>			,957		

**Tablo 4. ÖVD Ölçeğinin Faktör Analizi**

ÖVD (Faktör ve Değişkenler)	Faktör Yük Değerleri			
	1	2	3	4
<b>Faktör 1: Sivil Erdem ve Vicdanlılık</b>				
ÖV20-Şu an bulunduğum partinin başarılı olması benim mutlu olmama önemli katkı sağlar.	,967			
ÖV21-Şu an bulunduğum parti benim uzun yıllar bulunmak istediğim ve kendimi ait hissettiğim bir yapıya sahiptir.	,933			
ÖV24-Parti içi toplantılarda düzenli olarak yer alırım ve tartışmalara aktif olarak katılırım.	,872			
ÖV22-Şu an bulunduğum parti örgütünün işlerini kendi kişisel işim gibi benimserim ve her türlü katkıyı yapmak isterim.	,788			
ÖV23-Partimin imajına olumlu katkı sağlayabilecek bütün faaliyetlere gönüllü olarak katılırım.	,746			
ÖV18-Şu an bulunduğum parti benim sosyal hayatımın önemli bir parçasıdır.	,680			
ÖV19-Partimi geliştirmek için boş zamanlarımda da fikir üretmeye çalışırım.	,678			
ÖV17-Parti örgütünde arkadaşlarımla herhangi bir problemle karşılaşacaklarımı fark edersem, beni ilgilendirmese de onları uyarırım.	,541			
<b>Faktör 2: Özgecilik</b>	1	2	3	4
ÖV2-Partideki arkadaşlarımla karşılaştığı sorunlara çözüm bulmaya çalışırım.		1,079		
ÖV1-Herhangi bir sebepten dolayı görevini gerçekleştiremeyecek olan arkadaşlarımla yerine geçerek onlara yardımcı olurum.		,862		
ÖV3-Yaptığımız işin püf noktalarını arkadaşlarıma gösterme konusunda istekliyim.		,799		
ÖV4-Partimizde gerektiğinde görevim olmayan işleri yaparım.		,540		
ÖV5-Partimize yeni katılan arkadaşlarımızın uyum sağlayabilmesi için çaba gösteririm.		,501		
ÖV6-Parti içinde yaşanan değişim ve gelişimlere rahatlıkla ayak uydururum.		,429		
<b>Faktör 3: Sportmenlik</b>	1	2	3	4
ÖV12-Arkaşlarımla bana işlerimizle ilgili gerektiğinde müdahale etmelerine hoşgörü gösteririm.			,831	
ÖV11-Ufak sorunlar partimle ilgili olumlu beklentilerimi etkilemez.			,691	
ÖV9-Parti ortamından kaynaklanan bazı problemleri görmezden gelirim.			,579	
ÖV7-Partimdeki kurallara gönüllü olarak uyarırım.			,440	
ÖV10-Arkaşlarımla fikirlerine ve aldıkları kararlara saygı duyarım.			,306	
<b>Faktör 4: Nezaket</b>	1	2	3	4
ÖV14-Parti örgütü ile ilgili sorun çıkabilecek konuları arkadaşlarımla ve üstlerimle paylaşırım.				,958
ÖV13-Partimi geliştirmek için ekstra fikirler üretirim ve bunları paylaşırım.				,468
ÖV15-Parti örgütü ile ilgili sorunların çözümüne katkıda bulunmak konusunda elimden geleni yaparım.				,378
<b>Faktörlere İlişkin Cronbach's Alpha</b>	,949	,942	,802	,932
<b>Faktörlere ilişkin açıklanan varyans (%)</b>	51,299	15,279	3,236	2,413
<b>Ölçeğin tamamına ilişkin Cronbach's Alpha</b>			,970	
<b>Ölçeğe ilişkin toplam açıklanan varyans (%)</b>			72,227	
<b>Kaiser-Meyer-Olkin Measure (KMO) (%)</b>			,966	

ÖVD ölçeğinin faktör analizi yukarıda görülen tablo 4'te verilmiştir. ÖVD ölçeğinde yer alan bazı sorular faktör analizi sonucu herhangi bir faktöre yerleşemedikleri için ölçekten çıkarılmışlardır. ÖVD dört temel faktörde ve toplamda %72,227 varyansla açıklanmıştır. Ölçeğin örneklem yeterlilik sayısı (KMO) ,966 olarak ölçülmüştür. Bu ölçeğin faktör analizi ve Cronbach's Alpha katsayısı incelendiğinde güvenilirliğinin ve geçerliliğinin yüksek olduğu görülmektedir. Bu faktör yapısı Podsakoff ve Mackenzie'nin de tanımladığı boyutlar ile benzerlik göstermektedir.

Yapılan faktör analizleri sonucunda KLA ölçeği için tanımlanan beş faktör "1- Vizyon Belirleyebilme ve Net İfade Yeteneği, 2-Kişisel Riske Katlanma, 3-Çevresel Duyarlılık, 4-Geleneksel Olmayan Davranışlar Gösterme ve 5-Üye İhtiyaçlarına Duyarlılık" başlıklarında toplanmıştır. ÖVD ölçeği için tanımlanan dört faktör ise "1-Sivil Erdem ve Vicdanlılık, 2-Özgecilik, 3-Sportmenlik ve 4-Nezaket" başlıkları altında toplanmışlardır.

## V.I. Katılımcıların Demografik Bilgileri

**Tablo 5. Katılımcıların Demografik Bilgileri**

		F	%			F	%
Cinsiyet	Kadın	91	23,1	Partiye Ne Zamanlı Üye	0-3 Yıl	173	43,9
	Erkek	303	76,9		4-7 Yıl	80	20,3
<b>TOPLAM</b>		<b>394</b>	<b>100,0</b>		8-10 Yıl	51	12,9
En Uzun Yaşadığı Yerleşim Birimi	Büyükşehir	28	7,1		10 Yıl ve Üzeri	79	20,1
	Şehir	203	51,5		<b>TOPLAM</b>		<b>383</b>
	İlçe	120	30,5	Hane Gelir Durumu	0-1900 TL	66	16,8
	Köy	34	8,6		1901-3500 TL	147	37,3
<b>TOPLAM</b>		<b>385</b>	<b>97,7</b>		3501-6000 TL	113	28,7
Meslek	İşçi	75	19,0		6001-8000 TL	26	6,6
	Serbest Meslek	60	15,2		8001-10000 TL	17	4,3
	Öğrenci	78	19,8	10001 TL ve üzeri	13	3,3	
	Çiftçi	39	9,9	<b>TOPLAM</b>		<b>382</b>	<b>97,0</b>
	Esnaf	28	7,1	Eğitim Durumu	İlkokul	40	10,2
	İşsiz	26	6,6		Lise	140	35,5
	Ev Hanımı	23	5,8		Ön Lisans	92	23,4
	İşveren	20	5,1		Lisans	94	23,9
Emekli	44	11,2	Yüksek Lisans		23	5,8	
<b>TOPLAM</b>		<b>393</b>	<b>99,7</b>	Doktora	4	1,0	
Yaş	18-27	130	33,0	<b>TOPLAM</b>		<b>393</b>	<b>99,7</b>
	28-37	81	20,6	Hangi Siyasi Partiye Üye	AK Parti	146	37,1
	38-47	62	15,7		CHP	65	16,5
	48-57	85	21,6		MHP	81	20,6
	58 ve üzeri	35	8,9		İYİ Parti	58	14,7
<b>TOPLAM</b>		<b>394</b>	<b>100,0</b>		Saadet Partisi	36	9,1
Partideki Konumu	Yönetim Kurulu	121	30,7	Vatan Partisi	8	2,0	
	Kadın Kolları	27	6,9	<b>TOPLAM</b>		<b>394</b>	<b>100,0</b>
	Gençlik Kolları	71	18,0				
	Üye	172	43,7				
<b>TOPLAM</b>		<b>391</b>	<b>99,2</b>				

Katılımcıların demografik niteliklerinin yer aldığı tablo incelendiğinde, katılımcıların %76,9 gibi bir oranda erkek oldukları anlaşılmaktadır. Katılımcılar %19,8 çoğunlukla öğrencilerden, %19,0 çoğunlukla işçilerden oluşmaktadır. Katılımcıların %35,5 gibi bir çoğunluğu lise mezunuyken, %23,9'u lisans ve %23,4'ü de ön lisans mezunudur. Katılımcıların yaş aralıklarına bakıldığında, 18-27 yaş aralığındaki gençlerin %33,0'lık bir oran ile en kalabalık grup olduğu görülmektedir.

## IV.II. Katılımcıların KLA ile Gösterdikleri ÖVD Arasındaki İlişkinin İncelenmesi

**Tablo 6. KLA ile ÖVD Arasındaki İlişki**

ÖVD Boyutları		ÖV1: Sivil Erdem ve Vicdanlılık	ÖV2: Özgeçicilik	ÖV3: Sportmenlik	ÖV4: Nezaket
KLA Boyutları	r	<b>,666**</b>	<b>,686**</b>	<b>,605**</b>	<b>,686**</b>
	p	,000	,000	,000	,000
	N	394	394	394	394
KL1: Vizyon Belirleme ve Net İfade	r	<b>,628**</b>	<b>,691**</b>	<b>,590**</b>	<b>,674**</b>
	p	,000	,000	,000	,000
	N	394	394	394	394
KL2: Kişisel Risk Alabilme	r	<b>,684**</b>	<b>,658**</b>	<b>,607**</b>	<b>,658**</b>
	p	,000	,000	,000	,000
	N	394	394	394	394
KL3: Çevresel Duyarlılık	r	<b>,589**</b>	<b>,611**</b>	<b>,562**</b>	<b>,572**</b>
	p	,000	,000	,000	,000
	N	394	394	394	394
KL4: Geleneksel Olmayan Davranış	r	<b>,643**</b>	<b>,671**</b>	<b>,599**</b>	<b>,647**</b>
	p	,000	,000	,000	,000
	N	394	394	394	394
KL5: Üye İhtiyaçlarına Duyarlılık	r	<b>,643**</b>	<b>,671**</b>	<b>,599**</b>	<b>,647**</b>
	p	,000	,000	,000	,000
	N	394	394	394	394

\*Korelasyon 0,05 düzeyinde anlamlıdır.

Tablo 6’da KLA ile ÖVD arasındaki ilişkiyi tespit edebilmek için yapılmış korelasyon analizi verilmiştir. Burada da görüldüğü üzere KLA’nın bütün boyutları ile ÖVD’nin bütün boyutları arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

KLA’nın alt boyutlarından olan vizyon belirleme ve net ifade ile ÖVD’nin alt boyutları olan sivil erdem ve vicdanlılık ( $r=666$ ), özgecilik( $r=686$ ), sportmenlik( $r=605$ ) ve nezaket( $r=686$ ) arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişki olduğu gözlemlenmektedir. KLA’nın alt boyutlarından olan kişisel risk alabilme ile ÖVD’nin alt boyutları olan sivil erdem ve vicdanlılık ( $r=628$ ), özgecilik( $r=691$ ), sportmenlik( $r=590$ ) ve nezaket( $r=674$ ) arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişki olduğu gözlemlenmektedir. KLA’nın alt boyutlarından olan çevresel duyarlılık ile ÖVD’nin alt boyutları olan sivil erdem ve vicdanlılık ( $r=684$ ), özgecilik( $r=658$ ), sportmenlik( $r=607$ ) ve nezaket( $r=658$ ) arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. KLA’nın alt boyutlarından olan geleneksel olmayan davranış ile ÖVD’nin alt boyutları olan sivil erdem ve vicdanlılık ( $r=589$ ), özgecilik( $r=611$ ), sportmenlik( $r=562$ ) ve nezaket( $r=572$ ) arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir. KLA’nın alt boyutlarından olan üye ihtiyaçlarına duyarlılık ile ÖVD’nin alt boyutları olan sivil erdem ve vicdanlılık ( $r=643$ ), özgecilik( $r=671$ ), sportmenlik( $r=599$ ) ve nezaket( $r=647$ ) arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

Elde edilen bu sonuçlardan hareketle KLA ile ÖVD arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Yani “H1 - Katılımcıların liderlerine dair KLA ile gösterdikleri ÖVD arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişki vardır.” Hipotezi ve bütün alt hipotezleri kabul edilmiştir. H1 hipotezinin ve alt hipotezlerinin durum özeti aşağıdaki tabloda verilmiştir:

**Tablo 7. H1 Hipotezi ve Alt Hipotezlerin Durum Özetleri**

No.	Hipotez	Durum
H1	Katılımcıların liderlerine dair KLA ile gösterdikleri ÖVD arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişki vardır.	KABUL
H1a	Katılımcıların liderlerine dair KLA ile gösterdikleri sivil erdem ve vicdanlılık davranışları arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişki vardır.	KABUL
H1b	Katılımcıların liderlerine dair KLA ile gösterdikleri özgecilik davranışı arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişki vardır.	KABUL
H1c	Katılımcıların liderlerine dair KLA ile gösterdikleri sportmenlik davranışı arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişki vardır.	KABUL
H1d	Katılımcıların liderlerine dair KLA ile gösterdikleri nezaket davranışı arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişki vardır.	KABUL

#### IV.III. Katılımcıların KLA’nın Gösterdikleri ÖVD Üzerine Etkisinin İncelenmesi

Katılımcıların liderlerine dair karizmatik liderlik algılarının gösterdikleri örgütsel vatandaşlık davranışları üzerine etkisinin incelenmesi için regresyon analizinden faydalanılmıştır. Bu bağlamda regresyon analizi için beş model üretilmiştir. Birinci modelde, KLA ölçeğinin alt boyutlarının, ÖVD ölçeğinin “Sivil Erdem ve Vicdanlılık” alt boyutuna etkisi incelenmiştir. İkinci modelde, KLA ölçeğinin alt boyutlarının, ÖVD ölçeğinin “Özgecilik” alt boyutuna etkisi incelenmiştir. Üçüncü modelde KLA ölçeğinin alt boyutlarının, ÖVD ölçeğinin “Sportmenlik” alt boyutuna etkisi incelenmiştir. Dördüncü modelde KLA ölçeğinin alt boyutlarının, ÖVD ölçeğinin “Nezaket” alt boyutuna etkisi incelenmiştir.

**Tablo 8: KLA’nın Sivil Erdem Ve Vicdanlılık Davranışı Üzerine Etkisi**

Model 1: Bağımlı Değişken: Sivil Erdem ve Vicdanlılık	Beta	p	p	F	p	R <sup>2</sup>
Sabit Değer	1,554	11,014	,000	85,785	,00	,519
KL1: Vizyon belirleme ve net ifade	,148	2,431	,015			
KL2: Kişisel risk alabilme	,092	1,823	,069			
KL3: Çevresel duyarlılık	,248	4,238	,000			
KL4: Geleneksel olmayan davranış	,090	2,070	,039			
KL5: Üye ihtiyaçlarına duyarlılık	,089	1,691	,092			

Tablo 8’de KLA’nın alt boyutlarının sivil erdem ve vicdanlılık davranışları boyutuna etkilerini gösteren regresyon analizi verilmiştir. Tablo 0,05 anlamlılık düzeyi, F ve Beta değerleri dikkate alınarak incelendiğinde, Model 1 olarak sunulan bu analize göre karizmatik liderliğin vizyon belirleme ve net ifade boyutu, çevresel duyarlılık boyutu ve geleneksel olmayan davranış boyutunun sivil erdem ve vicdanlılık faktörüne pozitif yönde anlamlı bir etkisinin olduğu gözlemlenmektedir.

Kişisel risk alabilme ve üye ihtiyaçlarına duyarlılık boyutlarının ise sivil erdem ve vicdanlılık boyutuna herhangi bir etkisinin olmadığı görülmektedir. R<sup>2</sup> değerine bakıldığında bağımlı değişkenin %51,9 seviyesinde sivil erdem ve vicdanlılık boyutunu açıkladığı tespit edilmiştir. Buradan hareketle “H2a - Katılımcıların liderlerine dair karizmatik liderlik algıları gösterdikleri sivil erdem ve vicdanlılık davranışları üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahiptir.” Hipotezi kısmen kabul edilmiştir.

**Tablo 9. KLA’nın Özgecilik Davranışı Üzerine Etkisi**

	Beta	t	p	F	p	R <sup>2</sup>
Sabit Değer	1,378	10,210	,000	<b>105,195</b>	<b>,00</b>	<b>,570</b>
KL1: Vizyon belirleme ve net ifade	,049	,843	,400			
KL2: Kişisel risk alabilme	,217	4,488	,000			
KL3: Çevresel duyarlılık	,258	4,594	,000			
KL4: Geleneksel olmayan davranış	,090	2,175	,030			
KL5: Üye ihtiyaçlarına duyarlılık	,088	1,740	,083			

Tablo 9’da KLA’nın alt boyutlarının özgecilik davranışı boyutuna etkilerini gösteren regresyon analizi verilmiştir. Tablo 0,05 anlamlılık düzeyi, F ve Beta değerleri dikkate alınarak incelendiğinde, Model 2 olarak sunulan bu analize göre karizmatik liderliğin kişisel risk alabilme, çevresel duyarlılık boyutu ve geleneksel olmayan davranış boyutunun özgecilik faktörüne pozitif yönde anlamlı bir etkisinin olduğu gözlemlenmektedir.

Vizyon belirleme ve net ifade ile üye ihtiyaçlarına duyarlılık boyutlarının ise sivil erdem ve vicdanlılık boyutuna herhangi bir etkisinin olmadığı görülmektedir. R<sup>2</sup> değerine bakıldığında bağımlı değişkenin %57 seviyesinde özgecilik boyutunu açıkladığı tespit edilmiştir. Buradan hareketle “H2b - Katılımcıların liderlerine dair karizmatik liderlik algıları gösterdikleri özgecilik davranışı üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahiptir.” Hipotezi kısmen kabul edilmiştir.

**Tablo 10. KLA’nın Sportmenlik Davranışı Üzerine Etkisi**

<b>Model 3: Bağımlı Değişken: Sportmenlik</b>	Beta	t	p	F	p	R <sup>2</sup>
Sabit Değer	1,629	10,895	,000	<b>61,457</b>	<b>,00</b>	<b>,435</b>
KL1: Vizyon belirleme ve net ifade	,112	1,737	,083			
KL2: Kişisel risk alabilme	,120	2,242	,026			
KL3: Çevresel duyarlılık	,138	2,217	,027			
KL4: Geleneksel olmayan davranış	,128	2,790	,006			
KL5: Üye ihtiyaçlarına duyarlılık	,101	1,817	,070			

Tablo 10’da KLA’nın alt boyutlarının sportmenlik davranışı boyutuna etkilerini gösteren regresyon analizi verilmiştir. Tablo 0,05 anlamlılık düzeyi, F ve Beta değerleri dikkate alınarak incelendiğinde, Model 3 olarak sunulan bu analize göre karizmatik liderliğin kişisel risk alabilme, çevresel duyarlılık ve geleneksel olmayan davranış boyutunun özgecilik faktörüne pozitif yönde anlamlı bir etkisinin olduğu gözlemlenmektedir.

Vizyon belirleme ve net ifade ile üye ihtiyaçlarına duyarlılık boyutlarının ise sivil erdem ve vicdanlılık boyutuna herhangi bir etkisinin olmadığı görülmektedir. R<sup>2</sup> değerine bakıldığında bağımlı

değişkenin %43,5 seviyesinde özgecilik boyutunu açıkladığı tespit edilmiştir. Buradan hareketle “H2c - Katılımcıların liderlerine dair karizmatik liderlik algıları gösterdikleri sportmenlik davranışı üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahiptir.” hipotezi kısmen kabul edilmiştir.

**Tablo 11. KLA'nın Nezaket Davranışı Üzerine Etkisi**

Model 4: Bağımlı Değişken:	Beta	t	p	F	p	R <sup>2</sup>
Sabit Değer	1,524	10,764	,000	89,686	,00	,530
KL1: Vizyon belirleme ve net ifade	,205	3,352	,001			
KL2: Kişisel risk alabilme	,204	4,005	,000			
KL3: Çevresel duyarlılık	,130	2,208	,028			
KL4: Geleneksel olmayan davranış	,063	1,455	,147			
KL5: Üye ihtiyaçlarına duyarlılık	,076	1,435	,152			

Tablo 11’de KLA’nın alt boyutlarının nezaket davranışı boyutuna etkilerini gösteren regresyon analizi verilmiştir. Tablo 0,05 anlamlılık düzeyi, F ve Beta değerleri dikkate alınarak incelendiğinde, Model 4 olarak sunulan bu analize göre karizmatik liderliğin vizyon belirleme ve net ifade, kişisel risk alabilme ve çevresel duyarlılık boyutunun nezaket faktörüne pozitif yönde anlamlı bir etkisinin olduğu gözlemlenmektedir.

Geleneksel olmayan davranış ve üye ihtiyaçlarına duyarlılık boyutlarının ise nezaket boyutuna herhangi bir etkisinin olmadığı görülmektedir. R<sup>2</sup> değerine bakıldığında bağımlı değişkenin %53 seviyesinde özgecilik boyutunu açıkladığı tespit edilmiştir. Buradan hareketle “H2d - Katılımcıların liderlerine dair karizmatik liderlik algıları gösterdikleri özgecilik davranışı üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahiptir.” hipotezi kısmen kabul edilmiştir.

Tüm bu analizler neticesinde “H2 - Katılımcıların liderlerine dair KLA gösterdikleri ÖVD üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahiptir.” Hipotezi kısmen kabul edilmiştir. Aşağıdaki tabloda H2 hipotezi ve alt hipotezlerin özetleri verilmiştir:

**Tablo 12. H2 Hipotezi ve Alt Hipotezlerin Durum Özetleri**

No.	Hipotez	Durum
H2	Katılımcıların liderlerine dair KLA boyutları gösterdikleri ÖVD boyutları üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahiptir.	KISMEN KABUL
H2a	Katılımcıların liderlerine dair KLA gösterdikleri sivil erdem ve vicdanlılık davranışı üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahiptir.	KISMEN KABUL
H2b	Katılımcıların liderlerine dair KLA gösterdikleri özgecilik davranışı üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahiptir.	KISMEN KABUL
H2c	Katılımcıların liderlerine dair KLA gösterdikleri sportmenlik davranışı üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahiptir.	KISMEN KABUL
H2d	Katılımcıların liderlerine dair KLA gösterdikleri nezaket davranışı üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahiptir.	KISMEN KABUL

## SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Bu çalışmada parti ayrımı yapılmaksızın kayıtlı üyelerin liderlerine dair algıladıkları karizmatik liderlik davranışlarının gösterdikleri ÖVD’na etkileri incelenmiştir. Etki analizinden önce KLA ile ÖVD arasındaki ilişkiyi tespit edebilmek adına korelasyon analizi yapılmıştır. Tablo 6’da verilen korelasyon analizi sonuçlarına göre KLA’nın tüm alt boyutları ile ÖVD’nın tüm alt boyutları arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir.



Tablo 8’de görülen Model 1 çalışmasında KLA alt boyutlarının ÖVD’nin sivil erdem ve vicdanlılık boyutuna etkileri incelenmiştir. Burada elde edilen sonuca göre katılımcıların liderlerine dair algıladıkları vizyon belirleyebilme ve net ifade edebilme yeteneğinin, çevresel faktörlere duyarlılık gösterebilme yeteneğinin ve geleneksel olmayan davranışlar gösterebilme yeteneğinin sivil erdem ve vicdanlılık davranışlarına, yani bireylerin mensubu oldukları organizasyonları içselleştirmelerine, aidiyet hissetmelerine ve bundan mutluluk duymalarına; herhangi bir ödül ya da ceza olmadığı halde beklentinin üzerinde performans göstermelerine pozitif yönde anlamlı bir etki gösterdiği gözlemlenmiştir.

Yine bu etkiyi gösteren bir başka analiz, Tablo 9’da verilmiştir. Burada görülen Model 2 çalışmasında, katılımcıların KLA’nın kişisel risk alabilme yeteneği, çevresel faktörlere duyarlılık gösterebilme yeteneği ve geleneksel olmayan davranışlar gösterebilme yeteneği boyutlarının özgecilik davranışlarına, yani bireylerin örgütle ilgili herhangi bir konudaki problemde ya da vazifede ekip arkadaşlarına yardım etme isteğine ve işbirliğine pozitif yönde anlamlı bir etkide bulunduğu tespit edilmiştir.

Tablo 10’daki Model 3 çalışması incelendiğinde de katılımcıların KLA’nın kişisel risk alabilme, çevresel faktörlere duyarlılık gösterebilme ve geleneksel olmayan davranışlar sergileyebilme alt boyutlarının da sportmenlik davranışlarına, yani bireylerin örgüt içerisinde huzursuzluk yaratacak davranışlardan kaçınmasına pozitif yönde anlamlı bir etkide bulunduğu gözlemlenmiştir.

Son olarak tablo 11’de incelenen Model 4 çalışmasının sonuçlarına göre de katılımcıların KLA’nın vizyon belirleme ve net ifade edebilme, kişisel risk alabilme ve çevresel faktörlere duyarlılık gösterebilme boyutlarının da nezaket davranışlarına, yani bireylerin görevler ile ilgili olarak sürekli birbirleri ile iletişim kurmalarına pozitif yönde anlamlı bir etkide bulunduğu saptanmıştır.

KLA ve ÖVD arasındaki ilişki hakkındaki tüm bu neticeler doğrultusunda çıkarılacak sonuçlar aşağıdaki gibidir:

- İzleyicilerinden sivil erdem ve vicdanlılık davranışı görmek isteyen liderlere, net olarak vizyon belirleyebilme ve herkesi bu vizyon etrafında toplayabilme yeteneklerini, çevresel faktörleri iyi analiz edip bunlara karşı eyleme geçebilme yeteneklerini ve geleneksel olmayan sıra dışı davranışlar göstererek üyelerini şaşırtabilme yeteneklerini geliştirmeleri tavsiye edilebilir.

- İzleyicilerinden özgecilik davranışları görmek isteyen liderlere, gerektiği zaman kişisel fedakârlıklar yaparak risk alabilme yeteneklerini, çevresel faktörleri iyi analiz edip bunlara karşı eyleme geçebilme yeteneklerini ve geleneksel olmayan sıra dışı davranışlar göstererek üyelerini şaşırtabilme yeteneklerini geliştirmeleri tavsiye edilebilir.

- İzleyicilerinden sportmenlik davranışları görmek isteyen liderlere, gerektiği zaman kişisel fedakârlıklar yaparak risk alabilme yeteneklerini, çevresel faktörleri iyi analiz edip bunlara karşı eyleme geçebilme yeteneklerini ve geleneksel olmayan sıra dışı davranışlar göstererek üyelerini şaşırtabilme yeteneklerini geliştirmeleri tavsiye edilebilir.

- İzleyicilerinden nezaket davranışları görmek isteyen liderlere, net olarak vizyon belirleyebilme ve herkesi bu vizyon etrafında toplayabilme yeteneklerini, gerektiği zaman kişisel fedakârlıklar yaparak risk alabilme yeteneklerini, çevresel faktörleri iyi analiz edip bunlara karşı eyleme geçebilme yeteneklerini ve geleneksel olmayan sıra dışı davranışlar göstererek üyelerini şaşırtabilme yeteneklerini geliştirmeleri tavsiye edilebilir.

- Bu analizler de makro bazda incelendiğinde, izleyicilerinden genel anlamda örgütsel vatandaşlık davranışları görmek isteyen liderlerin vizyon belirleyebilme ve net ifade edebilme, çevresel faktörlere duyarlılık yeteneklerini, kişisel risk alabilme yeteneklerini ve geleneksel olmayan davranışlar gösterebilme yeteneklerini geliştirmeleri tavsiye edilebilir. Analizlerden anlaşılacağı üzere genelde bu dört yetenek, örgütsel vatandaşlık davranışlarının alt boyutlarında etkilidir. Ancak üye ihtiyaçlarına duyarlılık yeteneğinin örgütsel vatandaşlık davranışları boyutlarından hiçbirisine etki

etmediği gözlemlenmiştir. Bunun sebebi siyasi parti üyelerinin zaten tamamen gönüllülük esasına göre orada bulunmaları olarak yorumlanabilecektir.

Hem insanların siyasi partilerde ya da herhangi bir sivil toplum kuruluşunda tamamen gönüllülük esasına dayalı olarak bulunuyor olması hem de ÖVD'nin gönüllülüğe dayalı, biçimsel roller dışı davranışlardan oluşuyor olması bu konunun incelenmesi açısından önemli görülmektedir. Benzeri konuda ileride yapılması düşünülen çalışmalara benzer konuları yine sivil toplum kuruluşlarında ele almaları tavsiye edilmektedir. Nitekim bir insanın örgütlerde “personel” olarak bulunması ile “gönüllü” olarak bulunmasında farklı dinamikler devreye girmekte; bu da benzer çalışmaların sonuçlarında farklılıklar ortaya koymaktadır.

Bu çalışma kısıtlar nedeniyle sadece Kastamonu'da sınırlı tutulmuştur. Kastamonu nüfusunun homojen yapısı düşünüldüğünde insanların hemen hemen benzer demografik niteliklerde oldukları bu çalışmadaki Tablo 5'te de göze çarpmaktadır. Katılımcıların büyük çoğunluğunun erkek olmaları, Kastamonu'da bütün siyasi partilerin temsilciliklerinin bulunmuyor olması ve il bazında siyasi parti üye sayıları arasındaki açık fark bu çalışmanın en temel kısıtlarıdır. Bu nedenle ileride yapılması düşünülen çalışmalar için verilebilecek en önemli tavsiyelerden birisi demografik açıdan daha farklı kişilere ulaşılabilecek şehirlerde araştırmalar yapılmasıdır.

## KAYNAKÇA

- Alpkan, L., Dilek, H., & Bozlağan, R. (2005). Liderlik tarzlarının güven ve adalet algısı yoluyla örgütsel bağlılık, iş tatmini ve örgütsel vatandaşlık davranışı üzerine etkileri. *Savunma Bilimleri Dergisi*, 4(1), 44–69.
- Bakan, İ., & Doğan, İ. F. (2013). *Liderlik Güncel Konular ve Yaklaşımlar*. Ankara: Gazi Kitabevi
- Balkan Akan, B., & Ünsar, A.S. (2020). Karizmatik liderlik iletişim becerilerinin etik davranışlara etkisi üzerine bilişim sektöründe bir uygulama. *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(5), 83–93.
- Barnard, C. I. (1968). *The Functions of the executive*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Bateman, T. S., & Organ, D. W. (1983). Job satisfaction and the good soldier: The relationship between affect and employee citizenship. *Academy of Management Journal*, 26(4), 587–595.
- Bogler, R., & Somech, A. (2004). Influence of teacher empowerment on teachers' organizational commitment, professional commitment and organizational citizenship behavior in schools. *Teaching and teacher education*, 20(3), 277–289.
- Bolat, T. Seymen Aytemiz, O. İnci Bolat, O., & Erdem B. (2014). *Yönetim ve organizasyon* (4. Baskı). Ankara: Detay Yayıncılık
- Borman, W. C., & Motowildo, S. J. (1993). Expanding the criterion domain to include elements of contextual performance. In N. Schmitt & W. C. Borman (Eds.), *Personnel Selection In Organizations*. 71–98. San Fransisco
- Conger, J. A., & Kanungo, R. N. (1994). Charismatic leadership in organizations: Perceived behavioral attributes and their measurement. *Journal of Organizational Behavior*, 15(5), 439–452.
- Conger, J. A., Kanungo, R. N., Menon, S. T., & Mathur, P. (1997). Measuring charisma: Dimensionality and validity of the Conger-Kanungo scale of charismatic leadership. *Canadian Journal of Administrative Sciences/Revue Canadienne des Sciences de l'Administration*, 14(3), 290–301.
- Demircan, N., & Ceylan, A. (2003). Örgütsel güven kavramı: Nedenleri ve sonuçları. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*. 10(2). 139–150
- Demirel, Y., & Özçınar, M. F. (2009). Örgütsel vatandaşlık davranışının iş tatmini üzerine etkisi: Farklı sektörlerle yönelik bir araştırma. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 23(1).
- Demirel, Y., Seçkin, Z., & Özçınar, M. F. (2011). Örgütsel iletişim ile örgütsel vatandaşlık davranışı arasındaki ilişki üzerine bir araştırma. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 20(2). 33–48.
- Fiol, C. M., Harris, D., & House, R. (1999). Charismatic leadership: Strategies for effecting social change. *The Leadership Quarterly*, 10(3), 449–482.

- George, J. M., & Brief, A. P. (1992). Feeling good – Doing good: A conceptual analysis of the mood at work–Organizational spontaneity relationship. *Psychological Bulletin*, 112(2), 310–329.
- Gürbüz, S., Ayhan, Ö., & Sert, M. (2014). Örgütsel vatandaşlık davranışı ve örgütsel bağlılık ilişkisi: Türkiye’de yapılan araştırmalar üzerinden bir meta analizi. *İş ve İnsan Dergisi*, 1(1), 3–20.
- Horn, D., Mathis, C. J., Robinson, S. L., & Randle, N. (2015). Is charismatic leadership effective when workers are pressured to be good citizens?. *The Journal of Psychology*, 149(8), 751–774.
- House, R. J., & Howell, J. M. (1992). Personality and charismatic leadership. *The Leadership Quarterly*, 3(2), 81–108.
- Howell, J. M., & Frost, P. J. (1989). A laboratory study of charismatic leadership. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 43(2), 243–269.
- Karaman, A., & Aylan, S. (2012). Örgütsel vatandaşlık. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2(1), 35–48
- Katz, D. (1964). The motivational basis of organizational behavior. *Behavioral Science*, 9(2), 131–146.
- Khan, N. R., Ghouri, A. M., & Awang, M. (2013). Leadership styles and organizational citizenship behavior in small and medium scale firms. *Journal of Arts, Science & Commerce*, 4(2), 153–163.
- Kılınç, T. (1996). Liderlik üzerine bir analiz. *Hastane Dergisi*, 3(15), 1–4.
- Kurgun, O. A. (2013). *Örgütsel davranış*. Ankara: Detay Yayıncılık
- Lambert, S. J. (2000). Added benefits: The link between work-life benefits and organizational citizenship behavior. *Academy of Management Journal*, 43(5), 801–815.
- Lee, K., & Allen, N. J. (2002). Organizational citizenship behavior and workplace deviance: The role of affect and cognitions. *Journal of applied psychology*, 87(1), 131.
- Mangundjaya, W. (2019). Testing the role of charismatic leadership, psychological climate, and organizational citizenship behavior on resilience. *Advances in Social Science, Education and Humanities Research*, 431, 44–51.
- Morrison, E. W. (1994). Role definitions and organizational citizenship behavior: The importance of the employee’s perspective. *Academy of Management Journal*, 37(6), 1543–1567.
- Netemeyer, R. G., Boles, J. S., McKee, D. O., & McMurrian, R. (1997). An investigation into the antecedents of organizational citizenship behaviors in a personal selling context. *Journal of Marketing*, 61(3), 85.
- Organ, D. W. (1988). *Organizational citizenship behavior: The good soldier syndrome*. Lexington: Lexington Books.
- Organ, D. W. (1997). Organizational citizenship behavior: It’s construct cleanup time. *Human Performance*, 10(2), 85–97.
- Özgenel, M. (2020). The role of charismatic leader in school culture. *Eurasian Journal of Educational Research*, 86, 85–114.
- Podsakoff, P. M., Mackenzie, S. B., & Bommer, W. H. (1996). Transformational leader behaviors and substitutes for leadership as determinants of employee satisfaction, commitment, trust, and organizational citizenship behaviors. *Journal Of Management*, 22(2), 259 – 298.
- Robbins, St. P., & Judge, T. A. (2013). *Örgütsel Davranış* (14. Baskı). (İnci Erdem, Çev.). Ankara: Nobel
- Rüzgar, N. (2019). Yöneticilerin liderlik özelliklerinin çalışanların örgütsel vatandaşlık davranışı sergilemelerinin üzerindeki etkisi: Perakende sektöründe bir araştırma. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 11(2), 964–975.
- Smith, C. A., Organ, D. W., & Near, J. P. (1983). Organizational citizenship behavior: Its nature and antecedents. *Journal of Applied Psychology*, 68(4), 653–663
- Şimşek, M. Ş., & Çelik, A. (2011). *Yönetim ve Organizasyon* (13. Baskı). Konya: Eğitim Akademi
- TDK. (2019, 30 Ocak). *Karizma*. Erişim adresi: [http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com\\_gts](http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_gts).
- Tucker, R. C. (1968). The theory of charismatic leadership. *Daedalus*, 97(3), 731–756.
- Van Dyne, L., Cummings, L. L., & Parks, J. M. (1995). Extra-role behaviors: In pursuit of construct and definitional clarity. *Research in Organizational Behavior*, (17) 215–285.
- Weber, M. (1947). *The theory of social and economic organization*. (A.M. Henderson, T. Parsons, Trans.). New York: Free Press (Original work published 1922).
- Weber, M. (2014). *Toplumsal ve Ekonomik Örgütlenme Kuramı*. (Ö. Ozankaya, Çev.). İstanbul: Cem Yayınevi.

Güngör, B., & Turan, E. (2021). Karizmatik lider algısının örgütsel vatandaşlık davranışlarına etkisi: Kastamonu ilindeki siyasi partilerde bir araştırma. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(3), 861–880.

Yakışır, C. (2020). *Etkileşimci ve karizmatik liderliğin çalışan memnuniyeti üzerine etkilerinin incelenmesi: Ankara il sınırları içerisindeki beş yıldızlı oteller üzerinde bir araştırma*. (Doktora Tezi). İstanbul Gelişim Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, İstanbul.

Yılmaz, H. (2010). *Stratejik Liderlik* (2. Baskı). İstanbul: Kum Saati Yayınları

Yukl, G. (1999). An evaluation of conceptual weaknesses in transformational and charismatic leadership theories. *The Leadership Quarterly*, 10(2), 285–305.

---

**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** : 1. YAZAR, çalışmada I, II, III. bölümlerinde ve (veri toplama, analiz vs. gibi) aşamalarında katkı sağlamıştır. 2. YAZAR, çalışmada I, II, III. bölümlerinde ve (veri toplama, analiz vs. gibi) aşamalarında katkı sağlamıştır. 1. yazarın katkı oranı: %60, 2. yazarın katkı oranı: %40

**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. The data used in the relevant study were collected and analyzed in 2019. Since the data are collected before 2020, no ethics committee decision is required.

**Author Contributions** : 1. AUTHOR, in the study I, II, III. section (such as data collection, analysis, etc.) contributed. 2. AUTHOR, in the study I, II, III. section (such as data collection, analysis, etc.) contributed. 1st author's contribution rate: 60%, 2nd author's contribution rate: 40%

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

---



Araştırma Makalesi  
Research Article

Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi

Yıl: 2021 Cilt-Sayı: 14(3) ss: 881-905

Academic Review of Economics and Administrative Sciences

Year: 2021 Vol-Issue: 14(3) pp: 881-905

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

ISSN: 2564-6931

DOI: 10.25287/ohuiibf.787992

Geliş Tarihi / Received: 30.08.2020

Kabul Tarihi / Accepted: 25.10.2020

Yayın Tarihi / Published: 31.07.2021

# KADIN GİRİŞİMCİLERİN FİNANSAL SOSYALİZASYONU VE FİNANSAL OKURYAZARLIĞI ÜZERİNE İZMİR İLİNDE BİR ARAŞTIRMA\*

Didem CANSEVER<sup>1</sup>

Duygu KIZILDAĞ<sup>2</sup>

## Öz

Finansal sosyalizasyon bireylerin finansal bilgilerini, becerilerini, tutumlarını ve davranışlarını şekillendirmesine katkı sağlayan bir süreçtir. Bireylerin; aile, arkadaşlar, okul, medya ve din gibi farklı finansal sosyalizasyon araçlarından etkilendiği bu süreçte, finansal karar alma anlayışlarının temeli oluşmaktadır. Finansal araçları ve kavramları öğrenen bireylerin, daha rasyonel kararlar alarak, finansal iyiliği sağlayacak davranışlar sergilemesi mümkün olabilmektedir. Literatürdeki çalışmalarda da finansal sosyalizasyon, bireylerin finansal okuryazar olma vasfı kazanması ve davranışlarının şekillenmesine etki eden önemli unsurlardan biri olarak değerlendirilmektedir. Bu çerçeveden hareketle çalışmanın amacı, finansal sosyalizasyonun kadın girişimcilerin finansal okuryazarlığı üzerindeki rolünü incelemektir. Araştırmada, İzmir ilinde faaliyet gösteren bir iş kadınları derneğinin üyelerinden yarı yapılandırılmış mülakat tekniği kullanılarak veriler toplanmıştır. Mülakatlarda finansal okuryazarlığın gelir, bütçe, harcama, tasarruf, borçlanma, yatırım ve emeklilik boyutları ekseninde, finansal sosyalizasyonun finansal tutum ve davranışların şekillenmesinde nasıl bir rolü olduğu belirlenmeye çalışılmıştır. Araştırma sonucunda, finansal sosyalizasyon araçlarından “ailenin” örnekleme yer alan kadın girişimcilerin finansal okuryazarlığı üzerinde etkili bir role sahip olduğu görülmüştür. Finansal sosyalizasyon sürecinde aileden etkilenen kadın girişimcilerin benzer tutum ve davranışlar sergilediği belirlenmiştir. Aynı zamanda, örneklemedeki kadın girişimcilerin finansal okuryazarlık boyutlarında bilinçli tutum ve davranışlar sergiledikleri sonucuna ulaşılmıştır.

**Anahtar Kelimeler** : Finansal sosyalizasyon, Finansal okuryazarlık, Kadın girişimciliği.

**Jel Sınıflandırması** : Z13, G53, L26.

\* Bu çalışma, İzmir Demokrasi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde, ikinci yazarın danışmanlığında birinci yazar tarafından hazırlanan “Finansal Sosyalizasyon Süreçlerinin Kadın Girişimcilerin Finansal Okuryazarlığı Üzerindeki Rolü” başlıklı yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

<sup>1</sup>Bilim Uzmanı, didemcansever@hotmail.com.tr, ORCID: 0000-0002-5884-0091.

<sup>2</sup> Prof. Dr., İzmir Demokrasi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İnsan Kaynakları Yönetimi Bölümü, duygu.kizildag@idu.edu.tr, ORCID: 0000-0001-5354-7729.

## Atf / Citation (APA 6):

Cansever, D., & Kızıldağ, D.(2021). Kadın girişimcilerin finansal sosyalizasyonu ve finansal okuryazarlığı üzerine İzmir ilinde bir araştırma. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(3), 881-905. <http://doi.org/10.25287/ohuiibf.787992>.

## A RESEARCH ON FINANCIAL SOCIALIZATION AND FINANCIAL LITERACY OF WOMEN ENTREPRENEURS IN IZMIR PROVINCE

### **Abstract**

*Financial socialization is a process that contributes to shape individuals' financial knowledge, skills, attitudes, and behaviors. Individuals who learn financial instruments and concepts by being influenced by different financial socialization tools such as family, friends, school, media and religion can make more rational decisions and exhibit behaviors that will provide financial well-being in this process. Also, financial socialization is considered as one of the important factors that affect individuals' acquisition of financial literacy and shaping their behavior in the literature. In this context, the study aims to investigate the role of financial socialization on the financial literacy of women entrepreneurs. Data was collected using a semi-structured interview technique from the members of a business women association operating in Izmir province. As a result of the study in which financial literacy was examined on the line of income, budget, spending, saving, borrowing, investment, and retirement, it was observed that the "family" has an effective role on the financial literacy of women entrepreneurs and women entrepreneurs who were affected by the family also displayed similar attitudes and behaviors. Besides, it was concluded that the women entrepreneurs in the sample exhibited conscious attitudes and behaviors in financial literacy dimensions.*

**Keywords** : Financial socialization, Financial literacy, Women entrepreneurship .

**Jel Classification** : Z13, G53, L26.

### **GİRİŞ**

Finansal piyasalarda gün geçtikçe artan ürün çeşitliliği ve finans dünyasına erişilebilirlik, bireylerin finansal sistem içerisinde işlem yapabilmesi için finansal okuryazar olma gerekliliğini de beraberinde getirmiştir. Finansal konularda bilgi sahibi olma, finansal konuları anlama ve yorumlama becerisi olarak tanımlanan finansal okuryazarlık, bireylerin finansal konulardaki bilgi düzeyi ile ilişkilendirilmektedir (Schagen & Lines, 1996; Lusardi, 2008). Bu düzey belirlenmeye çalışırken, finansal okuryazarlığın oluşmaya başladığı süreç arka planda kalabilmektedir. Doğuştan kazanılan bir vasıf olmayan finansal okuryazarlık, bireylerin zaman içerisinde bazı etkenlere maruz kalmasıyla oluşmaktadır. Bu etkenlerden biri de finansal sosyalizasyondur.

Finansal sosyalizasyon bireylerin finansal konularda çevrelerinden etkilendiği uzun bir süreci ifade etmektedir (Gutter ve ark., 2009; Gudmunson & Danes, 2011). Finansal sosyalizasyon süreci, bireyleri erken dönemlerden itibaren finansal durumlarla karşılaşacağı bir çember içerisine aldığından, bireylere iyi bir finansal okuryazar olma fırsatı sunabilmektedir. Finansal sosyalizasyon sürecinde bireyler, finansal sosyalizasyonun araçları olarak kabul edilen ailelerinden, arkadaşlarından, eğitim gördüğü kurumlardan, medyadan ve inandıkları dinden etkilenebilmektedir (Bachmann, John & Rao, 1993; Danes & Haberman, 2007; Drever ve ark., 2015; Greenfield & Williams 2007; Kim & Chatterjee, 2013; Shim ve ark., 2010; Sohn ve ark., 2012; Solheim, Zuiker, Levchenko, 2011). Böylece bireylerin finansal okuryazarlığın bileşenleri olarak kabul edilen; finansal bilgi, finansal tutum ve finansal davranışları oluşmaktadır.

Ekonomiye katkı sağlayan girişimcilerin de doğru finansal kararlar vererek girişimcilik sürecini başarıyla yürütebilmeleri için iyi bir finansal okuryazar olmaları beklenmektedir. Girişimcilerin finansal okuryazar olabilmelerinde, finansal sosyalizasyon sürecinin yarattığı etkilerin önemli etkisi bulunmaktadır. Ekonomik sistemin bir parçası olan kadın girişimciler de finansal sosyalizasyon etkisine maruz kalarak yetişmektedir. Kadın girişimciler, gelir elde etmeyi, bütçe oluşturmayı, harcama yapmayı, tasarruf etmeyi, borç ilişkisi kurmayı, yatırım yapmayı ve emeklilik planlarını oluşturmayı finansal sosyalizasyon aracılığıyla öğrenebilmektedir.

Kadın girişimcilerin finansal alanda edindiği her bilgi ve beceri, gösterdiği her tutum ve davranış hem kişisel ekonomilerini hem de ülke ekonomisini doğrudan ya da dolaylı olarak etkilemektedir. Bu açıdan bakıldığında, kadın girişimcilerin finansal okuryazarlığının yüksek olması önemlidir. Finansal sosyalizasyon sürecinin olumlu olarak etki ettiği kadın girişimciler, sahip oldukları finansal okuryazarlık potansiyelleriyle finansal konularda başarılı olma ihtimallerini artırabilmektedir (Hossain ve ark., 2009; Teoh & Chong, 2007). Ayrıca kadın girişimciler finansal sosyalizasyon etkisiyle finansal konularda farkındalık duygusu geliştirebileceğinden daha bilinçli tutum ve davranışlar sergileyerek, ekonomiye daha çok katkı sağlayabilmektedir (Glenn, 2018; Grohmann ve ark., 2015).

Finansal okuryazarlık, finansal sosyalizasyon ve kadın girişimciliği odağındaki çalışmalarda da, finansal sosyalizasyon süreçlerinin ve araçlarının kadın girişimcilerin finansal okuryazarlığına olan etkisi vurgulanmaktadır (Jiyane & Zawada, 2013; Danes & Yang, 2014; Cesaroni & Paoloni, 2016; Farrell ve ark., 2016). Finansal okuryazarlık ve girişimcilik araştırmalarına kıyasla sayıca daha az olan bu çalışmalarda, finansal sosyalizasyon sürecindeki farklılıkların kadın girişimcilerin finansal tutum ve davranışlarına etki ettiği belirtilmektedir. Ancak diğer taraftan, finansal okuryazarlık odaklı çalışmalarda kadınların finansal okuryazarlık düzeylerinin düşüklüğü de vurgulanmaktadır (Danes & Hiberman, 2007; Lusardi, 2008; Lusardi, 2009). Finansal sosyalizasyonun, finansal okuryazarlığın oluşumuna etkisi değerlendirildiğinde; güçlü birer finansal okuryazar olmaları beklenen kadın girişimcilerin finansal sosyalizasyonu, okuryazarlık düşüklüğünün nedeni olarak düşünülmektedir. Bu kapsamda çalışmada, ülke ekonomisine katkısı bulunan kadın girişimcilerin finansal okuryazar olmalarının ardındaki finansal sosyalizasyon süreci ele alınmıştır. Bu süreçte, kadın girişimcilerin finansal okuryazar olmalarında finansal sosyalizasyon araçlarının rolü incelenerek, finansal sosyalizasyon sürecinde kadın girişimcilerin en çok hangi finansal sosyalizasyon aracından etkilendiği belirlenmeye çalışılmıştır.

## I. FİNANSAL SOSYALİZASYON KAVRAMI VE ÖNEMİ

Finansal sosyalizasyon, bireyin para yönetiminde ailesi, arkadaşları, eğitim hayatı, medya ve dini inançlarının oluşturduğu çevreden ne derece etkilendiğini gösteren bir kavram olarak tanımlanmaktadır (Kılıç, 2016: 32). Bowen (2002)'a göre finansal sosyalizasyon; bankacılık, bütçeleme, tasarruf, sigorta, kredi kartı kullanımı gibi çeşitli finansal uygulamalarda beceri geliştirerek öğrenilen bir süreçtir. Bu anlamda finansal sosyalizasyon, bireylerin finansal becerilerine katkıda bulunan bilgiler, değerler, tutumlar, standartlar, normlar ve davranışlar kazanıp geliştirmeleri olarak ele alınmaktadır (Danes, 1994; Drever ve ark., 2015; Gutter, Copur & Garrison, 2009).

Finansal sosyalizasyon, bireylerin çocukluk döneminde başlamakta, eğitim ortamlarında oluşmakta, bireyin yaşadığı hayat boyunca devam etmekte, cinsiyete ve sosyal sınıflara göre de farklılık göstermektedir (Lassarre & Roland-Levy, 1989: 351). Literatürdeki finansal sosyalizasyon çalışmaları incelendiğinde; bireylerin finansal sosyalizasyon sürecinin en çok aile, eğitim, arkadaşlar/akranlar, medya ve din gibi sosyalizasyon araçlarından etkilendiği görülmektedir (Bachmann, John, Rao, 1993; Danes & Haberman, 2007; Drever ve ark., 2015; Greenfield & Williams 2007; Hilgert, Hogarth & Beverly, 2003; Kim & Chatterjee, 2013; Payne, Yorgason & Dew, 2013; Shim ve ark., 2010; Sohn ve ark., 2012; Solheim, Zuiker, Levchenko, 2011; Sundarasan ve ark., 2016).

Gudmunson & Danes (2011)'e göre finansal sosyalizasyon, bireyin aile ortamında başlamakta ve orada gelişmektedir. Finansal konularda ailelerini taklit eden çocuklar, ileride finansal konularda daha başarılı adımlar atmaktadır. Ailelerin satın alma davranışları (Gülerarslan, 2011) ve finansal kararları (Alhabeeb, 1996; Lee & Mortimer, 2009; Shim ve ark., 2010; Solheim ve ark., 2011) çocuklarının finansal davranışları üzerinde etkili olabilmektedir. Aksine, aileler finansal bilgi ve becerilerden yoksunlarsa, çocuklar sağlam bir şekilde finansal kararlar verememektedir (Sherraden, 2010: 2). Shim ve ark. (2010) bireylerin ailelerinden edindikleri finansal tutumların ve davranışların, iş tecrübesinden ve okuldaki finansal eğitimden daha fazla rol oynadığını belirtmektedirler. Yine Gudmunson & Danes



(2011)'a göre sadece ebeveynler değil eşler de birbirlerinin finansal davranışları üzerinde etkili olabilmekte, evlilik sürecinde eşler çeşitli finansal eğilimlerini paylaşmaktadırlar.

Buccioli, Manfre & Veronesi (2018) bireylerin aile ortamı dışındaki ana rol modellerinin öğretmenleri olduğunu belirtmekte ve dolayısıyla finansal tutumlarda öğretmenlerinden etkilenebileceğini savunmaktadırlar. Grohmann, Kouwenberg & Menkhoff (2015)'a göre de bireylerin finansal deneyimlerini kazandığı ikinci kanal okullardır. Ancak alınan iyi bir eğitim, finansal okuryazarlığı geliştirdiği için okulların finansal konular üzerindeki etkisi dolaylıdır. Cummings & Taebel (1978) ise eğitim sisteminin, bireysel becerileri ve tutumları yeniden ürettiğini savunmaktadırlar, ancak verilen eğitimler bireylerin finansal bilgilerinin tamlığının tartışılmasını da beraberinde getirmektedir. Örneğin düşük gelirli bir ailenin bireyelerine yeteri kadar finans eğitimi verilse de gelir düşüklüğü nedeniyle bilgiyi uygulayacakları alan sınırlıdır. Bu bireyler paralarını tasarruf edemeyebilir ya da tasarruflarını para veya sermaye piyasalarında değerlendirmektense yastık altında biriktirmeyi tercih edebilir. Scheresberg (2013)'e göre de yüksek düzeyde bir eğitim, finansal okuryazarlığın tek başına garantisi değildir. Ayrıca eğitim, bireylerin okudukları okuldaki aldıkları eğitimin yanında ailelerinin eğitim düzeyinden de etkilenebilmektedir. Örneğin, Lee & Mortimer (2009), özellikle ebeveynlerinin eğitim düzeyleri lisans ve lisansüstü olan çocukların, finansal öz yeterliliğinin daha yüksek olduğunu belirlemişlerdir.

Taylor & Wagland (2013)'a göre birçok birey için finansal bilgi, belirli bir dersi çalışılarak edinilemez. Bireyin finansal sosyalizasyon sürecinde sağlam kararlar alabilmesi için diğer araçlara da ihtiyacı vardır. Örneğin; bireyin içerisinde bulunduğu arkadaş grupları bireyleri çeşitli konularda olduğu gibi finansal konularda da etkileyebilmektedir. Sohn ve ark. (2012) arkadaş çevresinden edinilen bilgilerin, bireylerin finans konusundaki yetkinliğine katkısı olduğunu savunmaktadır. Bireylerin bazı finansal tercihlerinde ve kararlarında, özellikle satın alma davranışlarında arkadaşlar önemli bir sosyalizasyon aracı olabilmektedir (Bachmann ve ark., 1993; Sherraden, 2010).

Finansal sosyalizasyon araçları arasında değerlendirilen medya; sunduğu çeşitlilik sayesinde finansal konularda seçim ve özgürlük sunarak bireyleri şekillendirmektedir (Arnett, 1995: 530). Sohn ve ark. (2012), finansal bilgiye daha fazla ihtiyaç duyan bireylerin finansal bilgilerini arttırmak için medya kaynaklarını tercih etmeleri ve kullanmalarının mümkün olduğunu belirtmektedir. Bu durum bireylerin kişisel gelişimiyle birlikte finansal anlamdaki kararlarını da etkilemektedir. Ancak medyanın bireylerin sosyalizasyonu konusunda her zaman olumlu işlevler yerine getirdiğini söylemek mümkün olmamakta, medya bireyleri bazen olumlu bazen olumsuz davranış ve kararlara itmektir (Arslan, 2004: 9).

Dinin kalıplaşan rolleri pekiştirme etkisi de sosyalizasyon sürecinde bireyin yaşadığı toplumun inanç sistemine katılmasına etki etmektedir (Özkan, 2017: 68). Sherkart (2013)'a göre din, bireyleri uyulması gereken günah ve sevap kavramlarıyla baş başa bırakmaktadır. Bireyler dini öğretilerine uygun davranarak inandıkları, kendilerine haram kılınan şeylerden sakınabilmektedir. Örneğin, faizin haram kılındığı bir dine mensup toplumda bireyler, aldıkları finansal kararlarda faizin getirisinden kaçınabilmektedir. Dinin ilk ve özgün öğretisinin belirleyici olduğu (Evkuran, 2015: 616) düşünüldüğünde bireyler dini kitaplarda yer alan faizin haram olduğu hadislerden etkilenip, yatırım kararlarını ona göre belirleyebilmektedir (Shaikh, 2016: 155).

Finansal sosyalizasyon, bireyin finansal alandaki bilgi, değer, standart ve normlarına etki etmektedir (Danes, 1994: 128). Bu etki neticesinde birey finansal konularda bilgi elde etmekte, bunu finansal tutum ve davranışlara dönüştürmektedir. Johnson & Sherraden (2007)'a göre bireyler finansal sosyalizasyon sürecinde finansal konularda hem özel hem de nesnel bilgiye sahip oldukları zaman olumlu tutum ve davranışlar sergileyebilmektedir. Bu olumlu tutum ve davranışlar bireyin finansal refahını olumlu yönde etkilemekte, bireylerin akademik, kişisel ve sosyal memnuniyetleri de artmaktadır (Shim ve ark., 2010: 3). Ayrıca finansal sosyalizasyon bireylerin finansal bağımsızlığını da etkilemektedir. Özellikle gençlerin finansal bağımsızlığını kazanmalarında sosyalizasyonun olumlu (Lee & Mortimer, 2009: 46) ya da olumsuz (Gudmunson & Danes, 2011: 661) etkileri olmakta ve bu etki kalıcı finansal alışkanlıklara dönüşmektedir (Shim ve ark., 2010: 2).

## II. FİNANSAL OKURYAZARLIK KAVRAMI VE ÖNEMİ

Literatürde pek çok finansal okuryazarlık tanımı bulunmasına rağmen, Tablo 1’de görüldüğü gibi hala ortak tek bir tanımın oluşturulmadığı dikkat çekmektedir. Finansal okuryazarlık tanımının kişisel finans yönetimiyle, bireysel özelliklerin ve yeteneklerin ölçüsüne bağlı olarak farklılaştığı belirtilmektedir (Golemac & Loncar, 2016: 92).

**Tablo 1. Literatürdeki Finansal Okuryazarlık Tanımları**

Yazar/Yazarlar	Yıl	Tanımlar
Schagen & Lines	1996	Para yönetimi hakkında temel kavramları anlayan, finansal kurumlar, sistemler ve hizmetler hakkında bilgi sahibi olan; genel ve özel bir dizi becerisi olan, finansal işlerin etkin yönetimine izin veren ve buna yönelik tutumlar sergileyen kişilere finansal okuryazar, bu sürecin sonunda kazanılan edinime de finansal okuryazarlık denir.
Chen & Volpe	1998	Finansal okuryazarlık, belirsiz ortamlarda finansal karar vermedeki en etkili kavramlardandır.
Mason & Wilson	2000	Finansal okuryazarlık, bir bireyin olası finansal sonuçlara ilişkin karar vermek için gerekli olan bilgiyi elde etme, anlama ve değerlendirme becerisidir.
Vitt, Anderson, Kent, Lyter, Siegenthaler & Ward	2000	Finansal okuryazarlık, bireyin kişisel finans konularını anlama, analiz etme, yönetme ve iletme yeteneğidir.
Worthington	2006	Finansal okuryazarlık, matematiksel yetenek ve finansal terimlerin anlaşılması olarak tanımlanabilir.
Greenfield & Williams	2007	Finansal okuryazarlık, bireyi doğru ya da iyileştirici bir yola sokacak bir kapasiteye işaret eden normatif bir kavramdır.
Lusardi	2008	Temel düzeyde finansal okuryazarlık, faiz oranlarını, enflasyonun etkilerini ve riski dağıtmayı anlayabilme becerisidir. İleri düzeyde finansal okuryazarlık, yatırım ve tasarruf kararları alma, risk ve getiri arasındaki ilişkiyi anlama, temel menkul kıymet değerlemesi hakkında bilgi sahibi olma, tahvil, hisse senedi ve yatırım fonlarının işleyişini anlayabilme becerisidir.
Lissington & Matthews	2012	Finansal okuryazarlık çeşitli özellikler içeren bilgi, beceri, davranış ve deneyimlerdir.
Pinto	2012	Finansal okuryazarlık, bireyin için gerekli finansal bilgileri elde etme, anlama ve değerlendirme becerisi olarak tanımlanabilir.
Xu & Zia	2012	Finansal okuryazarlık, finansal ürünler, kurumlar, kavramlar, bilgiler, beceriler, para yönetimi ve finansal planlamayı kapsayan ve genel olarak finansal yeteneği ifade eden bir kavramdır.
Taylor & Wagland	2013	Finansal okuryazarlık, bireylerin refahının ve finansal konularının yönetilmesi için finansal açıdan önemli bir kavramdır.
Ergün, Şahin & Ergin	2014	Finansal okuryazarlık, bireylerin gelirlerini, birikim ve yatırımlarını doğru değerlendirme, bütçelerini yönetebilme yetkinliğidir.
Filippova	2015	Finansal okuryazarlık, bireyin refahını etkileyen bir faktör olarak gözden geçirilir, bir bireyin finansal açıdan yetkin özelliklerini tanımlar.
Gutnu & Cihangir	2015	Finansal okuryazarlık, bireylerin para kullanımı ve yönetimi konusunda tasarrufları ve alacağı yatırım kararlarında, doğru finansal araçların tercih edilmesini sağlayacak şekilde bilgi, beceri ve finansal refahını artırma çabasıdır.
Kılıç, Ata & Seyrek	2015	Finansal okuryazarlık, bireyin finansı anlayabilme becerisidir. Daha açık bir ifade ile, bireyin daha etkin finansal kararlar alabilmesi için sahip olması gereken finansal bilgi ve yeteneklerdir.
Golemac & Loncar	2016	Dar anlamda bir bilgi sentezini temsil eden finansal okuryazarlık, para yönetiminde farkındalık, beceri, tutum ve davranış geliştirilmesidir.
Aksoylu, Boztosun, Altınışık & Baraz	2017	Finansal okuryazarlık, finans dünyasındaki gelişmeler karşısında uygun kararlar alabilmeyi ve finansal planlama yaparak bireyin kendi finansal durumunu yönetebilmeyi sağlayacak düzeyde finansal kavramları anlayabilme yetkinliğine sahip olmaktır.
Karakulle & Tan	2018	Finansal okuryazarlık, bireylerin günlük yaşamda hayatlarını devam ettirebilmelerine ve sahip oldukları gelirler ile giderlerinin dengeli bir şekilde ilerlemesine katkı sağlayan kaynaklarının kullanımı ile ilgili olarak, finansal konularda bilgi, beceri, tutum ve davranışlara sahip olma derecesidir.

OECD (2011)’ye göre finansal okuryazarlık sağlıklı finansal kararlar almak ve nihayetinde bireysel finansal refahı elde etmek için gerekli olan farkındalık, bilgi, beceri, tutum ve davranışların bir kombinasyonudur. Finansal okuryazarlık, bireylerin yaşamları boyunca oluşturduğu genişleyen bilgi, beceri ve strateji kümesi olarak görülmekte, bireylerin finansal bilgi, finansal tutum ve finansal davranış düzeyleri de finansal okuryazarlığın bileşenleri olarak değerlendirilmektedir (PISA, 2012: 145).

Lusardi & Mitchell (2008)’a göre bireylerin verecekleri finansal kararlarda ihtiyaç duydukları finansal bilgi bileşeni; faiz oranlarıyla ilgili hesaplamalar yapmak, enflasyon ve risk çeşitlendirme gibi finansal konuları anlamak için kullanılan kapasitedir. Gelecek planları, birikim ve tasarrufları ilgilendiren finansal tutum; bireylerin parayı dikkatli kullanma, idareli tüketme, gelecek için birikim

yapma gibi konularda önceden yaşadığı çeşitli deneyimler sonucunda sergiledikleri düzenli tavırlardır (Alkaya & Yağlı, 2015: 588). Finansal okuryazarlığın son bileşeni olan finansal davranış ise; bireylerin sahip olduğu finansal bilgilerini kullanarak, nakit akışını, borç ve kredilerini, tasarruf ve yatırımlarını yönetebilmeleri ile ilgilidir (Hilgert ve ark., 2003: 310).

Bireylerin finansal okuryazarlığı finansal sistemleri ve ülke ekonomilerini de etkilemektedir. Bu nedenle OECD (2011) finansal okuryazarlığı, hükümet düzeyinde ele alınması gereken önemli bir politika meselesi olarak görmekte, finansal okuryazarlık düzeyini arttırmak için çalışmalar yapılması teşvik edilmektedir. Özellikle erkeklere kıyasla okuryazarlık düzeyleri daha düşük olan kadınların (Danes & Hiberman, 2007; Kılıç ve ark., 2015; Lusardi, 2009) finansal okuryazarlıklarını arttırmak için eylem planları yapılmakta, genel olarak toplumda finansal okuryazarlığı arttırmak için eğitimler verilmektedir (Grohmann & Menkhoff, 2015, Grohmann ve ark., 2015).

### III. FİNANSAL SOSYALİZASYON VE FİNANSAL OKURYAZARLIK İLİŞKİSİ

Lassarre & Roland-levy (1989) bireyin yaşadığı hayat boyunca finansal sosyalizasyonun devam ettiğini belirtirken, Sundarasen ve ark. (2016) finansal okuryazarlığı, para yönetimini ve servet optimizasyonunu içeren beşikten mezara bir süreç olarak tanımlamıştır. Devam eden süreç benzerliği, iki kavram arasındaki ilişkinin hayat boyu süreceğinin göstergesi olarak değerlendirilebilir. Literatür incelendiğinde; sayıca az olarak nitelendirilebilecek finansal okuryazarlık ve finansal sosyalizasyon ilişkisini kuran çalışmalarda, ortak bir sonuca ulaşılamasa da sosyalizasyon süreçleri ve bu süreçlerdeki sosyalizasyon araçlarının finansal okuryazarlık üzerinde olumlu ya da olumsuz etkileri olduğu görülmektedir.

Örneğin; Kim & Chatterjee (2013) çalışmalarında bireylerin finansal sosyalizasyon sürecinde çocuklukta edindiği deneyimlerinin, yetişkinlik dönemindeki finansal uygulamalar ve finansal varlık sahipliğiyle pozitif ilişkili olduğunu ortaya koymuştur. Danes & Yang (2014) ise çalışmalarında finansal davranış değişikliğinin hem çocukluk döneminde hem de yaşam döngüsü boyunca aile etkileşimindeki sosyalleşmeden kaynaklandığını vurgulamışlardır. Grohmann ve ark. (2015) da çalışmalarında ailelerin finansal sosyalizasyonun, bireylerin finansal okuryazarlığı üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğunu belirtmişlerdir. Çalışmalarında ayrıca bireylere bütçe yapmayı ve tasarruf etmeyi öğreten ebeveynlerin olmasının, finansal okuryazarlık düzeyini artırdığını gözlemlemişlerdir.

Albeedy & Gharleghi (2015) ise finansal sosyalizasyon araçlarının öğrencilerin finansal okuryazarlık düzeyleri üzerindeki etkilerini inceledikleri araştırmalarında; eğitimin, bireylerin finansal okuryazarlığını doğrudan etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Glenn (2018) çalışmasında finansal sosyalizasyonun finansal bilgi, finansal öz yeterlik ve finansal davranışlar üzerinde doğrudan bir etkiye sahip olduğunu ortaya koymuştur. Çalışmada ne ebeveynlerin ne de finansal eğitimin tek başına finansal bilgiyi etkilemediği ancak tüm bu değişkenlerin bir araya gelmesiyle etkilerin anlamlı hale geldiği görülmüştür.

### IV. FİNANSAL SOSYALİZASYON, FİNANSAL OKURYAZARLIK VE KADIN GİRİŞİMCİLİĞİ

Finansal okuryazarlık sadece finansal kavramları anlamak açısından önemli değildir, aynı zamanda bireylerin refahına katkıda bulunan karmaşık bir alandır (Filippova, Kashapova & Nikitina, 2016: 2). Finansal okuryazarlık becerilerine sahip olmak hem finansal problemleri çözmek hem de bunları tahmin edip onlardan kaçınabilmek için önemlidir. Lusardi'nin (2007) "Finansal Okuryazarlık ve Cehalet" başlıklı blog yazısında yazdığı gibi, bireyler okuryazar olmadıklarında, finansal zorluklara karşı daha savunmasızlardır. Ulusal finansal okuryazarlık merkezine liderlik eden Lusardi, belli nüfus

grupları arasında bulunan azınlıkların ve kadınların genel olarak eğitim düzeyinin düşük olduğunu, bu nedenle bu kişilerin finansal okuryazarlığının da düşük olduğunu belirtmektedir. Düşük finansal bilgi düzeyi, bireylerin bilinçli kararlar verme yeteneklerini sınırlamaktadır (Chen & Volpe 1998: 107). Finansal okuryazarlık becerilerindeki düşüklük ise, bireylerin paralarıyla ilgili bilinçli kararlar almalarını engelleyerek yanılmalarına neden olabilmektedir (Marcolin & Abraham, 2006: 2).

Kadınların ekonomik rolü son yıllarda, finansal dünyadaki değişimler ile birlikte daha fazla önem kazanmıştır. Bir ülkenin ekonomik büyümesini etkileyen yatırımlar, her bireyin sosyal ve ekonomik refahının artması toplumun üyesi olan kadınlara da sorumluluklar yüklemektedir (Filippova ve ark., 2016: 5). Kalkınmanın sağlanması ve refah düzeyinin yükseltilmesi sadece erkeklerle sağlanamamakta, kadınların da bu süreçte varlık göstermesi gerekmektedir. Kadınların çalışma hayatına büyük oranda katılması ve çalışma hayatında aktif rol alarak girişimcilik faaliyetlerinde bulunması, kalkınmanın anahtar gelişmelerinden de biri olarak kabul edilmektedir (Gül & Altındal, 2016: 1361). Kadın girişimciliği hem kadın istihdamını artıran bir politika oluşturmakta, hem daha özerk bir çalışma biçimi yaratmakta, hem de farklı becerilerin kullanımını sağlayarak kadınlara yeni iş fırsatları sunmaktadır (Ecevit, 1993; Soysal, 2010). Böylelikle; yeni mal ve hizmet üreten, yeni kaynaklar bulan, yeni organizasyonlar oluşturan ve yeni yönetim teknikleri uygulayan kadın girişimcilerin katkıları sayesinde istenilen gelişmişlik düzeyine ulaşabilmesi mümkün olmaktadır (Kaygın & Güven, 2015: 1). Yaşanan değişimler sonucunda toplumda gelişen rol ve sorumlulukları göz önüne alındığında, finansal okuryazarlık girişimci olan kadınlar başta olmak üzere tüm kadınlar için bir ihtiyaç olarak görülmektedir (Donohue, 2011: 34).

Finansal okuryazarlık, girişimci faaliyetlerini geliştirmenin ve yönetmenin yanı sıra, kadınların uygun finansal hizmet ve ürünleri seçmeleri ve bunlara erişmeleri için onları güçlendirmektedir. Finansal okuryazarlığı geliştirmek, kadınların matematik okuryazarlığını, iletişim becerilerini ve bilgi arama becerilerini de arttırmaktadır. Finansal bilgi ve planlama birbiriyle yakın ilişkili olduğundan, finansal okuryazarlığı yüksek olan kadınların plan yapma konusunda başarı olasılığı daha yükselmektedir (Lusardi & Mitchell, 2008: 416). Bu da, kadınların özgüvenini geliştirerek (Njaramba, Chigeza & Whitehouse, 2015: 200) girişimcilik eğilimlerinin artmasına neden olmaktadır. Jiyane & Zawada (2013) Güney Afrika'da yaptıkları çalışmada kadın girişimcilerin finansal okuryazarlık düzeylerinin artırılmasının iş performansını da arttırabileceğini belirtmişlerdir. Benzer şekilde Farrell, Fry & Risse (2016)'nin yaptığı araştırmanın sonuçlarında, finansal öz yeterliliğe sahip kadınların, yatırım/tasarruf ürünleri elde edebildikleri ve daha yüksek finansal yönetim kapasitesine sahip oldukları belirlenmiştir.

Finansal okuryazarlığı da etkileyen, finansal sosyalizasyon süreci içerisindeki aile, eğitim, arkadaşlar/akranlar, medya ve din gibi araçlar, kadınların girişimcilik motivasyonlarını etkileyebilmektedir (Hisrich & Fülöp, 1997: 300). Literatürde, finansal sosyalizasyon araçlarından ailenin kadın girişimciler üzerindeki etkilerini inceleyen çalışmalar özellikle dikkat çekmektedir. Örneğin; Russell, Kutin, Green & Banks (2016)'in Avustralya'da yaptıkları çalışmada, çocukluk çağında parayla ilgili olumlu tecrübeleri olduğunu söyleyen kadınların, parayla ilgili çocukluk tecrübelerinin olmadığını belirten kadınlara göre finansal öz yeterlilik düzeylerinin daha yüksek olduğu ve bu durumun girişimcilik faaliyetlerine olumlu yansıdığı sonucuna ulaşmışlardır. Ayrıca, geçmişteki ve bugünkü aile ilişkileri ve sosyal ilişkilerin, kadınların para ve finans hakkındaki görüşlerini şekillendirdiği belirlenmiştir.

Yine kadın girişimcilerin iş kurma kararını bireysel olarak alabilmelerinin yanında bu kararı aileleriyle birlikte vermeleri, kadın girişimciliğinde ailenin rolünü ortaya çıkarmaktadır (Buttner, 1993: 5; Yetim, 2008: 88). Bir kadın, girişimci olma isteğini ailesiyle paylaştığı andan itibaren ailesinden maddi ve manevi destek görebilmektedir. Evli kadınlarda, ise bu durumda genelde eşler tarafından desteklenme görülmektedir (Cesaroni & Paoloni, 2016: 1-2). Özellikle evli girişimciler için eşler, işletmenin kuruluş aşamasında ve kadının girişimcilik kararında, önemli sosyal sermaye kaynakları olabilmektedir (Yetim, 2008: 90).

Çakıcı (2004) ise bu çalışmaların aksine, eşlerin kadın girişimcilerin gelişmelerinin önündeki en büyük engel olduğunu gözlemlemiştir. Araştırmaya göre kadın girişimcilerin eşleri işletmeye ortak olduğu zaman, işletme fonksiyonlarında eşin etkisi artmakta, kadının etkisi ise azalmaktadır. Yetim (2008), kadın girişimcilere yönelik yaptığı araştırmasında, kadın girişimcilerin birçoğunun işe giriş kararını eşleriyle birlikte verdiğini belirlemiştir. Bekar olan kadın girişimcilerin ise girişimcilik kararlarında özellikle anne ve babalarının etkili olduğu görülmüştür. Benzer şekilde, Boz & Ergeneli (2013) kadın girişimcilerin ebeveynlerinin, girişimcilik faaliyetlerinde yer alıp almadığını araştırmış, kadınların kurduğu işletmelerin çoğu zaman aile üyelerinin kararlarından ve isteklerinden etkilendiğini görmüştür. Araştırma özellikle; babanın aile içindeki rolü gereği kızları tarafından ekonomik bir rol model olarak algılandığına, babaların mesleğinin kızlarının kariyer planlarını ve girişimcilik faaliyetlerini etkilediğine dikkat çekmektedir.

## V. METODOLOJİ

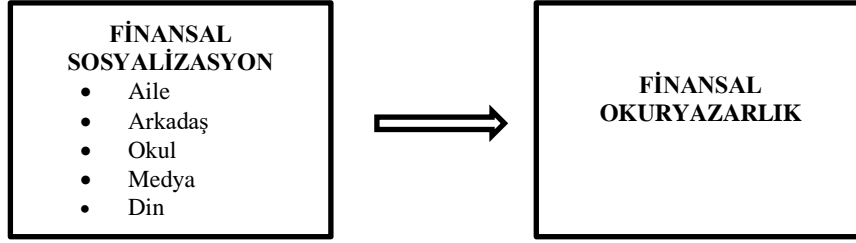
### V.I. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Bu çalışmanın amacı finansal sosyalizasyon süreçlerinin kadın girişimcilerin finansal okuryazarlığındaki rolünü araştırmaktır. Araştırmanın kapsamı İzmir ilindeki kadın girişimciler olarak belirlenmiştir. Araştırmada zaman ve maliyet kısıtları nedeniyle, kolayda ulaşılabilir örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Bu doğrultuda araştırma, sadece İzmir ilinde faaliyet gösteren bir iş kadınları derneğinin daha önce finansal okuryazarlık eğitimi almış ve hala aktif olarak kendi işletmelerinin yönetiminde olan üyeleri ile gerçekleştirilmiştir.

Girişimci olarak faaliyet gösteren kadınların, temel ya da ileri düzeyde finansal okuryazar olduğu bilinmektedir. Bu nedenle, bu çalışmada örnekleme oluşturan, lise ve üniversite mezunu olan kadın girişimcilerin, düzey gözetilmeksizin finansal okuryazar olduğu varsayılmıştır. Ayrıca bu derneğe üye olan kadın girişimcilerin tamamının finansal okuryazarlık eğitimine katılmış olması ve kendi işletmelerinin tüm süreçlerinde işletme sahibi olarak bulunması da bu varsayımı destekler nitelikler oluşturmaktadır. Nitekim Marcolin & Abraham (2006); Worthington (2006) yetişkinler üzerine yaptıkları araştırmada üniversite mezunlarının ve iş sahiplerinin finansal okuryazarlığının yüksek olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Araştırmanın bazı sınırları bulunmaktadır. Araştırmanın birinci sınırı örneklemin İzmir ilinde faaliyet gösteren sadece bir derneğe üye kadın girişimcilerden oluşmasıdır. Araştırmanın ikinci sınırını ise, finansal sosyalizasyon araçlarının rolünün olumlu ya da olumsuz etkiler yaratarak bireyden bireye değişiklik gösterebilmesidir. Diğer taraftan, finansal okuryazar olan her birey farklı finansal sosyalizasyon araçlarından etkilenebilmektedir. Bu nedenle bu çalışmadan elde edilen sonuçlar örneklem için anlamlı olup, tüm kadın girişimcilere genellenememektedir.

Araştırma modeli literatürde yapılan finansal sosyalizasyon ve finansal okuryazarlık modelleri incelenerek oluşturulmuştur. Araştırma modeli tasarlanırken finansal sosyalizasyon araçları boyutunun belirlenmesinde; Kılıç (2016)'ın doktora tezinden, Grohman ve ark. (2015) ile Grohman & Menkhoff (2015)'un çalışmalarından faydalanılmıştır. Finansal okuryazarlık boyutunda ise özellikle Lusardi (2008, 2009), Lusardi & Mitchell (2008, 2009), Lusardi & Tufano (2009) ile OECD'nin (2011, 2012) okuryazarlık çalışmalarından yararlanılmıştır. Finansal sosyalizasyonun, finansal okuryazarlık üzerindeki rolü OECD tarafından belirlenen finansal okuryazarlık boyutları olan; gelir, bütçe, harcama, tasarruf, borçlanma, yatırım ve emeklilik ekseninde değerlendirilmiştir. Araştırmanın modeli doğrultusunda araştırmanın bir ana sorusu ve beş alt sorusu bulunmaktadır.



**Şekil 1. Araştırmanın Modeli**

*Araştırmanın Ana Sorusu:* Finansal sosyalizasyon süreçlerinin kadın girişimcilerin finansal okuryazarlığı üzerindeki rolü nedir?

*Araştırmanın Alt Soruları:*

- Aile bireylerinin, kadın girişimcilerin finansal okuryazarlığı üzerindeki rolü nedir?
- Arkadaşların, kadın girişimcilerin finansal okuryazarlığı üzerindeki rolü nedir?
- Alınan eğitimin, kadın girişimcilerin finansal okuryazarlığı üzerindeki rolü nedir?
- Medyanın, kadın girişimcilerin finansal okuryazarlığı üzerindeki rolü nedir?
- Dinin, kadın girişimcilerin finansal okuryazarlığı üzerindeki rolü nedir?

Literatürde finansal okuryazarlık ile ilgili pek çok ölçeğin bulunması nedeniyle, finansal okuryazarlığı ölçmek için tek başına yeterli bir test aracının mevcut olmadığı belirtilmektedir (Yates & Ward, 2011: 76). Önceki çalışmalarda da finansal okuryazarlık düzeylerinin anketlerdeki sorulara göre değiştiğini belirtmektedir (Hung, Parker, Yoong, 2009; Moore, 2003). Hem bu varsayımlardan hem de araştırmanın soruları literatürde kısıtlı çalışmada incelenmiş olduğundan, daha derinlemesine ve keşfedici bir araştırma yapılması için araştırmada nitel araştırma yöntemlerinden yarı yapılandırılmış mülakat tekniği kullanılmıştır. Mülakat soruları literatürde yaygın olarak kabul gören finansal okuryazarlık ve finansal sosyalizasyon çalışmalarına dayalı bir şekilde hazırlanmıştır. Bu doğrultuda Atkinson & Messy (2012)'nin de çalışmalarında yararlandığı, OECD'nin 2011 ve 2012 yıllarında yaptığı finansal okuryazarlığı ölçmeye çalıştığı anketlerden; Webley & Nyhus (2012), Grohman ve ark. (2015) ve Grohman & Menkhoff (2015)'un finansal sosyalizasyon çalışmalarından yararlanılmıştır. Hazırlanan sorular üç farklı akademisyenin görüşüne sunulmuş ve düzeltmeler sonrasında araştırmaya katılan kadın girişimcilere yüz yüze mülakatlarda sorulmuştur. 74 aktif üyesi olan iş kadınları derneğinin 55 üyesi ile yapılan yüz yüze mülakatlar, 2019 yılı Kasım ve Aralık aylarında gerçekleştirilmiştir.

Yarı yapılandırılmış mülakatlardan elde edilen yazılı notlar düzenlenerek içerik analizine tabi tutulmuştur. İçerik analizi verilerin, belirli bir problem veya amaç bakımından sınıflandırılması, özetlenmesi ve belirli bir anlam çıkarılması için taranarak kategorilere ayrılmasını içermektedir (Weber, 1990: 9). Bu bağlamda, çalışmada mülakatlarda kayıt altına alınıp düzenlenen verilerin sınıflandırılabilmesi için içerik analizi tekniklerinden sözcük sayma kullanılmıştır. Düzenlenen yazılı notlarda, belirli sözcüklerin kaç kere tekrar ettiği sayılmıştır. Sayılan sözcükler betimsel istatistikî yöntemler kullanılarak çözümlenmiştir. Yarı yapılandırılmış mülakatlarda sorulan her bir soruya verilen cevapların frekansları ve bu frekansların yüzde oranları hesaplanarak değerlendirme yapılmıştır. İnsan davranışları içeren nitel çalışmalarda güvenilirlik önemli bir sorun olarak görülmektedir (Arastaman, Fidan, Fidan, 2018: 40). Yarı yapılandırılmış mülakatlarda alınan notların ya da kayıtların doğru ve eksiksiz olarak analiz edilmesi araştırmanın güvenilirliği için çok önemlidir. Bu araştırmada yarı yapılandırılmış mülakatlarda belirtilen fikirlere tarafsız davranılmıştır. Mülakatlarda kendilerini daha doğru ifade edebilmeleri için hazırlanan soru formu kadın girişimcilere de verilmiştir. Ayrıca sorular sorulmadan önce tüm katılımcılara finansal okuryazarlık, finansal sosyalizasyon kavramları ve finansal sosyalizasyon boyutları hakkında kısaca bir bilgilendirme yapılmıştır. Katılımcılara istemeleri halinde soruları yanıtlamaktan vazgeçebilecekleri belirtilmiştir. Mülakatlarda ses kaydı alınmamıştır. Ancak katılımcıların izni ile detaylı bir şekilde not tutulmuştur.

## V.II. Araştırmanın Bulguları

Araştırmanın 55 kadın girişimciden oluşan örnekleminde; 20-30 yaşında 6 (%11) kişi, 31-40 yaşında 22 (%40) kişi, 41-50 yaşında 16 (%29) kişi 51 ve üstünde 11 (%20) kişi bulunmaktadır.

**Tablo 2. Katılımcıların Yaş Aralığı**

20-30	31-40	41-50	51 ve üstü
6 kişi (%11)	22 kişi (%40)	16 kişi (%29)	11 kişi (%20)

Örneklemdaki kadın girişimcilerin eğitim durumu incelendiğinde; 3 kişinin (%5) lise, 2 kişinin (%4) ön lisans, 33 kişinin (%60) lisans, 11 kişinin (%20) yüksek lisans, 6 kişinin (%11) doktora mezunu olduğu görülmektedir. Örneklemdaki kadın girişimcilerin çoğu lisans mezunudur, kadın girişimcilerin eğitim seviyesinin yüksek olduğu söylenebilir.

**Tablo 3. Katılımcıların Eğitim Durumu**

İlköğretim	Ortaöğretim	Lise	Ön Lisans	Lisans	Y. Lisans	Doktora
---	---	3 kişi (%5)	2 kişi (%4)	33 kişi (%60)	11 kişi (%20)	6 kişi (%11)

Kadın girişimcilerden 37 kişi (%67) evli, 18 kişi (%33) ise bekarıdır. Evli ve bekar kadın girişimcilerin yaş ortalaması ile ilgili belirgin farklılık bulunmamaktadır. Kadın girişimcilerden 33'ünün (%60) çocuğu vardır, 22'sinin (%40) ise çocuğu yoktur. Çocuğu olan kadın girişimcilerin 17'si (%52) 1 çocuğa, 16'sı (%48) 2 çocuğa sahiptir. Kadın girişimcilerin çocuklarının çoğu okumaktadır. Yaşça büyük olanların ise bir kısmı kendi işini yapmakta, bir kısmı ise kurumsal bir firmada çalışmaktadır.

37 evli kadın girişimcinin eşlerinin eğitim durumu incelendiğinde; 3 kişinin (%8) lise, 27 kişinin (%73) lisans, 5 kişinin (%14) yüksek lisans, 2 kişinin (%5) doktora mezunu olduğu görülmüştür. Kadın girişimcilerin eşlerinin meslekleri çeşitlilik göstermektedir. 10 kişi (%27) mühendis (jeofizik/makine/inşaat/kimya/ziraat), 9 kişi (%24) iş adamı, 3 kişi (%8) doktor, 3 kişi (%8) avukat, 3 kişi (%8) yönetici, 2 kişi (%5) sigortacı, 2 kişi (%5) gazeteci, 1 kişi (%3) akademisyen, 1 kişi (%3) bankacı, 1 kişi (%3) iş güvenliği uzmanı, 1 kişi (%3) makine teknikeri, 1 kişi (%3) zoologdur.

**Tablo 4. Katılımcıların Eşlerinin Meslekleri**

Meslekler	Kişi Sayısı
Mühendis	10 kişi (%27)
İş adamı	9 kişi (%24)
Doktor	3 kişi (%8)
Avukat	3 kişi (%8)
Yönetici	3 kişi (%8)
Sigortacı	2 kişi (%5)
Gazeteci	2 kişi (%5)
Akademisyen	1 kişi (%3)
Bankacı	1 kişi (%3)
İş Güvenliği Uzmanı	1 kişi (%3)
Makine Teknikeri	1 kişi (%3)
Zoolog	1 kişi (%3)

Kadın girişimcilerin annelerinin eğitim durumu incelendiğinde; 17 kişinin (%31) ilköğretim, 3 kişinin (%6) ortaöğretim, 25 kişinin (%45) lise, 3 kişinin (%5) ön lisans, 6 kişinin (%11) lisans ve 1 kişinin (%2) yüksek lisans mezunu olduğu görülmüştür. Kadın girişimcilerin anne meslekleri çeşitlilik göstermektedir. 36 kişi (%65) ev hanımı, 7 kişi (%13) öğretmen, 5 kişi (%9) emekli, 3 kişi (%5) terzi,

1 kişi (%5) hemşire, 1 kişi (%2) gümrük memuru, 1 kişi (%2) matematik mühendisi, 1 kişi (%2) muhasebecidir. Kadın girişimcilerin çoğunun annesi ev hanımı olduğu görülmektedir.

**Tablo 5. Katılımcıların Anne Meslekleri**

Meslekler	Kişi Sayısı
Ev Hanımı	36 kişi (%65)
Öğretmen	7 kişi (%13)
Emekli	5 kişi (%9)
Terzi	3 kişi (%5)
Hemşire	1 kişi (%2)
Gümrük Memuru	1 kişi (%2)
Matematik Mühendisi	1 kişi (%2)
Muhasebeci	1 kişi (%2)

Kadın girişimcilerin babalarının eğitim durumu incelendiğinde; 10 kişinin (%18) ilköğretim, 5 kişinin (%9) ortaöğretim, 17 kişinin (%31) lise, 3 kişinin (%5) ön lisans, 19 kişinin (%35) lisans ve 1 kişinin (%2) doktora mezunu olduğu görülmüştür. Kadın girişimcilerin baba meslekleri de çeşitlilik göstermektedir. 23 kişi (%42) emekli, 10 kişi (%18) esnaf/tacir, 4 kişi (%7) mühendis (inşaat/makine/elektrik), 3 kişi (%5) memur, 3 kişi (%5) işçi, 2 kişi (%4) teknisyen/tekniker, 2 kişi (%4) avukat, 2 kişi (%4) öğretmen, 1 kişi (%2) eczacı, 1 kişi (%2) ekonomist, 1 kişi (%2) iş adamı, 1 kişi (%2) kimyager, 1 kişi (%2) mülki idare amiri, 1 kişi (%2) polistir. Örnekleme yer alan kadın girişimcilerin babalarının genel olarak emekli olduğu görülmektedir, mülakatlarda bu durum kadın girişimcilerin babalarının yaşlarının ilerlemesi ile ilişkilendirilmiştir.

**Tablo 6. Katılımcıların Baba Meslekleri**

Meslekler	Kişi Sayısı
Emekli	23 kişi (%42)
Esnaf/Tacir	10 kişi (%18)
Mühendis	4 kişi (%7)
Memur	3 kişi (%5)
İşçi	3 kişi (%5)
Tekniker/Teknisyen	2 kişi (%4)
Avukat	2 kişi (%4)
Öğretmen	2 kişi (%4)
Eczacı	1 kişi (%2)
Ekonomist	1 kişi (%2)
İş Adamı	1 kişi (%2)
Kimyager	1 kişi (%2)
Mülki İdare Amiri	1 kişi (%2)
Polis	1 kişi (%2)

Örnekleme yer alan 55 kadın girişimciden; 40 kişi (%73) hizmet (eğitim-danışmanlık, perakende, inşaat, estetik, peyzaj, gayrimenkul), 6 kişi (%11) üretim (engelli eşyaları/makine, ayakkabı, ambalaj), 5 kişi (%9) sağlık, 4 kişi (%7) hukuk alanında girişimcilik faaliyeti göstermektedir. Kadın girişimcilerin en çok hizmet alanında faaliyet gösterdiği görülmektedir.

**Tablo 7. Katılımcıların Girişimcilik Faaliyeti Gösterdiği Alanlar**

Girişim Faaliyeti Alanları	Kişi Sayısı
Hizmet	40 kişi (%73)
Üretim	6 kişi (%11)
Sağlık	5 kişi (%9)
Hukuk	4 kişi (%7)



Örneklemdaki kadın girişimcilerin ailelerinde girişimci olup olmadığı sorusuna yönelik verdikleri cevaplar incelendiğinde; 15 kadın girişimcinin (%27) ailesinde kendisinden başka girişimci bulunduğu, 40 kadın girişimcinin ise (%73) ailesinde kendisinden başka girişimci bulunmadığı görülmüştür. Araştırmayı derinleştirmek amacıyla kadın girişimcilere “Ailenizde girişimci olan kişi kimdir ve hangi sektörde faaliyetleri vardır?” sorusu yeniden sorulmuş ve cevaplar sadece birinci derecede akrabalarla sınırlandırılmamıştır. Verilen cevaplar doğrultusunda, örneklemdaki kadın girişimcilerden 6 kişinin (%33) eşinin; mobilya, inşaat, hukuk ve hizmet alanlarında. 4 kişinin (%22) babasının, üretim ve hizmet alanlarında girişimci olduğu görülmüştür. 3 kişinin (%17) kardeşi, hukuk ve üretim alanında girişimcidir. 2 kişinin (%11) oğlu, inşaat alanında girişimcidir. 2 kişinin (%11) kuzeni, hizmet ve inşaat alanında ve 1 kişinin (%6) annesi eğitim alanında girişimcidir.

**Tablo 8. Ailedeki Başka Girişimciler ve Girişimde Buldukları Alanlar**

Ailelerinde Kendilerinden Başka Girişimci Olan Kadın Girişimciler	Girişimci Olan Aile Üyeleri ve Girişimde Buldukları Alanlar
1. Kadın Girişimci	Anne-Eğitim Alanı
3. Kadın Girişimci	Baba-Hizmet/Danışmanlık Alanı
7. Kadın Girişimci	Eş-Mobilya Alanı, Oğul-Inşaat Alanı
10. Kadın Girişimci	Eş-Inşaat Alanı
16. Kadın Girişimci	Kardeş-Hukuk Alanı
17. Kadın Girişimci	Kardeş-Hukuk Alanı
18. Kadın Girişimci	Kardeş-Üretim Alanı
21. Kadın Girişimci	Eş-Hukuk Alanı
23. Kadın Girişimci	Baba-Üretim Alanı
30. Kadın Girişimci	Kuzen-Hizmet Alanı
31. Kadın Girişimci	Baba-Hizmet Alanı
33. Kadın Girişimci	Baba-Hizmet Alanı, Kuzen-Inşaat Alanı
39. Kadın Girişimci	Eş-Inşaat Alanı, Oğul- İnşaat Alanı
42. Kadın Girişimci	Eş-Hizmet Alanı
55. Kadın Girişimci	Eş-Inşaat Alanı

*Finansal Okuryazarlık Boyutlarından “Gelir” İle İlgili Bulgular:* Örnekleme yer alan kadın girişimcilere gelir boyutu ile ilgili olarak “Para kazanırken nelere dikkat edersiniz?” sorusu sorulmuştur. Verilen cevaplar sıklık olarak değerlendirildiğinde kadın girişimcilerin para kazanırken sırasıyla; “dürüst ve güvenilir olmaya” (29 kez), “karlılığa ve maliyete” (11 kez), “etik olmaya-işi düzgün yapmaya” (10 kez), “emeğinin karşılığı almaya-hak ettiğini kazanmaya” (7 kez), “çalışan, müşteri ve kendi mutluluğuna” (4 kez), “maliyete” (3 kez), “sürdürülebilirliğe” (1 kez) dikkat ettiği belirlenmiştir.

**Tablo 9. Gelir Boyutunda Finansal Tutum ve Davranışa Yönelik Sorulara Verilen Cevaplar**

“Para Kazanırken Nelere Dikkat Edersiniz?”	Tekrar Sıklığı (f)
Dürüst ve Güvenilir Olmak	29
Karlılık ve Maliyet	11
Etik Olmak-İşi Düzgün Yapmak	10
Emeğinin Karşılığı Almak-Hak Ettiğini Kazanmak	7
Çalışan, Müşteri ve Kendi Mutluluğu	4
Maliyet	3
Sürdürülebilirlik	1

Örnekleme yer alan kadın girişimcilere gelir boyutu ile ilgili olarak “Para kazanırken nelere dikkat edilmesi gerektiğini nereden/kimden öğrendiniz?” sorusu sorulmuştur. Bu soruyla, kadın girişimcilerin gelir boyutundaki finansal tutumlarının ve davranışlarının öğrenilmesinde en çok etkilendiği finansal sosyalizasyon aracı belirlenmeye çalışılmıştır. Verilen cevaplar sıklık olarak değerlendirildiğinde kadın girişimciler sırasıyla; “baba” (47 kez), “anne” (36 kez), “okul” (21 kez), “eş” (16 kez), “medya” (12 kez), “arkadaş” (11 kez), “kardeş” (8 kez), “din” (8 kez) cevabını vermiştir.

Kadın girişimcilere gelir boyutuyla ilgili olarak “Para kazanmayı nereden/kimden öğrendiniz?” sorusu da sorulmuştur. Bu soruyla, kadın girişimcilerin gelir boyutunda para kazanmadaki finansal tutumlarının ve davranışlarının öğrenilmesinde en çok etkilendiği finansal sosyalizasyon aracı belirlenmeye çalışılmıştır. Verilen cevaplar sıklık olarak değerlendirildiğinde sırasıyla; “baba” (45 kez), “okul” (26 kez), “anne” (24 kez), “medya” (17 kez), “arkadaş” (13 kez), “eş” (10 kez), “kardeş” (9 kez) cevabı verilmiştir.

**Tablo 10. Gelir Boyutunda Finansal Sosyalizasyona Yönelik Sorulan Sorulara Verilen Cevaplar**

“Para Kazanırken Nelere Dikkat Edilmesi Gerektiğini Nereden/Kimden Öğrendiniz?”	Tekrar Sıklığı (f)
Baba	47
Anne	36
Okul	21
Eş	16
Medya	12
Arkadaş	11
Din	8
Kardeş	8
“Para Kazanmayı Nereden/Kimden Öğrendiniz?”	Tekrar Sıklığı (f)
Baba	45
Okul	26
Anne	24
Medya	17
Arkadaş	13
Eş	10
Kardeş	9

*Finansal Okuryazarlık Boyutlarından “Bütçe” İle İlgili Bulgular:* Örnekleme yer alan kadın girişimcilere bütçe boyutu ile ilgili olarak “İşinizle ilgili bütçe yaparken nelere dikkat edersiniz?” sorusu sorulmuştur. Verilen cevaplar sıklık olarak değerlendirildiğinde kadın girişimcilerin sırasıyla; “gelir-gider dengesine” (39 kez), “önceliklere ve ihtiyaçlara” (19 kez), “ülkenin durumuna ve potansiyel işlere” (6 kez) dikkat ederek bütçe oluşturdukları görülmüştür.

**Tablo 11. Bütçe Boyutunda Finansal Tutum ve Davranışa Yönelik Sorulan Soruya Verilen Cevaplar**

“İşinizle İlgili Bütçe Yaparken Nelere Dikkat Edersiniz?”	Tekrar Sıklığı (f)
Gelir-Gider Dengesi	39
Öncelikler ve İhtiyaçlar	19
Ülkenin Durumu ve Potansiyel İşler	6

Kadın girişimcilere bütçe boyutu ile ilgili olarak “Bütçe yaparken nelere dikkat edilmesi gerektiğini nereden/kimden öğrendiniz?” sorusu sorulmuştur. Bu soruyla, kadın girişimcilerin bütçe boyutundaki finansal tutumlarının ve davranışlarının öğrenilmesinde en çok etkilendiği finansal sosyalizasyon aracı belirlenmeye çalışılmıştır. Verilen cevaplar sıklık olarak değerlendirildiğinde kadın girişimciler sırasıyla; “baba” (44 kez), “anne” (42 kez), “eş” (16 kez), “okul” (11 kez), “medya” (9 kez), “kardeş” (8 kez), “arkadaş” (4 kez), “din” (1 kez) cevabını vermiştir.

**Tablo 12. Bütçe Boyutunda Finansal Sosyalizasyona Yönelik Sorulan Soruya Verilen Cevaplar**

“Bütçe Yaparken Nelere Dikkat Edilmesi Gerektiğini Nereden/Kimden Öğrendiniz?”	Tekrar Sıklığı (f)
Baba	44
Anne	42
Eş	16
Okul	11
Medya	9
Kardeş	8
Arkadaş	4
Din	1

*Finansal Okuryazarlık Boyutlarından “Harcama” İle İlgili Bulgular:* Örneklemede yer alan kadın girişimcilere harcama boyutu ile ilgili olarak “Harcamalarınızı yaparken nelere dikkat edersiniz?” sorusu sorulmuştur. Kadın girişimcilerin harcama yaparken; “ihtiyaç önceliğine” (39 kez), “gelir-gider dengesine” (22 kez), “fiyat-kalite dengesine” (8 kez) dikkat ettiği görülmüştür. Bu soruda bir kadın girişimci ise “harcama yapmaya dikkat ettiğim söylenemez” cevabı vermiştir.

**Tablo 13. Harcama Boyutunda Finansal Tutum ve Davranışa Yönelik Sorulan Soruya Verilen Cevaplar**

“Harcamalarınızı Yaparken Nelere Dikkat Edersiniz?”	Tekrar Sıklığı (f)
İhtiyaç Önceliği	39
Gelir-Gider Dengesi	22
Fiyat-Kalite Dengesi	8

Kadın girişimcilere harcama boyutuyla ilgili olarak “Harcamalarınızı nasıl yapmanız gerektiğini nereden/kimden öğrendiniz?” sorusu sorulmuştur. Bu soruyla, kadın girişimcilerin harcama boyutundaki finansal tutumlarının ve davranışlarının öğrenilmesinde en çok etkilendiği finansal sosyalizasyon aracı belirlenmeye çalışılmıştır. Verilen cevaplar sıklık olarak değerlendirildiğinde kadın girişimciler sırasıyla; “anne” (46 kez), “baba” (44 kez), “eş” (17 kez), “okul” (14 kez), “medya” (13 kez), “arkadaş” (8 kez), “kardeş” (5 kez) cevabını vermiştir. Kadın girişimcilerin bu soruda “din” eksenli bir cevap vermedikleri görülmüştür.

**Tablo 14. Harcama Boyutunda Finansal Sosyalizasyona Yönelik Sorulan Soruya Verilen Cevaplar**

“Harcamalarınızı Nasıl Yapmanız Gerektiğini Nereden/Kimden Öğrendiniz?”	Tekrar Sıklığı (f)
Anne	46
Baba	44
Eş	17
Okul	14
Medya	13
Arkadaş	8
Kardeş	5

*Finansal Okuryazarlık Boyutlarından “Tasarruf” İle İlgili Bulgular:* Örneklemede yer alan kadın girişimcilere “Tasarruf eder misiniz?” sorusu sorulmuştur. Verilen cevaplar değerlendirildiğinde; kadın girişimcilerden 51 kişi (%93) “evet” cevabı vererek tasarruf ettiğini belirtmiş, 4 kişi (%7) ise bu soruya “hayır” cevabını verilmiştir. Tasarruf boyutu ile ilgili olarak kadın girişimcilere “Nelerden tasarruf edersiniz?” sorusu sorulmuştur. Verilen cevaplar sıklık olarak değerlendirildiğinde kadın girişimcilerin sırasıyla; “gereksiz kişisel ve lüks harcamalardan (giyim, takı, kozmetik gibi)” (52 kez), “sosyal hayattan (yemek ve tatil harcamaları gibi)” (6 kez) tasarruf ettikleri görülmüştür. Bu soruda dört kadın girişimci tasarruf etmediğini belirtmiştir.

**Tablo 15. Tasarruf Boyutunda Finansal Tutum ve Davranışa Yönelik Sorulan Sorulara Verilen Cevaplar**

“Tasarruf Eder Misiniz?”	
Evet	Hayır
51 kişi (%93)	4 kişi (%7)
“Nelerden Tasarruf Edersiniz?”	
Tekrar Sıklığı (f)	
Gereksiz Kişisel ve Lüks Harcamalar (Giyim, Takı, Kozmetik Gibi)	52
Sosyal Hayat (Yemek ve Tatil Harcamaları)	6

Kadın girişimcilere tasarruf boyutu ile ilgili olarak “Tasarruf etmeyi nereden/kimden öğrendiniz?” sorusu sorulmuştur. Bu soruyla, kadın girişimcilerin tasarruf boyutundaki finansal tutumlarının ve davranışlarının öğrenilmesinde en çok etkilendiği finansal sosyalizasyon aracı belirlenmeye çalışılmıştır. Verilen cevaplar sıklık olarak değerlendirildiğinde kadın girişimciler sırasıyla; “anne” (49 kez), “baba” (35 kez), “eş” (15 kez), “kardeş” (10 kez), “arkadaş” (8 kez), “medya” (6 kez), “okul” (6 kez) cevabı vermiştir. Kadın girişimcilerin hiçbiri bu soruda “din” eksenli bir cevap vermemiştir.

**Tablo 16. Tasarruf Boyutunda Finansal Sosyalizasyona Yönelik Sorulan Soruya Verilen Cevaplar**

“Tasarruf Etmeyi Nereden/Kimden Öğrendiniz?”	Tekrar Sıklığı (f)
Anne	49
Baba	35
Eş	15
Kardeş	10
Arkadaş	8
Medya	6
Okul	6

*Finansal Okuryazarlık Boyutlarından “Borçlanma” İle İlgili Bulgular:* Örneklemde yer alan kadın girişimcilere borçlanma boyutu ile ilgili olarak “Nereden/kimlerden borç alırsınız?” sorusu sorulmuştur. Verilen cevaplar sıklık olarak değerlendirildiğinde kadın girişimcilerin sırasıyla “bankadan” (26 kez), “aileden” (25 kez), “arkadaş ve dosttan” (9 kez) borç aldıkları görülmüştür. Ailesinden borç aldıklarını belirten üç kadın girişimci özellikle babalarından borç istediklerini belirtmiştir. Bununla birlikte bir kadın girişimci “*eşimden, kolay kolay borç almam, ola ki borç aldım ailem ve dostumdan alırım*” ifadesini kullanmıştır. Bu soruyu cevaplarken kadın girişimcilerin “*borç almamaya çalışırım ama gerekli görürsem bankadan kredi çekerim*”, “*borçlanmamaya dikkat ederim ama gerekirse ailemden alırım*” şeklinde ifadeler kullandıkları görülmüştür. Bu soruya yedi kadın girişimci “*borç almam*” cevabını vermiştir.

“Borçlanırken faiz unsuruna dikkat eder misiniz?” sorusuyla kadın girişimcilerin borçlanma yaparken faiz unsurunu dikkate alıp almadığı belirlenmeye çalışılmıştır. Verilen cevaplar değerlendirildiğinde kadın girişimcilerden 45 kişi (%82) “evet” cevabı vererek borçlanırken faiz unsuruna dikkat ettiğini, 10 kişi (%18) ise bu soruya “hayır” cevabını vererek borçlanmada faiz unsuruna dikkat etmediğini belirtmiştir.

“Borçlarınızı zamanda ödemeye dikkat eder misiniz?” sorusuna örnekleme oluşturan 55 kadın girişimcinin tamamı (%100) “evet” cevabını vermiştir.

**Tablo 17. Borçlanma Boyutunda Finansal Tutum ve Davranışa Yönelik Sorulara Verilen Cevaplar**

“Nereden/Kimlerden Borç Alırsınız?”	Tekrar Sıklığı (f)
Banka	26
Aile	25
Arkadaş ve Dost	9
“Borçlanırken Faiz Unsuruna Dikkat Eder Misiniz?”	
<b>Evet</b>	<b>Hayır</b>
45 kişi (%82)	10 kişi (%18)
“Borçlarınızı Zamanda Ödemeye Dikkat Eder Misiniz?”	
<b>Evet</b>	<b>Hayır</b>
55 kişi (%100)	---

Kadın girişimcilere “Borçlanmayı nasıl yapmanız gerektiğini nereden/kimden öğrendiniz?” sorusu sorulmuştur. Bu soruyla, kadın girişimcilerin borçlanma boyutundaki finansal tutumlarının ve davranışlarının öğrenilmesinde en çok etkilendiği finansal sosyalizasyon aracı belirlenmeye çalışılmıştır. Verilen cevaplar sıklık olarak değerlendirildiğinde sırasıyla; “baba” (39 kez), “anne” (30 kez), “eş” (15 kez), “medya” (9 kez), “okul” (8 kez), “arkadaş” (7 kez), “kardeş” (6 kez) cevapları verilmiştir. Kadın girişimcilerin hiçbiri bu soruda “din” eksenli bir cevap vermemiştir.

**Tablo 18. Borçlanma Boyutunda Finansal Sosyalizasyona Yönelik Sorulara Verilen Cevaplar**

“Borçlanmayı Nasıl Yapmanız Gerektiğini Nereden/Kimden Öğrendiniz?”	Tekrar Sıklığı (f)
Baba	39
Anne	30
Eş	15
Medya	9
Okul	8
Arkadaş	7
Kardeş	6
“Borçlanırken Faiz Unsuruna Dikkat Etmenizden İnanmış Dinin Bir Etkisi Var mıdır? “	
<b>Hayır</b>	<b>Cevap Vermek İstemeyenler</b>
49 kişi (%89)	6 kişi (%11)
“Borç Ödeme İle İlgili Davranışlarınızı Nereden/Kimden Öğrendiniz?”	
Baba	49
Anne	47
Eş	17
Kardeş	8
Okul	7
Arkadaş	5
Medya	4
Din	3

“Borçlanırken faiz unsuruna dikkat etmenizden inandığınız dinin bir etkisi var mıdır? Varsa bu etki nedir?” sorusunda kadın girişimcilerden 49 kişi (%89) “hayır” cevabı vermiştir. Bu soruyla, kadın girişimcilerin borçlanma boyutundaki finansal tutumlarında ve davranışlarında finansal sosyalizasyon araçlarından dinin etkisinin olup olmadığı belirlenmeye çalışılmıştır. Soruya “hayır” cevabını veren kadın girişimcilerden bir tanesi “*dinin bir etkisi yok*” diye belirtirken, diğer bir kadın girişimci “*hayır, asıl önemli olan faiz oranıdır*” şeklinde cevap vermiştir. 6 kadın girişimci (%11) ise bu soruyu cevaplamak istememiştir.

Kadın girişimcilere “Borç ödeme ile ilgili davranışlarınızı nereden/kimden öğrendiniz?” sorusu sorulmuştur. Bu soruyla kadın girişimcilerin borç öderken en çok hangi finansal sosyalizasyon aracından

etkilendikleri belirlenmeye çalışılmıştır. Verilen cevaplar sıklık olarak değerlendirildiğinde sırasıyla; “baba” (49 kez), “anne” (47 kez), “eş” (17 kez), “kardeş” (8 kez), “okul” (7 kez), “arkadaş” (5 kez), “medya” (4 kez), “din” (3 kez) cevabı verilmiştir.

*Finansal Okuryazarlık Boyutlarından “Yatırım” İle İlgili Bulgular:* Örneklemde yer alan kadın girişimcilere yatırım boyutu ile ilgili olarak “Finansal yatırım yaparken nelere dikkat edersiniz?” sorusu sorulmuştur. Verilen cevaplar sıklık olarak değerlendirildiğinde kadın girişimcilerin sırasıyla yatırımların “karlılığına” (30 kez), “uzun vadede getiri sağlamasına” (23 kez), “koşullarına” (16 kez), “risk unsurlarına” (4 kez) dikkat ettiği belirlenmiştir. Ayrıca kadın girişimciler; gelecek ihtiyaçlarına, bütçelerine, yatırım aracı hakkında sahip oldukları bilgiye, faiz oranlarına ve döviz kuruna dikkat ederek finansal yatırım yaptıklarını da vurgulamıştır.

Yine bu boyutta sorulan “Finansal yatırım yaparken faiz unsuruna dikkat eder misiniz?” sorusuna, kadın girişimcilerden 47 kişi (%85) “evet” cevabı vererek finansal yatırım yaparken faiz unsuruna dikkat ettiğini belirtmiştir. 8 kadın girişimci (%15) ise soruya “hayır” cevabını vermiştir.

**Tablo 19. Yatırım Boyutunda Finansal Tutum ve Davranışa Yönelik Sorulan Sorulara Verilen Cevaplar**

“Finansal Yatırım Yaparken Nelere Dikkat Edersiniz?”	Tekrar Sıklığı (f)
Karlılık	30
Uzun Vadede Getiri Sağlama	23
Koşullar	16
Risk Unsurları	4
“Finansal Yatırım Yaparken Faiz Unsuruna Dikkat Eder Misiniz?”	
Evet	Hayır
47 kişi (%85)	8 kişi (%15)

Kadın girişimcilere “Finansal yatırım yapmayı nereden/kimden öğrendiniz?” sorusu sorulmuştur. Verilen cevaplar sıklık olarak değerlendirildiğinde kadın girişimciler sırasıyla; “baba” (41 kez), “anne” (29 kez), “okul” (12 kez), “arkadaş” (11 kez), “medya” (10 kez), “eş” (8 kez), “kardeş” (1 kez) cevabını vermiştir. Bu soruda kadın girişimcilerden “din” eksenli hiçbir cevap gelmemiştir. Ancak, bir kadın girişimci (%1) “*finansal yatırım yapmayı iş hayatında öğrendim*” şeklinde farklı bir cevap vermiş, belirtilen sosyalizasyon boyutlarının dışında finansal yatırımı iş hayatında öğrendiğini belirtmiştir.

“Finansal yatırım yaparken faiz unsuruna dikkat etmenizde inandığımız dinin bir etkisi var mıdır? Varsa bu etki nedir?” sorusuna kadın girişimcilerden 48 kişi (%87) “hayır” cevabı vermiştir. 7 kadın girişimci ise (%13) bu soruya cevap vermek istememiştir.

**Tablo 20. Yatırım Boyutunda Finansal Sosyalizasyona Yönelik Sorulan Sorulara Verilen Cevaplar**

“Finansal Yatırım Yapmayı Nereden/Kimden Öğrendiniz?”	Tekrar Sıklığı (f)
Baba	41
Anne	29
Okul	12
Arkadaş	11
Medya	10
Eş	8
İş Hayatı (*Boyut Dışı)	1
Kardeş	1
“Finansal Yatırım Yaparken Faiz Unsuruna Dikkat Etmenizde İnanığımız Dinin Bir Etkisi Var mıdır? Varsa Bu Etki Nedir?”	
Hayır	Bu Soruyu Cevaplamak İstemeyenler
48 kişi (%87)	7 kişi (%13)

*Finansal Okuryazarlık Boyutlarından “Emeklilik” İle İlgili Bulgular:* Örneklemede yer alan kadın girişimcilere emeklilik boyutunda “Emeklilik planınız var mı?” sorusu sorulmuştur. Verilen cevaplar değerlendirildiğinde, kadın girişimlerden 47 kişi (%85) emeklilik planları olduğunu belirterek “evet” cevabını vermiştir. 8 kadın girişimci ise (%15) emeklilik planları olmadığını “hayır” cevabı vererek belirtmiştir. Kadın girişimcilere emeklilik boyutu ile ilgili olarak “Emeklilik planı yaparken nelere dikkat edersiniz?” sorusu sorulmuştur. Verilen cevaplar sıklık olarak değerlendirildiğinde kadın girişimcilerin emeklilik planı yaparken sırasıyla; planın “konforlu ve rahat bir yaşam sağlama düzeyine” (28 kez), “iyi bir maaş getirisine” (22 kez), “mevcut yaşam standardını koruyabilmesine” (8 kez), “ödeme dengesine” (2 kez), “fon dağılımına” (2 kez), “emeklilik şirketine” (2 kez) dikkat ettikleri görülmüştür. Sadece bir kadın girişimci bu soruya “*emeklilik planım yok*” şeklinde cevap vermiştir.

**Tablo 21. Emeklilik Boyutunda Finansal Tutum ve Davranışa Yönelik Sorulan Sorulara Verilen Cevaplar**

“Emeklilik Planınız Var Mı?”	
Evvet	Hayır
47 kişi (%85)	8 kişi (%15)
“Emeklilik Planı Yaparken Nelere Dikkat Edersiniz?”	
Tekrar Sıklığı (f)	
Konforlu ve Rahat Bir Yaşam Sağlama Düzeyi	28
İyi Bir Maaş Getirisi	22
Mevcut Yaşam Standardını Koruyabilme	8
Ödeme Dengesi	2
Fon Dağılımı	2
Emeklilik Şirketi	2

Kadın girişimcilere “Emeklilik planı yaparken nelere dikkat edilmesi gerektiğini nereden/kimden öğrendiniz?” sorusu sorulmuştur. Bu soruyla, kadın girişimcilerin emeklilik boyutundaki finansal tutumlarının ve davranışlarının öğrenilmesinde en çok etkilendiği finansal sosyalizasyon aracı belirlenmeye çalışılmıştır. Verilen cevaplar sıklık olarak değerlendirildiğinde sırasıyla; “baba” (39 kez), “anne” (26 kez), “eş” (18 kez), “medya” (13 kez), “arkadaş” (11 kez), “kardeş” (6 kez), “okul” (4 kez) cevabı verilmiştir.

**Tablo 22. Emeklilik Boyutunda Finansal Sosyalizasyona Yönelik Sorulan Soruya Verilen Cevaplar**

“Emeklilik Planı Yaparken Nelere Dikkat Edilmesi Gerektiğini Nereden/Kimden Öğrendiniz?”	Tekrar Sıklığı (f)
Baba	39
Anne	26
Eş	18
Medya	13
Arkadaş	11
Kardeş	6
Okul	4

## SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Literatürde finansal okuryazarlık üzerine yapılan çalışmalar genel olarak bireylerin finansal okuryazarlık düzeylerini belirlemeye yöneliktir. Ancak bireyler finansal okuryazar olarak doğmamaktadır. Bireylerin ne derece finansal okuryazar olduğunu ifade eden finansal okuryazarlık kavramı birbirini çevreleyen pek çok değişkenle ilişkilidir. Bu değişkenlerden biri olan finansal

sosyalizasyon, bireylerin finansal konularda çevrelerinden ne derece etkilendiğini ele almaktadır. Finansal sosyalizasyon sürecinde, bireyler finansal konularda kendisini çevreleyen unsurlardan etkilenmektedir.

Her birey gibi ekonomik sistemin bir parçası olan kadın girişimciler de finansal sosyalizasyon etkisine maruz kalarak yetişmektedir. Finansal sosyalizasyon ile birlikte kadınlar, finansal okuryazarlığın boyutları gelir elde etmeyi, bütçe oluşturmayı, harcama yapmayı, tasarruf etmeyi, borç ilişkisi kurmayı, yatırım yapmayı ve emeklilik planlarını oluşturmayı öğrenebilmektedir. Kadın girişimciler, finansal konularda öğrendikleri bu bilgileri finansal sosyalizasyonun devam eden tüm süreçlerinde tutum ve davranışlarına yansıtabilmektedir. Sırasında değişiklik olabilen tüm finansal konularda bireyler finansal sosyalizasyon araçları olan; ailelerinden, arkadaşlarından, eğitim gördükleri okullardan, medyadan ve inandıkları dinden etkilenebilmektedir.

Bu kapsamda bu çalışmada finansal sosyalizasyon sürecinin kadın girişimcilerin finansal okuryazarlığı üzerindeki rolü araştırılmıştır. İzmir ilinde faaliyet gösteren bir iş kadınları derneğinde yapılan araştırmanın demografik bulgularına göre; kadın girişimcilerin yaş grupları, eğitim düzeyleri, girişim gösterdikleri alanlar, anne ve babalarının eğitim düzeyleri, anne ve babalarının meslekleri, ailelerinde girişimci olup olmaması durumuyla etkilendikleri finansal sosyalizasyon araçlarının, sergilenen finansal tutumları ve davranışları doğrudan şekillendirdiği söylenememektedir. Kadın girişimcilerin medeni durumlarına bakıldığında; evli olan kadın girişimcilerin bekar olan kadın girişimcilere kıyasla; bütçe, harcama, tasarruf, borçlanma ve emeklilik boyutunda anne ve babalarının yanında eşlerinden de etkilendikleri görülmektedir. Bununla birlikte kadın girişimcilerin eşlerinin eğitim düzeylerinin ve mesleklerinin, kadın girişimcilere olan etkisinin, finansal tutumları ve davranışları doğrudan şekillendirdiğini söylemek güçtür. Yine kadın girişimcilerin çocuk sahibi olması ile ilgili olarak, çoğunluğun okul çağında çocuklara sahip olması nedeniyle, bir değerlendirme yapmak mümkün olamamıştır.

Kadın girişimcilerin finansal sosyalizasyon sürecinde aralarında büyük farklılıklar olmamakla birlikte; gelir, bütçe, borçlanma, yatırım ve emeklilik boyutlarında daha çok babalarından; harcama ve tasarruf boyutlarında ise daha çok annelerinden etkilendikleri görülmüştür. Evli olan kadın girişimciler, babaları ve annelerinin yanında eşlerinden de etkilenmektedir. Genel olarak, kadın girişimcilerin ailelerinin etkili bir rolde olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bunun yanında sosyal hayatlarında anne, kardeş, arkadaş gibi çeşitli rollere bürünen kadın girişimcilerin etraflarındaki potansiyel girişimci adaylarını da etkilemeleri olası bir durumdur. Özellikle anne olan ya da potansiyel anne adayları kadın girişimcilerin çocuklarının finansal konularda kendilerinden etkileneceği göz önünde bulundurulmalıdır. Toplumdaki finansal okuryazarlık düzeyinde artışın sağlanmasında ailelerin çocuklarıyla olan etkileşiminin yanında, özellikle kadın girişimcilere çocuklarıyla finansal konularda yapacakları konuşmaların önemi vurgulanmalı, kadın girişimciler teşvik edilmelidir.

Bu çalışmada, literatürdeki benzer çalışmalardan hareketle kadın girişimcilerin; aile yapılarının ve ebeveyn özelliklerinin (Kim & Chatterjee, 2013), aldıkları eğitimin (Çinko & ark., 2017), sosyal çevrelerinin (Webley & Nyhus, 2012), finansal durumlarının (Drever ve ark., 2015), kişilik ve karakterlerinin farklılık gösterdiği kabul edilmiştir. Ayrıca her kadın girişimci finansal sosyalizasyon sürecinde farklı düzeyde etkilenebilmektedir. Bu nedenle çalışmadaki sonuçlar, sorulan sorulara verilen benzer cevaplar ele alınarak oluşturulmuştur. Araştırma sonuçlarında, benzer tutum ve davranışlar sergileyen kadın girişimcilerin genellikle benzer finansal sosyalizasyon araçlarından etkilendikleri görülmüştür. Bu doğrultuda; okul ya da okul dışında verilen finans temelli eğitimlerin artırılmasının, medyadaki finansal okuryazarlığa katkı sağlayacak bilgilerin çeşitlendirilmesinin ve bu bilgilere erişimin kolaylaştırılmasının hem kadın girişimcilerin hem de genel olarak toplumun okuryazarlığına katkı sağlayacağı düşünülebilir.

Finansal sosyalizasyondan verimli olarak yararlanan kadın girişimciler, bilinçli bir finansal okuryazar olma potansiyeline sahip olabilmektedir. Araştırmanın sonuçlarına göre, verilen cevaplar dikkate alındığında örneklemdaki kadın girişimcilerin finansal okuryazarlığın tüm boyutlarında genel olarak bilinçli tutum ve davranışlar sergiledikleri düşünülebilir. Finansal sosyalizasyon süreci finansal



okuryazarlıklarına olumlu etki eden kadın girişimciler, bunu kendi tutum ve davranışlarını yansıtabilecektir. Erken dönemden itibaren edindikleri bilgileri kullanarak ilerleyen kadın girişimcilerin, finansal konularda başarılı olma ihtimali de artmaktadır. Ayrıca kadın girişimcilerin, finansal sosyalizasyon etkisiyle farkındalık duygusu gelişecek, finansal konularda daha bilinçli tutum ve davranışlar sergileyebilmeleri mümkün olacaktır. Finansal sosyalizasyon etkisiyle daha bilinçli tutum ve davranışlar sergileyen kadın girişimciler ise, ekonomik dünyaya daha yüksek düzeyde finansal okuryazar olarak giriş yapabilecektir.

Çalışmanın literatüre finansal sosyalizasyon, finansal okuryazarlık ve özellikle kadın girişimciliği açısından katkı sağlaması beklenmektedir. Ancak daha sağlıklı bilgilere ulaşabilmek için finansal okuryazarlığa etki eden her bir finansal sosyalizasyon aracı hakkında daha fazla araştırma yapılması gerekmektedir. Konuyla ilgili farklı kuşaklarda yer alan kadın girişimcilerin, finansal sosyalizasyon süreci araştırılabilir. Temel düzeyde finansal okuryazar olan kadın girişimcilerle, ileri düzey finansal okuryazar olan kadın girişimcilerin en çok hangi finansal sosyalizasyon aracından etkilendikleri karşılaştırılabilir. Beş faktör kişilik envanteriyle farklı kişilikteki bireylerin en fazla hangi sosyalizasyon aracından etkilendikleri belirlenebilir. Girişimci olan ve girişimci olmayan kadınların finansal sosyalizasyon süreci araştırılıp karşılaştırmalar yapılabilir. Örneklem cinsiyet bazında girişimci kadınların ve girişimci erkeklerin, en çok hangi finansal sosyalizasyon aracından etkilendiklerini belirlemek amacıyla yapılabilir.

Uygulamada ise; kadınların finansal okuryazarlık düzeylerini artırabilmek için odaklanılacak sosyalizasyon araçları bağlamında çözümler geliştirilebilir. Örneğin; eğitim kurumlarının müfredatlarında düzenlemeler veya eklemeler yapılabilir ya da farklı eğitim ve gelişim programları şekillendirilebilir. Böylece temel finans bilgisine sahip olan birey sayısının artmasına ve ailedeki olumlu etkileşime katkı sağlanabilir. Ayrıca kamu kurumları, belediyeler, üniversiteler ya da sivil toplum kuruluşları tarafından düzenlenen doğrudan finansal okuryazarlık odaklı eğitimlerin sayısı artırılarak özellikle daha çok kadına ulaşılması sağlanabilir. Bir diğer önemli sosyalizasyon aracı olan medyadaki bilgi paylaşımları artırılarak, finansal bilgilere erişim kolaylaştırılabilir. Kadın girişimci rol modellerinin bilgilerini başkalarıyla paylaşmasını sağlayacak farklı platformlar oluşturulabilir.

## KAYNAKÇA

- Aksoylu, S., Boztosun, D., Altnışık, F., & Baraz, H. E. (2017). A baseline investigation of financial literacy levels: The case of Kayseri province. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 75, 229–246.
- Albeerd, M. I., & Gharleghi, B. (2015). Determinants of the financial literacy among college students in Malaysia. *International Journal of Business Administration*, 6(3), 15–24.
- Alhabeeb, M. J. (1996). Teenagers money, discretionary spending and saving. *Journal of Financial Counseling And Planning*, 7, 123–132.
- Alkaya, A., & Yağlı, İ. (2015). Finansal okuryazarlık-f finansal bilgi, davranış ve tutum: Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi İİBF öğrencileri üzerine bir uygulama. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 8(40), 585–599.
- Arastaman, G., Fidan, İ. Ö., & Fidan, T. (2018). Nitel araştırmada geçerlik ve güvenilirlik: Kuramsal bir inceleme. *Yüzüncü Yıl Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 15(1), 37–75.
- Arnett, J. J. (1995). Adolescents' uses of media for self-socialisation. *Journal of Youth and Adolescence*, 24(5), 519–533.
- Arslan, A. (2004). Medyanın birey, toplum ve kültür üzerine etkileri. *Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi*, 1(1), 1–12.
- Atkinson, A., & Messy, F. A. (2012). Measuring financial literacy: Results of OECD/international network on financial education (infe) pilot study, *OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions*, 15, 1–73.
- Bachmann, G. R., John, D. R., & Rao, A. R. (1993). Children's susceptibility to peer group purchase influence: An exploratory investigation. *Advances in Consumer Research*, 20(1), 463–468.

- Bowen, C. F. (2002). Financial knowledge of teens and their parents. *Financial Counseling and Planning*, 13(2), 93–101.
- Boz, A., & Ergeneli, A. (2013). Descriptive analysis of parents of women entrepreneurs in Turkey. *Intellectual Economics*, 7(1), 63–73.
- Buccioli, A., Manfre, M., & Veronesi, M. (2018). The role of financial literacy and money education on wealth decisions. *Working Paper Series Department of Economics University Of Verona*, 5, 1–38.
- Buttner, E. H. (1993). Female entrepreneurs: How far have they come? *Business Horizons*, 36, 59.
- Cesaroni, F. M., & Paoloni, P. (2016). Are family ties an opportunity or an obstacle for women entrepreneurs? Empirical evidence from Italy. *Palgrave Commun*, 2, 1–7.
- Chen, H., & Volpe, R. P. (1998). An analysis of personal financial literacy among college students. *Financial Services Review*, 7(2), 107–128.
- Cummings, S., & Taebel, D. (1978). The economic socialization of children: A neo-marxist analysis. *Social Problems*, 26, 198–210.
- Çakıcı, A. (2004). Kadın girişimcilerin işletme fonksiyonlarındaki etkisinin belirlenmesine yönelik bir araştırma. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 1(3), 1–15.
- Çinko, M., Avcı, E., Ergün, S., & Tekçe, M. (2017). Üniversite öğrencilerinin finansal okuryazarlık düzeyleri: Marmara üniversitesi örneği. *Marmara Business Review*, 2(1), 25–50.
- Danes, S. M. (1994). Parental perceptions of children's financial socialization. *Financial Counseling and Planning*, 5, 127–149.
- Danes, S. M., & Haberman, H. R. (2007). Teen financial knowledge, self efficacy and behavior: A gendered view. *Financial Counseling and Planning*, 18(2), 48–60.
- Danes, S. M., & Yang, Y. (2014). Assessment of the use of theories within the journal of financial counseling and planning and the contribution of the family financial socialization conceptual model. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 25(1), 53–68.
- Donohue, M. (2011). Financial literacy and women a mixed method study of challenges and needs. (Doctoral dissertation, University of Massachusetts). Retrieved from: <https://search.proquest.com/openview/6fb83bf9c463c828938163c98dcace84/1?pq-origsite=gscholar&cbl=18750&diss=y>
- Drever, A. I., Odders-White, E., Kalish, C. W., Else-Quest, N. M., Hoagland, E. M., & Nelms, E. N. (2015). Foundations of financial well-being: Insights into the role of executive function, financial socialization, and experience-based learning in childhood and youth. *Journal of Consumer Affairs*, 49(1), 13–38.
- Ecevit, Y. (1993). Aile kadın ve devlet ilişkilerinin değerlendirilmesinde klasik ve yeni yaklaşımlar, *Kadın Araştırmaları Dergisi*, 1, 9–34.
- Ergün, B., Şahin, A., & Ergin, E. (2014). Finansal okuryazarlık: İşletme bölümü öğrencileri üzerine bir çalışma. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 7(34), 847–864.
- Evkuran, M. (2015). Çağdaş islam düşüncesinde “mezhep” krizi: Mezheplerin dinsel/teolojik meşruiyeti ve sosyolojik anlamı üzerine. *Kelâm Araştırmaları Dergisi*, 13(2), 615–633.
- Farrell, L., Fry, T. R. L., & Risse, L. (2016). The significance of financial self-efficacy in explaining women's personal finance behaviour. *Journal of Economic Psychology*, 54, 85–99.
- Filippova, T. V. (2015). Information subsystem of shadow economy deactivation. *Procedia Social and Behavioral Sciences*, 166, 526–529.
- Filippova, T. V., Kashapova, E. R., & Nikitina, S. S. (2016). Financial literacy as a key factor for an individual's social and economic well-being. In *SHS Web of Conferences. Vol. 28: Research Paradigms Transformation in Social Sciences (RPTSS 2015)*. (s. 1037). Ullis: EDP Sciences.
- Glenn, E. C. (2018). The influence of financial socialization on young adults (Doctoral dissertation, University of Kansas State University). Retrieved from: <https://krex.k-state.edu/dspace/handle/2097/39235>.
- Golemac, Z., & Loncar, I. (2016). The importance of financial literacy for teens. *Some Studies of Economics Change*, 27(2), 91–97.
- Greenfield, C., & Williams, P. (2007). Financialization, finance rationality and the role of media in Australia. *Media Culture and Society*, 29(39), 415–433.
- Grohmann, A., Kouwenberg, R., & Menkhoff, L. (2015). Childhood roots of financial literacy. *Journal of Economic Psychology*, 51, 1–45.

- Grohmann, A., & Menkhoff, L. (2015). School, parents, and financial literacy shape future financial behavior. *DIW Economic Bulletin*, 5, 407–412.
- Gudmunson, C. G., & Danes S. M. (2011). Family financial socialization: Theory and critical review. *Journal of Family and Economic Issues*, 32(4), 644–667.
- Gutnu, M. M., & Cihangir, M. (2015). Finansal okuryazarlık: Osmaniye Korkutata Üniversitesi personeli üzerinde bir araştırma. *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 3(10), 415–424.
- Gutter, M., Copur, Z., & Garrison, S. T. (2009). which students are more likely to experience financial socialization opportunities? *Networks Financial Institute Working Paper No. 2009-Wp-07*. Retrieved from: [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1432523](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1432523).
- Gül, S., & Altındal, Y. (2016). Türkiye'de kadın girişimciliğinin serüveni: Başarı mümkün mü? *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21(4), 1361–1377.
- Gülerarslan, A. (2011). Tüketici olarak çocuk ve ailenin satın alma kararlarına etkisi. *Selçuk İletişim*, 6(4), 126–137.
- Hilgert, M. A., Hogarth, J. M., & Beverly, S. (2003). Household financial management: The connection between knowledge and behavior. *Federal Reserve Bulletin*, 309–322.
- Hisrich, R. D., & Fulop, G. (1997). Women entrepreneurs: The Hungarian case. *Family Business Review*, 10(3), 281–302.
- Hossain, A., Naser, K., & Nuseibeh, R. (2009). Factors influencing women's business development in the developing countries: Evidence from Bangladesh. *International Journal of Organizational Analysis*, 17(3), 202–224
- Hung, A. A., Parker, A. M., & Yoong, J. K. (2009). Defining and measuring financial literacy. *Rand Labor and Population, Working Paper Wr-708*. Retrieved from: [https://papers.ssrn.com/Sol3/Papers.Cfm?Abstract\\_Id=1498674](https://papers.ssrn.com/Sol3/Papers.Cfm?Abstract_Id=1498674).
- Jiyane, G., & Zawada, B. (2013). Sustaining informal sector women entrepreneurs through financial literacy. *Libri*, 63(1), 47–56.
- Johnson, E., & Sherraden, M. S. (2007). From financial literacy to financial capability among youth. *Journal of Sociology and Social Welfare*, 34(3), 119–145.
- Karakulle, İ., & Tan, F. Z. (2018). Finansal okuryazarlık ile kredi kartı tutumu arasındaki ilişkinin incelenmesi: Üniversite öğrencileri üzerine bir araştırma. *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 69, 461–477.
- Kaygın, E., & Güven, B. (2015). *Güçlü kadınlar: Türkiye'de kadının girişimciliği*. İstanbul: İnkılap Kitabevi.
- Kılıç, Y. (2016). *Finansal okuryazarlık ve finansal refahın belirleyicileri: gaziantep ve çevre illeri için yapısal eşitlik modeli uygulaması*. (Doktora Tezi). Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gaziantep.
- Kılıç, Y., Ata, H. A., & Seyrek, H. İ. (2015). Finansal okuryazarlık: Üniversite öğrencilerine yönelik bir araştırma. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 66, 129–150.
- Kim, J., & Chatterjee, S. (2013). Childhood financial socialization and young adults financial management. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 24(1), 61–79.
- Lassarre, D., & Roland-Levy, C. (1989). Understanding children's economic socialization. In K. G. Grunert & F. Ölander (Eds.), *Understanding economic behaviour* (pp. 347–368). Dordrecht: Springer.
- Lee, J. C., & Mortimer, J. T. (2009). Family socialization, economic self- efficacy, and the attainment of financial independence in early adulthood. *Longitudinal and Life Course Studies*, 1(1), 45–62.
- Lissington, R. J., & Matthews, C. D. (2012). Intergenerational transfer of financial literacy. *GFLEC Presentation*. Retrieved from: [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2256791](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2256791).
- Lusardi, A. (2007). The importance of being financially literate. Retrieved from: <https://www.bruegel.org/wp-content/uploads/2018/05/Presentation-by-Annamaria-Lusardi.pdf>.
- Lusardi, A. (2008). Financial literacy: An essential tool for informed consumer choice? *NBER Working Paper Series 14084*, 2–29.
- Lusardi, A. (2009). The importance of financial literacy. *NBER Reporter*, 2, 13–16.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2008). Planning and financial literacy: How do women fare? *American Economic Review*, 98, 413–417.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2009). How ordinary consumers make complex economic decisions: Financial literacy and retirement readiness. *NBER Working Paper Series 15350*, 1–35.

- Lusardi, A., & Tufano, P. (2009). Debt literacy, financial experiences, and overindebtedness. *NBER Working Paper 14808*, 1–44.
- Marcolin, S., & Abraham, A. (2006). Financial literacy research: Current literature and future opportunities. *Proceedings of The 3rd International Conference On Contemporary Business Conference*. Retrieved from: <https://ro.uow.edu.au/cgi/viewcontent.cgi?article=1233&context=commpapers>.
- Mason, C. L. J., & Wilson, R. M. S. (2000). Conceptualising financial literacy. *Occasional paper*, 7. Retrieved from: <https://core.ac.uk/download/pdf/2738276.pdf>.
- Moore, D. (2003). Survey of financial literacy in Washington State: Knowledge, behavior. *Attitudes, and Experiences*, 10(2.1), 4729–4722.
- Njaramba, J., Chigeza, P., & Whitehouse, H. (2015). Financial literacy: The case of migrant African-Australian women entrepreneurs in the Cairns Region. *Entrepreneurship and Sustainability*, 3(2), 198–208.
- OECD (2011). *Measuring financial literacy: Questionnaire and guidance notes for conducting an internationally comparable survey of financial literacy*. Paris: Organisation for Economic Co-Operation and Development.
- OECD (2012). *Supplementary questions: Optional survey questions for the OECD INFE financial literacy core questionnaire*. Paris: Organisation for Economic Co-Operation and Development.
- Özkan, F. N. A. (2017). Bir sosyalleşme aracı olarak kuran kursları. *Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2(1), 65–82.
- Payne, S. H., Yorgason, J. B., & Dew, J. P. (2013). Spending today or saving for tomorrow: the influence of family financial socialization on financial preparation for retirement. *Journal of Family and Economic*, 35(1), 106–118.
- PISA, (2012). *Assessment and analytical framework: Mathematics, reading, science, problem solving and financial literacy*. Paris: OECD Publishing.
- Pinto, L. E. (2012). One size does not fit all: Conceptual concerns and moral imperatives surrounding gender-inclusive financial literacy education. *Citizenship, Social and Economics Education*, 11(3), 177–188.
- Russell, R., Kutin, J., Green, R., & Banks, M. (2016). Women & money in Australia across the generations. *MIT University Technical Report*. Retrieved from: <http://purl.org/au-research/grants/arc/DPI10103808>.
- Schagen, S., & Lines, A. (1996). *Financial literacy in adult life*. Retrieved from: <https://www.nfer.ac.uk/media/1415/91091.pdf>.
- Scheresberg, C. (2013). Financial literacy and financial behavior among young adults: Evidence and implications. *Numeracy*, 6(2), 1–21.
- Shaikh, S.A. (2016). Marksçı, ana akım ve İslami iktisatta emeğin rolü ve emeğe yaklaşıma dair karşılaştırmalı bir inceleme. *İGİAD Yayınları (İslam İktisadı ve Emek)*, 18, 147–166.
- Sherkat, D. E. (2013). Dini sosyalleşme: Etki kaynakları ve araçların etkileri (Ö. Güngör, Çev.). *Turkish Studies - International Periodical For The Languages, Literature and History of Turkish or Turkic*, 8(3), 279–297.
- Sherraden, M. S. (2010). *Financial capability: What is it, and how can it be created?* CSD Working Papers, No. 10–17, St. Louis: Oxford University Press.
- Shim, S., Barber, B. L., Card, N. A., Xiao, J. J., & Serido, J. (2010). Financial socialization of first-year college students: The roles of parents. *Journal of youth and adolescence*, 39(12), 1475–1470.
- Sohn, S. H., Joo, S. H., Grable, J. E., Lee, S., & Kim, M. (2012). Adolescents' financial literacy: The role of financial socialization agents, financial experiences, and money attitudes in shaping financial literacy among South Korean youth. *Journal of Adolescence*, 35(4), 1–12.
- Solheim, C. A., Zuiker, V. S., & Levchenko, P. (2011). Financial socialization of family pathways: Reflections from college students narratives. *Family Science Review*, 16(2), 97–112.
- Soysal, A. (2010). Kadın girişimcilerin özellikleri, karşılaştıkları sorunlar ve iş kuracak kadınlara öneriler: Kahramanmaraş ili'nde bir araştırma. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 5(1), 71–95.
- Sundarasan, S. S. D., Rahamn, M. S., Otham, N. S., & Danaraj, J. (2016). Impact of financial literacy, financial socialization agents, and parental norms on money management. *Journal of Business Studies Quarterly*, 8(1), 140–156.
- Taylor, S. M., & Wagland, S. (2013). The solution to the financial literacy problem: What is the answer? *Australasian Accounting, Business and Finance Journal*, 7(3), 69–90.

- Teoh, W. M., & Chong, S. C. (2007). Theorizing and framework of factors influencing performance of women entrepreneurs in Malaysia. *Journal of Asia Entrepreneurship and Sustainability*, 3(2), 1–17.
- Vitt, L. A., Anderson, C., Kent, J., Lyter, D. M., Siegenthaler, J. K., & Ward, J. (2000). *Personal finance and the rush to competence: Financial literacy education in the U.S. Washington*. Retrieved from: [https://www.researchgate.net/profile/Lois\\_Vitt/publication/240619141\\_Personal\\_Finance\\_and\\_the\\_Rush\\_to\\_Competence\\_Financial\\_Literacy\\_Education\\_in\\_the\\_US/links/56203f3f08aed8dd194046de/Personal-Finance-and-the-Rush-to-Competence-Financial-Literacy-Education-in-the-US.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Lois_Vitt/publication/240619141_Personal_Finance_and_the_Rush_to_Competence_Financial_Literacy_Education_in_the_US/links/56203f3f08aed8dd194046de/Personal-Finance-and-the-Rush-to-Competence-Financial-Literacy-Education-in-the-US.pdf).
- Weber, R. P. (1990). *Basic content analysis*. Beverly Hills, CA: Sage.
- Webley, P., & Nyhus, E. K. (2012). Economic socialization, saving and assets in european young adults. *Economics of Education Review*, 33, 1–19.
- Worthington, A. C. (2006). Predicting nancial literacy in Australia. *Financial Services Review*, 15(1), 1–26.
- Xu, L., & Zia, B. (2012). Financial literacy around the world: An overview of the evidence with practical suggestions for the way forward. *World Bank Policy Research Working Paper No. 6107*, 1–56.
- Yates, D., & Ward, C. (2011). Financial literacy: Examining the knowledge transfer of personal finance from high school to college to adulthood. *American Journal of Business Education*, 4(1), 65–78.
- Yetim, N. (2008). Sosyal sermaye olarak kadın girişimciler: Mersin örneği. *Ege Akademik Bakış Dergisi*, 2(2), 79–92.

**Etik Beyanı** : Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulmuştur. Aksi bir durumun tespiti halinde Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisinin hiçbir sorumluluğunun olmadığını ve tüm sorumluluğun çalışmanın yazarlarına ait olduğunu bildiririz. Makale bir yüksek lisans tezinden üretilmiş olup, tez araştırması için İzmir Demokrasi Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Bilimsel Araştırmalar ve Yayın Etik Kurulu'ndan izin alınmıştır. Ayrıca çalışmada kullanılan veriler 2019 yılında toplanıp, analiz edildiği için etik kurul kararı gerekmemektedir.

**Yazar Katkıları** : Didem CANSEVER, çalışmanın tüm bölümleri ile veri toplama ve analiz aşamalarında katkı sağlamıştır. Prof. Dr. Duygu KIZILDAĞ, çalışmanın tüm bölümlerinde düzenleme, analiz ve kontrol aşamalarında katkı sağlamıştır. 1. yazarın katkı oranı %60, 2. yazarın katkı oranı %40.

**Çıkar Beyanı** : Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

**Ethics Statement** : Ethical rules were followed in all preparation processes of this study. In the event of a contrary situation, we inform that Ömer Halisdemir University Academic Review of Economics and Administrative Sciences has no responsibility and all responsibility belongs to the authors of the study. The article was produced from a master's thesis and permission was obtained from İzmir Democracy University Social and Human Sciences Scientific Research and Publication Ethics Committee for the thesis research. Also, since the data used in the study was collected and analyzed in 2019, an ethics committee decision is not required.

**Author Contributions** : Didem CANSEVER contributed to all parts of the study and the stages of data collection and analysis. Prof. Dr.Duygu KIZILDAG contributed to the editing, analysis and control stages in all parts of the study. Contribution rate of the 1st author 60%, contribution rate of the 2nd author 40%.

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

---



## TÜRKİYE’DE SÜRDÜRÜLEBİLİR MAVİ EKONOMİ İÇİN BALIKÇILIK DESTEKLERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ

Özlem TOPLU YILMAZ <sup>1</sup>

### Öz

2008 Küresel Krizi sonrası ortaya atılan “mavi ekonomi” kavramı okyanus tabanlı büyüme stratejisi olarak görülen; sürdürülebilir deniz ve okyanus kaynaklarının sağlanmasını amaçlayan bir konsepttir. Mavi ekonomi, balıkçılıktan deniz ticaretine, kıyı gelişiminden turizme, gemi yapımından, yenilenebilir kaynakların üretilmesine kadar, deniz ve okyanuslar içindeki tüm üretim ve pazarlama faaliyetlerini kapsamaktadır. Bu çalışmada mavi ekonomi bileşenlerinden biri olan balıkçılık üzerinde durulmuş ve Türkiye açısından mavi ekonomi kavramı, balıkçılık faaliyeti çerçevesinde değerlendirilmiştir. Sürdürülebilir deniz kaynakları için balıkçılık faaliyetlerinin balık türlerinin tüketilmesine yol açmadan, aşırı avlanmayı önleyecek şekilde yapılması gerekmektedir. Aşırı avlanma nedeniyle balık stoklarında azalma Türkiye’de de önemli bir sorundur. Balıkçılık destekleri ve tekne sayısındaki artış aşırı avlanmanın nedenleri olarak gösterilmektedir. Bu çalışmada Türkiye’de toplam balıkçılık desteklerinin (özellikle yakıt desteklerinin) ve tekne sayısının balık üretimi (avlanma) üzerindeki etkileri Python programında analiz edilmiştir. Yapılan analiz sonucu, toplam desteklerin avlanmayı arttırdığı sonucuna varılmıştır. Tekne sayısının ve yakıt desteklerinin tek başına avlanmaya etkisinin ise az olduğu tespit edilmiştir. Mavi ekonomi ve balıkçılık desteklerinin avlanma üzerindeki etkisi Türkiye’de daha önce fazla çalışılmamış bir konu olduğu için, araştırma literatüre katkı sağlayabilir ve farkındalık yaratabilir.

**Anahtar Kelimeler** : Mavi ekonomi, Balıkçılık sübvansiyonları, Sürdürülebilir ekonomi.

**Jel Sınıflandırması** : F01, F02.

<sup>1</sup> Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Yeni Yüzyıl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, ozlem.yilmaz@yeniuyyil.edu.tr, ORCID: 0000-0001-5335-8370.

### Atf/ Citation (APA 6):

Toplu-Yılmaz, Ö. (2021). Türkiye’de sürdürülebilir mavi ekonomi için balıkçılık desteklerinin değerlendirilmesi. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(3), 906–923. <http://doi.org/10.25287/ohuiibf.788879>.

# EVALUATION OF FISHERIES SUPPORT IN TURKEY FOR SUSTAINABLE BLUE ECONOMY

## Abstract

The concept of "Blue Economy" introduced after the 2008 Global Crisis is seen as an ocean-based growth strategy that aims to provide sustainability in marine and ocean resources. The blue economy covers all production and marketing activities within the seas and oceans, from fishing to maritime trade, from coastal development to tourism and from shipbuilding to the production of renewable resources. This study covers the fishing activity which is one of the crucial components of the blue economy and emphasizes the importance of the blue economy in Turkey in the context of fishing activity. For sustainable marine resources, fishing activities should be carried out in a way that prevents overfishing without causing the depletion of fish species. Reduction in the fish stocks due to overfishing is a serious problem in Turkey, too. The increase in the number of vessels and high fisheries subsidies are regarded as the reasons for overfishing. In this study, the impact of the total support payments, number of vessels and fuel supports on the fish production level is analysed in the Python program. As a conclusion, total support transfers cause an increase in fishing in Turkey. However, the number of vessels and fuel tax concessions have limited impact on overfishing. The blue economy concept and the impact of the fisheries subsidies on fishing have not been so much analysed previously, so this study can contribute to the research literature and thus raise awareness about sustainability in blue economy.

**Keywords** : Blue economy, Fisheries subsidies, Sustainable economy.

**Jel Classification** : F01, F02.

## GİRİŞ

Mavi ekonomi kavramı ilk kez küresel kriz sonrası Gunter Pauli (2010) tarafından *The Blue Economy* kitabında öne sürülmüş bir kavramdır. Mavi ekonomi, ekonomik büyümeyi, deniz yoluyla geçimini sağlayanların geçim kaynaklarının gelişmesini ve korunmasını desteklerken, aynı zamanda okyanusların ve kıyı alanlarının çevresel sürdürülebilirliğini sağlamaya çalışmaktadır.

2015 yılında Birleşmiş Milletler üye ülkeleri tarafından öne sürülen Sürdürülebilir Kalkınma 2030 Gündemi’nde belirlenen 17 hedeften biri de mavi ekonomi kapsamına giren Hedef 14’tür. Bu hedefin amacı okyanusları, denizleri ve deniz kaynaklarını sürdürülebilir kalkınma için korumak ve sürdürülebilir şekilde kullanmaktır. Hedef 14, Dünya Ticaret Örgütü üyelerinin aşırı kapasiteye ve aşırı avlanmaya neden olan bazı balıkçılık sübvansiyonlarının yasaklanmasını, yasadışı, raporlanmamış ve düzensiz balık avına katkıda bulunan sübvansiyonların ortadan kaldırılması ve 2020 yılına kadar yeni sübvansiyonlar getirilmemesini hedeflemektedir. Zararlı balıkçılık sübvansiyonları Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) 2001 Doha Turu’nda da ele alınmış ve 2017’de Buenos Aires’teki DTÖ 11. Bakanlar Konferansı’nda yine yapıcı bir şekilde çalışmaya devam etmeye karar verilmiştir. Ancak bu konferanslar sonucunda herhangi bir anlaşmaya varılamamıştır.

Bu çalışmanın amacı Türkiye’de mavi ekonomi büyüklüğünü sunmak ve sürdürülebilir mavi ekonomi için balıkçılık desteklerinin etkisini değerlendirmektir. Mavi ekonomi kapsamına değindikten sonra, Türkiye’de mavi ekonomi ve balıkçılık verileri üzerinde durulmuştur. Ardından Türkiye’de balıkçılık destekleri hakkında bilgi verilmiştir. Balıkçılık desteklerinin ve tekne sayısının avlanma üzerindeki etkisi analiz edilmiş ve sonuç bölümünde tartışılmıştır.



## I. MAVİ EKONOMİ KAPSAMI

Mavi ekonomi kavramı ilk kez Gunter Pauli (2010) tarafından kaleme alınan *The Blue Economy* kitabında ortaya atılmış ve mavi ekonominin, sürdürülebilirlik açısından zenginlik yarattığını ve bu nedenle çevre ve ekonomik hedefler arasında dengenin sağlanması gerektiğini vurgulanmıştır. 20-22 Haziran 2012 tarihinde Rio de Janeiro'da düzenlenen “Rio +20”, Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Konferansı'nda (UNCSD), “Sürdürülebilir Kalkınma için Kurumsal Çerçevenin daha da geliştirilmesi ve yeşil ekonominin” iyileştirilmesi üzerinde odaklanılmıştı. Ancak bu süreçte, birçok kıyı ülkesi yeşil ekonominin odağını ve kendi ülkelerine uygulanabilirliğini sorgulamış ve mavi ekonominin kendileri açısından sürdürülebilir kalkınma yaklaşımına daha uygun olduğunu belirtmişlerdir (United Nations, 2019: 1). Özellikle küçük ada ülkeleri, sosyal eşitlik ve çevresel sürdürülebilirliği çekirdek ilkeler olarak belirten mavi ekonomi kapsamına dikkat çeken ilk savunucular olmuşlardır (Bennet ve ark., 2019: 1). Mavi ekonomi, okyanusları; koruma, sürdürülebilir kullanma, petrol ve maden çıkarma, biyo-araştırma, sürdürülebilir enerji üretimi ve deniz taşımacılığının bütünleştirildiği “kalkınma alanları” olarak kavramsallaştırmaktadır (United Nations, 2019: 3).

Birçok ülke mavi ekonomi yerine okyanusla ilgili ekonomik faaliyetleri içeren “okyanus ekonomisi” terimini tanımlamaya çalışmış ancak bu faaliyetler her ülke için farklılık göstermektedir. Okyanus ekonomisi, okyanusun içinde doğrudan veya dolaylı olarak yer alan, okyanus çıktılarını kullanan ve mal ve hizmetleri okyanus faaliyetleri içine koyan ekonomik faaliyetler için kullanılmaktadır (The Economist, 2015: 3). Okyanusun büyüme ve yatırımın kaynağı olarak görülmesiyle birlikte “mavi ekonomi” ve “mavi büyüme” terimleri, okyanus ekonomisi ifadesinin bir parçası olarak ortaya çıkmıştır (The Economist, 2015: 3). Mavi ekonomi, okyanus ekonomisinin gelişiminin, sosyal içerme, çevresel sürdürülebilirlik ve yenilikçi, dinamik iş modelleri ilkeleriyle bütünleştirilmesi olarak görülmektedir (Acs, 2019: 15). Ekonomik dengeyi sağlama ihtiyacı, okyanuslarla ilgili olarak sürdürülebilir kalkınmanın ekonomi, sosyal ve çevresel boyutlarını dengelemeye çalışmak mavi ekonominin temel bileşenidir. (World Bank, 2017: 4)

Dünyada su kaynaklarının insanlar tarafından bilinçsiz kullanımı, plansız endüstrileşme ve kimyasal atıkların doğaya kontrolsüz olarak salınması gibi nedenlerden dolayı kullanılabilir su kaynakları hızla kirlenmektedir (Kargın & Bilgüven, 2018: 160). Mavi ekonomi sürdürülebilirlik unsurlarından ödün vermeden optimum ve etkin deniz kaynaklarının verimli kullanımını vurgulayarak büyümeyi teşvik eden bütüncül bir kalkınma yaklaşımı olarak görülmektedir (Mohanty, 2019: 6). Küresel mavi ekonomi kavramının temelinde, okyanuslardan ekonomik büyümeyi sağlarken aynı zamanda sonraki nesillere hizmet etmek için her zaman sağlıklı okyanusların da sağlanması yatmaktadır (Atakpa, 2018: 2). Çünkü “yeryüzü sonsuz değildir ve üzerindeki kaynaklara ve dolayısıyla okyanuslara odaklanma algımızı yeniden yönlendirmeye ihtiyaç vardır” (Chawla, 2016: 115).

Tablo 1 mavi ekonomi kavramını daha da belirginleştirmekte ve tüm bileşenleri detaylı göstermektedir.

**Tablo 1. Mavi Ekonomi Kapsamı**

Faaliyet türü	Alt kategori Faaliyetleri	İlgili sektör	Büyümenin öncülleri
Deniz kaynaklarının toplanması ve ticareti	Deniz ürünleri hasadı	Balıkçılık (balıkçılıkla ilgili birincil faaliyetler)	Gıdaya talep, özellikle protein
		Balıkçılıkla ilgili ikincil faaliyetler (ağ yapımı, buz üretimi ve arzı, bot yapımı ve bakımı, balık işleme ekipmanlarının yapımı, paketlenmesi, pazarlanması ve dağıtımı)	Gıdaya talep, özellikle protein
		Deniz ürünleri ticareti	Gıdaya talep, özellikle protein
		Gıda olarak tüketilmeyen deniz ürünleri ticareti	Kozmetik, hayvancılık ve eczacılık talepleri
	Su altı kültürü	Gıdaya talep, özellikle protein	
Eczacılık ve kimyasal uygulamalar için, deniz canlılarının kullanımı	Deniz biyoteknolojisi ve biyoprospeksiyon	ArGe ve insan sağlığı için kullanımı, kozmetik, enzim, nutrasötik ve diğer endüstriler	
Denizden yenilenmeyen kaynakların çıkartılması ve kullanımı	Minerallerin çıkartılması	Denizdibi madenciliği	Mineral talebi
	Enerji kaynaklarının çıkartılması	Petrol ve gaz	Alternatif enerji kaynakları talebi
	Tatlı su üretimi	Tuzdan arındırma	Tatlı su talebi
Tükenmeyen doğal kaynakların kullanımı (dalga, rüzgar, gelgit enerjisi)	Kıyı ötesi yenilebilir enerji üretimi	Yenilebilir enerji	Alternatif enerji kaynakları talebi
Okyanuslar çerçevesinde ve içinde ticaret	Ulaşım ve ticaret	Gemicilik ve gemi yapımı	
		Denizyolu taşımacılığı	Deniz taşımacılığı ticareti, uluslararası düzenlemeler; taşımacılık endüstrileri (gemi yapımı, hurdaya ayırma, liman operasyonları)
		Liman ve ilgili sektörleri	
	Kıyı gelişimi	Ulusal planlama bakanlıkları ve departmanları, özel sektör	Kıyı kentleşmesi, ulusal düzenlemeler
	Turizm ve dinlenme	Ulusal turizm otoriteleri, özel sektör ve diğer ilgili sektörleri	Turizmin küresel büyümesi
Ekonomik aktivitelere ve çevreye dolaylı katkı	Karbon ayırma	Mavi karbon	İklim yumuşaması
	Kıyı koruma	Habitat koruma ve yenileme	Dirençli büyüme
	Atıkların tasfiyesi ve yerleşik endüstri	Besin asimilasyonu, katı atık	Atıksu yönetimi
	Biyocoşetliliğin varlığı	Türlerin ve habitatın korunması	Muhafaza

**Kaynak:** (World Bank, 2016: 1).

Dolayısıyla “mavi ekonomi”, okyanuslarda, denizlerde ve kıyı alanlarındaki turizmden avlanmaya, kozmetik ve eczacılık için deniz kaynaklarının çıkarılmasına, deniz yolu taşımacılığından gemi yapımı ve denizcilik ekipmanlarının yapımına, petrol ve minerallerin çıkarılmasından saf su elde edilmesine, karbon ayırmaya, kıyı gelişimine kadar birçok faaliyeti içermektedir (Tablo 1).

Sürdürülebilir Kalkınma 2030 gündemindeki Hedef 14, sürdürülebilir mavi ekonomiyi hedeflemekte olup, amaçları aşağıdaki gibidir (TCCSBB, 2019: 29):

*14.1 2025'e kadar her türlü deniz kirliliğinin, deniz atıkları ve besin maddesi kirliliğini de içerecek şekilde özellikle kara kökenli faaliyetlerden kaynaklanan kirliliğin, önlenmesi ve kayda değer miktarda azaltılması*

*14.2 2020'ye kadar, deniz ve kıyı ekosistemlerinin belirgin olumsuz etkilerinin önlenmesi için, dayanıklılıklarının artırılmasını içerecek şekilde sürdürülebilir şekilde yönetilmesi, korunması, sağlıklı ve üretken okyanusları elde etmek amacıyla bu ekosistemlerin iyileştirilmesi için harekete geçilmesi*

*14.3 Okyanus asitleşmesinin etkilerinin, her seviyede bilimsel iş birliğinin geliştirilmesi yolunu da içerecek şekilde, ele alınması ve en aza indirilmesi*

*14.4 2020'ye kadar balık stoklarını mümkün olan en kısa zamanda eski durumuna getirmek ya da en azından biyolojik karakteristiklerine göre maksimum sürdürülebilir ürünü verecek seviyelere ulaştırmak için balık hasadının etkin bir biçimde düzenlenmesi; aşırı avlanma, yasa dışı, kayıt dışı ve kural dışı balıkçılık ve doğaya zararlı balıkçılık uygulamalarının sona erdirilmesi ve bilime dayalı yönetim planlarının uygulanması*

*14.5 2020'ye kadar kıyı ve deniz alanlarının en az yüzde 10'unun, ulusal ve uluslararası yasalarla uyumlu bir şekilde ve mevcut en iyi bilimsel bilgi temelinde korunması*

*14.6 2020'ye kadar, gelişmekte olan ve en az gelişmiş ülkelere yönelik uygun ve etkin özel ve lehte muamelelerin, Dünya Ticaret Örgütü balıkçılık teşvikleri müzakerelerinin bütünlük bir parçası olması gerektiği kabulüyle, aşırı kapasiteye, aşırı avlanmaya yol açan sübvansiyonların yasaklanması; yasa dışı, kayıt dışı ve kural dışı balıkçılığa (YKK) neden olan sübvansiyon türlerinin kaldırılması, benzeri yeni sübvansiyonlardan kaçınılması*

*14.7 2030'a kadar, Gelişmekte olan Küçük Ada Devletlerinin ve En Az Gelişmiş Ülkelerin, balıkçılık, su ürünleri yetiştiriciliği ve turizmin sürdürülebilir yönetimi dahil, su kaynaklarının sürdürülebilir kullanımından sağladığı ekonomik faydanın artırılması*

*14.a Okyanus sağlığının iyileştirilmesi ve gelişmekte olan ülkelerin, özellikle Küçük Ada Devletleri ve En Az Gelişmiş Ülkelerin kalkınmasına deniz biyolojik çeşitliliğinin katkısının artırılması amacıyla, Deniz Teknolojisi Transferine İlişkin Hükümetler arası Oşinografi Komisyonu Kriterleri ve Rehberleri doğrultusunda, bilimsel bilginin artırılması, araştırma kapasitesinin geliştirilmesi ve deniz teknolojilerinin transfer edilmesi*

*14.b Küçük ölçekli olta balıkçılarının deniz kaynaklarına ve pazara erişiminin sağlanması*

*14.c "İstedığımız Gelecek" belgesinin 158. paragrafında da belirtildiği üzere, okyanuslar ile kaynaklarının korunması ve sürdürülebilir kullanımı konusunda yasal çerçeveyi belirleyen Birleşmiş Milletler Deniz Hukuku Sözleşmesi'nde (BMDHS) yansıtıldığı şekilde okyanuslar ile kaynaklarının korunması ve sürdürülebilir kullanımının geliştirilmesi.*

## **II. TÜRKİYE'DE MAVİ EKONOMİ BÜYÜKLÜĞÜ VE BALIKÇILIK DESTEKLERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ**

Türkiye, bulunduğu coğrafik konuma göre üç yanı denizlerle çevrilidir ve deniz kaynaklarına ulaşımı sağlanabilmektedir. Ancak balıkçılık sektörü Türkiye GSYH'sinin sadece %0,21'ini temsil etmektedir (TÜİK, 2020b). T.C. Tarım ve Orman Bakanlığı balıkçılıkla ilgili düzenlemeler, destekler, teknik yardım, balıkçılık yönetimi, muhafazası gibi faaliyetlerden sorumludur. Balıkçılık sektörüne

yönelik temel politika üretimin devamının sağlanmasıyla ilgilidir. Türkiye’de balık üretimi yıllar bazında 600.000-650.000 civarında seyretmektedir (Tablo 2).

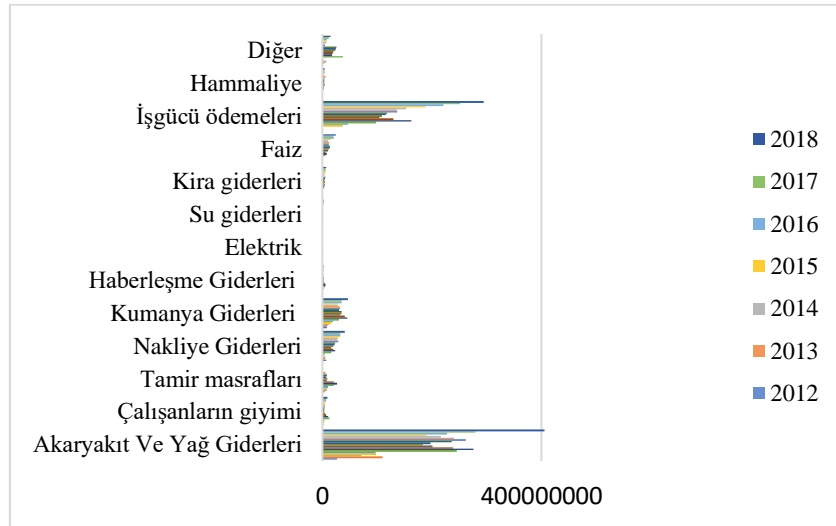
**Tablo 2. Türkiye’de Balık Üretimi ve Ticareti**

Yıllar	Avcılık, ton (deniz ürünleri)	Toplam Üretim, ton (Deniz ürünleri +yetiştiricilik)	Tüketim, ton	İhracat, ton	İthalat, ton	Balıkçı sayısı	Tekne sayısı
2008	453.113	647.014	642.835	75.425	72.402	53.893	17.732
2009	425.046	623.556	631.737	76.813	84.496	54.907	17.469
2010	445.680	653.646	669.561	83.999	99.255	54.172	17.440
2011	477.658	703.653	676.410	107.418	80.175	45.204	17.165
2012	396.322	645.249	619.149	116.274	80.174	41.054	16.998
2013	339.047	607.992	549.895	140.220	82.124	37.499	16.437
2014	266.078	536.516	485.743	158.304	92.532	36.719	15.877
2015	397.731	670.873	615.104	170.641	128.511	35.821	15.680
2016	301.464	585.657	493.026	203.855	97.585	36.907	15.663
2017	322.173	627.797	527.622	219.389	119.215	36.664	15.406
2018	283.955	657.539	528.413	245.095	115.969	30.878	-

**Kaynak:** (T.C. Tarım ve Orman Bakanlığı, 2020; OECD-FAO, 2019).

Toplam balık ihracatı ise yıllar içinde artış göstermiş ve 2018 yılında 245 bin tona ulaşmıştır. Balıkçı sayısı ve tekne sayısında ise düşüş gözlemlenmektedir. TÜİK verilerine göre balık üretimi aşırı avlanma nedeniyle giderek azalmaktadır. 2011’de 477.658 ton olan deniz ürünleri, yıllar içinde azalarak, 2018 yılında 83.955 tona düşmüştür.

Balıkçılık sektörünün maliyet yapısına bakıldığında, yakıt maliyetinin toplam maliyetlerin neredeyse yarısına yakınına kapsamaktadır (Şekil 1). Yakıt maliyetinin ardından işgücü maliyetleri toplam giderlerde ikinci sırada, tamir-bakım masrafları da üçüncü sırada yer almaktadır.



**Şekil 1. Balıkçılık Maliyet Yapısı**

**Kaynak:** (TÜİK, 2020a)

Balıkçıların maliyetlerinin bir kısmını karşılamak için balıkçılık destekleri verilmektedir. Özellikle yakıt desteği, yakıt maliyetinin toplam maliyetlerin önemli bir kısmını kapsadığından önem teşkil etmektedir.

OECD verilerine göre Türkiye’de balıkçılık destekleri geçmiş yıllara dayanmaktadır. 1999’dan günümüze kadar olan destekler Tablo 3 ve Tablo 4’te yer almaktadır.

**Tablo 3. Türkiye Balıkçılık Destek Tahmini, Bin TL (1999–2007)**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
BALIKÇILIK DESTEK TAHMİNİ - TOPLAM	135	15	20	21	23	28	135.000	192.875	185.838
BALIKÇILIK DESTEK TAHMİNİ - Bütçelenmeyen							76.000	84.422	82.909
0. Bireysel balıkçılara transferler							76.000	84.422	82.909
0.A. Pazar fiyat desteği								0	0
0.B. (Balıkçı tekneleri) yakıt için vergi indirimi							76.000	84.422	82.909
BALIKÇILIK DESTEK TAHMİNİ - Bütçelenen	135	15	20	21	23	28	59.000	108.453	102.929
I. BALIKÇILARA DESTEKLER									
I.A. Girdi kullanımına yönelik transferler									
I.A.1. Değişken girdi kullanımına yönelik transferler									
I.A.2. Sabit sermaye birikimine yönelik transferler									
I.A.2.1. Gemi yapımı/tedarik desteği									
I.A.2.2. Modernizasyon desteği									
I.A.2.3. Diğer sabit sermaye destekleri									
I.B. Balıkçıların gelirine yönelik destekler									
I.B.1. Doğrudan gelir desteği									
I.B.2. Balıkçılar için özel sigorta sistemi									
I.C. Üretim kapasitesi indirimine yönelik transferler									
I.D. Balıkçılara çeşitli destekler									
II. GENEL HİZMET DESTEK TAHMİNİ	135	15	20	21	23	28	0	108.453	102.929
II.A. Başka ülke sularına giriş									
II.B. Altyapı temini	0	0	0	0	0	0	0	57.608	41.458
II.C. Pazarlama ve promosyon									
II.D. Balıkçı topluluklarına destek									
II.E. Eğitim									
II.F. Araştırma ve Geliştirme	0	0	0	0	0	0	0	0	0
II.G. Kaynakların yönetimi (G1+G3)	135	15	20	21	23	28	0	50.845	61.471
II.G.1. Harcama yönetimi	0	0,4	0,9	1,2	1,5	1,5	0	1.967	2.369
II.G.2. Stok arttırma programları									
II.G.3. Uygulama (yürütme) harcamaları	0	15	19	20	22	26	0	48.878	59.102

**Kaynak:** (OECD FSE Database, 2019)

**Tablo 4. Türkiye Balıkçılık Destek Tahmini, Bin TL (2008–2017)**

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Toplam BALIKÇILIK DESTEK TAHMİNİ	147.078	254.660	267.101	276.233	355.351	476.631	372.015	439.475	528.343	544.692
BALIKÇILIK DESTEK TAHMİNİ - Bütçelenmeyen	87.062	105.368	128.752	137.044	155.935	148.311	142.745	150.182	183.508	174.648
0. Bireysel balıkçılara transferler	87.062	105.368	128.752	137.044	155.935	148.311	142.745	150.182	183.508	174.648
0.A. Pazar fiyat desteği	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0.B. (Balıkçı tekneleri) yakıt vergi indirimi	87.062	105.368	128.752	137.044	155.935	148.311	142.745	150.182	183.508	174.648
BALIKÇILIK DESTEK TAHMİNİ - Bütçelenen	60.016	149.292	138.349	139.189	199.416	328.320	229.271	289.293	344.835	370.044
I. BALIKÇILARA DESTEKLER						62.100	54.000	22.500	0	29.398
I.A. Girdi kullanımına yönelik transferler										
I.A.1. Değişken girdi kullanımına yönelik transferler										
I.A.2. Sabit sermaye birikimine yönelik transferler										
I.A.2.1.Gemi yapımı/tedarik desteği										
I.A.2.2.Modernizasyon desteği										
I.A.2.3.Diğer sabit sermaye destekleri										
I.B. Balıkçıların gelirine yönelik destekler										6.998
I.B.1. Doğrudan gelir desteği										6.998
I.B.2. Balıkçılar için özel sigorta sistemi										
I.C. Üretim kapasitesi indirimine yönelik transferler						62.100	54.000	22.500	0	22.400
I.D. Balıkçılara çeşitli destekler										0
II. GENEL HİZMET DESTEK TAHMİNİ	60.016	149.292	138.349	139.189	199.416	266.220	175.271	266.793	344.835	340.646
II.A. Başka ülke sularına giriş										
II.B. Altyapı temini	57.212	37.143	30.000	30.000	50.391	40.533	26.623	32.993	28.961	56.078
II.C. Pazarlama ve promosyon										0
II.D. Balıkçı topluluklarına destek										0
II.E. Eğitim										0
II.F. Araştırma ve Geliştirme	0	0	0	0	3.600	4.800	7.500	11.000	15.950	19.500
II.G. Kaynakların yönetimi (G1+G3)	2.804	112.149	108.349	109.189	145.425	220.887	141.148	222.800	299.924	265.068
II.G.1. Harcama yönetimi	2.804	5.422	5.989	7.689	6.856	4.950	6.150	9.523	11.568	8.068
II.G.2. Stok artırma programları										0
II.G.3. Uygulama (yürütme) harcamaları	0	106.727	102.360	101.500	138.569	215.937	134.998	213.277	288.356	257.000
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Toplam BALIKÇILIK DESTEK TAHMİNİ	147.078	254.660	267.101	276.233	355.351	476.631	372.015	439.475	528.343	544.692
BALIKÇILIK DESTEK TAHMİNİ - Bütçelenmeyen	87.062	105.368	128.752	137.044	155.935	148.311	142.745	150.182	183.508	174.648

0. Bireysel balıkçılara transferler	87.062	105.368	128.752	137.044	155.935	148.311	142.745	150.182	183.508	174.648
0.A. Pazar fiyat desteği	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0.B. (Balıkçı tekneleri) yakıt vergi indirimi	87.062	105.368	128.752	137.044	155.935	148.311	142.745	150.182	183.508	174.648
BALIKÇILIK DESTEK TAHMİNİ - Bütçelenen	60.016	149.292	138.349	139.189	199.416	328.320	229.271	289.293	344.835	370.044
I. BALIKÇILARA DESTEKLER						62.100	54.000	22.500	0	29.398
I.A. Girdi kullanımına yönelik transferler										
I.A.1. Değişken girdi kullanımına yönelik transferler										
I.A.2. Sabit sermaye birikimine yönelik transferler										
I.A.2.1.Gemi yapımı/tedarik desteği										
I.A.2.2.Modernizasyon desteği										
I.A.2.3.Diğer sabit sermaye destekleri										
I.B. Balıkçıların gelirine yönelik destekler										6.998
I.B.1. Doğrudan gelir desteği										6.998
I.B.2. Balıkçılar için özel sigorta sistemi										
I.C. Üretim kapasitesi indirimine yönelik transferler						62.100	54.000	22.500	0	22.400
I.D. Balıkçılara çeşitli destekler										0
II. GENEL HİZMET DESTEK TAHMİNİ	60.016	149.292	138.349	139.189	199.416	266.220	175.271	266.793	344.835	340.646
II.A. Başka ülke sularına giriş										
II.B. Altyapı temini	57.212	37.143	30.000	30.000	50.391	40.533	26.623	32.993	28.961	56.078
II.C. Pazarlama ve promosyon										0
II.D. Balıkçı topluluklarına destek										0
II.E. Eğitim										0
II.F. Araştırma ve Geliştirme	0	0	0	0	3.600	4.800	7.500	11.000	15.950	19.500
II.G. Kaynakların yönetimi (G1+G3)	2.804	112.149	108.349	109.189	145.425	220.887	141.148	222.800	299.924	265.068
II.G.1. Harcama yönetimi	2.804	5.422	5.989	7.689	6.856	4.950	6.150	9.523	11.568	8.068
II.G.2. Stok arttırma programları										0
II.G.3. Uygulama (yürütme) harcamaları	0	106.727	102.360	101.500	138.569	215.937	134.998	213.277	288.356	257.000

Kaynak: (OECD, 2019)

Tablo 3 ve Tablo 4 Türkiye’deki Balıkçılık Destek Tahminini detaylı göstermektedir. Balıkçılık Destek Tahmini (FSE-*Fisheries Support Estimate*), balıkçılık destek seviyesini gösteren bir OECD ölçüm yöntemidir. FSE hesaplamasına göre “Balıkçılık Destekleri”, bütçelenen ve bütçe dışı olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Bütçe dışı destekler, devletin balıkçılara doğrudan transferlerini içermeyen ama yine de destek sayılan destekleri içermektedir. Balıkçı teknelerine yakıt vergi indirimi bu kapsamdadır. FSE hesaplamasına göre balıkçıların kendi ülke kıyılarından elde ettiği yakıt miktarı dikkate alınmaktadır. Yabancı ülkelerden elde ettikleri yakıt bu hesaplamının dışında tutulmuştur.

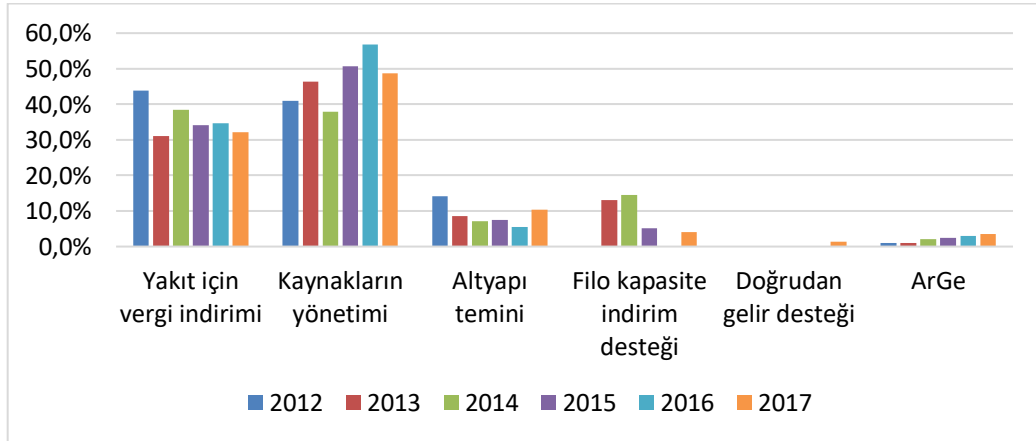
Bütçesel destekler ise, bütçeden ödenen destekleri kapsamaktadır. Kaynakların yönetimi, filo kapasite indirimi, doğrudan gelir desteği, altyapı temini bütçeden ödenen destekler kapsamındadır. Kaynakların Yönetimi, çevresel sürdürülebilir balıkçılık sağlamaya yönelik tüm sektör desteğinin payını göstermektedir. Alt yapı temini destekleri balıkçılıkla ilgili kurumların yatırımlarını kapsamaktadır.

Filo kapasite indirimi desteğine göre, aşırı avlanma baskısını kaldırmak için 2012 yılında balıkçı teknesi geri alım programı başlatılmıştır. Gönüllü olarak 2012-2015 yılları arasında 10 metreden büyük toplam 1011 balıkçı teknesi satın alınmış ve filodan kaldırılmış ve balıkçılık ruhsatları iptal edilmiştir. Program 2012 yılından beri devam etmektedir.

Doğrudan gelir desteği; deniz ve iç sularda küçük ölçekli balıkçılığın sosyo-ekonomik verilerini toplamak amacıyla, T.C. Tarım ve Orman Bakanlığı tarafından teknelerinin toplam uzunluğu 10 metreden az olan balıkçılara gönüllü olarak verilen destektir. Bu program 2017’de başlamıştır ve devam etmektedir.

Balıkçılık maliyetlerine destek amaçlı verilen “değişken girdi kullanımına yönelik transferler”, üretimle bağlantılı ve balıkçılık çabalarını arttırmasına yöneliktir. Türkiye’de bu destek verilmemektedir.

OECD balıkçılara verilen destekleri üretim kapasitesini arttırmaya yönelik etkisine göre; girdi sübvansiyonlarını en fazla etkileyen olarak belirlerken, balıkçıların gelirine yönelik destekleri daha az etkili, genel hizmetleri de en az etkili olarak sınıflandırmaktadır (OECD, 2018: 37). Değişken girdi kullanımına yönelik transferler zaten OECD tarafından üretim kapasitesini en fazla arttıran sübvansiyonlar arasında sayıldığından ve bu desteklerin kullanılması teşvik edilmediğinden Türkiye açısından sorun teşkil etmemektedir. Ancak balıkçılar için önemli olabilecek ve aşırı avlanmada etkisi az düzeyde olabilecek sigorta, modernizasyon desteği verilmemektedir. Genel hizmetler kapsamında olan ve üretim kapasitesini en az etkileyebilecek eğitim, pazarlama ve promosyon destekleri de sağlanmamaktadır.



Şekil 2. Balıkçılık Desteklerinin Dağılımı

Kaynak: (OECD, 2019)

Türkiye’de balıkçılık desteklerinin dağılımına bakıldığında, balıkçı teknelerine yakıt için verilen vergi indirimi toplam desteklerin %30’undan fazlasını teşkil etmektedir (Şekil 2). Kaynakların yönetimi toplam desteklerin %40’ından fazlasını oluşturmakta olup, altyapı temini ve filo kapasite indirimi de önemli destekler arasındadır.

Genel olarak Türkiye’deki balıkçılık desteklerinin özellikle 2005 yılı itibariyle arttığı gözlemlenmiştir. 2005 sonrası yakıt için vergi indirimi sağlanmıştır. 2012 yılı itibariyle araştırma ve geliştirme destekleri verilmeye başlanmış ve üretim kapasitesini azaltmaya yönelik transferler

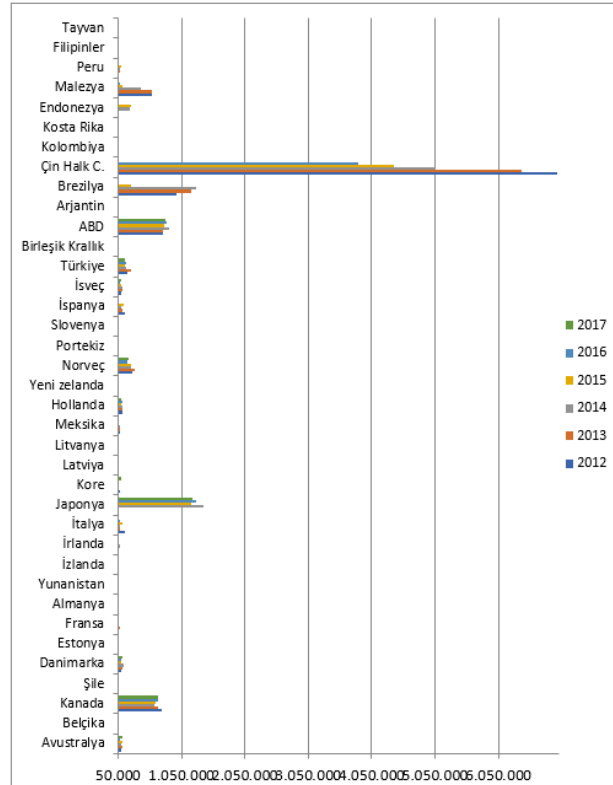


sağlanmıştır. 2017 yılı itibariyle verilen doğrudan gelir desteği ile de özellikle küçük ölçekteki balıkçılar desteklenmeye başlanmıştır. Dolayısıyla yıllar itibariyle balıkçılık sektörüne verilen desteklerde artış yaşanmıştır. Ancak, balıkçıların eğitimini, gelişimini desteklemeye yönelik sübvansiyonlar balık üretim kapasitesini en az etkileyen transferler olduğu için, bu alanlarda balıkçılar desteklenebilir.

Şekil 3 dünyada balıkçılık desteklerinin (FSE değerinin) en yüksek olduğu ülkeleri göstermektedir. Dünyada balıkçılık sektörüne en yüksek desteği Çin Halk Cumhuriyeti sağlarken, ardından Japonya, Brezilya ve Amerika Birleşik Devletleri gelmektedir. Türkiye’deki FSE değeri, diğer OECD’nin hesaplamaya dahil ettiği ülkelerin destek seviyesiyle kıyaslandığında, en yüksek destek seviyesi olan ilk 10 ülke arasında yer almaktadır.

WWF’in Yaşayan Mavi Gezegen Raporu’na göre, dünya genelinde aşırı avlanma ve iklim değişikliğinin balık türlerinde azalmaya neden olduğu ve Akdeniz’de aynı şekilde balık stoklarının azaldığı belirtilmektedir. Rapora göre, balık stoklarının yüzde 95’i aşırı avlanmaya maruz kalmış durumdadır (2015). Bu nedenle fazla avlanmaya neden olabilecek balıkçılık desteklerinin azaltılması ve aşırı avlanmanın önüne geçilmesi gereklidir.

Filo genişlemesi ile birlikte daha verimli aynı zamanda yıkıcı balıkçılık teknolojileri (örneğin trol, gırgır kullanımları) ve yüksek balık talebi ürünleri, balıkçılığın hızla çökmesine yol açmıştır (Nahuelhual, 2019: 4). Balıkçılık faaliyetleri mavi ekonomik büyüme içerisinde oldukça önem arz etmektedir ve mavi ekonominin sürdürülebilirliği için balıkçılık faaliyetleri deniz ekosistemleri ile koordineli bir biçimde tesis edilerek balıkçılık faaliyetleri daha sağlıklı bir zemine oturtulmalıdır (Çoban & Ölmez, 2017: 164).



Şekil 3. Ülkeler Bazında Balıkçılık Destek Tahmini

Kaynak: (OECD, 2019)

Türkiye’nin Mavi Ekonomi kapsamında balıkçılık üretimini ve desteklerini gözden geçirip, sürdürülebilirlik açısından, balık stoklarının muhafazasını sağlamak amacıyla, aşırı avlanmaya neden olabilecek destekleri azaltıp, filo genişlemesine dikkat edip, kaynakların korunmasını sağlayabilecek desteklere yönelmesi gerekmektedir.

### III. METODOLOJİ

#### III.I. Araştırmanın Amacı ve Yöntem

Türkiye’de mavi ekonomi büyüklüğünü ortaya koymak amacıyla, Tarım Bakanlığı, OECD-FAO ve TÜİK raporlarından faydalanılmıştır. Sürdürülebilir mavi ekonomi için balıkçılık desteklerini değerlendirmek amacıyla, balıkçılık desteklerinin balıkçılık sektöründe avlanmaya etkisi Python programı kullanılarak tahmin edilmiştir. Çalışmada, balık ürünlerinin toplam üretim miktarı ve destek tutarları kullanılarak modeller tahmin edilmiştir. Veriler, zaman serisi verileri olup, Türkiye İstatistik Kurumu’ndan, OECD’den ve T.C. Tarım ve Orman Bakanlığı’ndan alınmıştır.

#### III.II. Verilerin Analizi

Üreticilere sağlanan toplam desteklerin, özellikle tekne yakıt desteğinin ve tekne sayısındaki artışın aşırı avlanmaya neden olup, üretim seviyesini azaltacağı yönündeki düşüncelere istinaden, toplam desteklerin, özellikle yakıt desteklerin ve desteklenen tekne sayısının balık üretimindeki etkisini ortaya koymak için 1999–2018 yılları arasında balıkçılık sektöründe balıkçılık desteklerinin balık avlanmasına olan etkileri tahmin edilmiştir. Tahmin edilen modeller, bir program dili olan Python programında analiz edilmiştir. Veriler, zaman serisi verileri olup, Log-Log modeller kullanılmıştır. Çalışmada, avlanan balık miktarı, TL değer bazındaki üretim olarak bağımlı değişken şeklinde modelde yer almaktadır. Üretimi etkileyebilecek, balıkçılara verilen toplam destek, tekne yakıt desteği ve desteklenen tekne sayısı bağımsız değişken olarak seçilen modellerde kullanılmıştır. Tahmin edilen parametrelerin katsayıları istatistiki olarak anlamlı çıkmıştır.

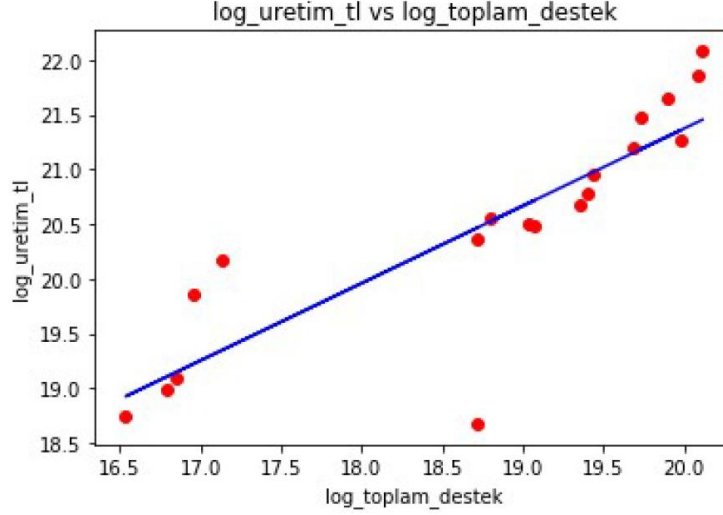
İlk olarak Tablo 5’te, toplam destek tutarı ve üretim değeri arasındaki ilişkiyi gösteren model yer almaktadır. Modelde R-kare 0,724 olduğundan, bağımlı değişken olan “Üretim değeri” değişkenindeki değişimlerin %72’si modelde yer alan açıklayıcı değişken tarafından açıklanmaktadır. Tahmin edilen model Eşitlik 1’de gösterilmiştir:

$$\text{Log-uretim} = 7.2296 + 0.7072 \text{ log-toplam destek} \quad (1)$$

**Tablo 1. Toplam Destek Tutarı ve Üretim Değeri Arasındaki İlişki**

OLS Regression Results					
Dep. Variable:	log_uretim_tl	R-squared:	0.724		
Model:	OLS	Adj. R-squared:	0.708		
Method:	Least Squares	F-statistic:	44.54		
Date:	Mon, 24 Feb 2020	Prob (F-statistic):	3.92e-06		
Time:	16:21:51	Log-Likelihood:	-14.883		
No. Observations:	19	AIC:	33.77		
Df Residuals:	17	BIC:	35.66		
Df Model:	1				
Covariance Type:	nonrobust				
	coef	std err	t	P> t	[0.025
const	7.2296	1.991	3.630	0.002	3.028
log_toplam_destek	0.7072	0.106	6.674	0.000	0.484
Omnibus:	19.189	Durbin-Watson:	0.815		
Prob(Omnibus):	0.000	Jarque-Bera (JB):	24.981		
Skew:	-1.655	Prob(JB):	3.76e-06		
Kurtosis:	7.539	Cond. No.	292.		

Bu durumda, *ceteris paribus*, toplam destekteki 1% artış, avlanma miktarını %0,70 oranında arttırmaktadır. Scatter plot grafiğinde de (Şekil 4) gösterilen üretim ve toplam destek arasındaki korelasyonun çok da zayıf olmadığı görülmüştür.



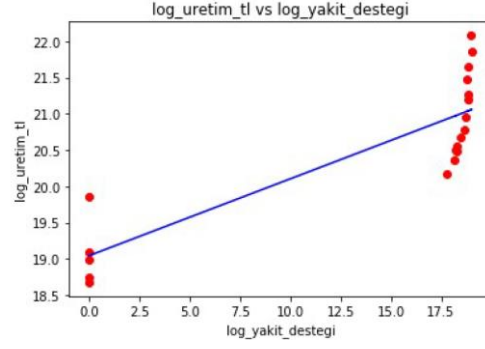
Şekil 4. Üretim Değeri ve Toplam Destek Korelasyonu

Tablo 6’da yer alan model ise, tekne yakıt desteği ile üretim değeri arasındaki ilişkiyi göstermektedir. Modelde R-kare 0,741 olduğundan, bağımlı değişken olan üretim değeri değişkenindeki değişimlerin %74’ü modelde yer alan açıklayıcı değişkenler tarafından açıklanmaktadır. Tahmin edilen model Eşitlik 2’de gösterilmektedir:

$$\text{Log-uretim} = 19.0419 + 0.1061 \text{ log-yakit desteği} \quad (2)$$

Tablo 2. Yakıt Desteği ile Üretim Değeri Arasındaki İlişki

OLS Regression Results					
	coef	std err	t	P> t	[0.025
Dep. Variable:	log_uretim_tl			R-squared:	0.741
Model:	OLS			Adj. R-squared:	0.726
Method:	Least Squares			F-statistic:	48.72
Date:	Mon, 24 Feb 2020			Prob (F-statistic):	2.22e-06
Time:	16:21:51			Log-Likelihood:	-14.260
No. Observations:	19			AIC:	32.52
Df Residuals:	17			BIC:	34.41
Df Model:	1				
Covariance Type:	nonrobust				
	coef	std err	t	P> t	[0.025
const	19.0419	0.242	78.625	0.000	18.531
log_yakit_destegi	0.1061	0.015	6.980	0.000	0.074
Omnibus:		1.909		Durbin-Watson:	0.686
Prob(Omnibus):		0.385		Jarque-Bera (JB):	1.498
Skew:		0.531		Prob(JB):	0.473
Kurtosis:		2.126		Cond. No.	31.1



Şekil 5. Üretim Değeri ve Yakıt Desteği Korelasyonu

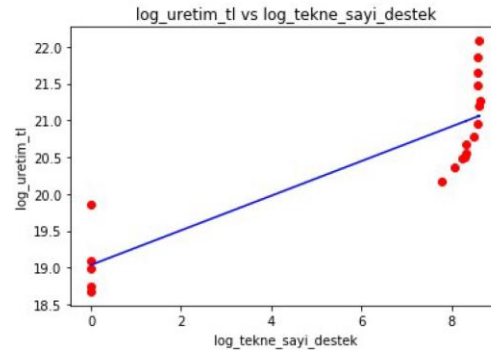
Modele göre, *ceteris paribus*, yakıt desteğindeki 1% artış, avlanma miktarını %0,10 oranında arttırmaktadır. Şekil 5’te de iki değişken arasındaki korelasyonu çok güçlü olmadığı gözlenmektedir.

Desteklenen tekne sayısı ile üretim değeri arasındaki ilişki ise Tablo 7’deki modelde analiz edilmiştir. Tahmin edilen model Eşitlik 3’te gösterilmektedir:

$$\text{Log-uretim} = 19.0353 + 0.2354 \text{ log-tekne sayısı} \quad (3)$$

Tablo 3. Desteklenen Tekne Sayısı ile Üretim Değeri Arasındaki İlişki

OLS Regression Results					
=====					
Dep. Variable:	log_uretim_tl	R-squared:	0.749		
Model:	OLS	Adj. R-squared:	0.735		
Method:	Least Squares	F-statistic:	50.83		
Date:	Mon, 24 Feb 2020	Prob (F-statistic):	1.69e-06		
Time:	16:21:51	Log-Likelihood:	-13.958		
No. Observations:	19	AIC:	31.92		
Df Residuals:	17	BIC:	33.81		
Df Model:	1				
Covariance Type:	nonrobust				
=====					
	coef	std err	t	P> t	[0.025
const	19.0353	0.238	79.907	0.000	18.533
log_tekne_sayi_destek	0.2354	0.033	7.130	0.000	0.166
=====					
Omnibus:	2.160	Durbin-Watson:	0.669		
Prob(Omnibus):	0.340	Jarque-Bera (JB):	1.711		
Skew:	0.602	Prob(JB):	0.425		
Kurtosis:	2.156	Cond. No.	14.2		
=====					



Şekil 6. Üretim Değeri ve Tekne Sayısı Korelasyonu

Modele göre, *ceteris paribus*, tekne sayısındaki 1% artış, avlanma miktarını %0,24 oranında arttırmaktadır. Şekil 6’da gösterilen, üretim ile yakıt desteği arasındaki korelasyonun zayıf olduğu gözlenmektedir.

Sonuç olarak, toplam desteklerin avlanan balık miktarı üzerinde artırıcı etkisi olduğu gözlemlenmiş, yakıt destekleri tek başına incelendiğinde ise balık kapasitesini artırıcı etkisinin çok güçlü olmadığı görülmüştür. Dolayısıyla, toplam destekler içindeki diğer transferlerin de avlanan balık kapasitesine olumlu etki yaptığı anlaşılmaktadır. Tahmin edilen modellere göre tekne sayısının da avlanma miktarını arttırdığı sonucuna varılmıştır. Bu nedenle, balıkçı teknesi geri alım programı uygulamasının etkisi zamanla görülebilir.

## SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Mavi ekonomi, deniz ve okyanusların sürdürülebilirliği açısından çok önemlidir ve giderek önem kazanacaktır. Bu çalışmada mavi ekonominin bileşenlerinden biri olan balıkçılık faaliyeti incelenmiş ve Türkiye’deki balıkçılık verileri ile balıkçılık destekleri ele alınmıştır. Uluslararası konferanslarda, Dünya Ticaret Örgütü turlarında aşırı avlanmaya vurgu yapılmış ve balık türlerindeki azalmaya dikkat çekilmiştir. Özellikle balıkçılık desteklerinin avlanmayı olumsuz etkilediği sonucuna varılmıştır. Her ne kadar Dünya Ticaret Örgütü Turlarında okyanus ve denizlerdeki balık stoklarında azalmaya karşı zararlı olabilecek balık desteklerinin azaltılması gündeme gelmişse de henüz bir anlaşmaya varılamamıştır. Aşırı avlanmaya neden olabilecek diğer etken olan tekne sayısındaki artış dikkate alındığında, filo kapasitesinin azaltılmasına yönelik uygulamaların etkili olabileceği sonucuna varılmıştır.

Türkiye açısından balıkçılık destekleri ve tekne sayısının denizlerdeki balık stoklarına olan etkisinin ele alındığı bu çalışmada tekne sayısı ile üretim ilişkisi zayıf tespit edilmiştir. Tekne sayısındaki %1 oranındaki bir artışın avlanmaya etkisi %0,24 olarak bulunmuştur. Fazla avlanmaya neden olabilecek desteklerle balık miktarı arasında ise daha güçlü bir ilişki ortaya konmuştur. Toplam desteklerdeki %1 artışın, avlanmayı %0,70 oranından arttırdığı görülmektedir. Özellikle yakıt destekleri, balıkçılara yapılan toplam transferlerinin önemli bir kısmını kapsamaktadır. Ancak Türkiye açısından yapılan değerlendirmede sadece yakıt desteklerinin etkisine bakıldığında, avlanmaya etkisinin çok az olduğu (%0,10) bulunmuştur.

Mavi ekonomi konsepti 2008 sonrası gündeme girmiş, 2012 yılındaki Rio Konferansı’yla önemi vurgulanmış olsa da henüz üzerinde çok çalışılmamış bir konudur. Mavi ekonominin birçok ekonomik faaliyetleri düşünüldüğünde okyanus-deniz tabanlı önemli bir büyüme stratejisi olarak öne çıkabilir. İlerde mavi ekonomiyle ilgili yapılabilecek çalışmalarda, mavi ekonominin diğer bileşenleri üzerinde durulabilir ve sürdürülebilir mavi ekonomi önemi daha da artabilir. Özellikle deniz ürünlerinin ticareti konusunda yapılabilecek çalışmalarla, balıkçılık destekleri, tekne sayısı ve deniz ürünleri ticareti ilişkisinin analizi literatüre katkı sağlanabilir.

Türkiye’de sürdürülebilir mavi ekonomi konseptinin sadece balıkçılık destekleri ve üretimi çerçevesinde değerlendirilen bu çalışmada, desteklerin ve tekne sayısının sürdürülebilir deniz kaynakları açısından, avlanmaya etkisinin çok az olduğu tespit edilmiştir. Ancak, Dünya Ticaret Örgütü, üretimle ilişkili olan desteklerin azaltılmasından yana olduğu için, Türkiye’de yakıt desteklerinin azaltılması ve bu tür üretimle bağlantılı desteklerin farklı destek türlerine kayması gereklidir. Üretimle doğrudan ilişkili olmayan Ar-Ge, altyapı destekleri, balıkçılar için özel sigorta sistemi gibi desteklere yönelmek sürdürülebilir balıkçılık için daha önem teşkil etmektedir. Dolayısıyla Türkiye’de balıkçılık destekleri avlanmayla doğrudan ilişkili olmayan, sektörü geliştirmeyi hedefleyen desteklere yönelik olmalıdır.

## KAYNAKÇA

- Atakpa, D. (2018). Blue economy in a nutshell. Retrieved from [https://www.researchgate.net/publication/327550968\\_BLUE\\_ECONOMY\\_IN\\_A\\_NUTSHELL\\_Capt\\_N\\_N\\_SD\\_Atakpa](https://www.researchgate.net/publication/327550968_BLUE_ECONOMY_IN_A_NUTSHELL_Capt_N_N_SD_Atakpa).
- Bennett, N., Cisneros-Montemayor, A. M., & Sumaila, U. R. (2019). Towards a sustainable and equitable blue economy. Retrieved from <https://www.nature.com/articles/s41893-019-0404-1>
- Chawla, V. (2016). Rethinking the oceans: Towards the blue economy. *Maritime affairs: Journal of the National Maritime Foundation of India*, 12(2), 115–117. DOI: 10.1080/09733159.2016.1239365
- Çoban, M. N., & Ölmez, Ü. (2017). Mavi Ekonomi ve Mavi Büyüme. *Turkish Studies*, 12(3), 155–166. DOI: 10.7827/TurkishStudies.11122.
- Acs, M. K. (2019). Blue economy, the way to sustainable development of Bangladesh and its challenges and constraints. Retrieved from [https://www.academia.edu/40672725/Blue\\_Economy\\_The\\_Way\\_to\\_Sustainable\\_Development\\_of\\_Bangladesh\\_and\\_Its\\_Challenges\\_and\\_Constraints](https://www.academia.edu/40672725/Blue_Economy_The_Way_to_Sustainable_Development_of_Bangladesh_and_Its_Challenges_and_Constraints).
- Kargın, H., & Bilgüven, M. (2018). Akuakültürde Akuaponik Sistemler ve Önemi. *Bursa Uludağ Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dergisi*, 32(2), 159–173. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/570377>
- Mohanty S. K., Dush, P., & Gupta, A. (2019). Blue Economy Enhancing Growth and Sustainability, Research and Informatio System for Developing Countries. *Blue Economy Forum*. Retrieved from <http://ris.org.in/blue-economy-enhancing-growth-and-sustainability>
- Organisation for Economic Co-operation Development (2018). *Review of fisheries 2017: General survey of fisheries subsidies*. Retrieved from [http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=TAD/FI\(2017\)14/FINAL&docLanguage=En](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=TAD/FI(2017)14/FINAL&docLanguage=En)
- Organisation for Economic Co-operation Development (2019). *Fisheries support estimate database*. Retrieved from <http://www.oecd.org/agriculture/topics/fisheries-and-aquaculture/>
- Organisation for Economic Co-operation Development, & Food and Agricultural Organization (2019). *Agricultural outlook 2019-2028*. Retrieved from <https://www.oecd.org/agriculture/oecd-fao-agricultural-outlook-2019/>
- Pauli, G. (2010). *The Blue Economy: 10 Years, 100 Innovations, 100 Million Jobs*. Taos, US: Paradigm Publications.
- Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı (2019). *Sürdürülebilir kalkınma amaçları ve göstergeleri*. Erişim adresi: <http://www.surdurulebilirlikalkinma.gov.tr/wp-content/uploads/2021/02/SKA-ve-Gostergeleri-Kapak-Birlestirilmis.pdf/>.
- Türkiye Cumhuriyeti Tarım ve Orman Bakanlığı (2020). Su ürünleri İstatistikleri. Erişim adresi: <https://www.tarimorman.gov.tr/Konular/Su-Urunleri>
- The Economist (2015). Investing in the Blue Economy: Growth and Opportunity in a Sustainable Ocean Economy. Retrieved from <https://www.eco-business.com/research/investing-in-the-blue-economy-growth-and-opportunity-in-a-sustainable-ocean-economy/>
- TÜİK (2020a). Balıkçılık Maliyet Yapısı. Erişim adresi: <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Su-Urunleri-2020-37252>
- TÜİK (2020b). Üretim Yöntemi ile GSYH. Erişim adresi: <https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=Ulusal-Hesaplar-113>
- United Nations (2019). Blue Economy Concept Paper. Retrieved from <https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/2978BEconcept.pdf>
- World Bank (2016). Oceans 2030: Financing the blue economy for sustainable development. Retrieved from <https://thedocs.worldbank.org/en/doc/446441473349079068-0010022016/original/AMCOECCBlueEconomyDevelopmentFramework.pdf>
- World Bank (2017). The Potential of the blue economy: Increasing long-term benefits of the sustainable use of marine resources for small island developing states and coastal least developed countries. Retrieved from <https://documents.worldbank.org/en/publication/documents->

**Toplu-Yılmaz, Ö. (2021). Türkiye'de sürdürülebilir mavi ekonomi için balıkçılık desteklerinin değerlendirilmesi. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(3), 906–923.**

reports/documentdetail/523151496389684076/the-potential-of-the-blue-economy-increasing-long-term-benefits-of-the-sustainable-use-of-marine-resources-for-small-island-developing-states-and-coastal-least-developed-countries.

World Wide Fund for Nature (2015). Yaşayan mavi gezegen raporu: Tehlike çanları Akdeniz’de de çalıyor. Erişim adresi: <http://www.wwf.org.tr/?4540>.

---

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

**Ethics Statement** : The author declares 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 of the study.

---





## TÜRK MODERNLEŞME TARİHİ SÜRECİNDE ADALET PARTİSİ BAĞLAMINDA MUHAFAZAKÂR SİYASET ARAYIŞI

Mahmut Deniz TANSİ<sup>1</sup>

### Öz

Adalet Partisi (AP), tanımlanmamış Türk tipi muhafazakarlık açısından önemli bir konum teşkil etmektedir. Pek çok hükümet kuran AP, bir yandan 27 Mayıs 1960 askeri müdahalesi sonrası, DP'nin devamı olmak, siyasal mücadele verirken, askeri vesayet ve yeni kurumların etkisi bir yandan da “eski DP'lilerin affı” başlığında DP kadrolarının baskısı arasında kalmıştır. AP'nin muhafazakâr siyasetteki konumu ise 1960'lı yıllarda planlı kalkınma, hızlı sanayileşme, kendi siyasal iktidarında düşük enflasyon, yüksek kalkınma hızı ile, belirginleşen sosyal sınıflar, sanayi burjuvazisi-küçük ve orta ölçekli burjuvazi arasında yaşam tarzı, gelir dağılımı farkı arasında ayrımlardan doğan; Milli Nizam Partisi (MSP), Milli Selamet Partisi (MSP), Milliyetçi Hareket Partisi (MHP) unsurları çerçevesinde belirlenmiştir. 1980'deki 24 Ocak kararları ile neoliberal bir ekonomik programa oturmuş, muhafazakarlığı Batı'daki benzerleri gibi, 12 Eylül sonrasında, kapatılmasının ardından, geleneği devam ettiren partilere yansımıştır. Süleyman Demirel'in siyasal kişiliği de bu zeminde vurgulanmıştır. Çalışma tarihsel süreç, modern siyaset bilimi bağlamında ele alınmış, muhafazakarlığı AP bağlamında, muhafazakâr siyasetin doğduğu İngiltere örneğiyle karşılaştırmalı olarak çözümlemeyi ortaya koymuştur.

**Anahtar Kelimeler** : Türk politikası, 1960-1980 Türkiye'de sağ siyaset, Muhafazakarlık, DP-AP-DYP siyasal süreçleri.

**Jel Sınıflandırması** : N95.

<sup>1</sup> Doç. Dr., Yeditepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Kamu Yönetimi Bölümü, dtansi@yeditepe.edu.tr, ORCID: 0000-0001-8321-3244.

### Atf / Citation (APA 6):

Tansi, M. D. (2021). Türk modernleşme tarihi sürecinde Adalet Partisi bağlamında muhafazakâr siyaset arayışı. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(3), 924–937. <http://doi.org/10.25287/ohuiibf.789655>

## WHILE TURKISH MODERNISM PROCESS CONSERVATIVE POLITICS' SEEKING IN THE CONTEXT OF ADALET PARTISI

### Abstract

*Justice Party (AP) constitutes an important point for undefined Turkish type conservatism. AP has founded several cabinets, tried to keep the balance between military tutelage and former DP staff despite her political predecessor. AP's location in conservative politics is related 1960's planned development, rapid industrialization, even in her political power era rapid development, lower inflation. So it has created differences among social classes, especially about grand bourgeoisie and small-middle seize bourgeoisie. It meant the decomposition for the conservative politics for the new political parties such as National Order Party (MNP), National Salvation Party (MSP), Nationalist Action Party (MHP). AP declared January 24, 1980 economic pocket, included the transition from import substitution to free market model. So it has reached neoliberal program with conservatism. It has reflected after 1980 military coup military junta and new political parties, in spite of AP's abolishing process. In the study AP's conservatism is compared with British conservatism why conservatism emerged in Britain. Also modern political science and historical process is used as methodology.*

**Keywords** : Turkish politics, Conservatism, 1960-1980 Political right-wing in Turkey, DP-AP-DYP political processes.

**Jel Classification** : N95.

### GİRİŞ

Çalışma, teorik olarak Türkiye’de sağ partilerin muhafazakârlık çerçevesinden analizini içermektedir. Siyasal teorilere dayalı bir metodoloji izlenecektir. Bu anlamda, siyaset teorilerinin özellikle muhafazakarlık teorileri tarihsel, sınıfsal ve ideolojik boyutuyla ele alınacaktır. Çalışmanın ana teması AP’nin “Türk tipi muhafazakarlık” iddiasının Türk siyasal yaşamında ve sağ siyasette nasıl bir rol oynadığıdır. Bu anlamda çalışma, Türk siyasal yaşamında muhafazakarlığın gelişimi ve boyutlarının analizinde teorik yaklaşımları ve tarihsel süreçleri içermektedir.

Muhafazakarlık, modern Osmanlı-Türk siyasal yaşamındaki anlamıyla, kavramsal olarak doğduğu Britanya başta olmak üzere, Avrupa ve Amerika’da farklı içeriklerde ele alınabilmektedir. 17. Yüzyılda, Kral II. Charles’ın Cromwell sonrası tekrar tahta çıktığı Britanya’da, “kral”ın yetkilerinin olduğu gibi korunmasını savunan Tory’ler, 19. Yüzyılda kurulan Britanya Muhafazakâr Partisi’nin temeli olmuştur. Bir başka açıdan Fransız devrimi ve aydınlanma karşıtı tezleriyle, Britanya Muhafazakâr Partisi’nden önce Edmund Burke, muhafazakâr ideolojinin kurucusu sayılmıştır. Muhafazakarlık kimi zaman statükoculuk, kimi zaman aydınlanma karşıtlığı gibi ön kabullerle değerlendirilse de orijinal anlamındaki “koruma”dan yola çıkarak, devrim değil ama evrim yoluyla değişime açıktır. Hatta irdelendiğinde diğer kuramsal-teorik yaklaşımlardan daha esnek bir tutum aldığı da gözlemlenecektir. Edmund Burke, İngiliz ve Fransız devrimlerini hedef alarak, değişimden ziyade, değişimin şiddet ve zorla ortaya konulmasını, evrim yoluyla değişimi, söz konusu eleştirilerinden yola çıkarak ortaya koymaktadır.

“Onlar (İngiliz ve Fransız devrimciler), harekete geçme fikrini cahil insan aklının bir düşüncesi olarak görürler. Diğer devrimcilere gelince, onlar büyük bir patlamada tüm antik çağ örneklerini, parlamentonun tüm emsallerini, kanunlarını ve imtiyazlarını havaya uçurmak için yeraltına mayın döşemişlerdir. Onlar “insan haklarının” sahibidir. Karşılarına alternatif bir formül getirilemez ve hiçbir argüman onlar için bağlayıcı olamaz. Uzlaşmayı ya da orta yol bulmayı istemezler. Tam olarak taleplerine uymayan her şey onlar için sahtekârlık ve adaletsizliktir. İnsan haklarının bu savunucuları hakların devamlılığını sağlaması, hak yönetiminde adil olunması veya hakların korunması için herhangi bir yönetime yetki vermez” (Edmund, 2013: 307–313).

Muhafazakarlık, modern Osmanlı-Türk siyasal yaşamındaki anlamıyla, kavramsal olarak doğduğu Britanya başta olmak üzere, Avrupa ve Amerika’da farklı içeriklerde ele alınabilmektedir. 17. yüzyılda, Kral II. Charles’ın Cromwell sonrası tekrar tahta çıktığı Britanya’da, “Kral”ın yetkilerinin olduğu gibi korunmasını savunan Tory’ler, 19. yüzyılda kurulan Britanya Muhafazakâr Partisi’nin temeli olmuştur. Bir başka açıdan Fransız devrimi ve aydınlanma karşıtı tezleriyle, Britanya Muhafazakâr Partisi’nden önce Edmund Burke, muhafazakâr ideolojinin kurucusu sayılmıştır. Muhafazakarlık kimi zaman statükoculuk, kimi zaman aydınlanma karşıtlığı gibi ön kabullerle değerlendirilse de orijinal anlamındaki “koruma”dan yola çıkarak, devrim değil ama evrim yoluyla değişime açıktır (Edmund, 2013). Hatta irdelendiğinde diğer kuramsal-teorik yaklaşımlardan daha esnek bir tutum aldığı da gözlemlenmektedir.

Ülkemizde ise muhafazakarlık resmî ideoloji olarak modernleşme tarihinde herhangi bir siyasal oluşumun tüzüğünde ve programında Adalet Partisi (A.P) kadar vurgulanmamıştır. İttihat Terakki ana bir yapı olarak kabul edilirse, ne Ahrar Fırkası, ne Teşebbüs-i Şahsi ve Adem-i Merkeziyet Cemiyeti, bu bağlamda Hürriyet İtilaf Fırkası, I. TBMM’deki 2. Grup, Terakkiperver Cumhuriyet Fırkası, Serbest Cumhuriyet Fırkası, kimi zaman muhafazakarlıktan ziyade “geleneksel-liberal” gibi, Emre Kongar’ın tanımladığı (Kongar, 2012) zeminde ya da Frederick Frey’in Demokrat Parti’de somutlaştırdığı ticari burjuvazi ve köylülükle birleşen, II. Elit ile tarif edilmiştir (Frey, 1965). AP, 1960’lı yıllarda, hem Demokrat Parti (DP) siyasal mirası, hem de hızlı kentleşme ve sanayileşme, hızlı kalkınma, düşük enflasyon döneminde, siyasal spektrumun ideolojilerle nitelendirmeye çalışıldığı bir süreçte, “muhafazakâr” bir parti olarak belirginleşmiş, resmi tanımına yerleştirmiştir. Bunun yanı sıra Milli Selamet Partisi (MSP) ve Milliyetçi Hareket Partisi (MHP)’nin farklı muhafazakarlıkları ile sınıfsal olarak ayrılmıştır (Ahmad, 2015). Bu çalışmada, tarihsel boyutta, sınıfsal, ideolojik zeminde AP’nin Türk tipi muhafazakarlık iddiası doğrultusunda nasıl bir rol oynadığı tarihsel misyonu ele alınmaktadır.

## I. TEORİK ÇERÇEVE

Muhafazakarlıkla ilgili tanımlar, akademik ve siyasal alanda, farklı bakış açılarıyla ele alınmaktadır. Bekir Berat Özipek’e göre, muhafazakarlık;

*(...) insanın akıl, bilgi ve birikim bakımından sınırlılığın inanan, bir toplumun tarihsel olarak sahip olduğu aile, gelenek ve din gibi değer ve kurumlarını temel alan, radikal değişimleri ifade eden sağ ve sol siyasi projeleri reddederek ılımlı ve tedrici değişimi savunan ve siyaseti, bu değer ve kurumları sarsmayacak bir çerçeve içinde sınırlı bir etkinlik alanı olarak gören bir düşünce stili, bir fikir geleneği ve bir siyasi ideolojidir (Özipek, 2020).*

Ernur Genç ve Tuba Coşkun ise, muhafazakarlığın tanımındaki zorlukları öne sürmektedirler:

*Muhafazakârlığın yerinde bir tanımlanması ve analizi için en büyük engellerden birisini, “muhafazakâr” kavramının kendisi oluşturur. Bir kavram olarak “muhafazakarlık” (conservatism), Türkçe’de türetilmiş haliyle, “muhafaza” ve “kâr” kelimelerinin bir biresimidir ve sonuna da bir dünya görüşünü/ideolojiyi, bir duruşu, taraflılığı/taraftarlığı ifade etmesi anlamında “lık” (ist) ekini almıştır. Muhafaza, korumayı, saklamayı, hafıza ve hatırlamayı imleyen bir kavramdır; muhafaza, hafıza yani bir şeylerin kolektif zihinlerde yer etmişlik hali ve onun hatırlanabilmesidir. Yine muhafaza kavramıyla buradaki bağlamı çerçevesinde ilişkilendirilebilecek “muhafız”ın da bir şeyin değişmemesi için onun bekçiliğini yapan, koruyan, koruyucu vb. içerimleri söz konusudur. “Kâr” Farsça kökenli bir kelime olup, buradaki bağlamı açısından yapının, değerlerin, statülerin vb. korunmasının fayda, kazanç ya da sağlayacağını ve bunların talep edilmesini dile getirmektedir (Genç & Coşkun, 2015, s. 27–40).*

Begüm Burak ise, ülkelerin, kendi konumlarına göre, değişik muhafazakarlık akımlarını kendi içinde barındırdığını ifade eder:

*Klasik muhafazakarlık kıta Avrupa’sında gelişmiş olmakla birlikte, tüm kıtanın özelliklerini monolitik olarak taşımaz. Örneğin Fransız (Frankofon) muhafazakarlığı, monarşiyi liberal bir*

*muhafazakarlık çizgisi içinde savunurken, Alman (Germenofon) muhafazakarlığı daha katı bir felsefi temele sahiptir. Alman muhafazakarlığı Aydınlanma ve Napolyon karşıtı görüşlerle şekillenmiştir. Napolyon'a ve devrimin aşırılıklarına karşı duruş, Alman Romantizmi'nin önemli özelliklerinden biri olmuştur. Öte yandan, İngiliz muhafazakarlığına bakıldığında, İskoç Aydınlanması'nın mimarlarından olan David Hume göze çarpar. Hume, kartezyen felsefeye yönelttiği eleştiriler ile muhafazakâr düşünceye önemli katkılarda bulunmuştur. Pragmatik ve gelenekçi özellikler barındıran İngiliz muhafazakarlığı, otoriteye ve vatan sevgisine vurgu yapar. İngiliz muhafazakarlığı geleneğin muhafazasını ve gerekli olduğunda değişimin yapılmasını öngörürken, Fransız tipi muhafazakarlık feodal, mutlakiyetçi ve tepkici bir karakteristiğe sahiptir. Alman muhafazakarlığı ise, Aydınlanma aklını tarih ve gelenek ile yorumlamaktadır (Burak, 2020).*

Yukarıdaki teorik çerçeveden de anlaşılacağı üzere muhafazakarlık çok farklı şekillerde ülkelerin uygulama alanlarında karşımıza çıkmaktadır. Bu bağlamda, pratikte Türkiye'deki muhafazakarlık yapısı Adalet Partisi örneği üzerinden incelenmektedir.

## II. TARİHSEL SÜREÇTE OSMANLI-TÜRK MODERNLEŞMESİ VE MUHAFAZAKARLIK

Türkiye'de siyasal partilerin modern anlamdaki dönüşümünde, 1960'lı yılları baz alan değerlendirmelerin temelinde planlı kalkınma, sanayileşme hamlesi, sosyal sınıfların belirginleşmesi gibi modern siyasetin klasik zeminleri ele alınır. Bu bakışın temelinde, 19. yüzyıldan itibaren Batı kapitalizminde gelişen süreciyle sanayi devrimi ve siyasal demokrasiler arasındaki bağlar esas alınmaktadır.

Ülkemizde İlber Ortaylı'nın deyimiyle, "İmparatorluğun En Uzun Yüzyılı" adlı kitabında, kurumsal modernite ve siyasal-toplumsal değişim arasındaki ilişki, bir başka açıdan modernleşmeyi bir seçenek değil zorunluluk olarak ortaya koymuştur (Ortaylı, 2008). Bu bağlamda III. Selim'in Nizam-ı Cedid'inden itibaren kurulmaya çalışılan "yeni düzen" ile, Batı kapitalizmindeki çelişkiler, bir yandan siyasal özgürlükler, bir yandan da Batı müdahaleciliği, Tanzimat'tan beri süregelen "ikircikli modernleşme" gayretleri, zaman içinde kurulan modern okullar ve modern kurumlarla, halk arasında ciddi bir mesafenin doğmasına da yol açmıştır. Aralarındaki önemli farklara karşın, III. Selim, II. Mahmut, Abdülmecid, Abdülaziz ve II. Abdülhamit gibi sultanlar, modern kurumların gelişmesinde, vurguladığımız yüzeyde, modernleşmenin kaçınılmazlığı çerçevesinde çeşitli hamlelere imza atmışlardır. Ancak kapitalist ekonomi gelişir ve sömürgecilik yayılırken, Osmanlı İmparatorluğu arasındaki çelişki, sadece kamu yönetimi ve ıslahat hareketleriyle değil, iktisadi ilişkiler derinliğinde ele alınmak durumundadır. Osmanlı devleti kapitalist-emperyalist bir devlet değildi, ancak içinde bulunduğu ekonomik ilişkiler zinciri, öncelikle yeniçeri-ulema-ayan üçgeninde bir yönetim tablosu (Tanör, 2016), bu dengeyi gözetten sultanların yerini koruyabildiği bir çerçeve kaçınılmaz olarak 1838 Baltalimanı Antlaşması ile Britanya'nın "açık pazarı" haline gelmesi gibi birtakım nedensellik ilişkilerinin içinde yer almıştır (Ahmad, 2016).

Bu noktada, ilk kaybedilen toprakların Balkan yarımadasında yer alması bir rastlantı olmaktan ziyade, Ortaylı'nın öne sürdüğü üzere, bu alanın Avusturya-Macaristan İmparatorluğu'nun hammadde kaynağı olması, söz konusu coğrafyada Napolyon savaşları sonrasında, ulus-devlet, milliyetçilik akımlarının da etkisiyle, ulusal burjuvazi ve ulusal kilise taleplerinin ön planda olması rol oynamıştır (Ortaylı, 2008).

1839 Tanzimat, 1856 Islahat Fermanları, 1876'nın temelini hazırlamıştır. I. Meşrutiyet'e giden yolda, görece olarak ortaya çıkan modern kamuoyu, gazete yayını, Harbiye-Tıbbiye-Mülkiye'de oluşan yeni elit, siyasal yaşamın sonraki evrelerinde önemli dönüşüm ve rekabetlerin yerleşmesinde işlev kazanmıştır. I. Meşrutiyet öncesinde Genç Osmanlılarla başlayan Jön Türk hareketiyle taban kazanan, yenilikçi-muhafiz hareketler, 1895'te Askeri Tıbbiye Mektebi'nde kurulan İttihat Terakki Cemiyeti ile

bir başka boyut kazanmıştır. Bu cemiyet 1905 ve 1907 kongrelerinde, önemli bölünme ve doğurganlıkları Türk siyasal modernleşmesi açısından ortaya çıkarmıştır.

II. Meşrutiyet sonrasına uzanan partileşmelerde, İttihat Terakki, Vatan ve Hürriyet Cemiyeti ile birleşen kanadı ile, Emre Kongar'ın (Kongar, 2012) deyimiyle, devletçi-seçkinci siyasetin öncüsü olurken, Prens Sabahattin çizgisindeki Ahrar Fırkası Teşebbüs-i Şahsi ve Âdem-i Merkeziyet Cemiyeti, gelenekçi-liberal yapılanmaların habercisi sayılmıştır. Sonraki aşamada Hürriyet ve İtilaf Fırkası da bu minvalde ele alınabilir (Ahmad, 2015).

Bununla birlikte, Türk modernleşmesinin karakteristiğini görmezden gelerek yapılacak klasik modernizm yorumları kafa karışıklığına neden olabilir. Zira, bu saydığımız oluşumları, çağdaş ideolojiler ve siyasal partiler zemininde bir yere oturtmak oldukça güç görünmektedir. Osmanlı modernleşmesinde ele alınan Osmanlıcılık, İslamcılık ve Türkçülük akımlarını (Akçura, 2020), siyasal spektrumun Sağ ya da Sol yanında görmek, oldukça zorlayıcı bir çabayı ortaya koymaktadır.

Bu konuyu sadece sosyo-ekonomik altyapı ilişkileri ve sosyal sınıflar temelinde ele aldığımızda, determinist bir yaklaşımla, ülke içinde ticari ve sınai devrimi beklemek, ardından sınıfsal-toplumsal-siyasal değişim taleplerini ele almak söz konusu olabilir. Ne var ki, Osmanlı'dan, Atatürk'ün kurduğu modern Türkiye Cumhuriyeti'ne giden rotada, I. TBMM'deki siyasal ayrılıkların derinliğinde, Müdafaa-i Hukuk Grubu (1. Grup) ile 2. Grup arasındaki ilişkilerde de benzer farklılıkların olduğunu gözlemlemek söz konusudur. Bu noktada da devletçi-seçkinci, gelenekçi-liberal başlığı yeterli olacak mıdır? Yoksa Cumhuriyet'in ertesine denk gelen Terakkiperver Cumhuriyet Fırkası (TCF) ve Serbest Cumhuriyet Fırkası (SCF) da altı çizilen "ikinci çizginin" devamı olarak mı adlandırılacaktır?

Soruların yanıtlarını ele aldığımızda, ezbere odaklanan bir bakış açısını irdelemek durumundayız. Türk modernleşmesinde 1. çizginin temsilcisi sayılan İttihat Terakki Cemiyeti, Cumhuriyet rejimine karşı muhalif diye kategorize edilen TCF ile ilintilendirilmiştir. Bu noktada karşı geldiği parti de Atatürk'ün kurduğu, 1. Çizginin temsilcisi, Cumhuriyeti kuran Cumhuriyet Halk Fırkası Partisi (CHP)'dir. Atatürk'ün isteğiyle kurulup, kendisini feshetmek durumunda kalan SCF'deki Serbest sözcüğü de siyasal ideolojilerdeki 'liberal'in karşılığında kullanılmıştır. Bununla birlikte "liberal" siyaset, başlık olmanın ötesine geçememiştir.

Türkiye'deki siyasal rekabetin temelinde, Frederick Frey'in (1965) ifade ettiği çerçevede, Cumhuriyet'i kuran askeri ve sivil bürokrasi ile 1930'lu yıllarda devletçilik başlığında devlet kapitalizmi uygulamalarında gelişen ticari burjuvazi ve köylülüğün ekonomi-politik yüzeyindeki vaziyet alışları, 1946'da "çok partili yaşama" geçişte CHP-Demokrat Parti (DP) zıtlığı belirginleşir. DP, ilk kurulduğu zamanlarda, ABD basını tarafından "Türk liberalleri" olarak adlandırılmış, CHP-DP yarışı, ABD'deki muhafazakâr eğilimli Cumhuriyetçi Parti ile liberal eğilimli Demokratik Parti'ye benzetilmiştir. Bugünkü siyasal spektrumda oldukça garip karşılanacak bu benzetme, aslında ülke içi dinamiklerle olmasa da dış basından "muhafazakâr" siyaset değerlendirmesinin öncelikle CHP için kullanıldığını göstermektedir. Çalışmanın içerisinde de "muhafazakâr" sözcüğünü ilk kez kullanılmaktadır. Zira ülkemiz siyasetinde muhafazakarlık ile gelenekçilik sıklıkla birbirine karıştırılmakta, zaman zaman birbirleri yerine kullanılmaktadır.

Batı tipi muhafazakarlığın temelinde Edmund Burke'ün (Edmund, 2013) aydınlanma karşıtı tezleri ve Fransız devrimi eleştirisi gösterilmektedir. Teorik orijin açısından kabul edilmekle birlikte, 17. yüz yılda İngiltere'de Cromwell sonrası, kral II. Charles'ın sınırlı yetkileri olmasını savunan Whigler'e karşı, kralın yetkilerinin muhafaza edilmesini savunan "Toryler", 19. yüzyılda Muhafazakâr Parti olarak örgütlenmişlerdir. Sadece İngiltere değil, diğer Batı Avrupa örneklerinde de görüldüğü gibi, muhafazakar siyaset, karşı tezler ileri sürdüğü aydınlanma, kapitalizm, siyasal demokrasi ile zaman içerisinde uzlaşmış, 20. yüzyıl başında Lloyd George, Lord Curzon ve Churchill gibi liberaller, Muhafazakar Parti'ye geçmişler, liberaller siyasal spektrumda gerilerken, bir müddet Liberal Parti'nin içinde yer alan Fabian'lar olarak adlandırılan İşçi Partisi'nin nüveleri, kendi partilerini kurarak, İngiliz siyasal spektrumunda ana akımdaki yerlerini almışlardır. Son tahlilde üç parti de Westminster partileri olarak, klasik İngiliz siyasetinin siyasal yapıları olarak konumlarını sürdürmektedirler.

Peki Türkiye’de “Türk tipi bir muhafazakarlık” var mıdır? Muhafazakarlık DP için bir özne mi teşkil etmekteydi? Çoğunlukla muhafazakarlık sadece gelenekçilik ile değil, ülkemizde popülizm ile de karıştırılmaktadır. “Milletin milli ve manevi değerlerine bağlılık”, popülist bir gelenekçilik ile mi, muhafazakarlığın yararlandığı bir başlık ile mi değerlendirilmelidir?

Bu soruları yanıtlarken, Tanıl Bora’nın Türk Sağ’ını betimlediği kitabının başlığından yararlanılabilir. Bu da “Türk Sağ’ının Üç Hali” başlığında; milliyetçilik, muhafazakarlık ve İslamcılık olarak dikkat çekmektedir (Bora, 2018). Dikkat edilecek olursa, başlıkların herhangi birinde “liberalizm” ya da “liberal” yoktur. 1946-1960 arasında Türk siyasal spektrumunda henüz Sağ ve Sol değerlendirmeleri de yoktur. Bunun için 1960’ları beklemek gerekmektedir.

Frey’in Cumhuriyet’i kuran askeri ve sivil bürokrasi için kullandığı ve CHP’de somutlaştırdığı “1. Elit” ile 1930’lu yıllarda güçlenen ticari burjuvazi ve köylülükte dile getirdiği, DP’de somutlaştırdığı “2. Elit” mücadelesi, Sol-Sağ mücadelesi değildir (Frey, 1965). 1946’da ABD basınında muhafazakâr olarak nitelenen CHP’nin, 1965’te “Ortanın Solu”nda kendisini yeniden tanımlaması, Türk siyasetinin kendine özgün koşullarını yeniden anımsatmaktadır. Bunu kurumsal ve geç modernleşme ile tek başına açıklamak, ne kadar mümkündür, tartışmaya açıktır.

### II.I. Tarihsel Zeminde DP’nin İşlevi

Çalışmanın ana konusu bağlamında AP’nin siyasal köklerinin geldiği DP’yi “muhafazakâr” bir parti olarak ele almak, “elitler arası” rekabette, soru işaretlerini beraberinde getirmektedir. DP kurucularının başında Celal Bayar, Atatürk’ün son başbakanıdır. Tek parti CHP’inde İktisat Bakanlığı, İş Bankası kuruculuğu çerçevesinde, liberal ekonomiye yatkınlığı ile bilinmektedir. Ne var ki DP’yi liberal bir parti olarak değerlendirmek, Türk siyasal yaşamında, özne haline gelmeyen liberalizm açısından tartışmalı bir alanı ortaya koymaktadır. DP’nin iktidarından itibaren Bayar’ın başbakan olarak görevlendirdiği, DP’nin genel başkanı seçilen Adnan Menderes, CHP döneminden beri süren Kamu İktisadi Teşekkülleri’ni özel sermaye yetersizliği zemininde açmaya devam etmiş, tabanını, ekonomi ve siyasetteki desteğini “köylülük”ten almıştır. DP-AP-DYP (Doğru Yol Partisi) siyasetinin “yüksek taban fiyatı” ile anılması bir tesadüf değildir. İttihat Terakki’nin 1914-1918 arasındaki “milli iktisat politikası”, Cumhuriyet Halk Partisi (CHP)’nin 1930’lardaki “devletçilik” uygulamaları, geç modernleşen ekonomilerin, devlet eliyle ulusal burjuvazi yaratma anlayışının devamı olarak ele alınabilir. DP de bu siyasetten vazgeçmemiş, ilk kurulduğu zamanlarda CHP’den farkını, daha liberal bir ekonomi ile tanımlamış, laiklik konusunda ise Celal Bayar’ın Atatürk’ten gelen siyasal miras ile garanti altına alan bir algı ortaya koymuştur. DP’nin muhafazakarlığı “Ezan”ın yeniden orijinal dilinde okunması, dinin kamusal alanda daha fazla yer alması, dini tarikatlar ile temas kurma ile açıklanabilir mi? İşte burada muhafazakarlığın dincilik, gelenekçilik ile karıştırılması gibi bir durum ortaya çıkmaktadır. Asıl sorunsal ise; Batı tipi muhafazakarlık ile Türk tipi muhafazakarlık tanımlamasının ayrı ayrı yapılması ya da yeniden bir tanımlama yapma ihtiyacını ortaya koymasındadır (Ahmad, 2016).

DP-AP-DYP çizgisi, Türk siyasal yaşamında, özellikle AP ile “Merkez Sağ” tanımlaması içerisinde ele alınmıştır. O zaman şu soru zihinlere gelmektedir. Türk tipi muhafazakarlık, Türk tipi “Merkez Sağ” tanımı içinde midir? Bu durumda, Merkez Sağ tanımlamasını yapmak gerekmektedir.

Bu soruların yanıtlanmasında, AP’den itibaren konuşulan, darbe karşıtlığı, gelenekçilik, hürriyetçilik, milliyetçilik, maneviyatçılık, topyekûn kalkınmacılık başlıklarında tanımlanma gereği duyulan bir siyasal çizgiyi 1960 yılında kamuoyuna lanse edildiği görülmektedir (Neziroğlu & Yılmaz, 2013a).

### II.II. Adalet Partisi: Sağ Siyaset ve Sağ’daki Ayrımlar

AP’nin ideolojik parametreleri, Türk siyasal yaşamında hangi çerçevede ele alınabilir? İlk soru, DP’nin Frey’in tanımladığı, 1930’lu yıllarda devletçilik politikaları zemininde temelleri atılan ticari burjuvazi ve kuruluş şartlarında köylülüğün de eklenmesi “ikinci elit”i temsil ederken, devamı

niteliğindeki AP'nin 1960'lı yıllarda, planlı kalkınma ve sanayileşme sürecinde yükselen sanayi burjuvazisinin partisine evrilmesini irdelemek gerekmektedir. Bu sosyolojik değişimde, bir yandan Türk Sağ'ında küçük ve orta ölçekli burjuvazinin, tüccar kesiminin Milli Görüş'te, esnaf kesiminin MHP'de temsili, önemli bir bölünmeyi işaret etmektedir. Bu bölünme, kliksel değil, sosyolojiktir. Öte yandan, AP'nin, kent seçmeni, orta sınıf, sanayi burjuvazisi ağırlıklı yapılanması, bir bakıma siyasal-sosyolojik bir dönüşüm yaratmıştır. Ancak temel tartışma konusu, Batı Avrupa ülkelerindeki, sınıfsal mücadelede, muhafazakâr siyaset, aristokratik zeminden, burjuva demokrasisini koruma konumuna gelirken, Türkiye'de AP zemininde, önce ticaret burjuvazisi ve köylülük, ardından orta sınıf ile sanayi burjuvazisi denkleminde, bir duruma gelmiştir. Burada vurgulanan, bir tezat olmaktan ziyade, sosyo-ekonomik koşulların yanı sıra, ülkemizdeki kültür ikileşmesidir. AP, modern siyaset ve muhafazakâr talepler arasında bir denge unsuru gibi gözükürken, konjonktürel değişim, Türkiye'deki sosyolojik dönüşümde, bir sentez olmaya çalışmıştır.

1960'lı yıllarda AP, sadece 27 Mayıs'la, "kamusal alana yansımayan" bir hesaplaşma içine girmeye çalışmamış, aynı zamanda, moderniteyi yadsımayan bir siyaseti öngörmüş, mukaddesatçı kesimlerin siyasal arayışlarını, milliyetçi refleksleri bir bütün içinde ortaya koymaya çalışmıştır. Sağ'daki bölünme sonrasında, AP'nin 1970'li yıllardaki siyaseti, daha kompleks, iç ve dış konjonktürün etkisi, iç yapısındaki tartışmaları ile daha görünür çelişkilerin bir yansıması olmuştur.

Adalet Partisi (AP) 11 Şubat 1961'de emekli orgeneral ve genelkurmay başkanı Ragıp Gümüşpala ve arkadaşları tarafından kuruldu. Gümüşpala, 27 Mayıs 1960 askeri müdahalesine katılmamış, 3. Ordu Komutanı idi. Hatta darbeyi bastıracağı, DP'yi yeniden iktidara getireceği tevatürleri kamuoyunda yaygınlaşmıştı. Askeri yönetimin başına geçen Devlet Başkanı Orgeneral Cemal Gürsel tarafından Haziran 1960'ta Ankara'ya çağrılan Gümüşpala, Genelkurmay Başkanlığı görevine getirilirken, Ağustos 1960'ta emekli edildi. Gümüşpala, hem askeri kimliği, hem de 27 Mayıs'a mesafeli tutumuyla, taktiksel olarak makul bir tercih olarak ele alınabilirdi. Partinin sonraki siyasetinde, "denge arama", neredeyse içselleştirilen sürekli bir tutum haline gelmiştir. Gümüşpala da bu tutumun bir emaresini teşkil etmektedir. AP'nin "ilk logosu" rahle içinde doğan güneştir. Burada hem dini mesajlar verilmekte hem de güneş ile karanlığa karşı bir aydınlık imajı verilmektedir. Zaten partinin ismi Adalet'tir. Yassıada mahkemelerine karşı, DP'nin siyasal yargılanmasına muhalif olan bir arayış ifade edilmektedir. AP, aslında askeri rejime, askeri rejimin kurduğu yeni düzene karşı bir siyasetin öncüsü olmuştur. Kapatılan DP'nin devamıdır, bunu resmen ilan edememektedir, Temmuz 1961'deki anayasa referandumunda etkili olamamış, Eylül 1961'de başbakan Menderes ve iki bakanın siyasal idamını engelleyecek bir kamuoyunu örgütleyememiştir. Bununla birlikte siyasal idamların ertesinde düzenlenen Millet Meclisi ve Cumhuriyet Senatosu seçimlerinde, DP mirası üzerinde rekabet eden Yeni Türkiye Partisi (YTP) ve Cumhuriyetçi Köylü Millet Partisi (CKMP)'ni geçmiş, Senato'da birinci, mecliste ikinci parti olmuştur. Adres AP olarak verilmiştir ancak askeri vesayet AP'nin cumhurbaşkanı adayı Ali Fuat Başgil'i CHP dışındaki partilerin konsensüsü ile seçilebilecek çoğunluğa sahip olmasına rağmen engellerken, CHP ile "büyük koalisyon" kurmak zorunda kalmıştır. Bu zorunluluk "denge" arayışından kaynaklanmıştır.

Çalışma içinde tüm siyasal süreçler, detayıyla ele alınmayacaktır. Ancak belli dönüm noktalarını ele almak, teorik analizde de işlevsel bir önem taşımaktadır. AP'nin 1963 sonrasında ana muhalefet konumuna gelmesi, koalisyondan çekilmesi, 1965'te ise CHP dışındaki partilerle koalisyon kurabilmesinin temelinde, 1964'te Ragıp Gümüşpala'nın ani ölümüyle AP'nin genel başkanı seçilen Süleyman Demirel'in liderliğinin rolü bulunmaktadır.

1960'lı yıllarda AP, sadece 27 Mayıs'la, "kamusal alana yansımayan" bir hesaplaşma içine girmeye çalışmamış, aynı zamanda, moderniteyi yadsımayan bir siyaseti öngörmüş, mukaddesatçı kesimlerin siyasal arayışlarını, milliyetçi refleksleri bir bütün içinde ortaya koymaya çalışmıştır. Sağ'daki bölünme sonrasında, AP'nin 1970'li yıllardaki siyaseti, daha kompleks, iç ve dış konjonktürün etkisi, iç yapısındaki tartışmaları ile daha görünür çelişkilerin bir yansıması olmuştur.

DP-AP çizgisinde değişmeyen sosyal belirleyici köylülüktür. AP, kendi seçmen yapısında ve örgütlenmesindeki değişime karşın, DP geleneğinden gelen, köylü seçmen tabakasıyla ilişkisini, sona erdirmek bir yana, her seferinde yüksek taban fiyatları ve sübvansiyonlarla pekiştirmiştir. DP lideri

Menderes, kırsal alandan gelen, geniş topraklara sahip olan, kırsal kökenini saklamadan, modern kimliğini ifade eden, karizmatik bir siyasal liderdi. Süleyman Demirel, şivesi, köylülüğünü kamusal alana ifade etmekte kaçınmayan kimliği, bir yandan da sanayi burjuvaziyle paylaştığı kentli görünümüyle, yine bir muhafazakar sentezi ortaya koyuyordu. O hem “barajlar kralı”, “medeniyetçi”, hem de “çoban Sülü” idi. Isparta İslamköy’de “çoban”lıkla başlayan, ABD’de aldığı üniversite sonrası eğitimle kendini geliştiren, DSİ genel müdürlüğü, AP genel başkanlığı ve başbakanlıkla (1993’te cumhurbaşkanlığı ile sonuçlandırılan) bir “başarı öyküsü” idi. Bu da sosyolojide, “orta boy teoriler” ile açıklanan, kişileri içinde yaşadıkları toplumsal sisteme entegre eden, sınıfsal konumlarını sorgulamadan, verilen fırsatlarla, ülkenin en başına getiren bir Cumhuriyet projesi olarak adlandırılabilirdi.

Demirel’in 1964’te genel başkan seçildiği AP kongresi “muhafazakâr siyaset” için işaret edici bir öneme sahiptir. Demirel’in “köylü kimliği”, dini açıdan “mütedeyyin bir ailenin çocuğu olması”, “modern görünümü”, “ABD’de aldığı eğitim”, “bir ABD firmasının temsilcisi” olması gibi başlıklar, kongre öncesi önemli tartışmalara neden olmuştur. AP kongresi öncesi özellikle Demirel’in dini eğilimlerinin inandırıcı olmadığına dair propagandalar, delegenin tercihini etkilememiştir. Demirel, sıradan bir vatandaşın, özellikle kırsal alandan gelip yeni biten şehirlerden birine yerleşen hırslı göçmenlerin, kendi kendini yetiştiren adam açısından, kendilerini özdeşleştirebildikleri bir liderdir. Kampanya sürecinde, bunun büyük bir değer olduğu ortaya çıkmış ve Demirel, bu tip seçmene kolayca ulaşabilmiştir. Demirel’in rakipleri konumundaki İnönü ve Aybar gibi liderler, dışarıdan gelen liderler iken, Demirel içeriden gelen biriydi. (Ahmad, 1994: 278).

Türk tipi muhafazakarlıkta modern yaşam, dini eğilimler, serbest ekonomi, ABD ile müttefiklik, dönemin konjonktürel özelliği bağlamında anti-komünizm ve dini-anti komünist ekseninde yükselen milliyetçilik bir sentez olarak AP’de zaman içinde katıştırılmıştır. Bu bağlamda, Tanel Demirel’in vurguladığı çerçevede, AP-muhafazakarlık-milliyetçilik ilişkisine atıf yapmak gerekmektedir.

*Muhafazakâr anlayışa göre devletin başta toplumsal düzeni korumak üzere birçok işlevi vardır. Devlet Cumhuriyetçi-demokrat sistemin temel yürütücüsüken aynı zamanda milli iradenin gerçekleşmesini sağlayacak ve halka hizmet edecek bir unsurdur. Merkez sağın maddi modernleşme anlayışı içerisinde devlet ilerlemeyi ve kalkınmayı sağlayacak ve toplumu hedeflenen modern devletler seviyesine çıkaracak yegâne güçtür. (Demirel, 2011: 119). Devletin varlığının meşruiyeti ise millete dayanır. Devlet ile milletin özdeşleştirilmesi merkez sağ içinde vurgulanan bir başka söylemdir. AP’nin devlet kavramlaştırması devlet ile millet arasındaki özel bağa atıf yapan milliyetçilik anlayışı ile pekiştirilmiştir (Demirel, 2011).*

### II.III. Adalet Partisi İktidarı: Muhafazakarlık ve Sağ Siyasette Dönüşüm

AP iktidarı, sadece bir dönemi ifade etmez. Türkiye’nin siyasal darbe ve cuntalarla sorun yaşadığı süreçte, tanımlanmamış Türk tipi siyasal muhafazakarlık açısından adeta bir kuruluş dönemini dile getirir. Şöyle ki, AP döneminde %5 enflasyon ve %7 kalkınma hızıyla hızlı sanayileşme, sosyal sınıflar arasındaki gelir dağılımı dengesinin bozulması, bir yandan Sol ve sosyalist görüşlerin popülerleşmesine neden olmuştur. Bu yönelimi sadece dünyadaki 1968 hareketi ve gençlik olaylarının Türkiye’ye yansımaları olarak görmek, iç dinamikleri görmezden gelen bir yaklaşımı anlatır. DP’nin mirasını sürdüren AP siyasetinde, MSP ve MHP ile siyasal yol ayrımına gelmesi, bir kurumsal-siyasal ayrım değil ancak muhafazakâr siyaset açısından, sosyolojik bir koalisyonun çözülmesini dile getirir. Millî Görüş’ün kurucusu, bu geleneğin devamı Millî Nizam Partisi (MNP) ve Millî Selamet Partisi (MSP)’nin genel başkanı Prof. Dr. Necmettin Erbakan, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) genel başkanıydı. DP’nin Frey’in anlatımındaki ticari burjuvazi ve köylülükte formüle ettiği 2. Elit’e, AP’de artık sanayi burjuvazisi de eklenmiştir. Millî Görüş’ün ticaret burjuvazisi ve Anadolu sermayesine, küçük ve orta ölçekli burjuvaziye dayanan tabanı, sanayi burjuvazisine mesafeli bir tutumdadır (Erbakan, 2019). Dolayısıyla Millî Görüş, İslamcı bir muhafazakarlık çerçevesinde, ayrı bir siyasal-sosyal oluşum olarak Türk muhafazakâr siyasetinde yerini almıştır. MHP ise anti-komünizm ekseninde bir reaksiyoner milliyetçilik ile Türkeş’in önderliğinde, milliyetçi muhafazakarlığın öncüsü olmuş,



siyasetini Türk-İslam ülküsü olarak ve “9 Işık” kitabıyla, dini değerleri de içine alan bir sentezi öne sürmüştür (Türkeş, 2017).

AP’deki sosyolojik ayrışmayı ne Bayar önderliğindeki Ferruh Bozbeyli genel başkanlığındaki Demokratik Parti ile ne de 9 Mart-12 Mart askeri cuntalarıyla anlayabilmek mümkündür. Dönem itibarıyla “eski DP’lilerin affı”, Sol muhalefetin yükselişi bu çerçeveyi anlatmak açısından tartışılabilir. Sağ’ın ana partisi olarak anılan AP’nin, 1960’ların sonunda yaşadığı dönüşüm, günümüze uzanan Merkez Sağ tartışmalarına da bir açıklama getirmektedir. AP’nin milliyetçi-muhafazakâr siyasetinde, 1970’li yıllar, “anti-komünizm” ekseninde bir siyasal-toplumsal duruşu ön plana çıkarmıştı. 12 Mart 1971 döneminde, anayasadaki reform adı verilen, daha otoriter değişimlerin, muhtırayla devrilmesine karşın, meclisteki AP çoğunluğuyla gerçekleştirilmesi, aynı sayısal ve siyasal çoğunluğun, askeri vesayeti öne sürerek, siyasal idamları onaylaması, 1973-1980 döneminin gidişatı açısından, önemli ipuçlarını dile getirmektedir. Faruk Gürler’in askeri yönetim tarafından dayatılmasına karşın, AP-CHP liderlerinin ve parti gruplarının direnişi, demokratik bir tavır olarak tarihe geçmiştir. Ne var ki, 1974-1980 arasındaki siyasal bunalımlarda, bir daha benzer bir duruş kaydedilememiştir.

Ecevit’in demokratik soldaki CHP’si, MSP ile koalisyonunda “haşhaş ekimi yasağının kaldırılması”, Kıbrıs Barış Harekâtı ile kısa süreli hükümetlerinde, önemli politikalara imza atarken, 8 aylık hükümet, anlayış farkları zemininde devam edememiştir. 6 aylık Sadi İrmak hükümeti, partiler üstü ve güven oyu alamamış bir hükümet olarak devam etmiş, AP, 1975 Mart ayında, MSP-MHP-CGP-DP ile 1. Milliyetçi Cephe hükümetini kurmuştur. 1960’lı yılların sonunda sosyolojik bölünme yaşayan Sağ, “milliyetçi cephe”de, anti komünizm ekseninde, koalisyonda hükümetinde bir araya gelmişlerdir. AP’nin önderliğindeki cephede, Sağ siyasette, milliyetçi, muhafazakâr, İslamcı, mukaddesatçı anlayışlar, Soğuk Savaş mantığı ve NATO doktrinlerinde, komünizme savaş açan bir söylemle iktidara gelmişlerdir. Peki “komünist tehlike” nerededir? Ecevit’in CHP’sini komünist olarak nitelemek, siyasal literatürde gerçekçi gözükmemektedir, bununla birlikte birtakım Sol fraksiyonların, 12 Mart sonrası CHP ile gösterdiği dayanışma, DİSK’in CHP’ye destek vermesi, bir “güç birliği cephesi”nin oluşması, Sağ ve Sol’daki kutupların, birbirlerini komünist ya da faşist olarak adlandırmasına neden olmuştur.

Türkiye’de planlı kalkınma, sosyal devlet, sendikal arayışlar, hızlı sanayileşmenin getirdiği demokratik işçi hakları konusu, CHP’de de Demokratik Sol hareket ve Ecevit’in genel başkanlığıyla sonuçlanmıştır. 1961’den itibaren Mehmet Ali Aybar genel başkanlığında, işçi sendikalarının liderlerinin kurduğu Türkiye İşçi Partisi (TİP) yasal bir sosyalist parti olarak siyaseten konumlanmıştır (Neziroğlu & Yılmaz, 2013b). Ancak ana akımdaki Sol, ancak devletin kurduğu partideki sınırlarıyla kabul edilebilirdi. Bu çerçevede siyasetin ana spektrumunda Ortanın Sağı-Ortanın Solu tanımları, Ecevit’in iddia ettiği anlamda, “siz faşizmi engelleyin, biz de komünizmi” diyerek, sosyal değişimde siyasal kulvarlara yerleşen ideolojik akımların da belli bir kontrol-denge zemininde olmasını sağlamıştır (Ecevit, Türkiye 1965-75, 2010).

#### **II.IV. 12 Mart- Askeri Vesayet ve Muhafazakarlık**

27 Mayıs 1960 askeri müdahalesinin, DP iktidarını hedef alan yaklaşımları, DP milletvekillerinin, cumhurbaşkanı, başbakan, hükümet üyeleri ve parti yöneticilerinin tutuklanması, Yassıada mahkemeleri, doğal yargıç ilkesinin yok sayılması, başbakan Menderes, dışişleri bakanı Zorlu ve maliye bakanı Polatkan’ın siyaseten idam edilmeleri (Birand & Akçura, 1994); DP’nin mağduriyeti ve kapatılması üzerine kurulan AP açısından askeri vesayete karşı hep bir vaziyet alış, sivilleşme savları üzerinde etkili olmuştu. Gelgelelim 12 Mart dönemi, Demirel’in ve tek parti iktidarına dayanan hükümetin istifaya zorlanmasıyla başlamışsa da 1961 anayasasına muhalefet eden AP’nin, askeri yönetimle iş birliği zemininde, “reform” adı altında, özgürlüklerin budanmasına vesile olan bir siyaseti ortaya koymuştur (Güleçyüz, 2015). Bu dönem gençlik liderleri Deniz Gezmiş ve arkadaşlarının idamına, AP’nin destek vermesiyle anımsanır. Bununla birlikte söz konusu destek, 12 Mart-AP iş birliğinin simgeleşmiş bir vechesini sembolize etmekteydi.

Bütün bu gelişmelere karşın, 1973'teki cumhurbaşkanlığı seçimlerinde askeri vesayetini dayattığı Orgeneral Faruk Gürler'in cumhurbaşkanlığı adaylığına karşı, Demokratik Sol'da yer alan Ecevit'in CHP'si ile iş birliği yapıp, Korutürk'ün cumhurbaşkanlığına seçilmesine katkı sağlamıştı.

Anti komünizm ekseninde ifade edilen "Milliyetçi Cephe" (MC), 1975-1977 ve 1977'de, 1. ve 2. Milliyetçi Cephe ile isimlendirilen koalisyonlarla, "mecliste Demirel, sokakta Türkeş" formülü ile dile getirilirken, AP ve MHP'nin oyları, CHP'nin oylarını en üst noktaya çıkardığı 1977'de, eş zamanlı artmıştır. O dönemde, AP'deki eğilimlerden "milliyetçilik" in, MHP'nin etkisi altına girdiği, anti komünist milliyetçilik düşüncesinin, Sağ üzerinde genel etkisinin olduğu, rakamlarla görülmektedir.

Konumuzla bağlantılı olarak, 12 Mart yönetimi ve AP arasındaki iş birliğindeki ortak payda, komünizme ve Sol'a karşı siyasal bir ittifaktı. Anayasadaki otoriterliğe dayanan geri dönüşler, özgürlüklerin komünizm tehdidine karşı azaltılmasını hedefliyordu. Bu ittifak, sivil dönemde, Demokratik Sol'da yer alan CHP'ye karşı, 1975-1977 ve 1977'de kurulan Milliyetçi Cephe (M.C.) hükümetleri idi. MC'deki "milliyetçi" ortak paydası, anti-komünizm ekseninde somutlaşmıştı. Böylece muhafazakâr AP, İslamcı muhafazakâr MSP ve milliyetçi muhafazakâr MHP, komünizm karşıtlığı ve NATO doktrinlerinde bir milliyetçilik ortak paydasında bir araya gelmişlerdir.

CHP'nin 1973 ve 1977 seçimlerinde birinci parti olması, 1977'de oylarını %40'ın üstüne çıkarması, uzun erimli hükümetler kurmasını sağlayamamış, Sağ blok iktidara gelmesini engellemişti. 1974'teki CHP-MSP hükümeti, ABD'nin dayattığı haşhaş ekimi yasağı kaldırma ve Kıbrıs Barış Harekati'nı gerçekleştirme gibi, önemli atılımları gerçekleştirirken, Ecevit'in CHP'si, 1977'ye anti-empyalizm bağlamında bir milliyetçilik ile girmiştir. Milliyetçilik siyasetin Sağ ve Sol'da ortak paydası olarak yükselirken, 1979 ara seçimlerinde ağır bir yenilgi alan CHP, 1978-1979'da AP'den 11 milletvekili transfer ederek kurduğu hükümetten uzaklaşma gereğini hissetmiştir.

## II.V. 1979-1980'de Neoliberalizm Zemininde Milliyetçi Muhafazakâr AP

AP'nin Demirel'in Edirne ilinin şivesine atıfta bulunarak "bej" diye nitelendirdiği "5-0"lık ara seçim zaferi, bu sefer koalisyon değil ancak MSP ve MHP'nin dışarıdan desteklediği bir azınlık hükümeti formülüyle, hükümet etmesini sağlamıştır. Demirel'in öncelik verdiği konular aşağıdaki şekilde ifade edilebilir:

- a. Terörle mücadele
- b. Enflasyonla mücadele ve ekonomide yeniden yapılanma
- c. Kamu düzenini temin etme başlıklarına odaklanmıştır.

1977 genel seçimleri ve 1979 ara seçimlerinde Sağ blokta oyları artan iki parti AP ve MHP'dir. Bu noktada AP'nin sadece muhafazakarlık değil milliyetçilik yüzeyinde de MHP ile hem rekabeti, hem iş birliği vardır. Milliyetçi Cephe (MC) hükümetleri döneminde "mecliste Demirel, sokakta Türkeş" formülü, azınlık hükümeti döneminde bu kadar ön planda olmasa da gittikçe artan oranda, askeri etkinin arttığı, tüm ülkenin 1978'de yaşanan Maraş olaylarından itibaren, neredeyse tamamen sıkıyönetim içinde bulunduğu, mülki idarenin fiilen askeri makamlarla paylaşıldığı bir süreç yaşanmaktadır.

AP'nin 1979 Ekim ara seçiminde sonr, MSP ve MHP'nin dışarıdan desteği ile kurduğu son azınlık hükümetinde, 24 Ocak 1980 kararları, ön plana geçmiştir. CHP'nin azınlık hükümeti sonrasında AP, sokaktaki terörü ve enflasyonu engelleme hedeflerini öne çıkarmıştır. Neoliberalizmin, ülke siyasetinde hem askeri yönetim hem de Sağ ve Sol'un değişik akımlarında etkin olacağı yılların arefesinde, ithal ikameci modelden, serbest piyasa ekonomisine geçişin sağlanacağı yapısal kararların, bürokrasideki mimarı ise, son ara seçimlerde MSP'den bağımsız milletvekili aday olmuş, muhafazakâr kimliği ile tanınan, daha sonra 12 Eylül hükümetinde, başbakan yardımcılığı yapacak, ANAP kurucu genel başkanı ve Başbakan Turgut Özal'dır. Özal, 1989-1993 arasındaki cumhurbaşkanlığı görevini, vefat edince, ilginç bir tarihsel rastlantıyla Süleyman Demirel'e bırakmıştır. Demirel-Özal, 1980'li yıllarda "24 Ocak"a sahip çıkma rekabetine girerken, 1980'lerde ABD'de muhafazakâr Reagan ve Britanya'da

muhafazakâr Thatcher, neoliberal ekonominin, kararlı savunucuları ve uygulayıcıları olmuşlardır. Bu dönem, dünyada ve ülkemizde, muhafazakâr siyaset-neoliberal ekonomi sentezini ifade etmiştir.

AP, 24 Ocak 1980 kararlarıyla, iktisadi açıdan ülkenin ithal ikameci modelden, serbest piyasa ekonomisine geçmenin en önemli adımlarından birini atmıştır. Ne var ki grevlerin ertelenmesi, dönemin işçi hareketleri açısından hemen hemen olanaksız görünürken, terörle mücadelede ordunun desteğine ihtiyacı vardır (Ecevit, 2010).

AP, askeri dönem öncesi, muhafazakâr siyasette, neoliberalizmle, çağa uygun bir dönüşüm yaşamış, sonraki yıllar için de önemli bir işaret edici olmuştur. AP muhafazakarlığı bu bağlamda, milliyetçi, mukaddesatçı, muhafazakâr, İslamcı, neoliberal eğilimler çerçevesinde, muhafazakarlığı milliyetçilik ile sentezleyen bir alışımla, tarihteki yerini almıştır.

12 Eylül öncesi AP; MSP ve MHP'nin dışarıdan desteğine karşın, 1960'lı yılların sonundaki sosyolojik çözülme kadar olmasa da ayrı bir siyasal tüzel kişilik olarak, kendisini daha fazla vurgulayan bir arayış içinde gözükmektedir (Yücekök, 1971). Demirel'in 12 Eylül sonrasındaki belgesellerde söz ettiği bir konu, öne sürülen duruma işaret etmektedir. "1979 ara seçimlerinde aldığımız %50 oyla Avrupa'nın en büyük muhafazakâr partisi haline gelmiştik". Demirel'in bu noktada sorguladığı, askeri müdahale olmasa, AP'nin (Haziran 1981'de) yapılacak genel seçimlerde, tek başına iktidar olma olasılığıdır. Belki de terörle mücadele ve neoliberal ekonomik programda, 1979 seçiminde AP'nin vurguladığı "istikrar" sloganı çok daha öncelikli olacaktır.

Demirel'in bu noktada sorguladığı, askeri müdahale olmasa, AP'nin (Haziran 1981'de) yapılacak genel seçimlerde, tek başına iktidar olma olasılığıdır. Belki de terörle mücadele ve neoliberal ekonomik programda, 1979 seçiminde AP'nin vurguladığı "istikrar" sloganı çok daha öncelikli olacaktır.

Demirel'in ifade ettiği ve gerçekleşmeyen bu kehanete karşı, Ecevit'in Ocak 1980'deki kehaneti gerçekleşti, 24 Ocak kararları, "Latin Amerika Modeli" olarak, askeri yönetim tarafından uygulandı (Ecevit, 1980). Demirel'in DPT müsteşarı Turgut Özal, bu kararların "bürokratik-teknokratik" mimarı olarak, 12 Eylül yönetimi tarafından ekonomiden sorumlu devlet bakanı ve başbakan yardımcısı olarak atandı. Muhafazakâr Sağ, kendi partisini kapatsa ve lideri dahil kadrolarını yasaklasa da 12 Mart dönemindeki gibi askeri yönetimle, "yeni ekonomik program" çerçevesinde bir kez daha anlaştı.

### III. AP'NİN KAPATILMASI VE MUHAFAZAKÂR SAĞ'IN BÖLÜNMESİ

AP'nin 1961-1981 arasındaki siyasal yaşamının 19 yılı aktiftir. Zira 12 Eylül 1980'de diğer siyasal partilerle birlikte, askeri yönetim tarafından siyasal faaliyetleri askıya alınmış; 16 Ekim 1981'de ise, yine tüm siyasal partilerle birlikte Milli Güvenlik Konseyi (MGK) tarafından çıkarılan bir yasayla kapatılmıştır. 1992'de dönemin koalisyon hükümeti (Doğru Yol Partisi [DYP]-Sosyal demokrat Halkçı Parti [SHP]) tarafından teklif edilen yasayla, yeniden açılmasına olanak veren yasa değişikliği gerçekleştirilse de 19 Aralık 1992'de son kez toplanan AP Büyük Kongresi'nin kararıyla, 12 Eylül sonrası yerine kurulan DYP'ye katılmış, DYP'nin logosu AP'nin Kırat'ı olarak değiştirilmiştir. 9 Eylül 1992'de yeniden kurulan ve bölünen CHP siyasetinin aksine, kongre delegasyonu, partinin lideri, DYP'de toplandığı için, siyasal bir bölünme yaşanmamıştır. Süleyman Demirel başbakanken çıkarılan yasa, bir hakkın teslimi olarak görülse de Demirel'in cumhurbaşkanlığı sonrasında AP siyasal alanında DYP-ANAP arasındaki bölünme, 2009'da geciken birleşme ile (DP) misyonunu tamamlamış, bu gelenek simgesel bir çerçevede kendini ifade etmek durumunda kalmıştır.

AP, Türkiye'nin en çalkantılı döneminde, ilk askeri müdahale sonrası, DP'nin devamı olarak kurulmuş, Demirel'in liderliği ile gerek tek başına iktidar gerekse de koalisyonların büyük ortağı olarak, Türk siyasal yaşamına yön vermiştir. Ancak, askeri müdahalelerden kurtulamamış, 12 Mart 1971 muhtırasında parlamentodaki tek başına iktidar çoğunluğuna rağmen, muhtırayla hükümetten çekilmek durumunda kalmış, 12 Eylül'de yine hükümetteyken (azınlık hükümeti), askeri darbeyle devrilmiş, askeri yönetim tarafından da bir yıl sonra, vurgulanan zeminde temelli kapatılmıştır.

## SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

AP'yi askeri darbelerle anlatmak, popüler yüzeyde daha ilginç olabilir. Sonuç olarak AP, askeri vesayetle uğraşmış, onu aşmaya çalışmış, bir yandan da “eski DP'lilerin affı” başlığında, selefî olan DP'li birtakım kadrolarla da siyasal sorunlar yaşamıştır.

Çalışmanın konusu, AP özelinde Türk siyasal yaşamında, muhafazakâr siyasetin kitleselleşmesi, bu kulvarda muhafazakarlığın AP dışında yer alan diğer sağ tandanslı partiler olan MSP ve MHP'de de farklı siyasal zeminlerde kendisini ifade etmesini içeren tartışma ve analizi içermektedir. AP'de Ahmet Yücekök'ün deyimiyle DP'den beri süregelen “Büyük Sağ Koalisyon” un parçalanması, hızlı kalkınma, düşük enflasyon, sanayileşme çerçevesinde, büyük burjuvazi ile küçük ve orta ölçekli burjuvazinin sosyolojik ayrışması olarak görülebilir mi (Yücekök, 1971)? Bu savın dışında, AP'nin 1970'lerde MC koalisyonlarında bir araya geldiği MSP ve MHP ile antikomünizm ekseninde gelişen milliyetçi söylemi, muhafazakâr siyaset için araçsal bir dönemi ifade edebilir mi gibi sorular zihinlere gelebilir.

Burada vurgulanması gereken, elbette kültürel-ideolojik anlamda, evrensel-ulusal bazda muhafazakâr siyasetin çeşitli tanımları yapılagelmiştir. AP'nin hızlı göçün arttığı, nüfusun büyük kentlerde daha kozmopolit hale geldiği yüzeyde, muhafazakarlığın farklı veçheleriyle karşılaşması, siyaseten Türk tipi muhafazakarlık tartışmalarına öncü olması, 1961-1980 dönemi için işaret edicidir. 12 Eylül öncesi 24 Ocak 1980 kararlarıyla ithal ikameci modelden, serbest piyasa ekonomisi modeline geçen Türkiye'deki kapitalizmde, serbest piyasacılık ve muhafazakâr siyasetin birlikteliğinde, 12 Eylül hükümetlerinde de yer alan, Demirel'in eski müsteşarı olmasına karşın, yolları ayrılan, ANAP hükümetlerinin başbakanı ve 8. Cumhurbaşkanı Özal, önemli bir örnek olarak, Türk modern siyasetinde yerini almıştır.

DP-AP-DYP geleneğinin Türk siyasal yaşamında, kitlesel etkisini kaybetmesi, Türk tipi muhafazakarlıkta DYP-ANAP modelinin gerilemesine, 2007'deki cumhurbaşkanlığı süreci de tasfiyesine neden olmuştur.

Bugün Adalet ve Kalkınma Partisi (AK Parti) ve MHP siyasetinin konumu açısından ikame edici bir işlev görüp görmediği, tartışma konusudur. 28 Şubat 1997 süreci, Türk tipi muhafazakarlıkta, DYP-ANAP modelinin gerilemesine, 2007'deki cumhurbaşkanlığı süreci de tasfiyesine neden olmuştur. Bu nedenler sonucunda, günümüzdeki tartışmalarda AP iyi anlamadan bugünkü muhafazakâr siyaseti irdeleyebilmek, modernleşme ile muhafazakarlık arasındaki ilişkileri çözümleyebilmek, tarihsel zeminde oldukça sorunlu bir çözümleme alanını işaret etmektedir.

## KAYNAKÇA

- Ahmad, F. (2015). *Modern Türkiye'nin oluşumu Cilt-14* (Y. Alogan, Çev.). İstanbul: Kaynak Yayınları.
- Ahmad, F. (2016). *İttihat ve Terakki (1908-1914) Cilt-10* (N. Yavuz, Çev.). İstanbul: Kaynak Yayınları.
- Akçura, Y. (2020). *Üç tarz-ı siyaset*. (E. Kılınç, & M. Yeni, Çev.) İstanbul: Ötüken Kitap.
- Birand, M. A. (Yazar ve Prodüktör), & Akçura, Y. (Yöneten). (1994). *Demir kırat* [Sinema Filmi].
- Bora, T. (2018). *Türk sağının üç hali* (Cilt 11). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Burak, B. (2020). Muhafazakarlık üzerine tarihsel ve kavramsal bir analiz . *Uluslararası Politika Akademisi*. Erişim adresi: <http://politikaakademisi.org/2020/01/17/muhafazakarlik-uzerine-tarihsel-ve-kavramsal-bir-analiz/>.
- Demirel, T. (2011). *Türkiye'nin uzun on yılı demokrat parti İktidarı ve 27 Mayıs Darbesi*. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Ecevit, B. (1980). *Bir devlet değişikliği öngörülüyor*. Erişim adresi: <http://gazetearsivi.milliyet.com.tr/>.
- Ecevit, B. (2010). *Türkiye 1965-75*. İstanbul: İş Bankası Yayınları.

- Edmund, B. (2013). *Reflections on the revolution in France*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Erbakan, N. (2019). *Milli görüş iktidarı: Niçin ve nasıl*. Ankara: MG V Yayınları.
- Frey, F. (1965). *The Turkish political elite*. Cambridge: MIT Press.
- Genç, E., & Coşkun, T. (2015, 25 Ocak). Muhafazakârlık ve Türkiye muhafazakârlarının bazı halleri. *Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi*, 8(1), 27–40. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/185167>. Erişim Tarihi: 12.01.2020.
- Güleçyüz, K. (2015). *Süleyman Demirel, islam, demokrasi ve laiklik*. İstanbul: Yeni Asya Neşriyat.
- Neziroğlu, İ., & Yılmaz, T. (2013a). *Türkiye Büyük Millet Meclisi, hükümetler-programları ve genel kurul görüşmeleri Cilt 4 (27 Ekim 1965–26 Mart 1971)*. Erişim adresi: [https://www.tbmm.gov.tr/yayinlar/hukümetler/hukümetler\\_cilt\\_4.pdf](https://www.tbmm.gov.tr/yayinlar/hukümetler/hukümetler_cilt_4.pdf).
- Neziroğlu, İ., & Yılmaz, T. (2013b). *Hükümetler - programları ve genel kurul görüşmeleri 5. Cilt (26 Mart 1971–17 Kasım 1974)*. Ankara: TBMM Basımevi.
- Kongar, E. (2012). *21. Yüzyılda Türkiye*. İstanbul: Remzi Kitapevi.
- Ortaylı, İ. (2008). *İmparatorluğun en uzun yüzyılı*. İstanbul: Timaş Yayınları.
- Özipek, B. B. (2020). Muhafazakârlık nedir?. *Muhafazakâr Düşünce Dergisi*, 16(9). Erişim adresi: [https://www.muhafezakar.com/blog/muhafazakarlik-nedir\\_592acf](https://www.muhafezakar.com/blog/muhafazakarlik-nedir_592acf).
- Tanör, B. (2016). *Osmanlı-Türk anayasal gelişmeleri (26 b.)*. İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.
- Türkeş, A. (2017). *Milli doktrin 9 Işık*. İstanbul: Bilge Karınca Yayınları.
- Yücekök, A. (1971). *Örgütlenmiş dinin sosyo ekonomik tabanı*. Ankara: Ankara Ü. SBF Yayınları.

---

**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** : Çalışma, tek yazarlıdır.

**Ethics Statement** : The authors declare that ethical rules were followed in all preparation processes of this study. In case of detection of a contrary situation, ÖHÜİBF Journal has no responsibility and all responsibility belongs to the author(s) of the study.

**Author Contributions** : There are no other authors contributed.

---



Araştırma Makalesi  
Research Article

Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi  
Yıl: 2021 Cilt-Sayı: 14(3) ss: 938–947

Academic Review of Economics and Administrative Sciences  
Year: 2021 Vol-Issue: 14(3) pp: 938–947

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

ISSN: 2564-6931

DOI: 10.25287/ohuiibf.791659

Geliş Tarihi / Received: 07.09.2020

Kabul Tarihi / Accepted: 13.10.2020

Yayın Tarihi / Published: 31.07.2021

# THE EFFECT OF THE DISTANCE LEARNING PROGRAM DESIGNED FOR THE PROGRAMMING LANGUAGE ON THE ACADEMIC ACHIEVEMENT OF STUDENTS\*

Fatih Çağatay BAZ<sup>1</sup>  
Ümran KOCA<sup>2</sup>

## Abstract

Advances in technology are closely related to many areas. It is possible to see the effect of technology in administrative sciences, health sciences, educational sciences and many areas. These developments shape new designs and innovation areas. Distance education platforms keep up with developments in technology. It is seen that information systems constantly renew themselves. In this study, quasi-experimental research model is used. The aim of this study is to examine a distance education program designed for programming language teaching in terms of students' academic success and ability to practice. This research was carried out with the students of Doğa College in Osmaniye in 2019. 2 classes of 32 students constitute the sample of the study. There are 14 students in the experimental group and 18 students in the control group. The students in the experimental group made their own applications after the programming language training with the application under the title "Try Yourself" in the software. A web-based learning environment designed for students has been developed. The learning environment is designed according to the principles of web-based environment development. 10-question pre-test and post-test questions were applied to the students at the beginning and end of the training. In addition, at the end of the training, a five-point Likert-type scale with 50 questions was applied. At the end of the research, it was determined that there is no significant difference in the learning environment designed for students' academic achievement and ability to practice.

**Keywords** : Management information systems, Programming language, Student academic success.

**Jel Classification** : O30.

\* Bu çalışma, "Programlama Dili Öğretimi için Tasarlanan Uzaktan Eğitim Programının Öğrencilerin Akademik Başarıları ve Uygulama Yapabilmeleri Üzerine Etkisi" başlıklı yüksek lisans tezinden üretilmiştir. İlgili çalışma, Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi Etik Kurulu'nun 23.03.2020 tarihli ve 12–2020/12/1 sayılı onayına sahiptir.

<sup>1</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi fatihcagataybaz@osmaniye.edu.tr, ORCID: 0000-0002-6398-9851.

<sup>2</sup> Bilişim Uzmanı, Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi Yönetim Bilişim Sistemleri, umrankoca1995@gmail.com, ORCID: 0000-0001-9935-0980.

## Atıf / Citation (APA 6):

Baz, F. Ç., & Koca, Ü. (2021). The effect of the distance learning program designed for the programming language on the academic achievement of students. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(3), 938–947. <http://doi.org/10.25287/ohuiibf.791659>.

# PROGRAMLAMA DİLİ İÇİN TASARLANMIŞ UZAKTAN ÖĞRENME PROGRAMININ ÖĞRENCİLERİN AKADEMİK BAŞARILARI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ

## Öz

*Teknolojideki gelişmeler birçok alanla yakından ilgilidir. Yönetim bilimleri, sağlık bilimleri, eğitim bilimleri ve birçok alanda teknolojinin etkisini görmek mümkündür. Bu gelişmeler yeni tasarımları ve inovasyon alanlarını şekillendirmektedir. Bilişim sistemlerinin sürekli kendini yenilediği günümüzde, uzaktan eğitim platformları da teknolojideki gelişmelere ayak uydurmaktadır. Bu çalışmada yarı deneysel araştırma modeli kullanılmıştır. Bu çalışmanın amacı, programlama dili öğretimine yönelik tasarlanmış bir uzaktan eğitim programını öğrencilerin akademik başarıları ve uygulama yetenekleri açısından incelemektir. Bu araştırma 2019 yılında Osmaniye'deki Doğa Koleji öğrencileriyle gerçekleştirilmiştir. 32 öğrenciden oluşan 2 sınıf araştırmanın örneklemini oluşturmaktadır. Deney grubunda 14, kontrol grubunda 18 öğrenci bulunmaktadır. Deney grubundaki öğrenciler, yazılımda "Kendini Dene" başlığı altındaki uygulama ile programlama dili eğitimlerinin ardından kendi uygulamalarını yapmışlardır. Öğrenciler için tasarlanmış web tabanlı bir öğrenme ortamı geliştirilmiştir. Öğrenme ortamı, web tabanlı ortam geliştirme ilkelerine göre tasarlanmıştır. Eğitimin başında ve sonunda öğrencilere 10 soruluk ön test ve son test soruları uygulanmıştır. Ayrıca eğitimin sonunda 50 soruluk beşli Likert tipi ölçek uygulanmıştır. Araştırma sonucunda öğrencilerin akademik başarıları ve uygulama becerileri için tasarlanan öğrenme ortamında anlamlı bir fark olmadığı tespit edilmiştir.*

**Anahtar Kelimeler** : Yönetim bilişim sistemleri, Programlama dili, Öğrenci akademik başarıları.

**Jel Sınıflandırması** : O30.

## INTRODUCTION

Technological new tools used today have changed the communication types of individuals and enabled them to grow more qualified. All these innovations have also affected learning environments. At the point where our age has come, information technology becomes very important for societies in having producing populations. The complexity of the teaching and the increase in the information necessitate the involvement of computers in education. For these reasons, the use of technology in education ensures maximum efficiency in education towards the desired goals (Atam, 2006: 3; Çevik, 2006: 14). The tools that can be used in technology in education are quite wide. Many studies show that different fields are integrated with education (Baz, 2010: 1; Mutlu, 2016: 6; Özdemir, 2015: 9).

People have to adjust their time effectively to keep up with the demands of the age. In this sense, the growth of information in motion can only be achieved by using information technologies and time more effectively. Education services must be provided at a rate equal to the speed of development and change mentioned. These are not possible with traditional education methods. In this sense, the internet, which enables individuals to access the desired information at the desired place and time, is an important advantage. Many studies are technology-oriented rather than education and training. There are studies in which some technologies are used only in education but their contribution to the field is not understood. Since such educational programs do not conform to scientific values, they often fail to reach their goals because they contain many inaccuracies from the point of view of "instructional design" (Düzakın & Yalçınkaya, 2008: 226; Gülnar, 2003: 260–261). Today, with the spread of epidemic diseases worldwide, such as COVID 19, it is seen that people provide their daily activities, especially education, through internet environments. It can be said that the educational software developed show similarities. Whether the increase in the number of distance education environments is proportional to the increase in their qualifications is a current topic for researchers.

Users' personal differences, readiness levels, computer literacy and some other features are important in the development of software. In the software development process, besides the programming knowledge, the users should be guided and the environment should be provided for



personal application. Now, users are advancing the processes individually at the computer. It is a current need to design and use educational software in this way.

In the research, "What is the Effect of Distance Education Program Designed for Programming Language Teaching on Students' Academic Achievement?" the answer to the question has been investigated. Due to the pandemic, the transition to the compulsory distance education system and the lack of opportunity to provide the training face to face, the study is important. The program used in the research is important because it is an environment where students can try their own learning. In order to show that the programming language can be taught at a young age, and again, it is predicted that it will definitely appear in the future, a study was carried out with 6th grade students.

Environments designed in the field of distance education provide an interactive and dynamic learning process with teachers (TeknologWeb, 2015; Alford et al., 2002; Ronald & Jamie, 1999; Sherry, 1995; Jolliffe, Ritter, Stavins, 2001). The fact that Python programming language has just become popular and its inclusion in the curriculum makes our study subject important. It is important for us to work again, since the transition to the compulsory distance education system due to the pandemic and the lack of opportunity to provide the training face to face. It is predicted that this study will guide researchers in future studies.

## I. METHODOLOGY

In this section, information about the research model, data sources, data collection tools and analysis of the data obtained in this direction are included.

In this study, quasi-experimental research model was used. There is a comparison in experimental models. A comparison of the changes within a particular phenomenon, that is, the differences between these things, is made. In this study, one of the groups is the experimental group and the other is the control group. Metin (2014: 60) states that it is a random decision that one of the groups previously formed in quasi-experimental studies is an experimental group and one is a control group. In addition, since it is not possible for researchers working in the field of education to conduct real experimental studies, quasi-experimental designs are created in this way.

In the research, primary school 6th grade students in Osmaniye province constitute the population. Its sample consists of 6th grade students of Osmaniye Doğa College in the fall semester of 2019–2020. 32 students are studying in two classes randomly selected for the sampling. While the 6 / A class constitutes the experimental group chosen completely randomly from these branches, the 6 / C class constitutes the control group. Class 6 / C was trained only according to the traditional education method. Lessons were given to the 6 / A class and the application was carried out with the web-based learning environment with the prepared program.

The "Educational Software Evaluation Form" of Ateş (2011: 18–21) in the literature and pre-test and post-test questions were used to measure the academic success of the learners in order to carry out the measurements and evaluations needed in conducting the research. While the questionnaire was applied only to the experimental group, the pretest-posttest was done to both groups. The web-based learning environment was prepared by the researcher for the experimental group students before the training. In a web-based learning environment, the Python programming language is designed to be understood by learners in general terms from Baz (2018: 1–71)'s book.

In order to carry out the research, at the beginning of the fall semester of the 2019-2020 academic year, it was deemed appropriate that the research was conducted by the researcher in the 6th grade students of secondary school, in their computer laboratory and in the information technologies lesson once a week. Necessary preliminary examinations have been made in the computer laboratory of the learners' school and the classroom environment has been made ready for the education to be given. There are 10 laptop computers in total in the laboratory. There are 14 students in the experimental group.

The number of students in the control group is 18. Only the things that were told to the experimental group were applied on the computer, and the control group was taught according to the traditional education method. That is, sufficient number of computers are provided to perform the application. The experimental group students were informed by the researcher to use the software. The students in the experimental group made their own applications after their programming language training with the application under the title of "Try It Yourself" in the software.

## II. FINDINGS

In this section, the findings consisting of the data obtained as a result of the steps in the method section of the research are emphasized. The findings are dealt with in a specific systematic. First, the tables formed by the findings were included, then the table was explained briefly and tried to be interpreted.

### II.I. Descriptive Statistical Information of the Students Participating in the Study

The only demographic information available in the questionnaire for learners is gender. Since the survey is for one class, the age of the class, educational status, etc. Since the information will be the same, the tables were examined only according to the gender information.

**Table 1. Distribution of the Students Participating in the Study According to Gender**

Gender	N	%
Male	15	46,875
Female	17	53,125
Total	32	100

The percentages of the total number of male and female students in the experimental and control groups of the students included in the study are generally shown in the chart. In Table 1, a general gender distribution of 17 female and 15 male students is given.

In Table 2, the distribution of the students included in the study according to the teaching group is given.

**Table 2. The Distribution of the Students Within the Scope of the Research According to the Teaching Group**

Gender	N	%
Control Group	18	56,25
Female	14	43,75
Total	32	100

The distribution of the students within the scope of the study according to the experimental and control groups is given in Table 2. According to Table 2, 18 of the students participating in the study are in the control group and their rate is approximately 56%. 14 students are in the experimental group and their ratio is about 44%. It is seen that the number of students participating in both study groups is close to each other.

## II.II. Students' Evaluation of Educational Software

The SPSS program was used to analyze the data generated by the Likert type questionnaire applied in the study. After the collected data were entered into the SPSS program one by one, the findings were evaluated by considering the opinions of the experts and the results were shown in tables. A five-point questionnaire was used to evaluate the educational features of the software. While analyzing the data, the arithmetic mean ( $\bar{x}$ ) of the answers given to each question were examined in order to understand whether the software had educational qualifications. Answer points to be given to each question on the five-point scale applied to learners vary between 1.00-5.00.

The score ranges of five units (4/5) of 0.80 points each were determined as follows on the five-point scale applied to the students:

1.00-1.80 I don't agree at all

1.81-2.60 Slightly Agree

2.61-3.40 Intermediate Agree

3.41-4.20 Largely Agree

4.21-5.00 I totally agree

### a. Examining student views on educational features of the software

It is stated that the participants most strongly agree with the proposition "The sentences should be clear and understandable in terms of the learning population" ( $\bar{x} = 4.5$ ). The proposition that "instructions should be clear and understandable" was another item that the students agreed with ( $\bar{x} = 4.28$ ). The students participating in the study ( $\bar{x} = 4.28$ ) stated that they agree with the proposition that "it should be free from unwanted elements (race, religion, language, violence, aggression, fear, gender discrimination)". In addition, the students express the view that "it should provide sufficient amount of practice and application opportunities". When the data of the students evaluating the educational features of the software are evaluated, it is seen that they agree with the proposal "Supporting the learning of course subjects" at the lowest rate. A second suggestion that the students agree with at a low rate on educational features is the suggestion that "Students should test their prior knowledge".

### b. Examination of student views on the visual features of the software

In the evaluation questionnaire applied to students, visual design features consisted of 5 items. In the study, it is seen that the participants most agree with the proposition ( $\bar{x} = 4.42$ ) of "The suitability of page titles in terms of placement". The proposition "Designing the menus appropriately" was another item that the students agreed on ( $\bar{x} = 4.35$ ). When the students' views on the visual features of the software are examined, it is seen that the least common statements they agree with are "Too little or too much texts" ( $\bar{x} = 3.71$ ) and "Compliance with visual design principles" ( $\bar{x} = 3.71$ ).

### c. Examination of student views on multimedia features of the software

In the evaluation questionnaire applied to the students, the part regarding the multimedia features of the software consisted of 7 items. In the study, it is seen that the participants most strongly agreed with the proposition ( $\bar{x} = 4.28$ ) that "stop, forward, backward, replay features work effectively for visual elements such as video". The proposition that "all auditory elements (sound, music, speech, etc.) should be" was another item that the students agreed on ( $\bar{x} = 4.14$ ). Examining the students' views on the multimedia features of the software, it is seen that the least they agree with is "Enough animation" ( $\bar{x} = 3.28$ ).

### ç. Examining student views on the content features of the software

The part regarding the content features of the software in the evaluation questionnaire applied to the students consisted of 7 items. In the study, it is seen that the participants most strongly agreed with the proposition ( $\bar{x} = 4.78$ ) "to include correct information in the content". The proposition

"Including up-to-date information in the content" was another item that the students agreed on ( $\bar{x} = 4.64$ ). When the students' views on the content features of the software are examined, it is seen that the least common statements they agree with are "Relating the subject to real life" ( $\bar{x} = 3.5$ ) and "Organizing the content from simple to complex / from concrete to abstract" ( $\bar{x} = 3.5$ ).

#### d. Examination of student opinions on the guidance and help features of the software

In the study, it is seen that the participants mostly agree with the proposition ( $\bar{x} = 4.57$ ) that there is a functional help menu in the software. The proposition that "the links between pages (forward, backward, home page) should be sufficient" was another item that the students agreed on ( $\bar{x} = 4.21$ ). When the students' opinions about the guidance and assistance features of the software are examined, it is seen that the least they agree with is "The necessary guidance about the use of the software is in the software" ( $\bar{x} = 3.57$ ).

#### e. Examination of student views on the installation and usage features of the software

In the study, it is seen that the participants mostly agree with the proposition ( $\bar{x} = 4.64$ ) that the functions of all items on the software screen should be clear and understandable. The proposition that "the software can respond to user commands in a short time" ( $\bar{x} = 4.57$ ) and "The software works without error" ( $\bar{x} = 4.57$ ) was another item that the students agreed. According to the opinions of the students about the guidance and help features of the software, it is seen that the least they agree with is "The presence of contact information with the software manufacturers in the user guide" ( $\bar{x} = 3.42$ ).

### II.III. Programming Language Course Pre-test and Post-test of Experimental and Control Groups

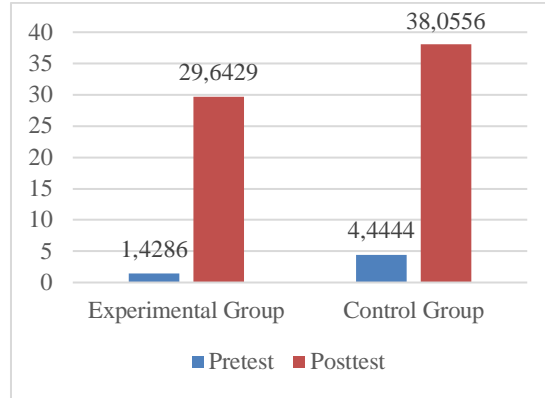
In Table 3, the arithmetic mean and standard deviation values of the programming language course pretest and posttest scores of the experimental and control groups are given.

**Table 3. Descriptive Statistics of the Experimental and Control Groups' Pre-test and Post-test Scores**

Tests	Experimental Group		Control Group	
	$\bar{x}$	Sd	$\bar{x}$	Sd
Pre-test	1, 4286	3, 63137	4, 4444	6, 61747
Post-test	29, 6429	22, 40057	38, 0556	15, 82430

Descriptive statistics of pretest and posttest scores of experimental and control groups are given in Table 3. According to the data obtained, while the mean of pretest scores of the experimental group was  $\bar{x} = 1.4286$ , the standard deviation values of the experimental group were found to be  $Sd = 3.63137$ . While the mean of the experimental group's posttest scores was  $\bar{x} = 29.6429$ , the experimental group's standard deviation values were found to be  $Sd = 22.40057$ . While the mean pre-test scores of the control group were  $\bar{x} = 4.4444$ , the standard deviation values of the control group were found to be  $Sd = 6.61747$ . In addition, while the control group posttest scores were  $\bar{x} = 38.0556$ , the control group standard deviation values were determined as  $Sd = 15.82430$ .

Pretest and posttest scores of the experimental and control groups are graphed in Figure 1.



**Figure 1. Pretest and Posttest Scores of the Experimental and Control Groups**

The Academic Achievement Test was administered to the students as a pre-test and a post-test according to the sub-problem sentence: Is the distance education program designed for programming language teaching effective on the academic success of students. The Shapiro - Wilks test was used to test whether the pretest and posttest data of the experimental and control groups showed normal distribution. Saygı & Bilen (2016, p.736) states that normality test is important in determining which statistical formula the research trials can be tested with. The Shapiro - Wilks test of the study is shown in Table 4.

**Table 4. Shapiro - Wilks Test Results for Academic Achievement Pretest and Posttest Scores**

Tests	Groups	Shapiro - Wilks	p
Pretest	Control Group	.73	.01
Pretest	Experimental Group	.42	.00
Posttest	Control Group	.95	.70
Posttest	Experimental Group	.88	.06

As seen in Table 4, it is seen that the posttest scores of the control group and the experimental group do not violate the normal assumption ( $p > .05$ ). It is seen that the pretest scores of the experimental and control groups violate the normal distribution assumption ( $p < .05$ ).

As given in Table 4, the p values found by the normality analysis test after the Shapiro - Wilks test of the pretests of the experimental and control groups are less than .05. Whether there was a significant difference between the pre-test scores of the experimental and control groups was checked with the Wilcoxon Signed Ranks Test because the scores did not show a normal distribution. The results within this scope are given in Table 5.

**Table 5. Non - Parametric Wilcoxon Test Results Related to Academic Achievement Pre-Test Scores**

Score	Ranks	N	z	p
Experimental and Control Group	Negative Ranks	2	-1,035	,301
	Positive Ranks	5		
	Equal	7		
	Total	14		

As given in Table 5, the difference between the tests was statistically found as  $p > .001$  as a result of the non-parametric Wilcoxon test in understanding whether there is a significant difference between the Academic Achievement Test pretest scores of the students in the experimental and control groups.

According to this result, no significant difference was found between the pre-test scores of the experimental and control group students.

## CONCLUSION AND RECOMMENDATIONS

As a result of the development of technology and the need for lifelong learning, web-based distance education systems appear as a popular method in every sector. It is anticipated that web-based distance education will be discussed frequently in the past, today and in the future. It has been observed from the studies in the related research section that most of the topics include distance education or web-based learning.

In this study, in which the effect of distance education program designed for programming language teaching on students' academic achievement and ability to practice was investigated, no significant difference was found on behalf of the web-based distance education system compared with the traditional system as a result of the analysis. The absence of a significant difference in the results is not a completely negative result, on the contrary, it is seen that distance education has achieved the traditional education and even achieved as much success as it. In previous studies, it was observed that the web-based distance education system had no effect on the academic achievement of students and there were studies that did not find a significant difference (Sığın, 2020, p.102; Yıldırım, 2018, p.94; Baz, 2016, p.68; Güveli, 2004, p.327). A completely negative result is not observed in these studies. In general, learners are happy to benefit from distance education environments in addition to traditional education.

As a result of applied research, it was realized that programming language teaching and designing a web-based learning environment for programming language is a difficult process. In addition, it was concluded that designed distance education programs should have a comprehensive, understandable and user-friendly interface for learners. It is seen that academic success and ability to apply completely pass without understanding and learning this system well.

It was found that there was no significant difference between the average pre-test and post-test scores of the experimental group, where the web-based learning environment, which was designed in accordance with the principles of the distance education environment, was used together with the traditional education system, and the control group, which was fully trained according to the traditional system, on the academic achievement and ability to practice. In other words, a completely negative conclusion cannot be drawn here. The absence of a significant difference in the results shows that distance education is as successful as traditional education.

In addition to the traditional education environment, the use of the web-based education environment, which is in accordance with the principles of distance education, receives positive opinions from the learners. It is observed that the majority of the answers given by the learners to the questionnaire stated that the web-based distance education environment is beneficial for their better understanding, comprehension and learning of the lessons.

The web-based learning environment used in this study has been developed in accordance with the traditional education and distance education environment principles. For this reason, it is recommended to use the web-based learning environment developed in addition to the software to be developed in teaching the subjects in the research with the traditional system.

It may be suggested that they determine the working group well for the next studies. It should not be forgotten that the study group has an important and determining role in the research. The educational environment, the education level of the individuals, traditional and distance education materials are the factors that should be considered for researchers who will carry out the study meticulously.

## REFERENCES

- Alford, C., Dobbie, A., & Chumley-Jones, H. S. (2002). Web-based learning sound educational method or hype? A review of the evaluation literature. *Academic Medicine*, 77(10), 86–93.
- Atam, O. (2006). *As based on constructivist approaching science and technology lesson, on subject heat-temperature prepared primary education fifth class writing effect academic succes and retention of students*. (Master thesis). Çukurova University Social Sciences Institute, Adana.
- Ateş, A. (2011). Eğitsel yazılım değerlendirme ölçeği: Geçerlik ve güvenirlik çalışması. *Eğitim Teknolojileri Araştırmaları Dergisi*, 2(1), s.y.
- Baz, F. Ç. (2010). *Bilgisayar destekli yabancı dil yazılımı olan dynded programının öğretmen ve öğrenci görüşleri açısından değerlendirilmesi*. (Master thesis). Çukurova University Social Sciences Institute, Adana.
- Baz, F. Ç. (2016). *Web tabanlı bir uyarlanabilir çevrimiçi öğrenme ortamının harmanlanmış öğretim modeline uygun olarak tasarlanması ve öğrenci başarısına etkisi*. (Ph.D. dissertation). Mustafa Kemal University Institute of Science, Hatay.
- Baz, F. Ç. (2018). *Kodlamaya yeni başlayanlar için python programlama dili*. Adana: Karahan Kitabevi.
- Çevik, E. (2006). *Bilgisayar destekli kimya eğitimi ile ilgili öğretmen ve öğrenci görüşleri*. (Master thesis). Hacettepe University Institute of Science, Ankara.
- Düzakın, E., & Yalçınkaya, S. (2008). Web tabanlı uzaktan eğitim sistemi ve Çukurova Üniversitesi öğretim elemanlarının yatkınlıkları. *Çukurova University Journal of the Institute of Social Sciences*, 17(1), 225–244.
- Gülнар, B. (2003). Bilgisayar ve internet destekli uzaktan eğitim programlarının tasarım, geliştirme ve değerlendirme aşamaları (SUZEP örneği). *Selçuk University Journal of the Institute of Social Sciences*, 19, 259–271.
- Güveli, E. (2004). *Lise-1 fonksiyonlar konusunun web tabanlı öğretim tasarımı, uygulaması ve değerlendirilmesi*. (Ph.D. dissertation). Karadeniz Technical University Institute of Science, Trabzon.
- Jolliffe, A., Ritter, J., & Stavins, D. (2001). *Developing and using web-based learning. The online learning handbook, The Times Higher Education Supplement*. London, UK: Routledge.
- Metin, M. (2014). *Kuramdan uygulamaya eğitimde bilimsel araştırma yöntemleri*. Ankara: Pegem Akademi Yayıncılık.
- Mutlu, Y. (2016). *Bilgisayar destekli öğretim materyallerinin matematik öğrenme güçlüğü yaşayan öğrencilerin sayı algılama becerileri üzerindeki etkilerinin incelenmesi*. (Ph.D. dissertation). Atatürk University Institute of Education Sciences, Erzurum.
- Özdemir, D. (2015). *Özel eğitime yönelik insansı robot ve bilgisayar destekli öğrenme ortamlarının geliştirilmesi ve bu ortamlardaki etkileşimlerin dönüt türleri açısından incelenmesi*. (Ph.D. dissertation). Atatürk University Institute of Education Sciences, Erzurum.
- Ronald, P., & Jamie, M. (1999). *What's the difference? A review of contemporary research on the effectiveness of distance learning in higher education*. Institute for Higher Education Policy.
- Saygı, C., & Bilen, S. (2016). Aktif öğrenmenin müzik tarihi dersine ilişkin başarı, tutum ve öz yeterlik üzerindeki etkisi. *Adıyaman University Journal of the Institute of Social Sciences*, (23), 723–755. DOI: 10.14520/adyusbd.52273.
- Sherry, L. (1995). Issues in distance learning. *International Journal of Educational Telecommunications*, 1(4), 337–365.
- Sığın, S. (2020). *Atatürk ilkeleri ve inkılap tarihi dersinin uzaktan eğitim yoluyla verilmesi konusunda öğrenciler ve öğretim elemanları ne düşünüyor? Tek durumlu bir örnek olay çalışması*. (Master thesis). Aydın Adnan Menderes University Social Sciences Institute, Aydın.
- TeknologWeb. (2015). Uzaktan eğitim nedir? Erişim adresi: <https://www.teknologweb.com/uzaktan-egitim-nedir>.
- Yıldırım, D. (2018). *Uzaktan eğitim öğrencilerinin akademik başarıları, etkileşim ve gezinme örüntülerinin ilişkisel çözümlenmesi*. (Ph.D. dissertation). Hacettepe University Institute of Education Sciences, Ankara.

---

**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 çalışma, Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi'nin 23.03.2020 tarihli ve 12–2020/12/1 sayılı Etik Kurul onayına sahiptir.

**Yazar Katkıları** : “The Effect of the Distance Learning Program Designed for the Programming Language on the Academic Achievement of Students” çalışmada. 1. yazarın katkı oranı: %50, 2. yazarın katkı oranı: %50.

**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, ÖHÜİİBF Journal has no responsibility and all responsibility belongs to the authors of the study.

**Author Contributions** : In this study 1st author's contribution rate: 50%, 2nd author's contribution rate: 50%

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

---





## A STUDY ON CONFIDENCE INDEXES IN TURKEY UNDER STRUCTURAL BREAKS FOR THE PERIOD COVERING THE COVID-19 PANDEMIC

Esra N. KILCI <sup>1</sup>

### Abstract

The most important feature of confidence indicators is probably the information they provide about the major determinants of consumption, production, and investment decisions. As they indicate future patterns of consumption, production, and investments, many economic agents including households, businesses, and central banks integrate these indicators into their processes of forecasting and decision-making. In this context, confidence indexes, which are used basically to assess the expectations of households and businesses regarding the economic outlook, have the power to reflect the changes in macroeconomic fundamentals. The key objective of this paper is to analyze the trend of confidence indexes for Turkey from 2012:05 through 2020:09. In this study, we employ the Carrion-i Silvestre et al. (2009) unit root test which accounts for multiple structural breaks to test the stationarity of the consumer, financial services, and real sector confidence indexes. We find that the financial and real sector confidence indexes have a stable trend, while the consumer confidence index does not have a consistent pattern in the relevant period. Our analysis also provides information regarding the dates of structural breaks.

**Keywords** : Confidence indicators, Uncertainty, Structural breaks.

**Jel Classification** : C10, E70, G40.

<sup>1</sup> Doç. Dr., İstanbul Üniversitesi-Cerrahpaşa, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Sağlık Ekonomisi Ana Bilim Dalı, esra.kilci@iuc.edu.tr, ORCID: 0000-0002-2239-4560.

### Atf / Citation (APA 6):

Kılci, E. N. (2021). A study on confidence indexes in Turkey under structural breaks for the period covering the Covid-19 pandemic. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(3), 948–960. <http://doi.org/10.25287/ohuiibf.795657>.

# YAPISAL KIRILMALAR DIKKATE ALINARAK TÜRKİYE’DE COVID-19 PANDEMİSİNİ KAPSAYAN DÖNEMDE GÜVEN ENDEKSLERİ ÜZERİNE YAPILAN BİR ÇALIŞMA

## Öz

Güven indikatörlerinin, en önemli özelliği, tüketim, üretim ve yatırım kararlarının majör belirleyicilerine ilişkin bilgi sağlamasıdır. Bu indikatörler, tüketim, üretim ve yatırım faaliyetlerinin gelecek dönemdeki trendlerine ilişkin sinyaller verdiği için, hanehalkları, işletmeler ve merkez bankaları gibi çeşitli ekonomik birimler, güven indikatörlerini, tahmin ve karar alma mekanizmalarına dahil etmektedir. Bu çerçevede, hanehalkları ve firmaların ekonomik görünümüne ilişkin beklentilerini ölçmek amacıyla kullanılan güven endeksleri, makroekonomik indikatörlerdeki değişimleri büyük ölçüde yansıtmaktadır. Bu çalışmanın amacı, 2012:05-2020:09 döneminde, Türkiye için, güven indikatörlerinin trendinin analiz edilmesidir. Analizde, Carrion-i Silvestre ve diğ. (2009) tarafından geliştirilen birimkök testi kullanılarak, tüketici, finansal hizmetler ve reel sektör güven endekslerinin durağanlığı, yapısal kırılmalar dikkate alınarak test edilmektedir. Analiz sonuçları, ilgili dönemde, reel sektör ve finansal hizmetler güven endekslerinin istikrarlı bir trende sahip olduğuna; diğer yandan tüketici güven endeksinin dalgalı bir görünüme sahip olduğuna işaret etmektedir. Analiz aynı zamanda, yapısal kırılma tarihlerini göstermektedir.

**Anahtar kelimeler** : Güven indikatörleri, Belirsizlik, Yapısal kırılmalar.

**Jel Sınıflandırması** : C10, E70, G40.

## INTRODUCTION

“In highly uncertain environments, many economic decisions are the results of animal spirits, i.e. spontaneous urges to action.” indicates Akerlof and Shiller (2009) in their well-known statement. The U.S experienced its most destructive crisis in 2008-09 following the 1929 Great Depression, in which uncertainty and risk premium peaked and the whole world witnesses irrational movements. The 2008-09 Global Financial Crisis, which occurs not only as a result of increased fragilities in financial markets but also arose from the significant decline of confidence in the players and institutions in the financial system, led to critical changes in terms of the real economy, financial markets, and central banking practices. Given the fact that the financial turbulence led to an exacerbation of the confidence crisis, there have become different approaches, which indicate that the loss of confidence was one of the main reasons for increasing the duration and depth of the financial crisis or it was the result of this great financial crisis, which raised many questions about the functioning of the financial system. With this crisis, we see that the number of studies examining confidence issue and the effects of confidence indicators on variables such as economic growth, employment, investments, foreign exchange rates, and stock market indices have been rapidly increasing although the history of the studies focused on the expectations and sentiments dates back to 1930s (Keynes, 1936; Katona, 1951; Cass & Shell, 1983; Fair, 1971; Mishkin, 1978; Fuhrer, 1993; Matsusaka & Sbordone, 1995; Bram & Ludvigson, 1998).

In the academic literature, there are two major contrasting approaches: the information approach and Keynes’ animal spirits approach concerning the confidence concept. The information approach views consumer confidence as a reflection of rational expectations for the future. Hence, according to this approach, confidence indicators might provide information on potential economic developments. In principle, any function given to consumer confidence to justify future spending is logically incompatible with rational economic expectations. This suggests that examples of the predictive power of consumer confidence with frictionless markets have to be found outside of the theoretical rational expectations paradigm. Borrowing restrictions, for instance, may prohibit customers from spending more today in expectation of an increase in income. Animal spirits, on the other hand, are a manifestation on the part

of households of overly optimistic or pessimistic expectations, so that they want more or less consumption under imperfect information. This approach also assumes that independent changes in beliefs have a causal effect on business cycles (Barsky & Rims, 2012; Neisingh & Stokman, 2013).

Considering the importance of confidence in terms of the real economy and financial markets, the deterioration in the indicators pointing to the changes in confidence might bring with its adverse effects on macroeconomic variables such as economic growth, inflation, employment, industrial production index, exchange rates by affecting the consumption, production and investment decisions of economic agents. In the studies emphasizing the role of psychological factors such as expectations and sentiments, it is indicated that the increase in confidence strengthens optimistic expectations for the future and otherwise feeds pessimistic expectations, thereby reshaping the consumption and investment spendings of economic agents. The fact in the heart of this is the situation of certainty or uncertainty caused by the changes in confidence. In an economic environment in which we can see the future more clearly and uncertainty is reduced, it is sensible to shape our economic decisions with a more optimistic mood. On the other hand, our criteria for assessing confidence are qualitative and partially subjective, since we are not able to measure confidence in a concrete way. In this regard, confidence indexes, which are developed to provide more concrete results, are created through surveys trying to evaluate how economic agents react to changes in the economic environment. More general and objective results are attempted to be acquired through confidence surveys trying to capture several assessments of past, present, and future periods. Since the confidence indicators have the power to simply reflect the changes in economic fundamentals, we can say that confidence indicators can be used quite beneficially in economic analysis and prediction of conjunctural economic trends. Hence, this information can provide insight into future economic activity to policymakers and researchers.

In this paper, our focusing point is to analyze the consistency of confidence indexes. After taking a closer look at the determinants and the trend of confidence indexes, we try to test the consistency of consumer, financial services, and real sector confidence indexes in Turkey for the period from 2012:05 through 2020:09 by employing the Carrion-i Silvestre et al. (2009) unit root test. There are a few studies that focus on confidence indexes for emerging market economies. To our knowledge, our study is one of these papers which analyzes the confidence indicators for emerging market economies. Moreover, this recent unit root test proposed by Carrion-i Silvestre et al. (2009) allows for more powerful results when compared to the traditional unit root tests.

The study is organized as follows. In Section 1, we provide brief information about the determinants of confidence indicators in the last period. After introducing the other studies in the academic literature focusing on confidence indicators in Section 3, we attempt to evaluate the consistency of the confidence indexes and report the findings acquired by employing the Carrion-i Silvestre et al. (2009) unit root test. Finally, we conclude by discussing the estimation results and introducing some policy implications.

## **I. WHICH FACTORS DO HAVE AN IMPACT ON CONFIDENCE INDICATORS?**

The most important feature of confidence indicators is probably the information they provide about the major determinants of consumption, production, and investment decisions. As they indicate future patterns of consumption, production, and investments, many economic agents including households, businesses, and central banks integrate these indicators into their processes of forecasting and decision-making. Willingness to buy, willingness to produce, and willingness to invest are the sentiments that the confidence indexes seek to capture. Such feelings are, from a theoretical point of view, just about perceptions and uncertainty regarding the economic variables. (Lopez & Durre, 2003).

What are the main drivers of the confidence indexes? For the consumer confidence index, two of these factors which are in a relationship with spendings are job growth and income growth. In this context, the unemployment rate can not only affect income directly, but it can also have a psychological

impact. Hearing about people losing their jobs, we probably tend to save more because of concerns about losing our jobs too. Changes in wealth also affect the willingness of economic agents to spend and invest. Inflation is another indicator that can have an impact on expectations. How much businesses spend to expand production capacity depends on many factors. Interest rates, corporate profits, the cost of construction, and new equipment are the factors that do have impacts on the real sector confidence index. Lower interest rates mean that it is easier for the rate of return from the investment to be higher than the cost of paying for the investment. Corporate profits help improve the expectations regarding the business environment and consumer demand is also a very important factor. If businesses observe that consumer demand is increasing, they will have more optimistic expectations (Rogers, 2009).

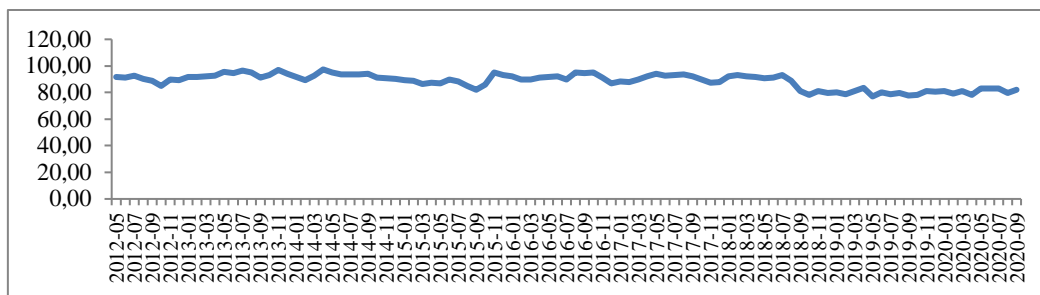
Monetary or fiscal policy, inflation, purchasing power all affect the confidence indicators. Price stability, financial stability, and political stability are of great importance for confidence. When we take a closer look at the confidence issue in Turkey, we see that the confidence indicators seem a deteriorating trend, particularly in the last a few-year period. In the post-crisis era after 2001, a highly optimistic outlook was of great importance in restoring the Turkish economy. Despite the financial instability in the U.S and Eurozone in the past decade, Turkey's economic success has been driven largely by its sound financial system in that period. So what factors could be responsible for Turkey's low levels of confidence in the recent period?

At first, Turkey has been facing a distressed political landscape during the last five years. We have witnessed several elections, which created uncertainty about the political and economic course of the country. There was indeed a clear wave of optimism in Turkey until 2016. The inflation rate is quite stabilized thanks to the inflation targetting regime which has been implemented since 2006. A stable economic environment attracted foreign investors both in the form of direct investments and portfolio investments. The growth rates were quite high with annual economic growth rates of approximately twelve percent. Under such favorable circumstances, we see that households consumed more, businesses invested, and produced more (Trading Economics, 2019). Unfortunately, the military coup attempted in 2016, the political tension with the U.S in 2018, and elections in the past few-year period notably led to an increase in political risk. There is an obvious relationship between political risk and confidence indicators. This wave of pessimism was followed by the increasing tension with Syria in 2019. In the last period, increasing external debt, rising inflation, and weakening economic growth have contributed to the instability of confidence in recent years. When people lose their trust in the real economy as we witness in the last period, this will have longer-lasting adverse impacts on all confidence indicators, and restoring confidence takes a long time in both the real economy and financial markets. In the first half of 2020, there was a significant decline in the confidence indexes particularly in the real sector and financial services confidence indexes resulting from the COVID-19 pandemic. In this period, in which the many sectors were ccoupled and the social isolation and remote working were carried out, the consumer confidence index, the financial services confidence index, and the real sector confidence index decreased to 78.18, 137, and 66.8. The values were 80.98, 157.9, and 99.7 in March, respectively (CBRT, 2020). The main reason for this deterioration was the sharp increase in uncertainty regarding macroeconomic performance. Considering that the real sector confidence index is a more critical indicator concerning the economic outlook than the other indexes, the significant decline in this index is understandable.

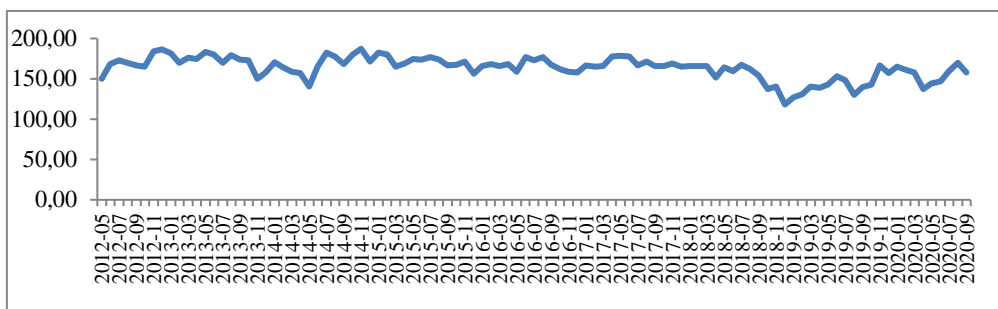
The consumer confidence index, which signals the future movements of household consumption and savings, is based on the financial expectations relating to the general economic situation, employment, and savings. An index value above 100 thresholds indicates that consumers have increased their confidence in the future economic situation; thus reducing their savings and increasing their consumption in the future. On the other hand, an index value below the threshold of 100 signals pessimistic expectations relating to future economic activity and a decreasing trend of consumption (OECD, 2019). The real sector confidence index, representing the real economy expectations, is based on expectation surveys to measure the changes related to production activities and provides information on future developments. This indicator is used to monitor output growth and estimate economic activity turning points. Similar to the consumer confidence index, any value above 100 threshold points to

optimistic expectations for the performance of the business world soon, while any value below 100 indicates that the pessimistic atmosphere prevails. The real sector confidence index is a very critical indicator, which points to short-term conditions in the business world intending to meet the need of managers and monetary policymakers for early warning systems that are aimed at predicting financial and economic crises. The real sector confidence index, one of the key indicators used to predict the periods of expansion and contraction in economic activity, is based upon business tendencies and reflects the confidence of the business world (OECD, 2020). Finally, the financial services confidence index is based on the CBRT's Financial Services Survey, which is conducted with financial sector institutions and represents confidence in the financial services (CBRT, 2019). The FSCI is an important benchmark representing financial market trends and developments through tracking past assessments and expectations by managers of financial institutions such as banks, insurance, leasing, and factoring companies.

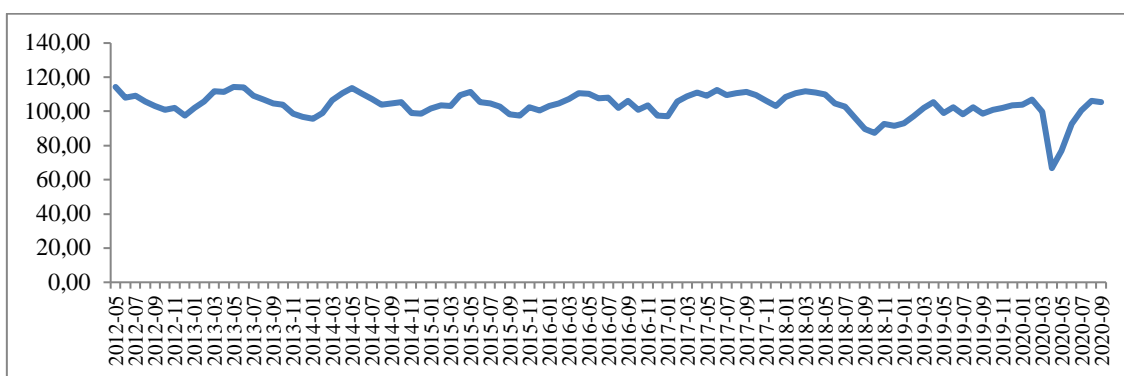
Graph 1, 2 and, 3 show the trends of consumer confidence index (CCI), financial services confidence index (FSCI), and real sector confidence index (RSCI) in the period of 2012:05–2020:09. According to the graphs, there has been a dramatic decline in CCI in the second half of 2018 while the RSCI and FSCI exhibited a significant decline in the same period and then signals to moderate increase. Most notably, the RSCI and FSCI have a relatively upward trend, the CCI has continued its negative trend during the last year period. Geopolitical risks, adverse global factors, and country-specific factors are major determinants in the deterioration of confidence in the last period. Following the significant deterioration in foreign exchange rates and inflation in 2018, despite the measures taken to stimulate economic activity and the partial improvement in foreign exchange rates and inflation, the expectations tended to be pessimistic and confidence sentiment seemed to continue its weak trend. As seen from the graphs, in the second quarter of 2020, as a result of uncertainty stemming from the COVID-19 pandemic, the FSCI and RSCI decreased dramatically while the CCI seemed not to be affected significantly. The upward trend in unemployment rates, negative attitudes towards the investment environment, and the adverse expectations concerning macroeconomic outlook are the key factors in this negative trend.



**Graph 1. Consumer Confidence Index: 2012:05–2020:09**



**Graph 2. Financial Services Confidence Index: 2012:05–2020:09**



**Graph 3. Real Sector Confidence Index: 2012:05-2020:09**

Source: Series are obtained from CBRT EVDS.

## II. BRIEF LITERATURE ON CONFIDENCE INDICATORS

There are several studies in the academic literature on the role of confidence issue in economic analysis. From the empirical viewpoint, the literature mainly investigates whether confidence indicators might contain any information that could be helpful to forecast future changes in macroeconomic variables. Some of these studies examine the predictive power of consumer sentiment for future changes in consumption spending. Many researchers, in particular, emphasize the special significance of confidence indicators in forecasting cycles of strong economic fluctuations. In addition to the role of confidence in consumption behavior, the academic literature is also interested in the role of sentiment in business cycles, as the expectations of economic agents regarding the future impact not only consumption but also investment decisions and production of firms (ECB, 2013).

The University of Michigan's Consumer Sentiment Index and the Conference Board's Consumer Confidence Index are the most commonly pursued measures of U.S consumer confidence (Bram & Ludvigson, 1998). Huth et al (1994), analyzing both of these indexes to predict product demand and aggregate buyer behavior dynamics, indicate that these indexes are helpful in forecasting potential levels of aggregate consumer spending, business spending, and economic activity. The Michigan index tends to outperform the Conference Board estimate in forecasting durable good purchases, while the opposite is valid for general economic performance, suggesting that both indicators are effective in forecasting economic activity. In a similar study using Michigan's and Conference Board's data, Ludvigson (2004) analyzes consumer confidence and consumer spending relationship and find that the consumer confidence indexes are useful in forecasting future consumption. Confidence indexes can be very beneficial in periods of great economic, financial, or political shocks. These cycles are generally correlated with the high volatility of consumer and real sector confidence, indicating that broad fluctuations in confidence might be valuable indicators of consumption, production, and investment decisions. From this perspectives, Desroches and Gosselin (2002) examine the effectiveness of consumer confidence indexes in estimating aggregate consumer spending in the U.S. Their findings suggest that economists and researchers, particularly in periods of high economic or political volatility, should pay attention to consumer confidence.

Focusing on Dutch confidence data, Franses and van Ouest (2006) suggest a methodological approach to assess improvements in consumer confidence indicators. Stressing that a new approach is developed because such indicators are evaluated on monthly basis and each cycle includes individual people, so a clear analysis of improvements might be complicated. Their suggested framework includes predicting the transition matrix which links the fractions of positive, neutral, and negative opinions. An

example of almost two decades of Dutch data indicates that monthly shifts in consumer confidence do not often differ dramatically from zero. Ironically, though, the major values tend to precede cycles of specific downturns and increases in the Dutch economy. In a study focusing on examining whether confidence and business indicators could forecast GDP fluctuations across the business cycles for four European economies, Taylor and McNabb (2007) analyze the predictive power of confidence indicators. After examining whether they could estimate specific events, including economic downturns, and whether they might quantitatively project economic activity figures, they notice that both consumer and business confidence indicators are procyclical and typically play a major role in forecasting downturns.

McKecnie and Gritten (2011), trying to examine the degree to which consumer confidence has been tarnished and how post-recession patterns have progressed, aim to explore what has changed in the British psyche following the credit crunch and to hypothesize the degree to which consumer behavior stays stable or tends to shift in the face a possible backdrop of sustained financial stability. Mariana (2012) analyzes the hypothesis that the industrial confidence indicator is influenced by the economic sector reference series presented by the industrial production index and in the same period bears the stamp of certain macroeconomic indicators that belonged to Romania, Euro-Area, and the other countries. In this context, they investigate the relationship between the industrial confidence indicator and macroeconomic indicators. And for the factors described they elaborate models of multivariate classical and discrete regression that illustrate confidence-building in industry. Their results suggest that the industrial confidence indicator of Romania is more heavily affected by the Euro-Area reference series than separately reported series at the national level. In a research focusing on South Africa, Ndou et al. (2017) attempt to determine the role of business confidence in economic growth by employing the counterfactual analysis. They further examine the role of the volatility of exchange rates and the uncertainty of economic policy in the transmission of shocks experienced in negative business confidence into consumer consumption, exports, and GDP growth. They emphasize that business confidence plays a major role in spreading or magnifying the optimistic spillovers of growth from the U.S and China into South African GDP growth. Their findings show that growth in GDP, consumption and, a decline in export seems much more in the absence of exchange rate volatility following a negative shock in business confidence than when the model shuts off volatility. Moreover, evidence suggests that South African GDP growth and consumption spending decline in the face of accelerated uncertainty in economic policy owing to the adverse shocks of business confidence.

Although there are numerous studies in the U.S and Euro-Area, we see that very few studies on the confidence indicators in Turkey. The studies of Ozsagir (2007), Korkmaz and Celik (2009), Eyuboglu and Eyuboglu (2017), and Kilci (2020) could be given as reference papers, which empirically analyze the confidence indicators. Of these, Ozsagir (2007) in his study, find evidence of a strong relationship between RSCI in the period of 1988-2005. The confidence phenomenon is of great importance in terms of stock market indices. In this regard, Korkmaz and Celik (2009) analyze the causality relationship between ISE100 (Istanbul Stock Exchange 100) Index and the real sector confidence index through the EGARCH model. Their findings imply that there is a feedback effect between the ISE 100 index return and confidence index, signaling simultaneous interaction between each other. Stating that future expectations concerning the economy notably affect the stock price changes, Eyuboğlu and Eyuboglu (2017) utilize the economic confidence index (ECI) to test the long-run relationship between the ECI and stock prices for the period of 2012:01-2016:10. Their findings support the evidence of the long-run impact of ECI on stock prices. Analyzing the impact of the financial services and real sector indexes on indicators such as interest rates, inflation, industrial production, foreign exchange rates, and stock market indices for Turkey in the period of 2012:05-2019:05, Kilci (2020) finds a close link between confidence indexes and the macroeconomic and financial variables such as inflation and stock market index, supporting the evidence of the short-run impact of the real sector and financial services confidence indexes on these variables.

### III. EMPIRICAL ANALYSIS

In our analysis, we simply search for the answer to that question of whether confidence indicators do have a stable pattern or not for Turkey in the period of 2012:05-2020:09. In this context, we employ the Carrion-i Silvestre et al. (2009) unit root test to examine the stationarity of confidence indexes following using the conventional unit root tests. This test accounts for up to five structural breaks for unit root and allows us to place much more confidence in the results. Details of the test and our data are summarized below.

#### III.I. Data and Methodology

In Turkey, the CBRT has been periodically conducting surveys in order to provide information regarding the consumer, financial services, and real sector confidence indexes. In our analysis, we use monthly data for the period of 2012:05-2020:09 covering the COVID-19 pandemic. The data source for our variables is the Central Bank of the Republic of Turkey EVDS. Our period beginning from 2012:05 appears limited because we do not have financial services confidence data before that data. Despite this limitation, it seems adequate to conduct our analysis. Table 1 presents our variables, their frequencies, and the sources which we acquire from.

**Table 1. List of Variables**

Independent Variables	Measure	Abbreviation	Source
Confidence Indicator 1	Consumer Confidence Index	CCI	CBRT
Confidence Indicator 2	Financial Services Confidence Index	FSCI	CBRT
Confidence Indicator 3	Real Sector Confidence Index	RSCI	CBRT

**Note:** Variables appear monthly in our analysis.

The unit root test proposed by Carrion-i Silvestre et al. (2009) proposed a unit root test which allows for up to five structural breaks. The data generating process (DGP) of the test can be written as below:

$$y_t = d_t + u_t \quad (1)$$

$$u_t = \alpha u_{t-1} + v_t, \quad t = 0, 1, \dots, T \quad (2)$$

where  $u_t$  denotes an unobserved mean-zero process. They use five different statistics in testing the null hypothesis of unit root under multiple structural breaks. The feasible point optimal statistic, one of these statistics, is written as follows:

$$P_T^{GLS}(\lambda^0) = \frac{\{S(\bar{\alpha}, \lambda^0) - \bar{\alpha}S(1, \lambda^0)\}}{s^2(\lambda^0)} \quad (3)$$

Here,  $\lambda$  is the break fraction,  $\bar{\alpha}$  equals to  $1 + \bar{c}/T$  with the  $\bar{c}$  is the noncentrality parameter and  $s^2(\lambda^0)$  is an estimate of the spectral density at frequency zero of  $v_t$ . Moreover, Carrion-i Silvestre et



al. (2009) utilize the M-class of tests examined in Ng and Perron (2001) allowing for multiple structural breaks as follows:

$$MZ_{\alpha}^{GLS}(\lambda^0) = (T^{-1}\tilde{y}_T^2 - s(\lambda^0)^2)(2T^{-2}\sum_{t=1}^T\tilde{y}_{t-1}^2)^{-1} \quad (4)$$

$$MSB_T^{GLS}(\lambda^0) = (s(\lambda^0)^{-2}T^{-2}\sum_{t=1}^T\tilde{y}_{t-1}^2)^{\frac{1}{2}} \quad (5)$$

$$MP_T^{GLS}(\lambda^0) = (T^{-1}\tilde{y}_T^2 - s(\lambda^0)^2)(4s(\lambda^0)^2T^{-2}\sum_{t=1}^T\tilde{y}_{t-1}^2)^{-\frac{1}{2}} \quad (6)$$

with  $\tilde{y}_t^2 = y_t - \hat{\psi}'z_t(\lambda^0)$  where  $\hat{\psi}$  minimizes the objective function and  $s(\lambda^0)^2$  denotes autoregressive estimation function. The modified feasible point optimal test statistic, which Carrion-i Silvestre et al. (2009) use as a last istatistic, following Ng and Perron (2001), is stated as:

$$MP_T^{GLS}(\lambda^0) = \frac{[\bar{c}^2T^{-2}\sum_{t=1}^T\tilde{y}_{t-1}^2 + (1-\bar{c})T^{-1}\tilde{y}_T^2]}{s(\lambda^0)^2} \quad (7)$$

As its limiting distribution coincides with the feasible point optimal test, the  $MP_T^{GLS}(\lambda^0)$  has an importance. Carrion-i Silvestre et al. (2009) acquire the asymptotic critical values of the unit root test through bootstrap approach. If the corresponding critical values are bigger than the calculated test statistics, the null hypothesis can be rejected, implying the absence of a unit root.

### III.II. Empirical Results

In the first step, we employ traditional ADF and PP unit root tests with intercept and trend and neglect the possible structural breaks. Table 2 presents the findings.

**Table 2. The Results of ADF and PP Unit Root Tests**

Series	ADF		PP	
	Level	First difference	Level	First difference
CCI	-3.385	-8.610*	-3.218	-21.818*
FSCI	-5.005*	-12.123*	-5.038*	-16.470*
RSCI	-5.084*	-10.235*	-3.906*	-8.931*

\* indicates rejection of the unit root null hypothesis at the 5% significance level.

The findings of the ADF and PP unit root tests indicate that the CCI series have a unit root in level but stationary after first differencing while the FSCI and RSCI series are stationary in level. As Perron (1989) stresses that neglecting a structural break could result in misappropriation of the unit root null hypothesis, we expand our unit root analysis with structural breaks by applying the Carrion-i Silvestre et al. (2009) unit root test. The benefit of this unit root test is that it allows for up to five structural breaks. Since it is possible to take into account one, two, and three structural breaks in our analysis depending on the length of our data period, we employ Carrion-i Silvestre et al. (2009) unit root test by taking into consideration structural breaks up to three in level and trend. Table 3 presents the findings.

**Table 3. The Results of Carrion-I Silvestre et al. (2009) Unit Root Test**

Series	Panel A: The results for one break					Break years
	$P_T$	$MP_T$	$MZ_\alpha$	$MSB_T$	$MZ_T$	
CCI	8.031 [6.965]	7.934 [6.965]	-21.274 [-23.925]	0.151 [0.143]	-3.252 [-3.441]	2015:10
FSCI	5.977 [6.672]	5.728 [6.672]	-26.397 [-23.011]	0.137 [0.145]	-3.625 [-3.372]	2013:10
RSCI	1.895 [5.915]	1.764 [5.915]	-59.423 [-17.953]	0.091 [0.164]	-5.449 [-3.011]	2020:03
Series	Panel B: The results for two breaks					Break years
	$P_T$	$MP_T$	$MZ_\alpha$	$MSB_T$	$MZ_T$	
CCI	8.451 [7.602]	8.098 [7.602]	-27.478 [-29.162]	0.134 [0.130]	-3.703 [-3.805]	2015:10; 2018:08
FSCI	6.755 [7.332]	6.338 [7.332]	-33.181 [-28.702]	0.122 [0.131]	-4.070 [-3.778]	2013:10; 2018:11
RSCI	2.006 [5.925]	1.8765 [5.925]	-55.922 [-18.108]	0.094 [0.162]	-5.287 [-3.045]	2020:03; 2020:06
Series	Panel C: The results for three breaks					Break years
	$P_T$	$MP_T$	$MZ_\alpha$	$MSB_T$	$MZ_T$	
CCI	5.707 [6.102]	5.601 [6.102]	-38.360 [-33.558]	0.114 [0.123]	-4.373 [-4.089]	2014:03; 2015:10; 2018:08
FSCI	4.348 [5.594]	4.205 [5.594]	-41.309 [-29.577]	0.109 [0.133]	-4.539 [-3.828]	2012:10; 2013:10; 2018:11
RSCI	2.389 [6.795]	2.270 [6.795]	-76.499 [-26.202]	0.080 [0.137]	-6.184 [-3.623]	2017:01; 2020:03; 2020:06

**Note:** Numbers in square brackets are critical values acquired from bootstrap approach for 5 percent significance level.

The findings in Table 3 show that the corresponding critical values are smaller than the calculated test statistics for two cases with one and two structural breaks, meaning that the unit root null hypothesis can not be rejected for the CCI series and the CCI series has a unit root. When we analyze the results for the FSCI and RSCI series, as we see that the critical values are bigger than all the calculated test statistics for all cases with one, two, and three structural breaks, we can reject the unit root null hypothesis for the FSCI and RSCI implying that these two series do not have a unit root. To summarize, the FSCI and RSCI series are stationary in levels for all structural breaks and the CPI series seems stationary for the case with three structural breaks. These results are in line with the findings of the traditional ADF and PP unit root tests. When we analyze the acquired structural breaks, we notice that structural breaks of CCI occur in 2015:10 for one break, in 2015:10 and 2018:08 for two breaks, and in 2014:03, 2015:10 and 2018:08 for three breaks. For FSCI, structural breaks are obtained in 2013:10 for one break, in 2013:10 and 2018:11 for two breaks, and in 2012:10, 2013:10 and 2018:11 for three breaks cases. The structural breaks for RSCI occur in 2020:03 for one break, in 2020:03 and 2020:06 for two breaks, and in 2017:01, 2020:03 and 2020:06 for three breaks. These structural break dates are in line with the expectations regarding the economic outlook in 2018 and 2020, supporting the predictive power of the indexes. Given the fact that the real sector confidence index is the most critical indicator related to the macroeconomic performance, the structural breaks particularly in 2020:03 and 2020:06 signal significant changes in expectations resulting from the COVID-19 pandemic.

## CONCLUSION AND POLICY IMPLICATIONS

The confidence indexes, which are calculated from the survey data related to the past, current, and future economic and financial situations, basically measure the mood of consumers and businesses. These indexes are generally based on the opinions of participants on different issues based on their concerns about current and/or future situations. These indexes are also closely related to issues such as expenditures, investments, and employment. Several studies in academic literature indicate that confidence indexes provide information that acts as a mood signal for assessing the changes in economic activity. The creation of an environment of confidence has critical importance to stimulate consumption and investments in the economy. This paper attempts to analyze the trend of confidence indicators including consumer, financial services, and real sector confidence indexes for the period of 2012:05-

2020:09. In answering whether the confidence indicators do have a consistent pattern or not in that period, we employ we employ the unit root test proposed by Carrion-i Silvestre et al. (2009). This new unit root test permits us to take into account multiple structural breaks. As the literature on the confidence indicators is limited in Turkey, our study is expected to be pretty useful by also applying a recent approach in the analysis. Our findings indicate that while the RSCI and FSCI seem to have a consistent pattern, the CCI tends to be unstable in the relevant period. Besides, our results are in line with the findings of Taylor and McNabb (2007), McKeenie and Gritten (2011), and Mariana (2012).

Graph 1, 2, and 3 show the dramatic decline in consumer, financial services, and real sector confidence indexes in the third quarter of 2018 and the second half of 2020, respectively. While the rising external debt, the appreciation in the foreign exchange rates against the Turkish lira, and increasing inflation are the important factors that led to a deteriorating economic outlook in 2018, the uncertainty and deterioration in macroeconomic outlook resulting from the COVID-19 pandemic led to a decrease in the confidence indexes in 2020. Besides, Turkey has been faced with severe financial turbulence due to capital outflows from emerging market economies and severe uncertainty resulting from both global and country-specific factors. As a result of both the exchange rate and interest rate shocks, increasing uncertainty has led to liquidity crunch and difficulties in access to financial sources. Considering the impacts of the deterioration in macroeconomic outlook as well as the pessimism in economic expectations on the confidence indicators, the steps relating to reestablishing the confidence such as eliminating the uncertainty in economic policies, strengthening structural reforms, improving macroeconomic fundamentals such as inflation, employment, and debt sustainability as well as increasing transparency do have critical importance in the future.

## REFERENCES

- Akerlof, G. A., & Shiller, R. J. (2009). *Animal spirits: How human psychology drives the economy and why it matters for global capitalism*. New Jersey: Princeton University Press.
- Barsky, R. B. & Sims, E. R. (2012). Information, animal spirits, and the meaning of innovations in consumer confidence. *The American Economic Review*, 102(4), 1343–1377. <https://doi.org/10.1257/aer.102.4.1343>.
- Bram, J. & Ludvigson, S. C. (1998). Does consumer confidence forecast household expenditure? A sentiment index horse race. *Economic Policy Review*, 4(2), 59–78. Retrieved from <https://www.newyorkfed.org/research/epr/98v04n2/9806bram.html>.
- 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. <https://doi.org/10.1017/S0266466609990326>.
- Cass, D. & Shell, K. (1983). Do sunspots matter?. *Journal of Political Economy*, 91(2), 193–227. Retrieved from <https://www.journals.uchicago.edu/doi/pdf/10.1086/261139>.
- Central Bank of the Republic of Turkey (2020). *Electronic data delivery system (EVDS)*. Retrieved from [https://evds2.tcmb.gov.tr/index.php?/evds/serieMarket\\_](https://evds2.tcmb.gov.tr/index.php?/evds/serieMarket_)
- Central Bank of the Republic of Turkey (2019). *Financial services statistics and financial services confidence index*. Retrieved from <https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/9d2d0544-b3bd-4641-aed9-cf82621a905b/FSS-Report-Int.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=ROOTWORKSPACE-9d2d0544-b3bd-4641-aed9-cf82621a905b-mCBazHv>.
- Desroches, B. & Gosselin, M. A. (2002). The usefulness of consumer confidence indexes in the United States. *Bank of Canada Staff Working Paper 2002–22*. Retrieved from <https://www.bankofcanada.ca/wp-content/uploads/2010/02/wp02-22.pdf>.
- Dickey, D. & Fuller, W. (1979). Distribution of the estimators for autoregressive time series with a unit root. *Journal of the American Statistical Association*, 74, 427–431. <https://doi.org/10.2307/2286348>.
- European Central Bank (2013), *Monthly bulletin*. Retrieved from [https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/art1\\_mb201301en\\_pp45-58en.pdf](https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/art1_mb201301en_pp45-58en.pdf).
- Eyuboglu, K. & Eyuboglu, S. (2017). Ekonomik güven endeksi ile hisse senedi fiyatları arasındaki ilişkinin incelenmesi: Türkiye örneği *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 19(2), 603–614. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/459325>.

- Fair, R. C. (1971). *Consumer sentiment, the stock market and consumption functions*. Princeton University Econometric Research Program Research Memorandum, No: 119. Retrieved from <https://www.princeton.edu/~erp/ERParchives/archivepdfs/M119.pdf>.
- Franses, Ph.H.B.F, & Van Oest, R.D. (2006). Testing changes in consumer confidence indicator. *Econometric Institute Report 2006-18*. Retrieved from <http://hdl.handle.net/1765/7675>.
- Fuhrer, J. C. (1993). What role does consumer sentiment play in the U.S. economy? Federal Reserve Bank of Boston. *New England Economic Review*, 32–44. Retrieved from <https://www.bostonfed.org/-/media/Documents/neer/neer193b.pdf>.
- Huth, W. L., Eppright, D. R., & Taube, P. M. (1994). The indexes of consumer sentiment and confidence: Leading or misleading guides to future buyer behavior. *Journal of Business Research*, 29(3), 199–206. [https://doi.org/10.1016/0148-2963\(94\)90004-3](https://doi.org/10.1016/0148-2963(94)90004-3).
- Katona, G. (1951). *Psychological analysis of economic behavior*. New York: McGraw-Hill Press.
- Keynes, J. M. (1936). *The general theory of interest, employment and Money*. Macmillan Cambridge University Press.
- Kılci, E. N. (2020). Do confidence indicators have an impact on macro-financial indicators? An analysis of the financial services and real sector confidence indexes: Evidence from Turkey. *European Journal of Government and Economics*, 9(1), 74–94. <https://doi.org/10.17979/ejge.2020.9.1.5948>.
- Korkmaz, T. & Çevik, E. İ. (2009). Reel kesim güven endeksi ile İMKB 100 Endeksi arasındaki dinamik nedensellik ilişkisi. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 38(1), 24–37. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/98145>.
- Lopez, H. B., & Durre, A. (2003). The determinants of consumer confidence: the case of United States and Belgium. *CORE Discussion Papers, 2003053, Université Catholique de Louvain, Center for Operations Research and Econometrics*. Retrieved from <https://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.196.8667&rep=rep1&type=pdf>.
- Ludvigson S. C (2004). Consumer confidence and consumer spending. *Journal of Economic Perspectives*, 18(2), 29–50. <https://doi.org/10.1257/0895330041371222>.
- Mariana, G. (2012). Confidence indicators analysis in the context of Romanian and European Economy. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 62, 393–397. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2012.09.063>.
- Matusaka, J. G. & Sbordone, A. M. (1995). Consumer confidence and economic fluctuations. *Economic Inquiry*, 33(2), 296–318. <https://doi.org/10.1111/j.1465-7295.1995.tb01864.x>.
- McKecnie, S. & Gritten, A. (2011). New insights into consumer confidence in financial services. *International Journal of Bank Marketing*, 29(2), 90–106. <https://doi.org/10.1108/02652321111107602>.
- Mishkin, F. S. (1978). Consumer sentiment and spending on durable goods. *Brooking Papers on Economic Activity*, 1, 217–32. <https://doi.org/10.2307/2534366>.
- Ndou, E., Gumata N. & Ncube, M. (2017). Business confidence shocks and the relevance of exchange rate volatility and economic policy uncertainty channels. Ndou, E., Gumato, N., & Ncube, M. (eds.), In *Global Economic Uncertainties and Exchange Rate Shocks* (383–399). London: Palgrave Macmillan,
- Neisingh, P. & Stokman, Ad. C.J. (2013). What drives consumer confidence in times of financial crises? Evidence for the Netherlands. *De Nederlandsche Bank Working Paper*, No: 394. Retrieved from <https://www.dnb.nl/media/r05fyrkp/working-paper-394.pdf>.
- Ng, S. & Perron, P. (2001). Lag length selection and the construction of unit root tests with good size and power. *Econometrica*, 69, 1519–1554. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/2692266?origin=JSTOR-pdf>.
- Perron, P. (1989). The great crash, the oil price shock and the unit root hypothesis. *Econometrica*, 57, 1361–1401. <https://doi.org/10.2307/1913712>.
- Phillips, P.C.B. & Perron, P. (1988). Testing for a unit root in time series regression. *Biometrika*, 75, 335–346. <https://doi.org/10.2307/2336182>.
- Rogers, R. M. (2009). *The complete idiot's guide to economic indicators: Manage your investments with an eye on the key factors affecting today's market*. London: Alpha Books.
- OECD (2020), *Business Confidence Index (BCI) (indicator)*. <https://doi.org/10.1787/3092dc4f-en>.
- OECD (2019), *Consumer Confidence Index (CCI) (indicator)*. <https://doi.org/10.1787/46434d78-en>.
- Ozsagir, A. (2007). Ekonomide güven faktörü. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(20), 46–62. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/69950>.
- Taylor, K. & Macnabb, R. (2007). Business cycles and the role of confidence: Evidence for Europe. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 69(2), 185–208. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0084.2007.00472.x>.
- Trading Economics (2019). *Turkey-Economic indicators*. Retrieved from <https://tradingeconomics.com/turkey/indicators>.

---

**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. Çalışma, Etik Beyan raporu gerektirmemektedir.

**Yazar Katkıları** : Çalışmanın yazarı, makaleye %100 katkı sağlamıştır.

**Çıkar Beyanı** : Çalışmada herhangi bir çıkar çatışması yoktur.

**Teşekkür** : Yayın sürecinde katkısı olan hakem ve editörlere teşekkür ederim.

**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 study does not require a Statement of Ethics report.

**Author Contributions** : The author of the study contributed 100% to the article.

**Conflict of Interest** : There is no conflict of interest in the study.

**Acknowledgement** : I would like to thank the referees and editors who contributed to the publication process.

---



## YENİ DÜNYA EKONOMİK DÜZENİ: G-11 ÜLKELERİ

Emek Aslı CİNEL <sup>1</sup>

### Öz

2005 yılında Goldman Sachs, nüfusu oldukça yüksek düzeyde olan on bir ülkeyi aynı sınıflandırmaya dâhil ederek “Gelecek 11 (Next 11)” ya da N-11 biçiminde ifade etmiştir. Bu sınıflandırmaya dâhil olan ülkeler Bangladeş, Mısır, Endonezya, İran, Güney Kore, Meksika, Nijerya, Pakistan, Filipinler, Türkiye ve Vietnam olarak belirlenmiştir. Bu ülkelerin hepsinde nüfusun oldukça yüksek düzeyde olduğu dikkat çekmektedir. 2000-2010 döneminde yenedünya ekonomik düzeni oluşmaya başlamıştır. 2000’li yılların ortalarına gelirken dünya devi olarak ifade edilen Amerika gibi ülkelerin yaşamış olduğu ekonomik durgunluk sonrasında özellikle gelecek on bir (G-11) ülkelerinin dikkat çekmeye başladığı, yükselen piyasalar olarak nitelendirildiği gözlenmiştir. Çalışmanın amacını Türkiye’nin de içinde yer aldığı yeni yükselmeye başlayan ve (G-11) olarak ifade edilen ülke ekonomilerini incelemek ve karşılaştırmak oluşturmaktadır. Bu amaç doğrultusunda çalışmada bu ülke ekonomilerine ait ekonomik, finansal ve demografik veriler kullanılarak ülke piyasaları değerlendirilmiştir. G-11 ülkeleri yenedünya ekonomik düzeninin bir yansımasıdır. Bu ülkelerin birçoğu geleceği yönlendirebilecek olan ülkelerdir. Güney Kore, teknolojiyi üretmede ve kullanmada gösterdiği üstün başarı ve hızlı büyüme ile bunu tüm dünyaya ispat etmiştir. Bu anlamda, Güney Kore’nin ekonomik başarısını ve uyguladığı ekonomi politikalarını diğer G-11 ülkeleri de örnek almalı ve aynı başarıyı gösterebilmelidir. Türkiye ekonomisinin geleceğini şekillendirecek olan ekonomik ve sosyal reformların hızla uygulanması, yükselen piyasalarla rekabet gücünün artırılması gerekmektedir.

**Anahtar Kelimeler** : G-11 ülkeleri, Yükselen piyasa, Nüfus.

**Jel Sınıflandırması** : E20, E21, E24.

<sup>1</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Giresun Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, emekasli@yahoo.com, ORCID:0000 0002 4201 2427.

## THE NEW WORLD ECONOMIC ORDER: N-11 COUNTRIES

### Abstract

*As of 2005, Goldman Sachs has identified eleven highly populated countries as "Next 11" or N-11 by including them in the same classification. Countries such as Bangladesh, Egypt, Indonesia, Iran, South Korea, Mexico, Nigeria, Pakistan, Philippines, Turkey, and Vietnam are included in this classification. It is noteworthy that the populations in all of these countries are at quite high levels. Throughout the 2000-2010 period, the new world economic order has begun to occur. Following the economic recession experienced by countries such as the USA, which was expressed as the world-wide gigantic country in the mid-2000s, it has been observed that the next eleven (N-11) countries, mostly referred to as emerging markets, have begun to attract attention. The aim of the study consists of both examination and comparison of the newly rising world economies, including Turkey, also known as N-11. For this purpose, country markets are evaluated by utilizing economic, financial, and demographic data of these countries' economies. N-11 countries involve a reflection of the new world economic order. Many of these countries are capable of orienting the future. South Korea has proven this to the whole world with its superior success and rapid growth in producing and using high technology. In this sense, South Korea's economic success and implemented economic policies should be followed by other N-11 countries to be able to exhibit the same success. Rapid implementations of economic and social reforms that would shape the future of Turkey's economy, as well as the enhancement of competitiveness in the emerging markets, are required.*

**Keywords** : N-11 countries, Emerging market, Population.

**Jel Classification** : E20, E21, E24.

### GİRİŞ

1980'li yılların sonu ve 1990'lı yılların başlarında merkezi planlama ekonomilerinin küresel çapta sona erişinden sonra çift kutuplu dünyadan tek kutuplu dünyaya doğru bir dönüşüm ortaya çıkmıştır. Fakat dünya devi olarak kabul edilen Amerika'nın 1990'lı yıllardaki gelişen ekonomisi, 2000-2010 döneminde gerilemeye başlamış ve dünya ekonomisi büyük bir değişime uğramıştır. Goldman Sachs, 2001 yılında hazırlamış olduğu raporda geleceği, yükselen ülke ekonomilerinin belirleyeceğini belirtmiştir. 2000'li yılların ortalarına doğru yeni bir takım yükselen piyasa ekonomilerinin, özellikle (G-11) olarak ifade edilen ülkelerin dikkat çekmeye başladığı gözlenmiştir.

2007 yılının ortalarına değin devam eden bu süreç, 2008'de başlayan küresel finansal ekonomik krizle tamamen değişmiş ve gelişmiş batı ülkeleri bu krizden ciddi anlamda etkilenmiştir. Ortaya çıkan küresel krizin sonrasında, gelişmekte olan dünyanın konumuna ilişkin tartışmalar her geçen gün daha da hız kazanmıştır. Bu tartışmalar BRICS (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve Güney Afrika)'ın ötesine geçerek, Çin'in dünya ekonomisindeki gücü, küresel büyümeye yol açan ülkeler ve Afrika'da oluşan yeni orta sınıf temel tartışma konuları olmaya başlamıştır. Bu bağlamda, dünyanın tamamı Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve Güney Afrika'nın geleceğine ve ekonomik dönüşümlerine odaklanmış, (G-11) ülkeleri dikkat çekici olmaya başlamıştır.

European Parliament'in 2012 yılında hazırlamış olduğu yükselen piyasa ekonomilerine ilişkin raporda yer alan kararlardan ilki, yükselen piyasa ekonomilerinin dış politika bakımından küresel çapta yoğun ilgi görmesi üzerinedir. Rapora göre, geleceği bu ülke ekonomileri yönlendirecektir. İkinci olarak, günümüzde görülen krizlerin sonucunda meydana gelen ve yükselen güçlerin arasında karşılıklı bir bağımlılık söz konusudur. Diğer taraftan, Amerika, ekonomik ve politik olarak yükselen piyasa ekonomilerini önemseyecek ve bu ülke ekonomilerini geliştirmek için siyasi otoritesini kullanacaktır (European Parliament, 2012).

(G-11) ülkelerinin gelişmekte olan ülkeler olduğu göz önüne alındığında bu ülkelerin sürdürülebilir bir büyüme gerçekleştirebilmeleri için öncelikli olarak araştırma geliştirmeye, teknolojik değişimlere, verimlilik ve kaynakların etkin kullanımına önem vermeleri gerekmektedir. (G-11)

ülkelerinin üretim yapısının küresel çapta rekabeti yükseltecek biçimde ilerletilmesi, verimliliği artırarak ekonomik büyümenin de oluşmasına yol açacaktır. Günümüzde sağlam bir finansal sistemin varlığı, ülke kaynaklarını en iyi şekilde yatırımlara yönlendirmek ve kalkınmayı gerçekleştirmek için temel ön koşul olarak kabul edilmektedir. Diğer taraftan, teknoloji ekonomik büyümenin oluşmasında çok önemli bir role sahiptir. Gelişmekte olan ülke ekonomilerinde teknolojinin yetersiz olması, ekonomik performansın da düşük olmasına, niteliksiz işgücünün ortaya çıkmasına ve beşeri sermayenin zayıflamasına neden olmaktadır. Dolayısıyla, teknolojik gelişme bir ülke ekonomisi için altyapı yatırımlarının arkasındaki ana unsurlardan biri olarak gösterilmektedir. Teknolojik ilerleme, finansal piyasaları da güçlendirmekte, hizmet kalitesini artırmakta, yatırımları yükseltmekte ve finansal büyümeyi de beraberinde getirmektedir (Perez & Claveria, 2020).

(G-11) ülkeleri yüksek bir nüfus artış hızına sahiptir ve bu ülkelerin 2050 yılına kadar dünya nüfusunun önemli bir kısmına sahip olmaları beklenmektedir. Gelişen ekonomik istikrar, yatırım harcamalarındaki artış, istikrarlı siyasi koşullar, artan ticaret hacmi G-11 ülkelerinin dünya üretim ve tüketiminde önemli bir paya sahip olmalarını beraberinde getirmektedir. Dolayısıyla, G-11 ülkelerinin gelecekte dünyanın büyük ve gelişmiş piyasaları olması beklenmektedir (Ardoğa ve ark., 2019).

## I. G-11 ÜLKELERİNİN DOĞAL KAYNAKLAR AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİNE İLİŞKİN LİTERATÜR TARAMASI

Özellikle yükselen piyasa ekonomilerinde sanayi-yoğun üretim sürecinin başlaması ve teknolojik gelişmelerin etkisiyle doğal kaynaklar önemli bir üretim faktörü haline gelmiştir. Ortaya çıkan küresel gelişmelerle birlikte literatürde gelişmekte olan ülkeler için doğal kaynaklar ve ekonomik büyüme oranı arasındaki ilişkiyi araştıran çalışmaların arttığı gözlenmektedir. Doğal kaynak varlığının yükselen ve gelişmekte olan ülkelerde ekonomik büyüme üzerindeki etkilerine ilişkin literatürde iki ayrı yaklaşım söz konusudur. İlk yaklaşımda doğal kaynak açısından elde bulundurulmuş zenginlik ülke ekonomisi açısından ekonomik büyümeyi artırıcı yönde bir etken olarak kabul edilmektedir. İkinci yaklaşımda ise doğal kaynaklar açısından zenginlik bir ülke ekonomisi bakımından ekonomik büyümeyi engelleyici bir unsur olarak görülmektedir. Bu bölümde yükselen piyasa ekonomilerinde ve gelişmekte olan ülkelere doğal kaynaklar ve ekonomik büyüme ilişkisini inceleyen seçilmiş çalışmalara yer verilmiştir.

Ginsburg (1957), yüksek seviyede ve farklı doğal kaynak yapısına sahip olmanın, hızlı bir ekonomik büyüme sürecine giren bir ülke için önemli bir avantaj olduğunu ifade etmiştir. Eğer bir ülkenin doğal kaynaklara ulaşımı (ithalatı) hususunda bir engel (yüksek taşıma maliyeti gibi coğrafi veya ithalat yasakları gibi siyasi bir engel) bulunmuyorsa bu ülkenin doğal kaynaklara sahip olmamasının büyümesinin önünde bir engel olmadığını belirtmiştir.

Sachs ve Warner (1999) çalışmalarında, 1960-1990 dönemi için Latin Amerika ülkelerinde doğal kaynak artışıyla kişi başına düşen gelir arasındaki ilişkiyi regresyon model tahminlerinden yararlanarak incelemişlerdir. Çalışma sonucunda doğal kaynak sektöründe görülen bir canlanmanın, genel olarak kişi başına düşen GSYH'de azalmaya yol açtığı belirtilmiştir.

Gylfason ve Zoega (2002), 85 ülke için 1965-1998 döneminde yatırım ve tasarruf düzeyleriyle doğal kaynak zenginliği arasındaki ilişkiyi araştırdıkları çalışmanın sonucunda yatırım ve tasarruf düzeyleriyle doğal kaynak zenginliği arasında negatif bir ilişki bulmuşlardır. 85 ülke için de doğal kaynak sermayesinin fiziki sermaye gelişimini ve dolayısıyla ekonomik büyümeyi engellediğini ifade etmişlerdir. Doğal kaynak zenginliği ile ekonomik büyüme arasındaki pozitif yönlü ilişkinin 1965 yılından itibaren tersine dönmeye başladığını belirtmişlerdir.

Mehlum ve ark., (2006) çalışmalarında, doğal kaynaklar açısından zengin olan ülkelerin bir kısmında doğal kaynakların ekonomik büyüme üzerinde pozitif etki yarattığını belirtmişlerdir. Ancak doğal kaynak bakımından zengin olan ülkelerin bir kısmında da doğal kaynakların ekonomik büyüme üzerinde etkisiz olduğunu ifade etmişlerdir. Bu farklı deneyimlerin temel sebebi olarak kurumların



kalitesindeki farklılıkları göstermişler, kurumsallaşmanın önemine dikkat çekmişlerdir. Kaynak laneti olgusunu belirlemede kurumların belirleyici olduğunu tespit etmişlerdir. Buna göre kurumlar üreticilerle dost olduğunda daha fazla doğal kaynak milli geliri ve ekonomik büyümeyi artırmaktadır.

Rosser (2007) çalışmasında, Endonezya'da mevcut olan doğal kaynakların 1970-1980 döneminde ekonomik büyümeye önemli ölçüde katkıda bulunduğunu ifade etmiştir. Ancak, bu eğilim daha sonra tersine dönmüş ve ülke doğal kaynaklarının ekonomik büyümeye olan katkısı azalmaya başlamıştır.

Hussain ve ark., (2009) çalışmalarında, 1975-2006 dönemi için Pakistan'da mevcut olan doğal kaynakları araştırmışlar ve doğal kaynakların ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkilediği sonucuna varmışlardır. Pakistan doğal kaynak zengini bir ülkedir, ancak bu kaynaklar ekonomiye olumlu katkı sağlamamıştır.

Peach ve Starbuck (2011) çalışmalarında, Meksika'da yer alan 33 eyaletteki enerji üretimiyle ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Çalışma sonuçları, G-11 ülkelerine yönelik olarak yapılan diğer araştırma sonuçlarıyla çelişmektedir. Çalışma sonuçlarına göre, petrol ve doğal gaz kaynaklarının varlığı çeşitli ekonomik faaliyetler (gelir, istihdam ve nüfus) üzerinde küçük ama olumlu bir etki yaratmaktadır.

Sala-i-Martin ve Subramanian (2013) çalışmalarında, Nijerya'da doğal kaynakların uzun vadede ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin olumsuz olduğunu belirtmişlerdir. Çalışma sonucunda Nijerya'da mevcut olan zayıf kurumsal sistemin arkasındaki temel unsur olarak doğal kaynakların büyüme üzerinde etkisiz oluşu gösterilmiştir. Çalışmada aynı zamanda Meksika'da bulunan doğal kaynakların diğer G-11 ülkelerinden tamamen farklı bir şekilde gelir, istihdam ve nüfus gibi diğer ekonomik göstergeler üzerinde etkili olduğu vurgulanmıştır.

Bal ve ark., (2014) çalışmalarında, İran'da 1967-2011 döneminde kişi başına GSYH ve petrol üretimi arasındaki kısa ve uzun dönem ilişkileri eş bütünleşme, hata düzeltme, varyans ayrıştırması ve etki tepki fonksiyonu ile analiz etmişlerdir. Çalışma sonuçlarına göre, uzun dönemde GSYH ile petrol ihraç gelirleri arasında negatif yönlü bir ilişki ve kısa dönemde petrol ihraç gelirleri ile kişi başına GSYH değerleri arasında karşılıklı ilişki söz konusudur.

Muhammed (2014) çalışmasında, Bangladeş'teki doğal kaynakları incelemiştir. Çalışma sonucunda Bangladeş'in doğal kaynaklar bakımından zengin ya da fakir bir ülke olmadığını, doğal kaynakların sınırlı olmasına rağmen, Bangladeş'in siyasi iradeyi stabilize ederek ve kaliteli alt yapı hizmetleri yaratarak kalkınma hedefine ulaşabileceğini ifade etmiştir. Bangladeş sınırlı doğal kaynaklara sahiptir ve bu nedenle bu kaynakların ekonomiye genel katkısı sınırlıdır.

Bal ve ark., (2015), 1996-2012 döneminde 16 Orta Doğu ve Kuzey Afrika ülkesi ile 5 milyar dolarlık ülkesinden oluşan 21 ülke seti için kişi başına ham petrol üretimiyle kişi başına reel gelir arasındaki ilişkiyi analiz etmişlerdir. Çalışma sonuçlarına göre kişi başına ham petrol üretiminin fazla olduğu ülkelerde ekonomik faaliyetlerin işleyişi zarar görmektedir.

Çınar (2015), doğal kaynakların 1990-2013 döneminde gelişmekte olan ülkelerde ekonomik büyümede yarattığı etkileri araştırmak amacıyla panel veri testlerinden yararlanmıştır. Çalışma sonuçlarına göre, uzun ve kısa dönemde doğal kaynak ve ekonomik büyüme oranı arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki söz konusudur.

Ahmed ve ark., (2016) çalışmalarında, 1965-2011 döneminde ekonomik büyüme, emek, sermaye ve doğal kaynak bolluğu arasındaki ilişkiyi İran ekonomisi için incelemişlerdir. Çalışma sonucunda uzun vadede kaynak bolluğunun İran'daki ekonomik büyümeyi fiilen engellediği ifade edilmiş, doğal kaynakların üretimi ve keşfi sürecinde doğal kaynaklardaki %1 oranındaki bir artışın GSYH'nin %0,47 oranında azalmasına neden olduğu tespit edilmiştir. Çalışmada aynı zamanda Bangladeş dışındaki ülkelerde doğal kaynakların ekonomik büyümeye olan katkısının yetersiz olduğu belirtilmiştir.

Demiral ve ark., (2016), seçilmiş petrol zengini ülkelerde 2000-2010 döneminde petrol gelirleri ve ekonomik büyüme oranı arasındaki ilişkiyi panel veri regresyon analiziyle incelemişlerdir. Çalışma

sonucunda elde edilen bulgular kaynak talihsizliği hipotezini destekleyen yönde olup bu ülkelerde petrol gelirlerinin ekonomik büyüme üzerindeki pozitif etkisi oldukça düşüktür.

Ardoğa ve ark., (2019) çalışmalarında, G-11 ülkelerini 1996-2016 dönemi için incelemişler ve doğal kaynaklar, finansal kalkınma ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. Çalışmada doğrusal olmayan panel veri metodolojisi kullanılmıştır. Çalışma sonuçlarına göre, doğal kaynak ihracatının ekonomik büyüme üzerindeki etkisi minimumdur. Bu durum ülkede mevcut olan finansal derinleşmeye dayalı farklı rejimlere göre değişiklik göstermektedir.

Yıldız ve Eğri (2019), İran ekonomisi için 1964-2016 döneminde petrol gelirleri ve milli gelir ilişkisini inceledikleri çalışmalarında ARDL sınır testi yaklaşımından yararlanmışlardır. Çalışma sonucunda elde edilen bulgular petrol gelirlerinin ekonomik büyüme oranı üzerinde uzun dönemde etkili olduğunu göstermiştir.

Asif ve ark., (2020) çalışmalarında, Pakistan'daki doğal kaynaklar ile finansal büyüme arasındaki ilişkiyi 1975-2017 dönemi için incelemiş olup zaman serisi verilerini kullanmışlardır. Kısa vadede doğal kaynakların finansal kalkınma üzerindeki olumlu ve anlamlı etkisi, doğal kaynakların ülke ekonomisi açısından bir nimet olarak kabul edilmesi tezini doğrulamıştır. Buna karşılık, doğal kaynakların uzun vadede finansal kalkınma üzerindeki etkisinin negatif yönde olduğu belirtilmiştir.

Ağır ve Türkmen (2020), yükselen piyasa ekonomilerinde 1990-2015 döneminde yenilenebilir ve yenilenemez enerji kaynaklarının ekonomik büyümeye etkisini ekonometrik yöntemlerle araştırmışlardır. Yükselen piyasa ekonomilerinde yenilenebilir enerji üretiminin ekonomik büyümeyi negatif, yenilenemez enerji üretiminin ise ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilediğini ifade etmişlerdir.

## II. TEMEL MAKROEKONOMİK VE DEMOGRAFİK GÖSTERGELERLE TÜRKİYE'NİN G-11'DEKİ YERİ

Türkiye'nin G-11 olarak ifade edilen gelişmekte olan on bir ülke içindeki yeri temel makroekonomik verilerle incelenmiş ve veriler tablolar halinde gösterilmiştir.

**Tablo 1: GSYH Açısından Türkiye'nin G-11'deki Yeri (Milyar ABD doları)**

Ülke	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Bangladeş	122.04	131.08	141.71	161.30	184.01	208.32	235.62	262.08	288.42	317.47
Mısır	230.02	247.73	278.77	288.01	305.57	332.08	332.48	236.53	249.56	302.26
Endonezya	755.26	892.59	919.00	916.65	891.05	860.74	932.07	1.015.29	1.022.45	1.111.71
İran	482.38	577.21	389.20	396.41	423.41	375.40	404.45	430.71	446.11	458.50
Meksika	1.057.80	1.180.49	1.201.09	1.274.44	1.314.57	1.170.57	1.077.91	1.156.95	1.222.05	1.274.18
Nijerya	369.06	414.10	460.95	514.97	568.50	493.84	405.44	376.36	398.19	446.54
Pakistan	177.17	213.59	224.38	231.22	244.36	270.56	278.66	304.57	314.59	284.21
Filipinler	199.59	224.14	250.09	271.84	284.59	292.77	304.90	313.62	330.91	356.81
G. Kore	1.144.07	1.253.22	1.278.43	1.370.80	1.484.32	1.465.77	1.500.48	1.623.90	1.720.49	1.629.53
Türkiye	772.29	832.50	873.70	950.33	934.08	859.45	863.39	852.65	771.27	743.71
Vietnam	112.77	134.60	155.48	170.44	185.76	191.29	201.33	220.38	241.27	261.64

**Kaynak:** (Knoema, 2019).

Tablo 1'de, G-11'de yer alan ülkeler GSYH açısından karşılaştırılmaktadır. Buna göre, 2019 yılı için en yüksek GSYH sırasıyla G. Kore (1,629.53 milyar dolar), Meksika (1,274.18 milyar dolar) ve Endonezya'da (1,111.71 milyar dolar) görülmektedir. G-11 ülkeleri içinde en düşük GSYH değerinin sırasıyla Vietnam (261.64 milyar dolar), Pakistan (284.21 milyar dolar) ve Mısır'da (302.26 milyar dolar) gerçekleştiği gözlenmektedir. 1990 yılından itibaren Güney Kore, GSYH'sini ve kişi başına düşen gelirini önemli oranda artıran ve zamanla bir teknoloji üretim merkezi haline gelen, bu yönüyle tüm ülkeler tarafından uygulanmış olduğu ekonomi politikaları yakından takip edilen bir ülke niteliğini kazanmıştır. Tablodan 2010-2019 döneminde G-11 ülkeleri içerisinde GSYH oranını her yıl düzenli olarak artıran G-11 ülkelerinin Bangladeş, Filipinler ve Vietnam olduğu dikkat çekmektedir. Türkiye'de 2010 yılında 772,29 milyar dolar olan GSYH oranının 2019 yılında 743.71 milyar dolara gerilediği

görülmektedir. Türkiye, G-11 ülkeleri içinde 2019 yılında GSYH büyüklüğü açısından 4. sırada yer almaktadır.

**Tablo 2. GSYH Büyüme Oranı Açısından Türkiye'nin G-11'deki Yeri (%)**

Ülke	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Bangladeş	6,0	6,5	6,3	6,0	6,3	6,8	7,2	7,6	8,0	7,9
Mısır	5,1	1,8	2,2	3,3	2,9	4,4	4,3	4,1	5,3	5,6
Endonezya	6,4	6,2	6,0	5,6	5,0	4,9	5,0	5,1	5,2	5,0
İran	5,7	3,0	-7,7	-0,3	3,2	-1,5	12,5	3,8	-5,4	-7,5
Meksika	5,1	3,7	3,6	1,4	2,8	3,3	2,9	2,1	2,1	-0,1
Nijerya	11,3	4,9	4,3	5,4	6,3	2,7	-1,6	0,8	1,9	2,2
Pakistan	2,6	3,6	3,8	3,7	4,1	4,1	4,6	5,2	5,5	3,3
Filipinler	7,6	3,7	6,7	7,1	6,1	6,1	6,9	6,7	6,2	5,9
G. Kore	6,8	3,7	2,4	3,2	3,2	2,8	2,9	3,2	2,7	2,0
Türkiye	8,5	11,1	4,8	8,5	5,2	6,1	3,2	7,5	3,8	0,9
Vietnam	6,4	6,4	5,5	5,6	6,4	7,0	6,7	6,9	7,1	7,0

**Kaynak:** (Knoema, 2019).

Tablo 2’de, G-11’de yer alan ülkelere ait GSYH büyüme oranları yer almaktadır. 2019 yılında en fazla GSYH büyüme oranı sırasıyla Bangladeş, Filipinler ve Mısır’da görülürken, en düşük büyüme oranları sırasıyla İran, Meksika ve Türkiye’de gözlenmiştir. 2019 yılında İran’da GSYH büyüme oranı %-7.5 ve Meksika’da %-0.1 olmuştur. Bu oran aynı yıl için Bangladeş’te %7.9, Filipinler’de %5.9 ve Mısırdaki %5.6 olarak gerçekleşmiştir. Türkiye, G-11 ülkeleri içinde 2019 yılı GSYH büyüme oranı açısından 9. sırada yer almaktadır. Tablodan 2019 yılında bir önceki yıla göre GSYH büyüme oranında artış meydana gelen ülkelerin Mısır ve Nijerya olduğu görülmektedir. Bu tablonun ortaya çıkmasında 2019 yılında küresel çapta görülen genel durgunluk ve ekonomik yavaşlamanın da etkili olduğu düşünülmektedir.

**Tablo 3. Kişi Başına Düşen GSYH Açısından Türkiye'nin G-11'deki Yeri (ABD doları)**

Ülke	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Bangladeş	808	857	916	1,03	1,16	1,30	1,45	1,60	1,74	1,90
Mısır	2,92	3,07	3,38	3,40	3,52	3,73	3,68	2,49	2,57	3,04
Endonezya	3,17	3,68	3,74	3,68	3,53	3,36	3,60	3,88	3,87	4,16
İran	6,50	7,68	5,11	5,15	5,39	4,72	5,02	5,29	5,41	5,50
Meksika	9,25	10,2	10,2	10,7	10,9	9,67	8,81	9,36	9,79	10,11
Nijerya	2,32	2,54	2,75	2,99	3,22	2,72	2,18	1,97	2,03	2,22
Pakistan	1,03	1,21	1,25	1,26	1,31	1,42	1,44	1,54	1,56	1,38
Filipinler	2,15	2,38	2,59	2,76	2,84	2,88	2,95	2,98	3,10	3,29
G. Kore	23,0	25,0	25,4	27,1	29,2	28,7	29,2	31,5	33,3	31,4
Türkiye	10,4	11,1	11,5	12,3	12,0	10,9	10,8	10,5	9,40	8,95
Vietnam	1,29	1,53	1,75	1,89	2,04	2,08	2,17	2,35	2,55	2,74

**Kaynak:** (Knoema, 2019).

Tablo 3’te, Türkiye’nin G-11 ülkeleri arasındaki yeri kişi başına düşen GSYH açısından incelenmektedir. Tabloya göre, 2019 yılında kişi başına düşen geliri en yüksek olan ilk üç ülke sırasıyla Güney Kore (31,4 dolar), Meksika (10,11 dolar) ve Türkiye (8,95 dolar)’dır. Kişi başına düşen geliri minimum seviyede olan G-11 ülkeleri ise sırasıyla Pakistan (1,38 dolar), Bangladeş (1,90 dolar) ve Nijerya (2,22 dolar)’dır. Türkiye, G-11 ülkeleri içinde 2019 yılı kişi başına düşen GSYH oranı açısından 3. sırada yer almaktadır.

2019 yılında Güney Kore’de kişi başına düşen gelirin Türkiye’de kişi başına düşen gelir oranının üç katından fazla olduğu görülmektedir. Türkiye’de kişi başına düşen gelir oranının 2010-2019 döneminde azaldığı gözlenmektedir. 2010 yılında 10,4 dolar olan kişi başına düşen gelirin 2019 yılında 8,95’e kadar gerilediği görülmektedir. Bu durumun oluşmasında Türkiye’de artan nüfus oranının ve özellikle gelir dağılımı adaletsizliğinin etkili olduğu öngörülmektedir.

**Tablo 4. Enflasyon Oranı Açısından Türkiye'nin G-11'deki Yeri (%)**

Ülke	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Banglades	9.4	11.5	6.2	7.5	7.0	6.2	5.7	5.6	5.6	5.7
Mısır	11.7	11.1	8.7	6.9	10.1	11.0	10.2	23.5	20.9	13.9
Endonezya	5.1	5.3	4.0	6.4	6.4	6.4	3.5	3.8	3.3	2.8
İran	12.3	21.5	30.6	34.7	15.6	11.9	9.1	9.6	31.2	41.1
Meksika	4.2	3.4	4.1	3.8	4.0	2.7	2.8	6.0	4.9	3.6
Nijerya	13.7	10.8	12.2	8.5	8.0	9.0	15.7	16.5	12.1	11.4
Pakistan	10.1	13.7	11.0	7.4	8.6	4.5	2.9	4.1	3.9	6.7
Filipinler	4.1	4.8	3.0	2.6	3.6	0.7	1.3	2.9	5.2	2.5
G. Kore	2.9	4.0	2.2	1.3	1.3	0.7	1.0	1.9	1.5	0.4
Türkiye	8.6	6.5	8.9	7.5	8.9	7.7	7.8	11.1	16.3	15.2
Vietnam	9.2	18.7	9.1	6.6	4.1	0.6	2.7	3.5	3.5	2.8

**Kaynak:** (Knoema, 2019).

Tablo 4'te G-11 ülkeleri arasında enflasyon oranı karşılaştırması yapılmıştır. Buna göre enflasyon oranı 2019 yılında en yüksek olan ilk üç ülke sırasıyla İran (%41.1), Türkiye (%15.2), Mısır (%13.9)'dır. G-11 ülkelerinden en düşük enflasyon oranına sahip olan ülke ise hızlı ve sürdürülebilir büyümeyi gerçekleştiren G. Kore'dir. Güney Kore'de enflasyon oranı 2010 yılında %2.9 iken 2019 yılında bu oran %0.4 seviyesine kadar gerilemiştir. Güney Kore'yi sırasıyla Filipinler (%2.5), Vietnam (%2.8) ve Endonezya (%2.8) takip etmektedir. Türkiye %15.2 enflasyon oranıyla G-11 ülkeleri içerisinde en yüksek enflasyon oranına sahip olan ülkelerden biri pozisyonundadır. Türkiye, G-11 ülkeleri içinde 2019 yılı en yüksek enflasyon oranı sıralamasında 2. sırada yer almaktadır.

**Tablo 5. İşsizlik Oranı Açısından Türkiye'nin G-11'deki Yeri (%)**

Ülke	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Banglades	4.5	4.6	4.5	5.0	4.2	4.1	4.2	9.4	4.4	4.2
Mısır	9.2	10.4	12.4	13.0	13.4	12.9	12.7	12.2	10.9	8.6
Endonezya	7.1	6.6	6.1	6.3	5.9	6.2	5.6	5.5	5.3	5.3
İran	13.5	12.3	12.1	10.4	10.6	11.0	12.4	12.1	12.0	13.6
Meksika	5.3	5.2	4.9	4.9	4.8	4.3	3.9	3.4	3.3	3.3
Nijerya	5.1	6.0	10.6	10.0	7.8	9.0	13.4	17.5	22.6	22.6
Pakistan	5.6	6.0	6.0	6.0	6.0	5.9	6.0	6.0	5.6	4.1
Filipinler	7.3	7.0	7.0	7.1	6.8	6.3	5.5	5.7	5.3	5.1
G. Kore	3.7	3.4	3.2	3.1	3.5	3.6	3.7	3.7	3.8	3.8
Türkiye	11.1	9.1	8.4	9.0	9.9	10.3	10.9	10.9	11.0	13.7
Vietnam	4.3	4.5	2.7	2.8	2.1	2.3	2.3	2.2	2.2	2.2

**Kaynak:** (Knoema, 2019).

Tablo 5, işsizlik oranı bakımından Türkiye'nin G-11 ülkeleri içindeki yerini göstermektedir. Tabloya göre, 2019 yılında en yüksek işsizlik oranının görüldüğü G-11 ülkeleri sırasıyla Nijerya (%22.6), Türkiye (%13.7) ve İran (%13.6)'dır. İşsizliğin çok düşük seviyede olduğu G-11 ülkeleri sırasıyla Vietnam (%2.2), Meksika (%3.3) ve Güney Kore (%3.8)'dir. Türkiye, G-11 ülkeleri içinde 2019 yılı en yüksek işsizlik oranı sıralamasında 2. sırada yer almaktadır.

Türkiye'de mevcut olan ve kronik bir sorun haline gelmiş olan yüksek oranlı işsizliğe yol açan temel faktörlerin ekonomide yer alan yapısal sorunlar, yüksek işgücü maliyeti ve istihdam yaratmayan büyüme olduğu düşünülmektedir. Tablodan teknolojiyi iyi kullanan, yatırım ve üretim oranlarını artıran ülkelerin işsizlik oranlarının da düşük olduğu görülmektedir.

**Tablo 6. Cari Denge Açısından Türkiye'nin G-11'deki Yeri (Milyar ABD doları)**

Ülke	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Banglades	0.5	-1.3	1.0	1.9	2.4	3.9	1.5	-5.6	-7.8	-6.4
Mısır	-4.3	-6.1	-10.1	-6.4	-2.7	-12.1	-19.8	-14.4	-6.0	-9.3
Endonezya	5.3	1.7	-24.4	-29.1	-27.5	-17.5	-17.0	-16.2	-31.1	-31.8
İran	20.4	60.3	23.4	26.5	13.6	1.2	16.3	16.5	18.3	-12.3
Meksika	-4.8	-11.8	-18.6	-31.4	-25.0	-30.9	-24.2	-20.1	-22.0	-15.0
Nijerya	13.1	10.7	17.4	19.0	0.9	-15.8	2.7	10.4	5.3	-1.0
Pakistan	-3.9	0.2	-4.7	-2.5	-3.1	-2.7	-4.9	-12.6	-19.9	-13.1
Filipinler	7.2	5.6	6.9	11.4	10.8	7.3	-1.2	-2.1	-8.7	-7.1
G. Kore	28.0	16.6	48.8	77.3	83.0	105.1	97.9	75.2	76.4	52.8
Türkiye	-44.6	-74.4	-48.0	-63.6	-43.6	-32.1	-33.1	-47.3	-27.3	-4.4
Vietnam	-4.3	0.2	9.3	7.7	9.1	-0.1	5.9	4.7	5.8	5.7

**Kaynak:** (Knoema, 2019).

Tablo 6’da G-11 ülkelerine ait cari işlemler dengesi verileri karşılaştırılmaktadır. Buna göre 2019 yılında cari dengesi fazla veren G-11 ülkelerinin Güney Kore (52.8 milyar dolar) ve Vietnam (5.7 milyar dolar) olduğu dikkat çekmektedir. G-11 ülkelerinden sadece Güney Kore’de 2010-2019 döneminde sürekli olarak cari fazla verilmiştir. 2010 yılında Güney Kore’de cari denge düzeyi 28 milyar dolar, 2015 yılında 105.1 milyar dolar ve 2019 yılında 52.8 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Türkiye’de 2010 yılında -44.6 milyar dolar olan cari denge, 2015 yılında -32.1 milyar dolar ve 2019 yılında -4.4 milyar dolar olmuştur. Türkiye ekonomisinde cari açığa yol açan ana unsurlar aşırı yüksek döviz kuru, kontrolsüz ekonomik büyüme, düşük ihracat oranı, yüksek enflasyon oranı, diğer ülkelerde ortaya çıkan ekonomik durgunluk ve aşırı borçlanma düzeyidir.

**Tablo 7. GSYH’nin Bir Payı Olarak Cari Hesap Bakiyesi Açısından Türkiye’nin G-11’deki Yeri (%)**

Ülke	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Bangladeş	0.4	-1.0	0.7	1.2	1.3	1.9	0.6	-2.1	-2.6	-2.7
Mısır	-1.9	-2.5	-3.6	-2.2	-0.9	-3.7	-6.0	-6.1	-2.4	-3.6
Endonezya	0.7	0.2	-2.7	-3.2	-3.1	-2.0	-1.8	-1.6	-2.9	-2.7
İran	4.2	10.4	6.0	6.7	3.2	0.3	4.0	3.8	2.1	-0.1
Meksika	-0.5	-1.0	-1.6	-2.5	-1.9	-2.6	-2.3	-1.8	-1.9	-0.2
Nijerya	3.6	2.6	3.8	3.7	0.2	-3.1	0.7	2.8	1.3	-3.8
Pakistan	-2.2	0.1	-2.1	-1.1	-1.3	-1.0	-1.7	-4.1	-6.3	-5.0
Filipinler	3.6	2.5	2.8	4.2	3.8	2.5	-0.4	-0.7	-2.7	-0.1
G. Kore	2.4	1.3	3.8	5.6	5.6	7.2	6.5	4.6	4.5	3.7
Türkiye	-5.8	-8.9	-5.5	-5.9	-4.2	-3.2	-3.1	-4.8	-2.7	1.1
Vietnam	-3.0	0.1	4.7	3.6	3.7	-0.9	0.2	-0.6	1.9	4.0

**Kaynak:** (Knoema, 2019).

Tablo 7, GSYH’nin bir payı olarak cari hesap bakiyesi bakımından Türkiye’nin G-11 ülkeleri içindeki yerini göstermektedir. 2019 yılında GSYH’nin bir payı olarak cari hesap bakiyesi en yüksek olan ilk üç ülke sırasıyla Güney Kore (%3.7), Vietnam (%4) ve Türkiye (%1.1)’dir. 2019 yılında Güney Kore, Vietnam ve Türkiye hariç olmak üzere G-11 ülkelerinin tamamında GSYH’nin bir payı olarak cari hesap bakiyesinin açık verdiği gözlenmektedir. Türkiye ekonomisinde 2010-2019 döneminde sadece 2019 yılında GSYH’nin bir payı olarak cari hesap bakiyesinin fazla verdiği görülmektedir. Genel itibarıyla cari hesap bakiyesi negatiftir. Cari hesap bakiyesi 2010-2019 döneminde genel itibarıyla artan ve her yıl fazla veren tek G-11 ülkesinin Güney Kore olduğu gözlenmektedir.

**Tablo 8. Brüt Kamu Borcu Açısından Türkiye’nin G-11’deki Yeri (%)**

Ülke	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Bangladeş	35.5	36.6	36.2	35.8	35.3	33.7	33.3	32.6	34.0	34.6
Mısır	69.6	72.8	73.8	84.0	85.1	88.5	96.8	103.2	92.7	84.9
Endonezya	24.5	23.1	23.0	24.8	24.7	27.0	28.0	29.4	30.1	30.3
İran	11.7	8.9	12.1	10.7	11.8	38.4	47.5	39.5	32.2	30.7
Meksika	42.0	42.9	42.7	45.9	48.9	52.8	56.8	54.1	53.6	53.8
Nijerya	9.6	17.6	17.7	18.6	17.5	20.3	23.4	25.3	27.3	29.8
Pakistan	60.6	58.9	63.2	63.9	63.5	63.3	67.6	67.0	71.7	76.7
Filipinler	49.7	47.5	47.9	45.7	42.1	41.5	39.0	39.9	38.9	39.3
G. Kore	29.5	30.2	30.8	33.7	35.5	37.3	37.6	37.7	37.9	40.1
Türkiye	40.1	36.5	32.7	31.4	28.8	27.6	28.3	28.2	30.2	30.1
Vietnam	48.1	45.6	48.1	51.7	54.7	57.1	59.7	58.2	55.6	54.3

**Kaynak:** (Knoema, 2019).

Tablo 8, GSYH yüzdesi olarak brüt kamu borcu bakımından Türkiye’nin G-11 ülkeleri arasındaki yerini göstermektedir. Buna göre, 2019 yılı için brüt kamu borcu en fazla olan ilk üç ülke Mısır (%84.9), Pakistan (%76.7) ve Vietnam (%54.3)’dir. 2019 yılı brüt kamu borcu en düşük seviyede olan ülkeler ise sırasıyla Nijerya (%29.8), Türkiye (%30.1) ve Endonezya (%30.3)’dir. Türkiye’de brüt kamu borcunun diğer G-11 ülkelerine göre daha düşük düzeyde olduğu dikkat çekmektedir. Türkiye, G-11 ülkeleri içinde 2019 yılı en düşük brüt kamu borcu sıralamasında 2. sırada yer almaktadır.

**Tablo 9. Uluslararası Rezervler Açısından Türkiye'nin G-11'deki Yeri (Milyar ABD doları)**

Ülke	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Bangladeş	11	9	12	18	22	27	32	33	32
Mısır	37	18	15	16	14	15	23	36	41
Endonezya	96	110	112	99	111	105	116	130	120
İran	80	87	90	95	100	120	110	97	110
Meksika	120	149	167	180	195	177	177	175	176
Nijerya	35	36	47	46	37	29	28	40	42
Pakistan	17	17	13	7	14	20	22	18	11
Filipinler	62	75	83	83	79	80	80	81	79
G. Kore	292	306	327	345	362	366	370	388	403
Türkiye	85	87	119	131	127	110	105	107	92
Vietnam	12	13	25	25	34	28	36	49	55

**Kaynak:** (Knoema, 2019).

Tablo 9, uluslararası rezervler bakımından G-11 ülkelerini karşılaştırmaktadır. Tabloya göre, 2018 yılında uluslararası rezerv düzeyi en yüksek olan ülkelerin sırasıyla Güney Kore (403 milyar dolar), Meksika (176 milyar dolar) ve Endonezya (120 milyar dolar) olduğu görülmektedir. Uluslararası rezerv seviyesi en düşük olan G-11 ülkesi Pakistan (11 milyar dolar) olup, Pakistan'ı Bangladeş (32 milyar dolar) ve Mısır (41 milyar dolar) izlemektedir. Uluslararası rezervler bir ülke ekonomisi açısından hükümetin iç ve dış borç servisini gerçekleştirmek, yurtdışından gelebilecek ani şoklara karşı gerekli döviz likiditesini bulundurmamak, yurt dışı para birimlerinin beklenmedik değer artışlarına göre likit olarak bulundurduğu dövizli kullanmak gibi çok önemli görevler üstlenmektedir. 2018 yılında Türkiye'de mevcut olan uluslararası rezerv düzeyi 92 milyar dolar olup G-11 ülkeleri arasında 5. sırada yer almaktadır. Uluslararası rezervlerin ekonomik sıkıntılarda başvurulmak üzere bir sigorta görevi görmesi nedeniyle bir ülke ekonomisinde bu düzeyin yüksek olması gerekmektedir. Türkiye'de mevcut olan uluslararası rezerv düzeyinin piyasaya güven verebilecek bir seviyede olmadığı için yetersiz olduğu söylenebilir.

**Tablo 10. Yoksulluk Oranı Açısından Türkiye'nin G-11'deki Yeri (%)**

Ülke	2018 YILI YOKSULLUK ORANI
Bangladeş	14.8
Mısır	3.3
Endonezya	4.6
İran	0.3
Meksika	1.7
Nijerya	53.5
Pakistan	4.1
Filipinler	6.4
G. Kore	0.1
Türkiye	0.2
Vietnam	1.9

**Kaynak:** (Knoema, 2019).

Tablo 10, yoksulluk oranı bakımından G-11 ülkeleri ile Türkiye'yi karşılaştırmaktadır. Buna göre, 2018 yılında G-11 ülkeleri içinde en yoksul olan ülke Nijerya'dır. Nijerya'da yoksulluk oranı %53.5'tir. Nijerya'yı sırasıyla Bangladeş (%14.8), Filipinler (%6.4) ve Endonezya (%4.6) takip etmektedir. Yoksulluk oranının en düşük düzeyde (%0.1) olduğu ülke ise Güney Kore'dir. Güney Kore'yi sırasıyla Türkiye (%0.2) ve İran (%0.3) izlemektedir. Türkiye, G-11 ülkeleri içinde 2018 yılı en düşük yoksulluk oranı sıralamasında 2. sırada yer almaktadır.

Dünyanın en büyük petrol üreticilerinden olan ve Afrika'nın en büyük ekonomilerinden biri olarak kabul edilen Nijerya, elinde bulundurmuş olduğu avantajlara rağmen en fazla sayıda insanın aşırı yoksulluk içinde yaşadığı ülke pozisyonundadır.

**Tablo 11. İhracat Oranları Açısından Türkiye'nin G-11'deki Yeri (Milyar ABD doları)**

Ülke	2017 Yılı İhracat Oranı
Bangladeş	2.971
Mısır	549
Endonezya	2.743.062
İran	3.820.276
Meksika	8.250
Nijerya	15.134
Pakistan	2.632
Filipinler	4.904
G. Kore	751.429
Türkiye	771
Vietnam	5.085.742

**Kaynak:** (Knoema, 2019).

Tablo 11’de, G-11 ülkelerindeki ihracat oranları 2017 yılı için görülmektedir. Buna göre, G-11 ülkelerinden en yüksek (5.085.742 milyar dolar) ihracatı gerçekleştiren ülke Vietnam olup, Vietnam’ı sırasıyla İran (3.820.276 milyar dolar) ve Endonezya (2.743.062 milyar dolar) takip etmektedir. Vietnam’ın ihraç ettiği ürünler gerek sanayi ve gerekse tarım sektöründe çok geniş bir yelpazeden oluşmakta olup ülkede gerçekleşen ihracat oranı her geçen yıl artış göstermektedir. 2017 yılında ihracat oranı en düşük olan ülkeler sırasıyla Mısır (549 milyar dolar), Türkiye (771 milyar dolar) ve Pakistan (2.632 milyar dolar)’dır. G-11 ülkeleri ihracat oranları bakımından değerlendirildiğinde Türkiye’nin ihracat sıralamasında 10. sırada yer aldığı görülmektedir. Türkiye, ithalatı ihracatından fazla olan ve kronik bir biçimde dış ticaret açığı veren bir ekonomiye sahiptir. İhracatta kullanılan ithal girdi payının yüksek, ihracat politikasının yetersiz ve ihracat desteğinin düşük olması nedeniyle Türkiye ekonomisinde düşük oranda ihracat gerçekleşmektedir.

**Tablo 12. İthalat Oranları Açısından Türkiye'nin G-11'deki Yeri (Milyar ABD Dolar)**

Ülke	2017 Yılı İthalat Oranı
Bangladeş	4.005
Mısır	1.017
Endonezya	2.605.237
İran	3.651.225
Meksika	8.646
Nijerya	15.139
Pakistan	5.610
Filipinler	6.461
G. Kore	664.279
Türkiye	911
Vietnam	4.945.460

**Kaynak:** (Knoema, 2019).

Tablo 12, G-11 ülkelerindeki ithalat oranlarını 2017 yılı için göstermekte olup en yüksek oranda ithalatı gerçekleştiren ilk üç ülkenin ihracatla benzer olarak sırasıyla Vietnam (4.945.460 milyar dolar), İran (3.651.225 milyar dolar) ve Endonezya (2.605.237 milyar dolar) olduğu görülmektedir. En düşük ithalat oranına sahip olan ülkelerin ise sırasıyla Türkiye (911 milyar dolar), Mısır (1.017 milyar dolar) ve Bangladeş (4.005 milyar dolar) olduğu gözlenmektedir. Gerek ithalat gerekse ihracat oranları açısından Türkiye’nin G-11 ülkeleriyle karşılaştırıldığında oldukça geride kaldığı görülmektedir. İhracat düzeyi yüksek olan ülkelerin ithalat düzeyleri de yüksek olmaktadır. Vietnam’da ihracatta olduğu gibi, ülkenin ithal ettiği ürünler çeşitli olarak istikrarlı bir yapı sergilemektedir. Türkiye G-11 ülkeleri içinde ithalat oranları açısından son sırada yer almaktadır.

**Tablo 13. Hane Halkı Tüketim Harcamaları Açısından Türkiye'nin G-11'deki Yeri (Milyar ABD doları)**

Ülke	2017 Yılı Hane halkı Tüketim Harcamaları
Bangladeş	13.569
Mısır	3.058
Endonezya	7.788.168
İran	7.294.401
Meksika	14.307
Nijerya	91.811
Pakistan	26.197
Filipinler	11.614
Güney Kore	872.791
Türkiye	1.836
Vietnam	3.405.750

**Kaynak:** (Knoema, 2019).

Tablo 13'te G-11 ülkeleri için 2017 yılına ait cari fiyatlarla hane halkı tüketim harcama miktarları yer almaktadır. Hane halkı nihai tüketim harcamaları, bireysel tüketim mal ve hizmetleri için hane halkları tarafından yapılan harcamalardan oluşmaktadır. Buna göre, 2017 yılında G-11 ülkeleri içinde en yüksek seviyede hane halkı tüketim harcamalarının sırasıyla Endonezya (7.788.168 milyar dolar), İran (7.294.401 milyar dolar) ve Vietnam (3.405.750 milyar dolar)'da olduğu görülmektedir. En düşük hane halkı tüketim harcamaları ise Türkiye (1.836 milyar dolar) ve Mısır (3.058 milyar dolar)'da ortaya çıkmaktadır. Hane halkı tüketim harcamaları açısından da Türkiye'nin gelişmekte olan G-11 ülkeleri ile kıyaslandığında oldukça geride yer aldığı gözlenmektedir. Bu sonucun ortaya çıkmasında tüketimi etkileyen milli gelir, kişi başına düşen gelir, tasarruf, ithalat ve enflasyon oranları gibi makroekonomik büyüklüklerdeki gelişimin etkili olduğu düşünülmektedir.

**Tablo 14. Reel Faiz Oranı Açısından Türkiye'nin G-11'deki Yeri (%)**

Ülke	2018 Yılı Reel Faiz Oranı
Bangladeş	3.84
Mısır	-2.56
Endonezya	6.47
İran	16.13
Meksika	2.97
Nijerya	6.06
Pakistan	5.93
Filipinler	2.29
G. Kore	3.18
Türkiye	7.4
Vietnam	3.84

**Kaynak:** (Knoema, 2019).

Tablo 14'te G-11 ülkelerindeki reel faiz oranları incelenmektedir. 2018 yılında reel faiz oranı en yüksek düzeyde olan ilk üç ülke sırasıyla İran (%16.13), Türkiye (%7.4) ve Endonezya (%6.47)'dir. Reel faiz oranı en düşük (%-2.56) olan ülkenin Mısır olduğu gözlenmektedir. Mısır'ı sırasıyla Filipinler (%2.29) ve Meksika (%2.97) takip etmektedir. Türkiye, G-11 ülkeleri içinde 2018 yılı en yüksek reel faiz oranı sıralamasında 2. sırada yer almaktadır.

Türkiye'de görülen %7.4 düzeyindeki reel faiz oranı ekonomik açıdan sağlıklı değildir. Türkiye gibi tasarruf yetersizliği oldukça yüksek oranda olan bir ülkede %7.4 seviyesindeki reel faiz oranı çok yüksektir ve ekonomide yatırımlar başta olmak üzere birçok kararı olumsuz yönde etkileyebilmektedir. Diğer taraftan, Mısır'da gözlenen eksi değerdeki reel faiz de tasarrufun azalmasına ve dövizle borçlanmanın artmasına neden olmaktadır. Türkiye gibi tasarrufun düşük düzeyde seyrettiği bir ülkede enflasyon oranının bir ya da iki puan üzerindeki pozitif bir reel faiz oranı tasarrufun düşmesini engellemek, dış borçları ve enflasyonu kontrol altında tutmak için zorunlu olmaktadır. Faiz oranını azaltmak için dolarizasyona neden olmanın ekonomide yol açacağı kayıp çok daha maliyetli olabilmektedir (Eğilmez, 2019).

**Tablo 15. Döviz Kuru Açısından Türkiye'nin G-11'deki Yeri (ABD doları Başına %)**

Ülke	Aralık 2019 Döviz Kurları
Bangladeş	85
Mısır	16
Endonezya	14,013
İran	47,019
Meksika	19
Nijerya	362
Pakistan	155
Filipinler	51
G. Kore	1,175
Türkiye	6
Vietnam	23,173

**Kaynak:** (Knoema, 2019).



Tablo 15, 2019 yılı için döviz kuru açısından G-11 ülkelerini karşılaştırmaktadır. Buna göre G-11 ülkeleri içinde döviz kuru en yüksek (%47,019) olan ülke İran'dır. İran'ı Vietnam (%23,173) ve Endonezya (%14,013) takip etmektedir. Aralık 2019 tarihi itibarıyla döviz kuru en düşük seviyede (%6) olan G-11 ülkesinin Türkiye olduğu, Türkiye'den sonra sırasıyla Mısır (%16) ve Meksika (%19)'nın geldiği gözlenmektedir.

Türkiye'de döviz kurunun %6'yı geçememesinin altında yatan temel nedenler, korona virüs salgınının yarattığı ekonomik endişeler, son dönemde bilançolarını açıklayan şirketlerin karlarının oldukça düşük seviyede olması ve birçok farklı ülkenin açıkladığı düşük ekonomik göstergelerin, rezerv paraya ve dolara olan ilgiyi artırması olarak gösterilebilir.

**Tablo 16. GSYH'den AR-GE Harcamaları İçin Ayrılan Pay Açısından Türkiye'nin G-11'deki Yeri (%)**

Ülke	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Bangladeş	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	0.1	0.1
Mısır	0.4	0.5	0.5	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7
Endonezya	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	0.2
İran	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.4	0.8	0.8	0.8
Meksika	0.5	0.4	0.4	0.5	0.5	0.4	0.4	0.3	0.3
Nijerya	0.1	0.2	0.2	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1
Pakistan	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2
Filipinler	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	0.2	0.2
G. Kore	3.5	3.7	4.0	4.1	4.3	4.2	4.2	4.6	4.8
Türkiye	0.8	0.9	0.9	0.9	1.0	0.9	0.9	1.0	1.0
Vietnam	0.2	0.2	0.2	0.4	0.4	0.4	0.5	0.5	0.5

**Kaynak:** (Knoema, 2019).

Tablo 16'da 2010-2018 döneminde G-11 ülkelerinin GSYH'den Ar-Ge harcamaları için ayırdıkları pay görülmektedir. Araştırma ve geliştirme harcamaları, insanlık, kültür ve toplum bilgisi ve bilginin yeni uygulamalar için kullanımı dâhil olmak üzere bilgiyi artırmak için sistematik olarak üstlenilen yaratıcı çalışmaları içine alan kamu ve özel sektör tarafından gerçekleştirilen sermaye harcamalarını ifade etmekte olup temel, uygulamalı ve deneysel araştırmaları kapsamaktadır. Buna göre, Ar-Ge harcamalarına en fazla önem veren G-11 ülkesinin Güney Kore olduğu gözlenmektedir. Güney Kore bu anlamda dünya genelindeki ilk beş ülke arasında yer almakta olup, Ar-Ge'ye verdiği önem dolayısıyla gerek teknoloji üretimi gerek teknoloji kullanımı açısından oldukça verimli bir ülkedir.

Güney Kore'de GSYH'den Ar-Ge harcamaları için ayrılan pay 2010-2018 döneminde genel itibarıyla artmış olup 2018 yılında bu oran %4.8 olarak gerçekleşmiştir. Güney Kore'yi sırasıyla Türkiye (%1), İran (%0.8) ve Mısır (%0.7) takip etmektedir. Söz konusu dönemde GSYH'den Ar-Ge harcamaları için ayrılan payın en düşük (%0.1) olduğu ülkeler ise Bangladeş ve Nijerya'dır. Türkiye ile Güney Kore ekonomisi GSYH'den Ar-Ge için ayrılan pay oranları açısından karşılaştırıldığında, Güney Kore'de bütçeden Ar-Ge harcamaları için ayrılan payın Türkiye'de Ar-Ge harcamaları için bütçeden ayrılan paydan neredeyse beş kat fazla olduğu dikkat çekmektedir.

**Tablo 17. Nüfus Artış Hızı Açısından Türkiye'nin G-11'deki Yeri (%)**

Ülke	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Bangladeş	1.13	1.15	1.16	1.15	1.13	1.11	1.09	1.07	1.04
Mısır	2.05	2.16	2.24	2.26	2.23	2.18	2.12	2.06	2.01
Endonezya	1.34	1.35	1.35	1.33	1.29	1.24	1.20	1.16	1.12
İran	1.16	1.19	1.22	1.26	1.30	1.34	1.37	1.39	1.37
Meksika	1.42	1.38	1.34	1.30	1.26	1.22	1.18	1.15	1.11
Nijerya	2.68	2.68	2.68	2.67	2.66	2.64	2.62	2.60	2.58
Pakistan	2.18	2.14	2.12	2.10	2.09	2.09	2.08	2.07	2.04
Filipinler	1.68	1.70	1.70	1.67	1.61	1.54	1.48	1.42	1.38
G. Kore	0.44	0.52	0.56	0.54	0.47	0.37	0.27	0.18	0.13
Türkiye	1.47	1.58	1.66	1.70	1.69	1.66	1.62	1.55	1.41
Vietnam	1.01	1.03	1.05	1.05	1.05	1.04	1.03	1.01	0.97

**Kaynak:** (Knoema, 2019).

Tablo 17’de 2010-2018 döneminde G-11 ülkelerindeki nüfus artış hızı gözlenmektedir. Buna göre, 2018 yılında nüfus artış hızı en yüksek olan ülkeler sırasıyla Nijerya (%2.58), Pakistan (%2.04) ve Mısır (%2.01) olup, nüfustaki artış hızı en düşük düzeyde olan ülkeler ise sırasıyla dünyanın en düşük doğum oranına sahip olan Güney Kore (%0.13), Vietnam (%0.97) ve Bangladeş (%1.04)’tir. G-11’i oluşturan ülkelerin genel itibarıyla nüfusu fazla olan ülkeler olduğu görülmektedir. Türkiye, G-11 ülkeleri içinde 2018 yılı nüfus artış hızı sıralamasında 4. sırada yer almaktadır.

**Tablo 18. Gayrisafi Milli Gelirin Bir Payı Olarak Eğitime Yönelik Cari Harcama Açısından Türkiye’nin G-11’deki Yeri (%)**

Ülke	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Bangladeş	1.8	2.0	2.0	1.8	1.6	1.4	1.2	1.2	1.2
Mısır	4.4	4.4	4.4	4.4	4.4	4.4	4.4	4.4	4.4
Endonezya	2.6	2.9	3.1	3.1	3.0	3.3	3.3	3.3	3.3
İran	4.1	3.7	3.2	3.2	2.9	2.7	3.2	3.6	3.6
Meksika	5.0	5.0	5.0	4.6	5.2	5.2	4.9	4.9	4.9
Nijerya	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9
Pakistan	1.5	1.5	1.6	1.8	1.9	1.9	2.0	2.0	2.0
Filipinler	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8
G. Kore	4.0	4.2	4.1	4.6	4.6	4.6	4.6	4.6	4.6
Türkiye	3.5	3.7	3.9	3.8	3.8	3.8	3.8	3.8	3.8
Vietnam	5.4	3.9	4.6	4.6	4.6	4.6	4.6	4.6	4.6

**Kaynak:** (Knoema, 2019).

Tablo 18’de 2010-2018 döneminde gayrisafi milli gelirden eğitime ayrılan pay açısından G-11 ülkeleri karşılaştırılmıştır. Buna göre, 2018 yılında milli gelirden eğitime ayrılan payın en fazla olduğu ülkeler sırasıyla Meksika (%4.9), Güney Kore (%4.6) ve Vietnam (%4.6)’dır. Milli gelirden eğitime ayrılan payın en düşük seviyede olduğu ülkeler ise sırasıyla Nijerya (%0.9), Bangladeş (%1.2) ve Filipinler (%1.8)’dir. 2018 yılı için Türkiye’de bu oran %3.8 olup G-11 ülkeleri içinde 5. sırada yer almaktadır. Eğitim, Türkiye için yapısal bir sorundur. Türkiye’de eğitime yönelik cari harcamaların artırılması, eğitimin niteliği ve kalitesinin yükseltilmesi ve aynı zamanda tümüyle bilim ağırlıklı bir eğitim modeline geçişin gerçekleşmesi zorunludur.

**Tablo 19. GSYH’nin Bir Payı Olarak Toplam Sağlık Harcamaları Açısından Türkiye’nin G-11’deki Yeri (%)**

Ülke	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Bangladeş	2.5	2.6	2.6	2.5	2.5	2.5	2.3	2.3
Mısır	4.2	4.4	4.6	4.7	4.7	5.3	5.4	5.3
Endonezya	3.0	3.0	2.9	3.0	3.1	3.0	3.1	3.0
İran	6.8	6.6	6.6	6.0	6.9	7.8	8.9	8.7
Meksika	6.0	5.7	5.8	5.9	5.6	5.8	5.6	5.5
Nijerya	3.3	3.4	3.4	3.4	3.3	3.6	3.6	3.8
Pakistan	2.6	2.3	2.4	2.6	2.7	2.7	2.9	2.9
Filipinler	4.3	4.2	4.4	4.5	4.1	4.3	4.4	4.4
G. Kore	6.2	6.3	6.4	6.6	6.8	7.0	7.3	7.6
Türkiye	5.1	4.7	4.5	4.4	4.3	4.1	4.3	4.2
Vietnam	6.0	5.9	6.3	6.3	5.8	5.7	5.7	5.5

**Kaynak:** (Knoema, 2019).

Tablo 19, 2010-2017 döneminde G-11 ülkelerinde GSYH’den sağlık harcamalarına ayrılan payı göstermektedir. 2017 yılında G-11 ülkeleri içinde sağlık harcamalarına en fazla pay ayıran ülkelerin sırasıyla İran (%8.7) ve Güney Kore (%7.6) olduğu gözlenmektedir. Sağlık harcamalarına ayrılan payın en düşük olduğu G-11 ülkelerinin ise sırasıyla Bangladeş (%2.3) ve Pakistan (%2.9) olduğu görülmektedir. Türkiye’de 2010 yılında sağlık harcamalarına ayrılan pay %5, 2015 yılında %4 olup 2017 yılında bu oran azalarak %4.2 olarak gerçekleşmiştir. Türkiye, 2017 yılında G-11 ülkeleri içinde sağlık harcamaları açısından 7. sırada yer almaktadır. Sağlık harcamalarının bir ülke ekonomisi açısından önemini Covid-19 salgını bir kez daha hatırlatmıştır. Sağlık harcamalarına yapılan

yatırımların artmasının bireylerin yaşam süresini ve kalitesini olumlu yönde etkileyeceği göz önüne alındığında sağlık harcamalarını artıran ülkelerin bu anlamda ilerleme göstereceği kaçınılmazdır.

**Tablo 20. İnsani Gelişim Endeksi Açısından Türkiye'nin G-11'deki Yeri (Puan)**

Ülke	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Bangladeş	0.55	0.56	0.57	0.57	0.57	0.59	0.60	0.60	0.61
Mısır	0.67	0.67	0.68	0.68	0.68	0.69	0.69	0.70	0.70
Endonezya	0.67	0.67	0.68	0.69	0.69	0.70	0.70	0.70	0.71
İran	0.76	0.77	0.78	0.79	0.79	0.79	0.80	0.80	0.80
Meksika	0.74	0.75	0.75	0.75	0.75	0.76	0.76	0.76	0.77
Nijerya	0.48	0.49	0.50	0.52	0.52	0.53	0.53	0.53	0.53
Pakistan	0.52	0.53	0.53	0.54	0.55	0.55	0.56	0.56	0.56
Filipinler	0.67	0.68	0.68	0.69	0.70	0.70	0.70	0.71	0.71
G. Kore	0.88	0.89	0.89	0.89	0.90	0.90	0.90	0.90	0.91
Türkiye	0.74	0.76	0.76	0.78	0.79	0.80	0.80	0.80	0.81
Vietnam	0.65	0.66	0.67	0.67	0.68	0.68	0.68	0.69	0.69

**Kaynak:** (Knoema, 2019).

Tablo 20'de G-11 ülkeleri 2010-2018 dönemi için insani gelişim endeksi açısından değerlendirilmektedir. İnsani gelişim endeksi değerinin bir olması ülkenin bu anlamda oldukça ileri düzeyde olduğunu ifade etmektedir. Endeks değerleri hesaplanırken her bir ülke için insani gelişimin üç temel boyutunu (uzun ve sağlıklı bir yaşam, bilgi ve makul bir yaşam standardı) ifade eden ve ortalama başarıyı ölçen bileşik bir endeks kullanılmaktadır. Bu ölçütlere göre G-11 ülkeleri içinde insani gelişim yönünden en ileri seviyede olan ülkenin Güney Kore olduğu görülmektedir. 2018 yılında Güney Kore'de insani gelişim endeksi değerinin 0.91 olarak gerçekleştiği gözlenmektedir. Güney Kore'yi Türkiye (0.81) ve İran (0.80) izlemektedir. İnsani gelişim endeksi değeri en düşük olan ülkeler ise sırasıyla Nijerya (0.53) ve Pakistan (0.56)'dır. Türkiye'de 2010 yılında insani gelişim endeksi değeri 0.74 olup 2015 yılında bu oran 0.80'e yükselmiştir. İnsani gelişim endeksi değeri açısından Türkiye G-11 ülkeleri içinde 2. sırada yer almaktadır.

İnsani gelişim düzeyini belirlemek amacıyla yararlanılan veriler; kadın erkek eşitliği, gelir dağılımı adaleti, eğitim ve sosyal bütünleşme düzeyi, mal ve hizmetlerin uluslararası ticarete dahi olma oranı, uluslararası sermaye ve göçmen akımları, inovasyon ve teknoloji seviyesi, çevre, sağlık gibi çok geniş bir alanı kapsamakta, insani gelişim sıralaması bu farklı verilerin bir arada ele alınmasıyla oluşmaktadır (Eğilmez, 2013). Dolayısıyla her ne kadar 2018 yılında Türkiye G-11 ülkeleri içinde insani gelişim endeksi sıralamasında 2. sırada yer alıyor olsa bile insani gelişim düzeyini belirlemek amacıyla kullanılan verilerin Türkiye'de yeterli düzeyde olmadığı görülmektedir.

**Tablo 21. Toplam Birincil Enerji Üretimi Açısından Türkiye'nin G-11'deki Yeri (Katrilyon İngiliz Termal Birimi)**

Ülke	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Bangladeş	0.78	0.78	0.85	0.88	0.92	1.02	1.12	1.13
Mısır	3.90	3.91	3.90	3.76	3.46	3.33	3.18	3.44
Endonezya	11.39	12.57	13.14	14.86	14.43	14.35	14.39	14.24
İran	14.61	14.79	13.63	13.05	13.90	14.48	17.01	18.21
Meksika	8.85	8.89	8.70	8.61	8.38	7.69	7.34	6.67
Nijerya	6.38	6.97	7.00	6.50	6.79	6.45	5.70	5.95
Pakistan	1.76	1.73	1.90	1.81	1.84	1.86	1.85	1.86
Filipinler	0.50	0.54	0.53	0.56	0.54	0.51	0.62	0.62
G. Kore	1.55	1.62	1.57	1.47	1.63	1.72	1.74	1.62
Türkiye	1.32	1.35	1.36	1.36	1.19	1.43	1.60	1.57
Vietnam	2.42	2.58	2.66	2.60	2.66	2.70	2.62	2.56

**Kaynak:** (Knoema, 2019).

Tablo 21'de 2010-2017 döneminde toplam birincil enerji üretimi bakımından G-11 ülkeleri karşılaştırılmaktadır. Birincil enerji üretimi, kömür ve odun gibi katı yakıtlar, petrol, gaz ve yenilenebilir kaynaklardan sağlanan enerji üretim miktarlarını ve her bir kaynağın toplam üretilen enerji miktarına oranını ifade etmektedir. Bu gösterge, enerji üretiminde kullanılan her bir kaynağın, toplam enerji

üretimine bağlı katkısını göstererek enerji üretiminde hangi tür kaynaklara ağırlık verildiğini ölçmektedir.

Buna göre, 2017 yılında G-11 ülkeleri arasında en yüksek düzeyde birincil enerji üretimini petrol rezervleri açısından zengin olan İran (18.21 katrilyon İngiliz termal birimi) ve sonra Endonezya (14.24 katrilyon İngiliz termal birimi) gerçekleştirmektedir. En düşük birincil enerji üretimini ise Filipinler (0.62 katrilyon İngiliz termal birimi), Bangladeş (1.13 katrilyon İngiliz termal birimi) ve Türkiye (1.57 katrilyon İngiliz termal birimi) gerçekleştirmektedir. Türkiye, G-11 ülkeleri içinde 2017 yılı toplam birincil enerji üretimi sıralamasında 9. sırada yer almaktadır.

Türkiye’de 2010 yılında 1.32 katrilyon İngiliz termal birimi olan toplam birincil enerji üretimi 2015 yılında 1.43 katrilyon İngiliz termal birimi ve 2017 yılında 1.57 katrilyon İngiliz termal birimi enerji üretimi gerçekleştirmiştir. Türkiye’de birincil enerji üretiminin düşük olmasında Türkiye ekonomisinin enerji ve doğalgaz üretiminde dışarıya olan bağımlı yapısı ve yenilenebilir enerji kaynak kullanımının yetersiz oluşunun etkili olduğu düşünülmektedir.

**Tablo 22. İnternet Kullanımı Açısından Türkiye’nin G-11’deki Yeri (%)**

Ülke	2018
Bangladeş	15.0
Mısır	46.9
Endonezya	39.8
İran	70.0
Meksika	65.8
Nijerya	42.0
Pakistan	15.5
Filipinler	60.1
G. Kore	95.9
Türkiye	71.0
Vietnam	70.3

**Kaynak:** (Knoema, 2019).

Tablo 22, G-11 ülkeleri için 2018 yılına ait internet kullanımı oranlarını göstermektedir. Buna göre, internet kullanımı en yüksek olan ülke Güney Kore’dir. Güney Kore’yi Türkiye, Vietnam ve İran izlemektedir. İnternet kullanım oranı en düşük düzeyde olan ülkelerin sırasıyla Bangladeş (%15) ve Pakistan (%15.5) olduğu gözlenmektedir. Teknoloji üretimi ve kullanımının oldukça yüksek olduğu Güney Kore’de internet kullanımının da oldukça yüksek (%95.9) olduğu görülmektedir. Güney Kore’yi Türkiye (%71), Vietnam (%70.3) ve İran (%70.0) takip etmektedir. Türkiye internet kullanımı açısından G-11 ülkeleri içinde 2. sırada yer almaktadır.

## SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

1980’li yılların sonu ve 1990’lı yılların başında merkezi planlama ekonomilerinin küresel çapta çökmesinden sonra, yenedünya düzenine doğru bir dönüş yaşanmış, 2000-2010 döneminde dünya ekonomisi değişmeye başlamıştır. 2001 yılında Goldman Sachs, geleceği yükselen ekonomilerin belirleyeceğini ileri sürmüştür. 2000’li yılların ortalarına doğru bir takım yeni yükselen piyasa ekonomilerinin, özellikle G-11 ülkelerinin belirgin bir biçimde dikkat çekmeye başladığı gözlenmiştir. 2007 yılının ortalarına kadar devam eden bu durum, 2008 yılında ortaya çıkan küresel ekonomik krize bağlı olarak değişmiş ve özellikle gelişmiş ülkelerin krizden ciddi anlamda etkilendiği görülmüştür. Küresel ekonomik kriz sonrası, gelişmekte olan yeryüzünün gidişatına ilişkin tartışmalar hızla artmış, uluslararası birçok firma, ekonomi kurumları ve bilim insanları, yeni araştırma ve çalışmalarla küresel ekonomik düzen üzerinde etkili olmaya başlamıştır.

Çin’in küresel ekonomideki üstün gücü, Amerikan ekonomisinin kötüleşmesi, ileri düzeyde gelişmiş Batı ülkelerinin güncel durumu ve Afrika’da ortaya çıkan yeni orta sınıf yeni bir tartışma konusu olmuştur. Dünya, günümüzde geleceğe yön verecek olan yeni ülke ekonomilerini ve bu ekonomilerin geleceğini tartışır duruma gelmiştir. G-11 ülkelerinin, uluslararası ilişkilerde pozitif çok

kutupluluğun oluşumuna katkı sağlayabileceği düşünülmektedir. G-11 olarak nitelendirilen yükselen piyasa ekonomileri, dış politika bağlamında küresel platformda oldukça büyük bir dikkat çekmektedir. Küresel çapta, Bangladeş, Mısır, Endonezya, İran, Güney Kore, Meksika, Nijerya, Pakistan, Filipinler, Türkiye ve Vietnam'dan oluşan on bir yükselen piyasa ekonomisinin gelecekte daha büyük bir ekonomiye sahip olacakları öngörülmekte, günümüzde ortaya çıkan krizlerin göstergesi olarak kabul edilen ve yükselen güçler arasında karşılıklı kuvvetli bir ilişkinin varlığı ifade edilmektedir. Bu bağlamda, G-11 ülkelerinin var olan uluslararası yönetim biçimini de farklılaştırabileceği varsayılmaktadır. ABD'nin, ekonomik ve politik alanlarda bu yükselen güçlerin varlığına önem vermesi, bu ülkelerin küresel çapta değerlerini ve potansiyellerini artırmak için gerekli olan desteği sağlaması beklenmektedir.

Çalışmada G-11 ülkeleri ile Türkiye temel makroekonomik, demografik ve sosyal birçok farklı gösterge açısından karşılaştırılmıştır. Çalışma sonucunda elde edilen verilere göre Türkiye ekonomisinin daha fazla büyüebilmesi için alması gereken çok yol vardır. G-11 ülkeleri içinde yer alan ve günümüzde teknolojiyi en iyi seviyede kullanan ve üreten ülkelerden biri olarak kabul edilen, son yıllarda yüksek oranlı büyümeyi gerçekleştiren Güney Kore ekonomisi bu anlamda örnek alınması gereken ülkelerden biridir. G-11 ülkelerinin gelişmekte olan ülkeler olduğu göz önüne alındığında bu ülkelerin sürdürülebilir büyümeyi sağlamak için Ar-Ge, teknolojik yenilikler, verimlilik, beşeri sermaye gibi büyümenin temel belirleyicilerine daha fazla önem vermesi gerekmektedir.

Türkiye ekonomisinin üretim yapısının küresel çapta rekabeti yükseltecek biçimde geliştirilmesi, etkinlik ve verimlilik artışını artırarak büyümenin diğer belirleyicilerinin de artmasına yol açması gerekmektedir. Bu yönde uygulanacak olan yapısal reformların niteliği ve kapsamı ülkelerin kendilerine özgü yapılarına göre değişiklik göstermektedir. Türkiye'nin içinde yer aldığı ekonomik sisteme ve çevreye daha fazla uyum sağlayabilmesi için yapısal reformların yürürlüğe girmesi zorunluluk teşkil etmektedir. Bu anlamda alınması gerekli olan önlemler yalnızca ekonomi ile ilişkili değil, ekonomiyi yakından ilgilendiren ve etkileyen eğitim, sağlık ve hukuk sistemi ile de ilişkilidir. Dolayısıyla, Türkiye ekonomisinin geleceğini şekillendirecek olan ekonomik ve sosyal reformların bir an önce uygulanması ve öncelikli olarak büyümenin ithalata bağımlı olan yapısının sona erdirilmesi gerekmektedir. Cari dengenin istikrara kavuşturulması, sosyal güvenlik ve sağlık reformunun uygulanması, enerji tasarrufunun sağlanması, yatırımların artırılması, kamu ve özel sektörün koşullarının iyileştirilmesi, borçlanmanın ve harcamaların kontrol altında tutulması, döviz kurunun konjonktürel dalgalanmalardan mümkün olduğunca arındırılması, yoksulluğun, işsizliğin ve enflasyonun kontrol altına alınması öncelik kazanmış planlar arasında yer almalıdır. Bu şartlar sağlandığında ve bu yönde ekonomi politikaları uygulandığında, Türkiye ekonomisi yükselen piyasa ekonomileri karşısındaki rekabet gücünü artıracak, daha fazla büyüyecek ve geleceği yönlendiren ülkelerden biri olabilecektir.

## KAYNAKÇA

- Ağır, H., & Türkmen, S. (2020). Ekonomik büyümeye etkisi bakımından doğal kaynaklar: Dinamik panel veri analizi. *Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 19(3), 840–852.
- Ahmed, K., Mahalik, M.K., & Shahbaz, M. (2016). Dynamics between economic growth, labor, capital and natural resource abundance in Iran: An application of the combined cointegration approach. *Resources Policy*, 49, 213–221.
- Ardoğa, M., Erdoğan, S., & Tokyay, M. (2019). Effect of particle size on early heat evolution of interground natural pozzolan blended cements. *Construction and Building Materials*, (206), 210–218.
- Asif, M., Khan, K. B., Anser, M. K., Nassani, A. A., Abro, M. M. Q., & Zaman, K. (2020). Dynamic interaction between financial development and natural resources: Evaluating the 'resource curse' hypothesis. *Resources Policy*, 65, 101566.
- Bal, H., Algan, N., & Akça, E. (2014). Petrol üretiminin İran ekonomisi üzerine etkileri. *Siyasal: Journal of Faculty of Political Sciences*, 50, 17–38.

- Bal, H., Akça, E. E., & Demiral, M. (2015). Doğal kaynak zenginliği ve ekonomik büyüme ilişkisinde yönetim göstergelerinin aracılık etkisi: MENA ve hazar ülkelerinden ampirik bulgular. *Ege Akademik Bakış Dergisi*, 15(3), 301–312.
- Çınar, S. (2015). Doğal kaynaklar ve ekonomik büyüme ilişkisi: Gelişmekte olan ülkeler örneği. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 37(2), 171–190.
- Demiral, M., Bal, H., & Akça, E. E. (2016). Petrol gelirleri ve ekonomik büyüme: Seçilmiş petrol zengini gelişmekte olan ülkeler üzerine bir panel veri analizi. *Sosyoekonomi*, 24(27), 85–102.
- Eğilmez, M. (2013, 17 Mart). İnsani gelişme sıralamasında Türkiye'nin yeri. Kendime Yazılar. Erişim adresi: <https://www.mahfiegilmez.com/2013/03/insani-gelismislik-sralamasnda.html>.
- Eğilmez, M. (2019, 26 Aralık). Reel faizde son durum. *Kendime Yazılar*. Erişim adresi: <http://www.mahfiegilmez.com/2019/12/reel-faizde-son-durum.html>.
- European Parliament (2012). *Report on the EU foreign policy towards the BRICS and other emerging powers: Objectives and strategies*, 10 January 2012, EU Parliament, Committee on Foreign Affairs. Retrieved from: <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+REPORT+A7-2012-0010+0+DOC+XML+V0//EN>.
- Ginsburg, N. (1957). Natural resources and economic development. *Annals of the Association of American Geographers*, 47(3), 197–212.
- Goldman Sachs (2001). *Building better global economic BRICs*, written by Jim O'Neill, global economics paper, 66, 30th November 2001. Retrieved from: <http://www.goldmansachs.com/our-thinking/topics/brics/brics-reports-pdfs/build-better-brics.pdf>
- Goldman Sachs (2005). *How solid are the BRICs?*, written by Jim O'Neill, Dominic Wilson, Roopa Purushothaman and Anna Stupnytska, *Global Economics Paper No: 134*, 1st December 2005. Retrieved from: <http://www.goldmansachs.com/our-thinking/topics/brics/brics-reports-pdfs/how-solid.pdf>
- Gylfason, T., & Zoega, G. (2002). Natural resources and economic growth: The role of investment, Retrieved from: <http://www.econ.ku.dk/epru/files/wp/WEB-blaa-2001-02.pdf>
- Hussain, S., Chaudhry, I.S., & Malik, S. (2009). Natural resource abundance and economic growth in Pakistan. *European Journal of Economics and Administrative Sciences*, 15, 1450–2887.
- Knoema, (2019). Activate your data experience. Retrieved from: <https://knoema.com/>
- Mehlum H, Moene K., & Torvik R. (2006). Institutions and the resource curse. *Econpapers*, 116(508),1–20.
- Muhammad, A. (2014). Natural resources and energy security: Challenging the “resource-curse” model in Bangladesh. *Economic and Political Weekly*, 49(4), 59–67.
- Peach, J., & Starbuck, C.M. (2011). Oil and gas production and economic growth in New Mexico. *Journal of Economic Issues*, 45(2), 511–526.
- Perez, C., & Claveria, O. (2020). Natural resources and human development: Evidence from mineral-dependent African countries using exploratory graphical analysis. *Resources Policy*, 65, 101535.
- Rosser, A. (2007). Escaping the resource curse: The case of Indonesia. *Journal of Contemporary Asia*, 37(1), 38–58.
- Sachs, J. D., & Warner, A. M. (1999). The big push, natural resource booms and growth. *Journal of Development Economics*, 59(1), 43–76.
- Sala-i-Martin, X., & Subramanian, A. (2013). Addressing the natural resource curse: An illustration from Nigeria. *Journal of African Economies*. 22(4), 570–615.
- Yıldız, F., & Eğri, T. (2019). Petrol gelirleri ve milli gelir ilişkisi: İran ekonomisi için ARDL testi. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 20(2), 390–408.

---

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

**Ethics Statement** : The author declares 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 of the study.

---



## JEOPOLİTİK RİSKİN EKONOMİK BÜYÜME ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: KIRILGAN BEŞLİ ÜLKELERİNDEN AMPİRİK KANITLAR

Emrah DOĞAN<sup>1</sup>  
Başak ÖZARSLAN DOĞAN<sup>2</sup>

### Öz

Ülkeler arasında meydana gelen büyüme farklılıklarının sahip olunan nitelikli işgücü, teknoloji düzeyi, doğal kaynaklar, siyasi ve coğrafi etkenlerin yanı sıra risk düzeyi gibi birçok sebebi vardır. Bu kapsamda çalışmada Kırılğan Beşli Ülkeler için jeopolitik riskin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi ampirik olarak incelenmiştir. Çalışma, 1985-2017 dönemi kırılğan beşli ülkeleri içeren panel veri seti yardımıyla ve Genişletilmiş Ortalama Grup (Augmented Mean Group) Tahmincisi yöntemi kullanılarak analiz edilmiştir. Çalışmada jeopolitik riskin ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini belirleyebilmek için, kişi başına Reel GSYİH ile jeopolitik risk endeksi, sabit sermaye yatırımları ve işgücü arasındaki ilişki tahmin edilmiştir. Elde edilen ampirik sonuçlara göre, kırılğan beşli ülkelerinde jeopolitik riskin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi negatif ve istatistiki olarak anlamlı olarak bulunmuştur. Öte yandan işgücü ve sabit sermaye yatırımlarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisi ise pozitif ve istatistiki anlamlı olarak gözlenmiştir.

**Anahtar Kelimeler** : Jeopolitik risk, Ekonomik büyüme, Panel veri, Kırılğan Beşli.

**Jel Sınıflandırması** : E44, C23, F43, O47.

<sup>1</sup> Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Gelişim Üniversitesi İktisadi İdari ve İdari Bilimler Fakültesi Uluslararası Ticaret ve Finansman (İngilizce) Bölümü, emdogan@gelisim.edu.tr, ORCID: 0000-0001-9870-5719.

<sup>2</sup> Doktora Öğrencisi, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, bozarslan@anadolu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-5126-7077.

### Atıf / Citation (APA 6):

Doğan, E., & Özarslan-Doğan, B. (2021). Jeopolitik riskin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi: Kırılğan Beşli ülkelerinden ampirik kanıtlar. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(3), 978–990. <http://doi.org/10.25287/ohuibf.804425>.

# THE EFFECT OF GEOPOLITICAL RISK ON ECONOMIC GROWTH: EMPIRICAL EVIDENCE FROM THE FRAGILE FIVE COUNTRIES

## Abstract

Growth differences between countries have many reasons such as qualified workforce, technology level, natural resources, political and geographical factors as well as risk level. In this context, the effect of geopolitical risk on economic growth for fragile five countries empirically tested. The study was analyzed with the help of panel dataset containing fragile fives of 1985-2017 period and using the Augmented Mean Group Estimator method. In order to determine the effects of geopolitical risk on economic growth, the relationship between real GDP per capita and geopolitical risk index, fixed capital investments and labor force was estimated. According to the empirical results obtained, the effect of geopolitical risk on economic growth was found to be negative and statistically significant in fragile fives countries. On the other hand, the effect of labor and fixed capital investments on economic growth was observed as positive and statistically significant.

**Keywords** : Jeopolitical risk, Economic growth, Panel data, Fragile fives.

**Jel Classification** : E44, C23, F43, O47.

## GİRİŞ

Ekonomik büyüme bir ülkenin en temel makroekonomik amaçlarının başında gelmektedir. Bu sebepten dolayı ülkeler için ekonomik büyümenin itici güçlerinin belirlenmesi oldukça önemlidir. Ekonominin temellerinin atıldığı dönemlerde ülkeler arasındaki küçük farklılıklar zaman içerisinde büyük oranlarda artmıştır. Bu artışın nedeni ise ülkeler arasındaki farklı büyüme deneyimleridir. Öyle ki bazı ülkeler hızla büyürken bazıları ise durgunlaşmıştır (Acemoğlu, 2012: 545).

Ekonomik büyüme, üretim faktörlerinin verimliliğinde artış veya söz konusu üretim faktörlerin miktarında bir artış olarak tanımlanabilmektedir. Bunun yanı sıra ekonomide var olan atıl kaynakların üretim sürecine dahil edilmesi ile de ekonomik büyüme sağlanabilmektedir (Üzar & Akyazı, 2018: 465).

Ekonomik büyümeyi etkileyen birçok faktör bulunmaktadır. Bu faktörlerden biri de ülkenin sahip olduğu jeopolitik risk düzeyidir. Jeopolitik risk düzeyinin yüksekliği yatırım ortamında birtakım belirsizlikler yaratmaktadır. Bu da ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkilemektedir. Diğer bir ifade ile jeopolitik risk değişikliklerinin yaratmakta olduğu belirsizlikler, finansal ve mali piyasalarda yarattığı oynaklıklarla ülkeden sermaye çıkışına sebep olabilmektedir. Bununla birlikte piyasalarda yaşanan dalgalanmalar, iç ve dış finansmana erişimi de zorlaştırmaktadır. Bu ise ekonomik büyüme için gerekli yatırım kaynaklarına erişiminin kısıtlanmasına neden olmaktadır. Özetle böylesi jeopolitik risk düzeyinin değişimin yarattığı belirsizlik unsurlarının ekonomik büyüme performansı üzerinde hissedilir derecede ve olumsuz yönde etkiler yaratabileceği söylenebilir (Rice ve ark., 2018).

Bu bağlamda çalışmada Kırılgan beşli ülkelerde jeopolitik riskin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi ampirik olarak analiz edilecektir. Bu amaçla çalışmada, jeopolitik risk ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin araştırılmasında 1985-2017 yılları arasındaki verileri içeren panel veri seti ile Genişletilmiş Ortalama Grup (AMG) Tahmincisi yöntemi kullanılmıştır. Çalışmada jeopolitik riski temsil etmesi bakımından Caldaro ve Lacoviello'nun 2018 yılında geliştirdikleri jeopolitik risk indeksi kullanılmıştır. Çalışmada jeopolitik risk indeksinin yanı sıra literatürde ekonomik büyümeyi etkilediği düşünülen sabit sermaye yatırımları ve işgücü değişkenleri analize dahil edilen diğer değişkenler olmuştur. Bununla birlikte, yapılan literatür taramasında jeopolitik riskin ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini ele alan az sayıda çalışmaya rastlanmıştır. Bu çerçevede değerlendirildiğinde, çalışmanın literatüre önemli yarar sağlayacağı düşünülmektedir.



Çalışmada öncelikle jeopolitik risk kavramı tanımlanmış, ardından ise çalışmanın konusu ile ilgili yapılmış geçmiş çalışmaların bulgularının ortaya konulduğu literatüre yer verilmiştir. Daha sonra ise, çalışmada kullanılan veri seti ve yöntemi tanımlandıktan sonra çalışma da elde edilen ampirik bulgular ortaya konmaktadır. Nihai olarak ise, çalışma sonucunda ortaya çıkan bulgular değerlendirilmekte ve öneriler sunulmaktadır.

## II. JEOPOLİTİK RİSK KAVRAMI VE KIRILGAN BEŞLİ ÜLKELERİNDE JEOPOLİTİK RİSK

Bir ekonominin istikrarlı bir büyüme süreci yaşaması için ilk koşul olarak ülke içerisindeki tasarrufların yatırımlara doğru bir şekilde aktarılması gerekmektedir. Bunun yanı sıra ikinci koşul olarak ise karlı bulunan dış yatırımların ülkeye gelmesi için gerekli koşulların sağlanması gerekmektedir. Bu sayede artan yatırım miktarı ekonomik büyüme rakamları üzerinde etkili olabilmektedir. Sürdürülebilir bir ekonomik büyümenin gerçekleşmesinde ülkenin ekonomik istikrarı, döviz kuru riski, işgücü maliyetleri gibi birçok ekonomik faktörün yanı sıra ülkenin sahip olduğu politik ve jeopolitik risklerde önemli birer etkidir.

Politik risk kavramı, hükümet eylemleri sonucunda uluslararası yatırım yapan şirketlerin yatırım kararlarının altında yatan en önemli zorluklardan birini ifade etmektedir (Bekaert ve ark. 2014: 471). Diğer taraftan ekonomik büyüme üzerinde etkili olan diğer risk kavramı ise jeopolitik risktir. Jeopolitik risk kavramının tanımlanmasından önce jeopolitik kelimesinin tanımlanmasının daha doğru olacağı düşünülmektedir. Buna göre jeopolitik kelimesi TDK'ya göre coğrafya, ekonomi, nüfus vb.nin bir devletin politikası üzerindeki etkisini ifade etmektedir. Yani jeopolitik kelimesi, dış politikanın belirlenmesinde coğrafya faktörünün temel alınmasını ifade etmektedir (Çetin, 2019:109). Buradan hareketle jeopolitik risk (GPR) kavramı; bir ülkede yaşanan siyasi faaliyetler sonucunda ortaya çıkan siyasi gerilimlerin, kurumsal mücadele ve davranışların demokratik olmayan yollarla çözüldüğü durumda ortaya çıkan riski ifade etmektedir (Caldara & Lacoviello, 2018: 8).

Öyle ki jeopolitik risk ulusal sınırlarda meydana gelen bir sorunun zamanla ulusal sınırları aşarak komşu ulusları da etkilemesi olarak da ifade edilebilmektedir. Yani esasen jeopolitik risk; bir ülkenin coğrafi riskini tanımlamaktadır. Yukarıda ifade edilenlerden de anlaşılabilirce üzere, politik risk ülke içerisindeki problemlerden kaynaklanırken jeopolitik risk, dış faktörler neticesinde yükselen riski ifade etmektedir.

Jeopolitik riskin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin ampirik olarak analiz edildiği çalışmada, jeopolitik riski temsil etmesi açısından Caldara ve Lacoviello'nun 2018 yılında geliştirdikleri jeopolitik risk indeksi kullanılmıştır. Geliştirilen indeks, jeopolitik olaylara ait riskleri içeren makalelerin sıklıkla yayınlandığı İngilizce yayın yapan gazetelerde meydana gelen olay sayılarına göre oluşturulmuştur. Bu kapsamda jeopolitik risk indeksi, The Boston Globe, Chicago Tribune, The Daily Telegraph, Financial Times, The Globe and Mail, The Guardian, Los Angeles Times, The New York Times, The Times, The Wall Street Journal ve Washington Post gazetelerine göre elde edilmiş olup Türkiye'nin de içerisinde olduğu 18 gelişmekte olan ülke için 1985 yılından itibaren aylık periyotta veriler mevcuttur (Caldara & Lacoviello, 2018).

**Tablo 1. Jeopolitik Riskin Ölçümü**

Arama Kategorisi	Kelimeler
Jeopolitik Tehditler	Risk, gerginlik, belirsizlik
Nükleer Tehditler	Nükleer savaş veya atomik savaş veya nükleer fikir ayrılığı veya nükleer füze/ korku, tehdit, risk, tehlike
Savaş Tehditleri	Savaş riski veya risk veya savaş veya savaş korkusu veya askeri tehdit veya savaş tehdidi
Terörist Tehditler	Terörist tehdit veya terörist tehditler veya terörizm tehdidi, terörizm çelengi veya terörist risk veya terör riski veya terör tehdidi veya terör tehditleri
Savaş Eylemleri	Başlangıç veya salgın veya kıvılcım Hava saldırısı veya ağır kayıplar
Terörist Eylemler	Terörist eylem ve terörist eylemler

**Kaynak:** (Kerim, 2020: 40; Caldara & Iacoviello, 2018: 2).

Tablo 1’de jeopolitik risk indeksi oluşturulurken kullanılan kategoriler ve anahtar kelimeler verilmektedir. Buna göre Jeopolitik risk indeksi, Tablo 1’de ifade edilen altı kategorideki anahtar kelimelerle, makale içerisinde arama yapılarak elde edilmektedir.

Jeopolitik risk endeksinde gözlenecek olası değişimler dış finansmana önemli ölçüde ihtiyaç duyan gelişmekte olan ülkeler içinde yer almakta olan kırılgan beşli ülkeleri için ise ayrı bir öneme sahiptir. Bilindiği üzere 2013 yılının Mayıs ayında Amerikan Merkez Bankası’nın (FED), tahvil alım tutarlarında azalışa gideceğini açıklamasının ardından, bazı gelişmekte olan ülke sermaye piyasalarından fon çıkışları yaşanmaya başlanmıştır. Morgan Stanley tarafından Ağustos 2013 yılında yayınlanan raporda, FED’in yaptığı açıklamaya ilişkin olarak 2013 Mayıs ve Ağustos ayları arasında ülke para biriminin en fazla değer düşüklüğünün yaşandığı Türkiye, Brezilya, Hindistan, Güney Afrika ve Endonezya kırılgan beşli ülkeler olarak ifade edilmiştir (Öner, 2018: 153). Söz konusu ülkelerin kırılgan beşli olarak ifade edilmelerinin nedenleri arasında, yüksek cari açık miktarları, yüksek enflasyon oranları ve azalan büyüme performansları sayılmaktadır (Akbaş, 2020). Morgan Stanley 2016 yılında yayınladığı raporda ise, 2013 yılında kırılgan beşli olarak belirtilen ülkelere Brezilya ve Hindistan’ı bu ülkelerin kırılganlık göstergelerinde gözlenen iyileşme nedeniyle çıkartmış, yerlerine ise Meksika ve Kolombiya’yı dahil etmiştir. Bu çerçevede 2016 yılında yapılan revizyon sonrası yeni kırılgan beşli olarak anılan ülkeler; Türkiye, Güney Afrika, Endonezya, Meksika ve Kolombiya olarak ifade edilmiştir. Aşağıda yer alan tabloda bu beş ülkenin belirtilen göstergeler açısından karşılaştırılması yer almaktadır. Tablo 2’deki değerler 2019 yılı itibari ile kırılgan beşli ülkelere ilişkin son durumu ifade etmektedir.

**Tablo 2. Kırılgan Beşli Ülkelerin Makroekonomik Göstergeleri**

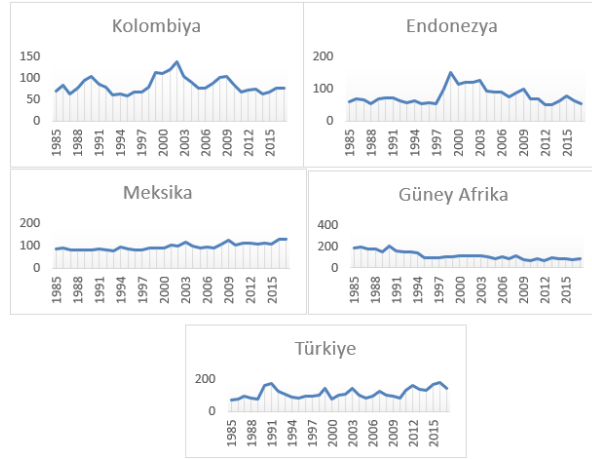
Ülkeler	Büyüme (%)	Enflasyon (%)	Bütçe Açığı (%)	Cari Açık (%)
Endonezya	5.0	3.0	-2.1	-2.7
Güney Afrika	0.2	4.1	-4.7	-3.0
Kolombiya	3.3	3.5	-1.9	-4.2
Meksika	-0.1	3.6	-2.6	-0.3
Türkiye	0.9	15.2	-5.7	1.2

**Kaynak:** (IMF, 2019; World Bank, 2019)

Tablo 2’de yer alan ülkelerin büyüme rakamlarına bakıldığında Endonezya en yüksek büyüme oranına sahip olurken, Meksika son sırada yer almaktadır. Türkiye ise 0.9’luk büyüme rakamı ile dördüncü sırada yer almaktadır. Bunun yanı sıra enflasyon oranlarına bakıldığında ise en düşük enflasyon oranı Endonezya olurken, Türkiye ise söz konusu ülkeler içerisinde en yüksek enflasyon oranına sahip olan ülkedir.

Bu çalışma kapsamında da Morgan Stanley’in 2016 yılında yayınlanan raporu doğrultusunda ifade edilen kırılgan beşli ülkeler için jeopolitik riskin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi incelenmektedir. Şekil 1’de Kırılgan beşli ülkelere jeopolitik riskin yıllar itibariyle değişimi ifade edilmektedir. Belirtilen ülkelere Meksika ve Güney Afrika hariç diğer ülkelerin, verilen dönem aralığında jeopolitik risk düzeyi değişkenlik gösteren bir yapı sergilemektedir. Dolayısıyla jeopolitik risk değişimleri, söz konusu bu ülkelere dalgalı bir seyir izlemiştir. Şekil 1, her ülkenin kendine has jeopolitik olaylarından kaynaklanan risk yapısını ifade etmekle beraber Türkiye özelinde değerlendirildiğinde, Türkiye’nin sürekli çalkantılı bir yapı seyreden Ortadoğu ülkelerine komşu olması onu jeopolitik açıdan dezavantajlı hale getirmektedir. Öte yandan Endonezya’nın, Asya ve Pasifik arasındaki stratejik konumundan hareketle sınır anlaşmazlıkları, doğal afetler, yasadışı kaçakçılık gibi birçok jeopolitik riski barındırır da Şekil 1’den de izlenebileceği gibi jeopolitik risk düzeyi düşüş eğilimindedir.

Latin Amerika ülkeleri içerisinde yer alan Kolombiya ve Meksika ise buldukları bölgede son yıllarda yaşanan kutuplaşma kaynaklı jeopolitik riski taşımaktadır. Bununla birlikte Meksika’da bu risk daha yüksek seyrederken, Kolombiya’da ise söz konusu risk son yıllarda düşüş göstermektedir. Son olarak ise Güney Afrika, bulunduğu Sahra altı Afrika bölgesinde yaşanan anlaşmazlıkların yanı sıra uzun yıllar yaşadığı çalkantılı süreçlerden kaynaklı yüksek jeopolitik riske sahip bir ülke konumunda olmuştur. Ancak Şekil 1’den de izlenebileceği üzere Güney Afrika’nın sahip olduğu jeopolitik risk son yıllarda düşük seviyelere inme eğilimindedir.



**Şekil 1. Yıllar İtibariyle Kırılgan Beşli Ülkelerde Jeopolitik Risk Değişimi**

**Kaynak:** (Matteiocoviello, t.y.)

Kırılgan beşli ülkelerin sahip olduğu özelliklerin yanı sıra dış finansmana duyduğu yüksek ihtiyaçta göz önüne alındığında, jeopolitik risk değişimlerinde gözlenen dalgalı seyrin, söz konusu bu ülkelerin hızlı ekonomik büyüme performansı sergilemeleri önünde önemli bir sorun teşkil etmesi muhtemeldir. Bu nedenle ancak söz konusu ülkelerin sahip olduğu jeopolitik risk unsurları için gerekli politika aksiyonlarının alınması halinde hızlı ekonomik büyüme performansı göstermeleri mümkün olacaktır.

### III. LİTERATÜR

Literatürde ekonomik büyüme üzerinde etkili olan faktörlerin araştırıldığı çalışma sayısının oldukça fazla olmasına rağmen, jeopolitik riskin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin araştırıldığı çalışma sayısı ise çok kısıtlıdır. Bu amaçla yapılan çalışmanın, literatürde bu eksikliği tamamlayacağı düşünülmektedir.

Literatürde yapılan çalışmalardan Antonokakis ve ark. (2017), yılında jeopolitik riskin WTI petrol endeksi ve S&P 500 hisse senedi endeksi üzerindeki etkisini 1899-2016 dönemi için VAR-BEKK-GARCH modeli yardımı ile analiz etmişlerdir. Analiz sonuçları, jeopolitik riskin, özellikle petrol getirileri ve oynaklığı üzerinde ve iki pazar arasındaki kovaryans üzerinde daha az derecede olumsuz bir etki yarattığını ortaya koymaktadır.

Cheng ve Chiu (2018), yılında yaptıkları çalışmada, küresel jeopolitik riskin 38 gelişmekte olan ülke için etkilerini analiz etmişlerdir. Çalışmada, 1980- 2011 dönemini veri seti ve Yapısal VAR Modeli kullanılmıştır. Analiz sonucuna göre, ele alınan dönemde küresel jeopolitik riskin ekonomik iş çevrimleri üzerinde negatif etkisi olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Kaya ve ark. (2019), 1986-2016 dönemi için 18 gelişmekte olan ülke için yıllık veri kullanarak jeopolitik risk ve büyüme arasındaki ilişkiyi analiz etmişlerdir. Yapılan analizde belirtilen ülkeler için jeopolitik riskin ekonomik büyüme üzerinde negatif ve anlamlı bir etkisinin olduğu bulunmuştur.

Dedeoğlu ve ark. (2019), gelişmekte olan 18 ülke için jeopolitik riskin, yönetim kalitesi ve doğrudan yabancı yatırımlar üzerindeki etkisini 1996- 2016 dönemi veri seti yardımıyla, dinamik panel veri seti ile analiz etmişlerdir. Yapılan analiz sonuçlarına göre yönetim kalitesinin doğrudan yabancı yatırımlar üzerindeki etkisi pozitif bulunurken, jeopolitik riskin doğrudan yabancı yatırımlar üzerindeki etkisi ise negatif olarak bulunmuştur.

Aysan ve ark. (2019), yaptıkları çalışmada jeopolitik risk endeksinin Bitcoin getirisi ve oynaklığı üzerindeki etkisini 18 Temmuz 2010- 31 Mayıs 2018 dönemi için Bayesian Grafik Yapısal Vektör Otoregresif (BSGVAR) ve En küçük kareler yöntemi yardımı ile analiz etmişlerdir. Elde edilen bulgular, jeopolitik risk endeksi ile Bitcoin getirisi arasında pozitif bir ilişkinin varlığına işaret etmektedir. Buna göre yapılan çalışmada Bitcoin'in küresel jeopolitik risklere karşı bir riskten korunma aracı olarak kabul edilebileceği ifade edilmektedir.

Bezgin (2019), jeopolitik riskin Borsa İstanbul endeks getirileri üzerine etkisini incelediği çalışmada, 2009-2018 dönemini ele almış olup analizinde ARDL Sınır Testi yaklaşımını kullanmıştır. Yapılan analiz sonucuna göre; Türkiye'nin Jeopolitik riskinin, Borsa İstanbul 100, Sınai, Mali, Hizmet ve Teknoloji endekslerinin getirileri üzerinde istatistiki olarak anlamlı ve negatif etkisi olduğu sonucuna ulaşmıştır. Ayrıca yine çalışmada, Jeopolitik risk endeksindeki %1'lik artışın BİST100 endeksi getirilerini %4 oranında azalttığı sonucunu elde etmiştir.

Arslan (2019), jeopolitik riskin Doğrudan yabancı yatırımlar üzerine etkisini 1994-2017 yılları arası dönemini ele alarak, 17 gelişmekte olan ülke için panel regresyon yöntemi ile analiz etmiştir. Yapılan analiz sonucuna göre Jeopolitik risk endeksi ile DYY arasında istatistiki olarak anlamlı ve negatif bir ilişki bulunmuştur.

Pan (2019), yaptığı çalışmada, Jeopolitik risk ve Kurumsal Ar-Ge yatırımları arasındaki ilişkiyi 1985-2018 dönemi verileri ile 11.164. firma özelinde, dengesiz panel veri yöntemi ile analiz etmiştir. Analiz sonucuna göre, jeopolitik risk ile kurumsal Ar-Ge yatırımı arasında negatif bir ilişki bulunmuştur. Ar-Ge yatırımının yüksek jeopolitik riskten birkaç çeyrek sonra hızla düştüğü ve söz konusu riskin yüksek büyüme potansiyeline sahip olan firmalar açısından önemli olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Das ve ark. (2019), 1997- 2018 dönemi için jeopolitik risk, ekonomik belirsizlik ve finansal stresin gelişmekte olan ülkelerin borsaları üzerindeki etkilerini parametrik olmayan nedensellik yaklaşımı ile analiz etmişlerdir. Bu çerçevede ekonomik belirsizliğin etkisi, jeopolitik riskten ve finansal stresten daha büyük olduğu analiz sonucunda bulunmuştur.

Son olarak Akadiri ve ark. (2020), yaptıkları çalışmada Türkiye için jeopolitik riskin ekonomik büyüme ve turizm sektörü üzerindeki etkilerini 1985Q1-2017Q4 dönemi veri seti yardımı ile Toda ve Yamamoto (1995) tarafından geliştirilen Granger Nedensellik testi aracılığı ile analiz etmişlerdir. Elde edilen analiz bulgularına göre jeopolitik risk endeksinden ekonomik büyümeye ve turizme doğru tek yönlü bir nedensellik bulmuşlardır. Bunun yanı sıra elde edilen bulgular ayrıca, jeopolitik riske yönelik bir standart sapma şokunun kısa ve uzun dönemde turizm ve ekonomik büyüme üzerine belirgin bir olumsuz etkiye sahip olduğunu göstermektedir.

#### IV. ARAŞTIRMA VERİ SETİ VE YÖNTEMİ

Çalışmada, kırılgan beşli ülkelerinde (Kolombiya, Meksika, Güney Afrika, Türkiye, Endonezya) jeopolitik risk ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki ampirik olarak incelenmektedir. Bu kapsamda çalışmada kullanılan veriler 1985-2017 dönemi için Caldara ve Iacoviello (2019) tarafından

geliştirilen jeopolitik risk endeksi veri tabanı ve Dünya Bankası veri tabanından elde edilmiştir. Çalışmada kırılıgı beşli ülkelerinde jeopolitik risk ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelerken jeopolitik riski temsil etmesi adına jeopolitik risk endeksi kullanılırken, bunun yanı sıra literatürde ekonomik büyümeyi belirleyen faktörlerden sıklıkla kullanılan sabit sermaye yatırımları (INVEST) ve toplam işgücü (LBR) değişkenleri kullanılmıştır (Tablo 3).

**Tablo 3. Değişkenler ve Açıklamaları**

Değişkenler	Değişkenlerin Tanımlanması	Elde Edildiği Kaynak	Beklenen İşaret
GDP	Kişi Başına Reel Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (2010 sabit fiyatlarla milyon ABD doları cinsinden)	Dünya Bankası- WDI	
GPR	Jeopolitik Risk İndeksi	Caldara ve Lacoviello, 2019	-
LBR	Toplam İş Gücü	Dünya Bankası- WDI	-/+
INVEST	Sabit Sermaye Yatırımlarının GSYİH içindeki % payı	Dünya Bankası- WDI	+

Kırılgan beşli ülkelerinde jeopolitik risk ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki ise Eberhard ve Bond (2009) tarafından ortaya koyulan ve ardından Eberhardt ve Teal (2010, 2011) tarafından geliştirilmiş olan AMG Tahmircisi metodu ile araştırılmıştır. Söz konusu yöntem, yapılan analizde tahminci eğim parametrelerinin heterojen olmasını da dikkate alan, yatay kesit bağımlılığı olması durumunda da kullanılabilir. Ayrıca söz konusu bu yöntem, analizde kullanılan kesitlere ilişkin ayrı ayrı katsayıların tahminine imkân vermesi nedeniyle etkin bir tahmin yapılmasına imkan tanımaktadır. Bu bilgiler çerçevesinde Ortalama Grup Tahmircisi yöntemi aracılığıyla tahmin edilecek modelde katsayılar aşağıda verildiği şekilde elde edilebilir.

$$\begin{aligned}
 y_{it} &= \beta_i' x_{it} + u_{it} & u_{it} &= \alpha_i + \lambda_i' f_t + \varepsilon_t \\
 x_{mit} &= \pi_{mi} + \delta_{mi}' g_{mt} + \rho_{1mi} f_{1mt} + \dots + \rho_{nmi} f_{nmt} + v_{mit} \\
 m &= 1, \dots, k & \text{ve } f_{mt} &\subset f_t \\
 f_t &= \phi' f_{t-1} + \varepsilon_t & \text{ve } g_t &= \kappa' g_{t-1} + \varepsilon_t
 \end{aligned} \tag{1}$$

Yukarıda yer verilen eşitlik 1 de  $x_{it}$  tahmin edilen modele ilişkin gözlemlenebilir değişkenler vektörünü ifade ederken,  $f_t$  model yer alan grupları etkilemekte olan faktörleri ifade etmektedir. Öte yandan eşitlikte yer alan  $\lambda_i$  ise model yer alan faktörlerin kesitler üzerindeki farklı etkilerinin elde edilmesini ifade etmekte iken eşitlikte yer alan  $m$  ise modelde yer alan gözlemlenebilir değişken sayısıdır.

Eberhardt ve Bond (2009), Ortalama Grup Tahmircisi yönteminde model tahminin iki aşamada gerçekleştirildiğini ifade etmektedir. Buna göre ilk olarak, değişkenlerin birinci farkları alınarak model eşitlik 2’de verildiği gibi tahmin edilmektedir. Yapılan bu tahmin sonucunda  $\hat{\mu}_t$  olarak ifade edilebilecek zaman kukla katsayıları elde edilmektedir. İkinci olarak ise, 2 nolu eşitlikte elde edilen zaman kukla katsayıları Eşitlik 3’te yer verildiği gibi her bir yatay kesit regresyona eklenerek tahmin yapılmakta ve ardından her bir kesit için elde edilen tahminlerin ortalaması alınarak Ortalama Grup Tahmircisi katsayıları elde edilmektedir.

$$\begin{aligned}
 \Delta y_{it} &= b' \Delta x_{it} + \sum_{t=2}^T ct \Delta D_t + \varepsilon_{it} \\
 \Rightarrow \hat{\mu}_t &= \hat{c}_t
 \end{aligned} \tag{2}$$

$$\begin{aligned}
 y_{it} &= a_i + b_i' x_{it} + c_i t + d_i \hat{\mu}_t + e_{it} \\
 \hat{b}_{AMG} &= N^{-1} \sum_i b_i
 \end{aligned} \tag{3}$$

## V. TAHMİN SONUÇLARI

Kırılgan beşli ülkelerinde jeopolitik risk ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin tespiti için öncelikle, panel veriyi oluşturan ülkeler için yatay kesit bağımlılığının incelenmesi, homojenlik testlerinin yapılması ve değişkenlerin durağanlıklarının incelenmesi gereklidir. Ancak bu incelemelerin yapılması halinde çalışmada uygun yöntemin kullanılması ve dolayısıyla etkin ve tutarlı tahminlerin yapılması mümkündür. Bu bağlamda çalışmada analize geçilmeden önce yapılacak testlerden ilk olarak yatay kesit bağımlılık testi yapılmıştır. Yatay kesit bağımlılık testi, Breusch ve Pagan(1980) ile Pesaran (2004)'ün de ifade ettiği üzere yapılacak panel veri analizinde değişkenler arasında yatay kesit bağımlılığının bulunması analiz sonuçlarına önemli ölçüde etkilediği için analize başlamadan yapılması gereken ilk testlerden biridir. Bu bağlamda çalışma da ele alınan panel veri setine ilişkin örnekleme zaman sürecindeki gözlem sayısını ifade eden T, panel verideki yatay kesitlerin toplamını ifade eden N sayısından büyük olduğundan Breusch ve Pagan (1980) tarafından geliştirilmiş olan LM yatay kesit bağımlılığı testi yapılmıştır. Buna göre elde edilen yatay kesit bağımlılığı testi sonuçlarına ise Tablo 4'te yer almıştır.

**Tablo 4. Yatay Kesit Bağımlılığına Ait Test Sonuçları**

Test	İstatistik Değeri
LM testi	20.726
LM Testi P değeri	0.02**

Not:\* 0,10, \*\*0,05 ve \*\*\* 0,01 anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

Tablo 4'teki LM testi sonuçlarına göre, kırılgan beşli ülkelerinde yatay kesit bağımlılığının olmadığını ifade eden boş hipotez red edilmektedir. Bu sonuç panelde yatay kesit bağımlılığının söz konusu olduğu şeklinde değerlendirilebilir. Diğer bir ifade ile elde edilen bu sonuç, örnekleme yer alan kırılgan beşli ülkelerinin birinde ortaya çıkacak bir etkinin diğer ülkelere de yansıtacağını ifade etmektedir.

Yatay kesit bağımlılığı testinden sonra ise değişkenlerin durağanlık özellikleri incelenmiştir. Çalışmada kullanılan panel veride yatay kesit bağımlılığına dair sonuçlar tespit edildiği için, değişkenlerin durağan olup olmadıkları ikinci nesil birim kök testleriyle yapılması gerekmektedir. Bu durumda ikinci nesil birim kök testlerinden, Pesaran (2006) CADF birim kök testi ile Pesaran (2006) CIPS birim kök testi yapılmış ve söz konusu test sonuçlarına Tablo 5'de yer verilmiştir.

**Tablo 5. CADF ve CIPS Birim Kök Testine Ait Sonuçları**

Değişken Adı	CADF Test İstatistiği	CIPS Test İstatistiği
loggdp	-1.973	0.103
Aloggdp	-2.664**	-5.392***
gpr	-1.230	-0.929
Agpr	-3.424***	-8.935***
loglbr	-4.105 ***	-6.055***
Invest	-3.364 ***	3.151***

Not:\* 0,10, \*\*0,05 ve \*\*\* 0,01 anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

Pesaran (2006) CADF ve CIPS birim kök testine ait sonuçlara göre, belirtilen yıllarda panel veri seti dahilinde modelde ele alınan kesitler arasında değişen değişkenlerden gdp ve gpr değişkeninin I(0) yani düzeyde durağan olmadığı, ancak I(1) düzeyinde yani birinci farkı alındığında durağanlaştığı görülmektedir. Öte yandan, lbr ve invest değişkenlerinin birim kök test sonuçlarına göre değişkenlerin orijinal hallerinde birim kök içermediği, yani I(0) düzeyinde durağan oldukları görülmektedir.

Analize geçilmeden önce yapılması gereken bir diğer ön test ise, modeldeki parametrelerin homojen ya da heterojen olup olmadığını belirlemektir. Bu bağlamda modelin homojenliğini test etmek amacıyla Pesaran ve Yamagata (2008) tarafından geliştirilmiş olan homojenlik testi yapılmıştır. Tablo 6’da verilen homojenliği araştırmak üzere yapılan Pesaran ve Yamagata (2008) test sonuçlarına göre, modellere ait parametrelerin homojen olduğuna ilişkin boş hipotezin reddedildiği görülmektedir. Bu bulguya göre modellere ait parametrelerin heterojen olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Bu doğrultuda elde edilen ön test sonuçlarının da gösterdiği üzere heterojenliği ve yatay kesit bağımlılığını dikkate alan Eberhardt ve Teal (2009, 2010) tarafından geliştirilen ve heterojenliği dikkate alan Genişletilmiş Ortalama Grup (Augmented Mean Group) Tahmincisi yönteminin çalışmada kullanılması uygun görülmektedir.

**Tablo 6. Homojenlik Testi Sonuçları**

Test	Test İstatistiği	Olasılık Değeri
$\Delta$	2.509	0.012**
$\Delta_{adj}$	2.732	0.006***

Not: \* 0,10, \*\*0,05 ve \*\*\* 0,01 anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

Analiz yapılmadan önce gerekli ön testlerin yapılması takiben çalışmanın bu bölümü de yatay kesit bağımlılığını ve heterojenliği de dikkate almakta olan ikinci nesil panel eşbütünleşme testlerinden Westerlund (2007) tarafından geliştirilen eşbütünleşme testi yapılmıştır. Westerlund (2007) tarafından geliştirilen söz konusu eşbütünleşme testinde, panel veride kalıntı dinamiklerinden ziyade yapısal dinamiklere dayalı olan Ga ve Gt grup test istatistiklerini içeren ilk iki grup ortalama istatistiklerinin hesaplandığı ve diğer ikisi ise panelin yatay kesitindeki hata düzeltmeyle ilgili bilgilerin bir araya getirilmesiyle panel veri istatistiklerini içeren Pa ve Pt panel test istatistikleri yardımıyla dört panel eşbütünleşme testi elde edilerek değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi tespit edilmektedir (Westerlund, 2007: 710-712). Her iki grubun temsil ettiği testte de,  $H_0$  hipotezinin reddedilmesi, panelin tümü için eşbütünleşme ilişkisinin reddedilmesi anlamına gelmektedir. Bu kapsamda bu durum değişkenlere ait eşbütünleşme ilişkisini ortaya koymaktadır (Tatoğlu; 2012: 240). Bu bilgiler çerçevesinde Tablo 7’de, çalışmada elde edilen Westerlund (2007) eşbütünleşmesine ait test sonuçları verilmiştir.

**Tablo 7. Westerlund Panel Eşbütünleşme Testi**

İstatistik	Değer	Z değeri	Prob
Gt	-4.029	-5.064	0.000***
Ga	-7.132	0.243	0.596
Pt	-8.700	-4.392	0.000***
Pa	-9.786	-1.953	0.025**

Not: \* 0,10, \*\*0,05 ve \*\*\* 0,01 anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

Tablo 7’deki gdp ile gpr, toplam lbr ve invest değişkenlerine ilişkin panel eşbütünleşme test sonuçlarının ifade ettiğine göre, eşbütünleşme ilişkisinin olmadığına dair kurulan boş hipotezin Gt, Pt ve Pa istatistik değerleri neticesinde reddedildiğini göstermektedir. Bu kapsamda elde edilen test sonuçları, değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisinin varlığını göstermektedir.

Değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisinin varlığının tespitinin ardından AMG tahmincisi ile elde edilen tahmin sonuçlarına ise Tablo 8’de ifade edilmiştir.

**Tablo 8. AMG Regresyon Sonuçları**

Değişkenler	Katsayılar	Z istatistik değeri	Prob Değeri
Agpr	-0.0002802	-2.36	0.018**
loglbr	0.8344218	4.14	0.000***
loginvest	0.0062509	4.92	0.000***
Sabit	-15.47606	-4.16	0.000***

Not: \* 0,10, \*\*0,05 ve \*\*\* 0,01 anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

Tablo 8'deki AMG Tahmincisine göre elde edilen regresyon sonuçlarına göre, jeopolitik riskin ekonomik büyümeyi temsilen seçilen kişi başına Reel GSYH'yı negatif etkilediği görülmektedir. Yapılan analiz neticesinde ortaya çıkan bu sonuç, kırılgan beşli ülkelerinin içinde bulunduğu coğrafyada meydana gelen karışıkların ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkilediği şeklinde yorumlanabilir. Diğer bir ifade ile elde edilen bu ilişki, jeopolitik risk arttıkça ülkeye yapılan yatırımların dolayısıyla sermaye girişinin azalacağı ve sonuçta azalan yatırımlarla birlikte ekonomik büyümenin yavaşlayacağı şeklinde değerlendirilebilir. Akadiri ve ark. (2020)'da bu bulguyla benzer sonuçlara ulaşılmıştır.

Çalışmada ele alınan bir diğer değişken olan işgücü değişkeninin ekonomik büyüme üzerinde istatistiki olarak anlamlı ve pozitif bir etkisi vardır. Elde edilen bu bulgu işgücü ve ekonomik büyümenin birbiriyle pozitif bir ilişki içerisinde olduğunu ifade etmektedir. Yani işgücü arttıkça ekonomik büyümede artmaktadır. Becker ve ark. (1990)'ın da belirttiği gibi bu durum artan nüfusa sahip ekonomilerin yüksek miktarda işgücüne sahip olması, beraberinde düşük maliyetli işgücünü meydana getirmektedir. Bu ise, işletmelerin daha ucuz emeğe olan eğilimi nedeniyle istihdamda artışa sebebiyet vermektedir. Sonuçta bu durum işgücünün ekonomik büyümeye katkı sağlamasını beraberinde getirmektedir. Literatürde yer alan çalışmalardan, Mahmud (2015), Sethy ve Sahoo (2015), Tumwebaze ve Ijjo (2015), bu çalışmayla benzer şekilde işgücünü temsilen kullanılan nüfus değişkeninin ekonomik büyüme üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğunu bulmuşlardır.

Son olarak çalışmada ele alınan sabit sermaye yatırımları değişkeninin ekonomik büyüme üzerinde istatistiki olarak anlamlı ve pozitif bir etkisi bulunmaktadır. Elde edilen bu sonuç, yerli yatırımlardaki artışın ve sabit sermaye oluşumunun yabancı yatırımları olumlu şekilde etkilediği şeklinde yorumlanabilir. Diğer bir ifade ile elde edilen bu bulgu, sabit sermaye yatırımlarında görülecek artışın kırılgan beşli ülkeleri sermaye birikimlerini artırdığını ima etmektedir. Bu ise, kırılgan beşli ülkelerinde üretim kapasitesi ve istihdam artışına sebep olmakta ve sonuçta ekonomik büyümeye katkı sağlamaktadır. Dolayısıyla sabit sermaye yatırımları arttıkça ekonomik büyümede artmaktadır.

## SONUÇ

Son zamanlarda ülkelerin ekonomik büyüme performanslarına yönelik yapılan araştırmalar gerek büyüme çerçevesinde gerekse de politik iktisat alanında büyük merak uyandırmaktadır. Bir ekonominin büyüme performansında, ülkenin ekonomik istikrarı, döviz kuru riski, işgücü maliyetleri gibi birçok makroekonomik faktörün yanı sıra ülkenin sahip olduğu politik ve jeopolitik risk değişiklikleri de önemli bir unsur haline gelmiştir. Ülkelerin sahip oldukları jeopolitik risklerindeki değişimler, ülkelerin hem ekonomik büyüme performansına ilişkin reel durumu etkilemekte hem de ekonomik büyüme performansına yönelik beklentileri etkilemektedir. Bu bağlamda değerlendirildiğinde, jeopolitik risklerin ekonomik büyüme performansı üzerindeki etkilerinin analiz edilerek, uygun politika aksiyonlarının alınması büyük öneme sahiptir.

Bu doğrultuda çalışmada ekonomik yapıları sebebiyle ekonomik büyüme performansları büyük ölçüde sahip oldukları risklerin ortadan kaldırılmasına bağlı olan kırılgan beşli ülkelerinde (Kolombiya, Meksika, Güney Afrika, Türkiye, Endonezya) jeopolitik risk ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin araştırılması hedeflenmiştir. Bu amaca yönelik olarak kırılgan beşli ülkelerinde 1985-2017 yılları arasındaki verileri içeren panel veri seti ile jeopolitik risk, sabit sermaye yatırımları ve işgücünün



ekonomik büyüme üzerindeki etkileri, heterojenlik ve yatay kesit bağımlılığını da dikkate alan AMG Tahmincisi yöntemi kullanılarak analiz edilmiştir. Elde edilen ampirik sonuçlara göre, jeopolitik riskin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi negatif ve istatistiki olarak anlamlı olarak bulunmuştur. İşgücü ve sabit sermaye yatırımlarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisi ise pozitif ve istatistiki anlamlı olarak gözlenmiştir.

Çalışmada elde edilen sonuçlarında gösterdiği gibi, kırılgan beşli ülkelerinde jeopolitik risk artışı nedeniyle, söz konusu ülkelerin ekonomik büyüme performansları daha duyarlı hale gelmektedir. Dolayısıyla jeopolitik risk artışı ne kadar kontrol altında tutulabilirse, hızlı ekonomik büyümenin sağlanmasındaki engeller o oranda ortadan kalkacaktır. Bu doğrultuda kırılgan beşli ülkelerinde jeopolitik riski artırabilecek faktörlerin iyi analiz edilmesi ve bu risklere karşı uygun politika aksiyonlarının alınması ekonomik büyüme performansının olumsuz etkilenmelerinin engellenmesi bakımından büyük önem taşımaktadır. Bu nedenle, riskleri en aza indiren bir politika tasarlamak gerekmektedir. Bu yönde politikaların hayata geçirilmesi halinde jeopolitik risk değişimlerinin kırılgan beşli ülkeleri ekonomik büyüme performanslarında ciddi boyutta zararlara neden olmasının önlenmesi mümkün gözükmektedir.

## KAYNAKÇA

- Acemoglu, D. (2012). Introduction to economic growth. *Journal of economic theory*, 147(2), 545–550.
- Akadiri, S. S., Eluwole, K. K., Akadiri, A. C., & Avcı, T. (2020). Does causality between geopolitical risk, tourism and economic growth matter? Evidence from Turkey. *Journal of Hospitality and Tourism Management*, 43, 273–277.
- Akbas, Y. E. (2020). The effects of exchange rate pass-through and cost channel on price level: The case of fragile five countries. *Applied Economics*, 52(25), 2705–2722.
- Antonakakis, N., Gupta, R., Kollias, C., & Papadamou, S. (2017). Geopolitical risks and the oil-stock nexus over 1899–2016. *Finance Research Letters*, 23, 165–173.
- Arslan, C. K. (2019) Jeopolitik riskin doğrudan yabancı yatırımlar üzerindeki etkisi. *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 6(6), 477–485.
- Aysan, A. F., Demir, E., Gozgor, G., & Lau, C. K. M. (2019). Effects of the geopolitical risks on Bitcoin returns and volatility. *Research in International Business and Finance*, 47, 511–518.
- Bekaert, G., Harvey, C. R., Lundblad, C. T., & Siegel, S. (2014). Political risk spreads. *Journal of International Business Studies*, 45(4), 471–493.
- Bezgin, M. S. (2019). *Türkiye'nin jeopolitik riski'nin borsa istanbul endeks getirileri üzerine etkisinin incelenmesi*. 18th International National Business Congress.
- Breusch, T. S., & Pagan, A. R. (1980), The Lagrange Multiplier Test and its applications to model specification tests in econometrics. *Review of Economic Studies*, 47, 239–53.
- Caldara, D., & Iacoviello, M. (2018). Measuring geopolitical risk. FRB International Finance Discussion Paper, (1222), 1–47.
- Caldara, D., & Iacoviello, M. (2019). Measuring geopolitical risk. *Board of Governors of the Federal Reserve Board*, 1–36. Retrieved from: [https://www.matteoiacoviello.com/gpr\\_files/GPR\\_PAPER.pdf](https://www.matteoiacoviello.com/gpr_files/GPR_PAPER.pdf)
- Cheng, C. H. J., & Chiu, C. W. J. (2018). How important are global geopolitical risks to emerging countries?. *International economics*, 156, 305–325.
- Çetin, D. (2019) Türkiye’de jeopolitik risk ve İslami Hisse Senedi Endeksi (Katılım 30) arasındaki nedensellik ilişkisi: Ampirik bir analiz. *International Congress of Islamic Economy, Finance and Ethics*.
- D. Das, M. Kannadhasan, & M. Bhattacharyya (2019). *The North American Journal of Economics and Finance*, 48, 1–19
- Dedeoğlu, D., Ögüt, K., & Pişkin, A. (2019). Yönetişim kalitesi, jeopolitik risk ve doğrudan yabancı yatırım ilişkisi: Gelişmekte olan ülkeler örneği. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 56(650), 51–69.
- Eberhardt, M., & Bond, Stephen (2009). Cross-Section Dependence in Non-Stationary panel models: A novel estimator. Munich Personal Repec Archive (MPRA) Papers, 17692, 1–28.

- Eberhardt, M., & Teal, F. (2011). Econometrics for Grumblers: A New Look at the Literature on Cross-Country Growth Empirics. *Journal of Economic Surveys*, 25(1), 109–155.
- Eberhardt, M., & Teal, F. (2010). Productivity analysis in global manufacturing production. University of Oxford Department of Economics Discussion Paper Series, (515), 1–32.
- IMF (2019). *IMF data*. Retrieved from: <https://data.imf.org>.
- Kerim, H. (2020). *Jeopolitik riskin Türkiye turizmüne etkisi* (Doktora Tezi). T.C. İstanbul Medeniyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Mahmud M. A., (2015). Econometric model on population growth and economic development in India: An empirical analysis. *Proceedings of the International Symposium on Emerging Trends in Social Science Research*, Chennai-India, 3–5 April 2015 Paper ID: C539
- Matteoiacoviello. (t.y). *Geopolitical risk (GPR) index*. Retrieved from: <https://www.matteoiacoviello.com/gpr.htm#data>.
- Pan, W. F. (2019). Geopolitical risk and R&D investment. *Economics Discussion Papers*, 1–49.
- Pesaran, M. H. (2003). A simple panel unit root test in the presence of Cross section Dependency. Cambridge Working Papers in Economics, 0346, Faculty of Economics, University of Cambridge.
- Pesaran, M. H. (2004). General diagnostic tests for cross section dependence in panels. *IZA Discussion Papers*, 1240, 1–39.
- Pesaran, M. H. (2006). A simple panel unit root test in the presence of cross-section dependence. *Journal of Applied Econometrics*, 22(2), 265–312.
- Pesaran, M. H., & Yamagata, T. (2008). Testing slope homogeneity in large panels. *Journal of Econometrics*, 142(1), 50–93.
- Rice, A., Vehbi, T., & Wong, B. (2018). Measuring uncertainty and its impact on the New Zealand economy. *Reserve Bank of New Zealand Analytical Note Series*, AN2018/01, 1–19
- Saint Akadiri, S., Eluwole, K. K., Akadiri, A. C., & Avci, T. (2019). Does causality between geopolitical risk, tourism and economic growth matter? Evidence from Turkey. *Journal of Hospitality and Tourism Management*, 43, 273–277.
- Sethy, S. K., & Sahoo, H. (2015). Investigating the relationship between population and economic growth: An analytical study of India. *Indian Journal of Economics and Business*, 14, 269–288.
- Soybilgen, B., Kaya, H., & Dedeoglu, D. (2019). Evaluating the effect of geopolitical risks on the growth rates of emerging countries. *Economics Bulletin*, 39(1), 717–725.
- Tatoğlu, F. (2013). *İleri panel veri analizi*. İstanbul: Beta Basım Yayıncılık.
- Tumwebaze, H. K., & Ijjo, A. T. (2015). Regional economic integration and economic growth in the COMESA region, 1980– 2010. *African Development Review*, 27, 67–77
- Üzar, U., & Akyazı, H. (2018). Ekonomik büyüme ve işsizlik arasındaki ilişkinin OECD ülkeleri düzeyinde ekonometrik bir analizi. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 19(2), 463–479.
- Westerlund, J. (2007). Testing for error correction in panel data. *Oxford Bulletin Of Economics And Statistics*, 69(6), 709–747.
- World Bank (2019). *Databank*. Retrieved from: <https://databank.worldbank.org/>.

**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.

**Çıkar Beyanı** : Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

**Teşekkür** : Yayın sürecinde katkısı olanlar (hakem, editör, dış paydaş vs.) ve destek alınan kuruma teşekkür burada belirtilir.

**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.

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

**Acknowledgement** : I thank the anonymous reviewers for their helpful suggestions and the editor (s) for their support throughout the process.

---



Araştırma Makalesi  
Research Article

Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi  
Yıl: 2021 Cilt-Sayı: 14(3) ss: 991–1005

Academic Review of Economics and Administrative Sciences  
Year: 2021 Vol-Issue: 14(3) pp: 991–1005

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

ISSN: 2564-6931

DOI: 10.25287/ohuiibf.806765

Geliş Tarihi / Received: 06.10.2020

Kabul Tarihi / Accepted: 15.01.2021

Yayın Tarihi / Published: 31.07.2021

## KATILIM BANKALARINA AİT CAMELS ORANLARININ MAUT YÖNTEMİ İLE ANALİZİ: COVID-19 ÖNCESİ VE SÜRECİNDE BİR KARŞILAŞTIRMA

Eda KÖSE <sup>1</sup>  
Fatma YÖRÜK EREN <sup>2</sup>  
Aşkın ÖZDAĞOĞLU <sup>3</sup>  
İsmail BEKCI <sup>4</sup>

### Öz

Tüm dünyayı kısa sürede etkisi altına alan COVID-19 salgını, ilk olarak Türkiye’de 2020 yılının ilk çeyreğinin son ayına denk gelmiştir. Pandemi sürecine girilmesiyle birlikte salgının önlemek amacıyla alınan tedbirlerin ardından bankacılık sektöründe kısa vadede faiz oranların azalması ve buna bağlı olarak kredi taleplerinde artışa neden olmuştur. Özellikle bu süreçte faizsiz işlem yapmak isteyen işletme sahipleri ya da bireylerin ihtiyaçlarını karşılamak için katılım bankaları da destek paketlerini açıklamıştır. Buna bağlı olarak kısa vadede katılım bankalarının açıkladıkları destek paketlerinin ilerleyen süreçte de performanslarına etki edeceği ve piyasada dengelerin değişeceği yönündedir. Bu çalışmada; Türkiye’de faaliyette bulunan altı katılım bankasının CAMELS oranları kullanılarak MAUT tekniği ile performanslarının ölçülmesi amaçlanmıştır. CAMELS kapsamında değerlendirilen oranlar hesaplanmıştır. Oran hesaplamasında, 2020 yılı ilk çeyrek ve ikinci çeyrek hesap dönemine ait, konsolide finansal tablolar ve bağımsız denetim raporları kullanılmıştır. Ardından oran yönleri belirlenerek, şeffaflık karar vermeyi hedefleyen ÇKKV (Çok Kriterli Karar Verme) metodlarından MAUT yöntemiyle altı katılım bankasının, makro yaklaşım izlenerek performansları incelenmiştir. COVID-19 öncesi olarak 2020’nin ilk çeyrek dönemi ve COVID-19 sonrası 2020’nin ikinci çeyrek dönemi ayrı ayrı hesaplar yapılarak pandemi etkisi analiz edilmiştir. Sonuçta, en iyi performansı, 2020 yılı ilk çeyreğinde Türkiye Finans Katılım Bankası’nın, 2020 yılı ikinci çeyreğinde Vakıf Katılım bankasının gösterdiği tespit edilmiştir.

**Anahtar Kelimeler** : CAMELS, MAUT, ÇKKV, Katılım Bankacılığı, COVID-19

**Jel Sınıflandırması** : C02, C44, G21, L25.

<sup>1</sup> Arş. Gör., Nevşehir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Muhasebe ve Finansman Ana Bilim Dalı, edakose@nevsehir.edu.tr, ORCID: 0000-0002-9537-3672.

<sup>2</sup> Doktora öğrencisi, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, yoruk.fatma@hotmail.com, ORCID: 0000-0003-0687-8749.

<sup>3</sup> Doç. Dr., Üyesi, Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi Üretim Yönetimi ve Pazarlama Ana Bilim Dalı, askin.ozdagoglu@deu.edu.tr, ORCID: 0000-0001-5299-0622.

<sup>4</sup> Prof. Dr., Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü Muhasebe Finansmanı Ana Bilim Dalı, ismailbekci@sdu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-9862-737X.

### Atıf / Citation (APA 6):

Köse, E., Yörük-Eren, F., Özdağoğlu, A., & Bekci, İ. (2021). Katılım bankalarına ait Camels oranlarının Maut yöntemi ile analizi: Covid-19 öncesi ve sürecinde bir karşılaştırma. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(3), 991–1005. <http://doi.org/10.25287/ohuiibf.806765>.

## CAMELS RATIO ANALYSIS FOR PARTICIPATION BANKS WITH MAUT METHOD: COMPARISON PRE AND POST COVID-19

### Abstract

The first cases of COVID-19 outbreak, which has come upon the world in a short period of time, coincided with the last month of the first quarter of the year 2020 in Turkey. In this process, the measurements aiming to prevent the pandemic caused a decrease in the interest rates in the banking sector for the short term, resulting in increases in credit demand. In this process, participation banks have also announced support packages to meet the needs of business owners or individuals who want to make interest-free transactions. Accordingly, these support packages declared by the participation banks in the short term will affect their performances in the ongoing process, changing the balances. In this study, it was aimed to measure the performance of six participation banks operating in Turkey through their CAMELS rates using the MAUT technique. The rates were calculated through the CAMELS, in which consolidated financial statements and independent audit reports were used for the first quarter and second quarters of 2020. Subsequently, the ratio directions were determined and the performances of six participation banks were examined by following a macro approach using the MAUT method, one of the MCDM (Multi-Criteria Decision Making) methods, that aims at transparent decision making. The first quarter of 2020 was calculated as the pre-COVID period, and the second quarter of 2020 was separately calculated as the post-COVID period, and the pandemic effect was analyzed. As a result, the best performance was determined to be of the Türkiye Finans Participation Bank in the first quarter of 2020 and the Vakıf Participation Bank in the second quarter of 2020.

**Keywords** : CAMELS, MAUT, MCDM, Participation banking, COVID-19.

**Jel Classification** : C02, C44, G21, L25.

### GİRİŞ

Çin'in Hubei eyaleti Wuhan şehrinde COVID-19'un tespit edilmesinden iki aydan kısa bir süre sonra, virüs diğer ülkelere de hızlı bir şekilde yayılmıştır. 09.03.2020 tarihi itibarıyla dünya genelinde 100.000'den fazla insan bu hastalığa yakalanmış ve yaklaşık 3.800 kişi yaşamını kaybetmiştir (World Health Organization Situational Report, March). COVID-19 bulaşıcı olduğunun kanıtlanması ve dünya çapında hızlı yayılmasının sonucu 11.03.2020 tarihinde Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ) tarafından pandemi ilan edilmiştir. Her gün artan vaka sayıları toplumda endişeye yol açmış dolayısıyla insanlar virüsün bulaşabileceği kalabalık alanlardan uzak durarak önlem almaya başlamışlardır. Bu durum, insanların toplu taşıma, okullar, işyerleri gibi kalabalığın yoğun olduğu yerlerden uzak durmasına yol açacaktır. Pandemi sürecinde, insan sağlığının felaketle sonuçlandığını gören hükümetler, virüsün yayılmasını kontrol altına alma politikaları sert bir şekilde olmuş ve küresel ekonomik faaliyetler durma noktasına gelmiştir. Alınan önlemler sonucu, birçok sektörde faaliyetler durduruldu veya işyerleri kapatıldı. Diğer etkilerinin yanı sıra bireyler ve kuruluşlar, ekonomik kısıtlamalar nedeniyle yükümlülüklerini yerine getirememeleri durumu ile karşı karşıya kalmıştır. Dünya'da farklı hükümetler tarafından kendi ekonomilerine gelir desteği, işsizlik yardımı gibi sosyal yardımlara daha iyi erişim sağlanması amacıyla bireysel destekler, hibe ve krediler olmak üzere işletmeler ve diğer kurumlar için devlet destekleri, faiz oranı indirimleri ve para politikası araçları dahil olmak üzere finansal sistemi desteklemek için politikalar hazırlamışlardır. Birçok araştırmacı, 2020 yılı ekonomik tahminlerini azaltırken, finansal piyasa katılımcıları ise para politikası etkisinin daha kolay olacağını tahmin etmektedir.

COVID-19 sürecinde bankalar, toplumun her kesimini kapsayan destek politikaları açıklamıştır. Bu süreçte bankalar, kredilerin geri dönmeme olasılığı ve yoğun banka işlemlerinden dolayı savunmasızdılar. Leoni (2013) HIV sürecinde gelişmekte olan ülkelerde yaptığı araştırma bulgularına göre, banka mevduatlarında azalma olduğunu, bunun nedeninin bireysel tedavilerin ödenebilmesi amacıyla ilişkili olduğunu tespit etmiştir. Bununla birlikte Lagoarde-Segot ve Leoni (2013), pandemi

yaygınlaştıkça gelişmekte olan ülkelerde bankaların çökme olasılığının arttığını gösteren model geliştirmişlerdir. Ülkelerdeki bankaların verdiği kredilerin çoğunun pandemi sürecinde baskı altında kalacağını ve bundan etkileneceğini ifade etmişlerdir. Çünkü pandeminin geçici bir süre olduğu kabul edilirse ortaya çıkacak likidite eksikliği güçlü bankacılık sistemi tarafından sağlanacaktır. Bununla birlikte şok etkinin ortaya çıkması durumunda ödemelerin gerçekleşmeme riski ile karşı karşıya kalınmakta ve bankaları kredi süreçleri sıkıntıya düşürmektedir. Doğal olarak da bankaların yeni kredi vermeme, kişilerin ya da işletmelerin likidite ihtiyacını karşılayamama durumu ortaya çıkacaktır.

Ülkeler arası yapılan savaşlar, yavaş yavaş ilerleyen iklim değişikliği gibi olaylar ya da ulusal felaketlerin aksine, COVID-19 dünyada küresel piyasaları olumsuz olarak etkilemiştir. Ülkelerin sermaye maliyetlerinin nasıl etkilendiği, sigorta ve finansal sistemlere destek veren hükümet politikaları gibi etkilerle gelecekte karşı karşıya kalabilecektir. Argümanlar ne olursa olsun, tartışılması gereken pandemi döneminde kişilere ya da işletmelere önemli destek olan bankaları nasıl etkiliyor ya da etkileyecek? Uluslararası ya da ulusal alanda COVID-19'un küresel ekonomiye etkisini ortaya koymak amacıyla araştırmalar yapılmış ve yapılmaya da devam etmektedir. Bununla birlikte geçmişte de pandemilerin küresel ekonomiyi nasıl etkilediği ile ilgili çok fazla da kaynak bulunmamaktadır. Bu nedenle bu araştırmada, COVID-19'un katılım bankalarının performanslarını nasıl etkiledi? sorusuna cevap aramaktadır.

## I. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Dünya çapında 2020 Mart'ın sonlarında yaklaşık yarım milyon insana COVID-19 teşhisi konulmuştur. Virüsün ilk olarak 2019 yılının sonlarında, Çin'in Wuhan şehrinde Huanan deniz ürünleri pazarında satılan canlı hayvanlar aracılığıyla insanlara bulaştığı ve ardından kişiden kişiye bulaşarak yayıldığı düşünülmektedir. Aslında bu salgın ilk başta sadece Çin'i etkiliyor gibi görünse de zamanla diğer ülkeler tarafından Çin'e uluslararası seyahat kısıtlamaları getirilmiştir. 2020 Şubat ayı başında nerdeyse Avrupa ülkelerinin tamamına yayılmıştır (WHO, 2020). COVID-19'un sağlık alanındaki etkisinin yanı sıra sosyal, toplumsal ve ekonomik olarak da birçok alanı etkisi altına almıştır. Ülkelerin pandemi döneminde tedbir amacıyla aldıkları COVID-19 önlemleri tüm sektörleri etkilemiştir. Hükümetler tarafından COVID-19'un daraltıcı ekonomik sonuçlarını azaltmak amacıyla destek paketleri açıklanmıştır.

Türkiye'de ilk vaka 10.03.2020 tarihinde görülmüş ve hükümet tarafından salgının yayılmasını önlemek amacıyla toplum, eğitim, sosyal ve ekonomik olarak alınacak tedbirleri açıklamıştır. Bu tedbirler kapsamında işletmeleri ve hane halkını desteklemek için başta "Ekonomik İstikrar Kalkan Paketi" olmak üzere aşama aşama tedbirler açıklanmıştır. Bu paket, özellikle kamu bankalarına işletmeleri ve toplumu desteklemek amacıyla kredilerle ilgili tedbirleri kapsamaktadır (www.istanbul.gov.tr). Ayrıca küresel rekabet artmasıyla birlikte faizli işlem yapmak istemeyen yatırımcılara da ekonomik sisteme dahil etmek isteyen katılım bankaları da destek paketlerini açıklamıştır. Türkiye Katılım Bankaları Birliği (TKBB) tarafından açıklanan destek paketi aşağıda açıklanmıştır (TKBB, 2020);

- *Bireysel ve kurumsal fon kullanan müşterilerin talep etmeleri halinde ödemesi gereken taksit, kâr payı ve anapara ödemelerinin 1 aydan 12 aya kadar ötelenmesi*
- *Nakit akışı bozulan veya bozulması öngörülen ve buna bağlı ödeme sorunu yaşayabilecek müşterilerin mevcut finansmanlarının uygun vade seçenekleri ile yapılandırılmasına imkân verilmesi*
- *Personel maaşlarını katılım bankaları üzerinden alan müşterilere "3 aylık maaş gideri" kadar ilave finansman limiti tanımlanması*

- *Katılım bankalarında finansman limiti olan müşterilerin mevcut koşullar nedeniyle oluşabilecek işletme sermayesi ve Doğrudan Borçlandırma Sistemi'ne yönelik ilave limit ihtiyaçlarının ivedilikle karşılanması*
- *Firmaların Vergi ve SGK gibi kamusal ödeme yükümlülüklerini kolaylaştırmak amacıyla; 3 ay ödemesiz, 12 aya kadar taksit imkânı verilmesi*
- *ATM'lerden nakit çekim limitlerinin artırılması*
- *Mobil ve internet bankacılığı uygulamalarından yapılacak işlemlerden ücret alınmaması.*

TKBB tarafından açıklanan destek paketi haricinde banka bazlı almış oldukları destek paketlerini de açıklamışlardır. TKBB Sektör Bilgileri kapsamında açıkladıkları rapora göre; katılım bankalarının 2020 Ocak ayından 2020 Mart ayına kadar toplanan fonlar %11,7 artış gösterirken 2020 Mart-3 Temmuz dönemlerinde ise toplanan fonlar %13,8 artış göstermiştir. Aynı zamanda kullanılan fonlar Ocak-Mart dönemi arası %14,2 artış gösterirken 13 Mart-3 Temmuz dönemlerinde %23,5 artmıştır (TKBB, 2020). Katılım bankalarında Mart-Temmuz dönemlerinde kredide artış olmasının nedeni olarak pandemi döneminde sıkıntıya düşen işletmeleri destek olmak amacıyla açıkladıkları destek paketi olduğu söylenebilir.

Katılım bankaları, finansal sistemde sürdürülebilirlik sağlamaktadır. Özellikle kriz dönemlerinde reel sektörü finanse etmeleri doğal koruma sağlarken krizin bittiği dönemlerde diğer bankalar gibi çok sayıda araca sahip olmadığından olumsuz olarak etkilenmektedir. Katılım bankaları yöneticilerinin yaptıkları açıklamalarda; pandemi döneminde müşterilerinin olumsuz etkilendiğini ve bu süreçte bazı müşterilerinin kredi yapılandırılmasına gittiğini ifade etmişlerdir. Ancak bu durumun kısa vadede risk olmadığını, pandemi sürecinin uzaması durumunda ise bu algının değişeceğini belirtmişlerdir (Şensoy, Bayraktar, Arslan, 2020: 22).

## .....II.'LİTERATÜR TARAMASI

Kısa sürede COVID-19 ekonomik, sosyal ve toplumu etkileyen bir salgın niteliği kazanarak dünyayı etkisi altına almıştır. Bu nedenle literatür de kısa sürede salgının birçok alanda etkisini ortaya koymak amacıyla araştırmalar yapılmıştır. Bu çalışma kapsamında COVID-19'un bankalar üzerinde etkisini ortaya koyan araştırmalara yer verilmiştir.

Acharya ve Steffen (2020), pandemi krizi sırasında bankalardaki kredi limiti düşüşlerinin boyutunu simüle etmek için ilk pandemi döneminde tahmin modelleri uygulamışlardır. Mart 2020'de ABD bankacılık sistemi için 264 milyar dolarlık kredi çekilmesini simüle ettiği sonucuna ulaşılmıştır.

Andersen, Hansen, Johannesen & Sheridan (2020), araştırmalarında salgının Danimarka tüketici üzerinde etkilerini analiz etmek için bankalardaki müşteri verilerini kullanmışlardır. Bulgulara göre, kart harcamalarının %25 azaldığı, bunun nedeni olarak da kısıtlı mal ve hizmetlerden kaynaklandığını ifade etmişlerdir.

Ersoy, Gürbüz, Fındıkçı Erdoğan (2020), yaptıkları araştırmada pandemi döneminde 11 Mart 2020 tarihinin 10 hafta önce ve 10 hafta sonra Türkiye'deki bankalarının verilerini incelemiştir. Bulgulara göre, kredi ve menkul değerlerinin arttığı buna göre itfa edilmiş maliyetler üzerinden menkul kıymetler azaldığını ve mevduatların arttığını saptamıştır.

Greenwald, Krainer, Paul (2020), pandemi döneminde kredi kesintisi yaşayan bankaların vadeli kredilerinde kısıtlama yaptıklarını saptamıştır.

Hartley ve Rebucci (2020), COVID-19 sürecinde 21 merkez bankasının 10 yıllık devlet tahvil getirilerini incelemişlerdir. Buna göre, tüm bankalarda pandemi döneminde devlet tahvili getirilerinin arttığına ulaşılmıştır.

Korzeb ve Niedziółka (2020), Polonya’da bulunan 13 ticari bankanın pandemi sürecinde potansiyel etkilere karşı tepkisini araştırmışlardır. Bulgulara göre, büyük olan bankaların pandemi döneminde daha dirençli olduğu elde edilmiştir.

Shababi, Azar, Razi, Shams (2020), İran’da pandemi döneminde şubesiz bankacılığın etkisini analiz etmişlerdir. Bulgulara göre, pandemi de şubesiz bankacılığın kabul edilmesi ya da geliştirilmesinin olumlu etkisi olduğunu saptamıştır.

Talbot ve Ordonez-Ponce (2020), Kanada’da bankalarının COVID-19 sürecinde topluluklara ve müşterilere verdiği destekleri içerik analizi yaparak üç banka grubuna ayırmış; bu grupları kapsamlı eylemler, temkinli eylemler ve bekle-gör olarak sınıflandırmışlardır. Buna göre, çoğu bankanın bu süreçte çok az destek olduğunu, ancak üç bankanın paydaşlarına ve müşterilerine ihtiyaç zamanında destek olduğunu saptamışlardır.

### III. METODOLOJİ

#### III. I. Tasarım ve Yöntem

Kullanılan CAMELS Oranları, Gündoğdu (2017: 33), Keskin, Karaca, Bozdan (2018: 205), Abdullayev (2013: 101) kaynaklarından derlenmiştir. Çalışmada CAMELS skorlaması yapılmamış, kullanılan oranlardan faydalanılarak, bankaların 31 Mart 2020 (ilk çeyrek) – 30 Haziran 2020 (ikinci çeyrek) dönemlerine ait, konsolide finansal tabloları ve bağımsız denetim raporları kullanılarak oranlar hesaplanmış ve oran analizi yapılmıştır. Ardından oran yönleri belirlenerek, şeffaf karar vermeyi hedefleyen ÇKKV (Çok Kriterli Karar Verme) metodlarından MAUT yöntemiyle altı katılım bankasının, makro yaklaşım izlenerek performansları incelenmiştir.

MAUT (Multi Attribute Utility Theory - Çok Nitelikli Fayda Teorisi) Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) yöntemlerinden birisidir. MAUT yöntemi aşağıda denklemler yardımıyla açıklanmıştır (Zhu, Ou, Van den Heuvel, Liu, 2017: 429–430).

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

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

$m$ : karar verme problemindeki alternatif sayısı

$n$ : karar verme problemindeki kriter sayısı

$x_{ij}$ :  $i$ . alternatifin  $j$ . kriter açısından sahip olduğu performans değeri

$D$ : karar matrisi

MAUT yönteminin ilk adımında karar matrisi oluşturulmalıdır. Karar matrisi uzmanların her bir kriter açısından her bir alternatife atadıkları performans değerlerini içerir. Karar matrisi Eşitlik 1’de gösterilmiştir.

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

$y_{ij}$ :  $i$ . alternatifin  $j$ . kriter açısından normalize performans değeri



Ardından karar matrisindeki değerlere normalizasyon işlemi uygulanarak normalize edilmiş karar matrisi oluşturulur. Değerin daha büyük olmasının daha iyi durumu gösterdiği fayda yönlü kriterler için normalizasyon işlemi Eşitlik 2 kullanılarak gerçekleştirilir.

$$y_{ij} = \frac{x_{ij} - \min_i x_{ij}}{\max_i x_{ij} - \min_i x_{ij}} \quad \text{Eşitlik 2}$$

Değerin daha küçük olmasının daha iyi durumu gösterdiği maliyet yönlü kriterler için ise normalizasyon işlemi Eşitlik 3 kullanılarak gerçekleştirilir.

$$y_{ij} = \frac{\max_i x_{ij} - x_{ij}}{\max_i x_{ij} - \min_i x_{ij}} \quad \text{Eşitlik 3}$$

Eşitlik 2 ve Eşitlik 3'ten kritere göre uygun olanı seçilerek oluşan normalize edilmiş karar matrisi Eşitlik 4'teki gibi oluşur.

*Y: normalize edilmiş karar matrisi*

$$Y = \begin{bmatrix} y_{11} & y_{12} & \dots & y_{1n} \\ y_{21} & y_{22} & \dots & y_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ y_{m1} & y_{m2} & \dots & y_{mn} \end{bmatrix} \quad \text{Eşitlik 4}$$

İzleyen aşamada ağırlıklı normalize performans değerleri Eşitlik 5 kullanılarak hesaplanır.

*w<sub>j</sub>: j. kriterin ağırlık değeri*

*N: ağırlıklı normalize karar matrisi*

*n<sub>ij</sub>: i. alternatifin j. kriter açısından ağırlıklı normalize performans değeri*

$$n_{ij} = w_j \cdot y_{ij}; \quad \forall i, j \text{ için} \quad \text{Eşitlik 5}$$

Eşitlik 5'in karar matrisindeki tüm değerlere uygulaması sonucu ağırlıklı normalize karar matrisi Eşitlik 6'daki gibi oluşur.

$$N = \begin{bmatrix} n_{11} & n_{12} & \dots & n_{1n} \\ n_{21} & n_{22} & \dots & n_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ n_{m1} & n_{m2} & \dots & n_{mn} \end{bmatrix} \quad \text{Eşitlik 6}$$

MAUT yönteminin son adımında karar verme problemindeki her bir alternatifin genel ağırlıklı fayda değeri hesaplanır. Bu değer hesaplanması Eşitlik 7 vasıtasıyla gerçekleştirilir.

*U<sub>i</sub>: i. alternatifin genel ağırlıklı fayda değeri*

$$U_i = \sum_{j=1}^n n_{ij} \quad \text{Eşitlik 7}$$

MAUT yöntemine göre genel ağırlıklı fayda değerlerinin en büyüğü en iyi alternatifi göstermektedir.

### III. II. Bulgular ve Tartışma

Çalışmada, katılım bankalarının finansal tablolarından elde edilen bilgiler doğrultusunda CAMELS oranları hesaplanmıştır. Çalışmada kullanılan CAMELS oranları Tablo 1'de gösterilmiştir.

**Tablo 1. CAMELS Oranları**

Oranlar	Oran Kodu	Oran Yönü
<b>C (SERMAYE YETERLİLİK ORANLARI)</b>		
1- ÖZSERMAYE/ AKTİF TOPLAMI	$C_1$	Pozitif
2- (ÖZSERMAYE- DURAN VARLIKLAR)/ AKTİF TOPLAMI	$C_2$	Pozitif
3- ÖZSERMAYE/ (MEVDUAT+ MEVDUAT DIŞI KAYNAKLAR)	$C_3$	Pozitif
4- DÖNEM NET KARI/ AKTİF TOPLAMI	$C_4$	Pozitif
5- NET İŞLETME SERMAYESİ/ AKTİF TOPLAMI	$C_5$	Pozitif
<b>A (AKTİF KALİTESİ ORANLARI)</b>		
1- DURAN VARLIKLAR/ AKTİF TOPLAMI	$A_1$	Pozitif
2- NET FİNANSAL VARLIKLAR / AKTİF TOPLAMI	$A_2$	Pozitif
3- VERİLEN KREDİLER TOPLAMI / MEVDUAT TOPLAMI	$A_3$	Pozitif
4- VERİLEN KREDİLER TOPLAMI / AKTİF TOPLAMI	$A_4$	Pozitif
5- KREDİLER VE ALACAKLAR TOPLAMI / AKTİF TOPLAMI	$A_5$	Pozitif
6- KREDİLER VE ALACAKLAR TOPLAMI / MEVDUAT TOPLAMI	$A_6$	Pozitif
7- ALINAN KREDİLER TOPLAMI / PASİF TOPLAMI	$A_7$	Negatif
<b>M (YÖNETİM YETERLİLİĞİ ORANLARI)</b>		
1- ŞUBE BAŞINA NET KAR= NET KAR/ ŞUBE SAYISI	$M_1$	Pozitif
2- DİĞER FAALİYET GİDERLERİ/ AKTİF TOPLAMI	$M_2$	Negatif
3- NET FAALİYET GELİRLERİ TOPLAMI / AKTİF TOPLAMI	$M_3$	Pozitif
4- (PERSONEL GİDERLERİ+ KIDEM TAZMİNATI)/ AKTİF TOPLAMI	$M_4$	Negatif
5- NET KAR PAYI DIŞI GELİRLER / AKTİF TOPLAMI	$M_5$	Pozitif
6- NET KAR PAYI DIŞI GELİRLER / DİĞER FAALİYET GİDERLERİ	$M_6$	Pozitif
<b>E (KAZANÇ- KARLILIK ORANLARI)</b>		
1- DÖNEM NET KARI (ZARARI)/ ÖZKAYNAKLAR	$E_1$	Pozitif
2- DÖNEM NET KARI (ZARARI)/ AKTİF TOPLAMI	$E_2$	Pozitif
3- DÖNEM NET KARI (ZARARI)/ ÖDENMİŞ SERMAYE	$E_3$	Pozitif
4- GELİRLER TOPLAMI / GİDERLER TOPLAMI	$E_4$	Pozitif
5- ÖZEL KARŞILIKLAR SONRASI NET KAR PAYI GELİRLERİ/ AKTİF TOPLAMI	$E_5$	Pozitif
6- KAR PAYI GELİRLERİ/ KAR PAYI GİDERLERİ	$E_6$	Pozitif
7- KAR PAYI DIŞI GELİRLER/ KAR PAYI DIŞI GİDERLER	$E_7$	Pozitif
8- VERGİ ÖNCESİ KAR/ AKTİF TOPLAMI	$E_8$	Pozitif
<b>L (LİKİDİTE ORANLARI)</b>		
1- LİKİT VARLIKLAR/ AKTİF TOPLAMI	$L_1$	Pozitif
2- LİKİT VARLIKLAR/ KISA VADELİ YÜKÜMLÜLÜKLER (VADESİZ VE 1 AY VADELİ)	$L_2$	Pozitif
3- LİKİT VARLIKLAR/ MEVDUAT+ MEVDUAT DIŞI KAYNAKLAR	$L_3$	Pozitif
4- TP LİKİT VARLIKLAR/ AKTİF TOPLAMI	$L_4$	Pozitif
5- YP LİKİT VARLIKLAR/ YP KAYNAKLAR	$L_5$	Pozitif
<b>S (PİYASA RİSKİNE DUYARLILIK ORANLARI)</b>		
1- KAR PAYI GELİRLERİ/ AKTİF TOPLAMI	$S_1$	Pozitif
2- YP VARLIKLAR/ YP KAYNAKLAR	$S_2$	Pozitif
3- YP VARLIKLAR/ AKTİF TOPLAMI	$S_3$	Pozitif
4- TP VARLIKLAR/ AKTİF TOPLAMI	$S_4$	Pozitif
5- TP KREDİLER VE ALACAKLAR/ KREDİLER VE ALACAKLAR TOPLAMI	$S_5$	Pozitif
6- KAR PAYI GİDERLERİ/ GİDERLER TOPLAMI	$S_6$	Negatif
7- KAR PAYI DIŞI GELİRLER / AKTİF TOPLAMI	$S_7$	Pozitif

Tablo 1’de CAMELS oranların yönü pozitif ve negatif olarak gösterilmiştir. Buna göre; oran yönü pozitif olanlar değer in büyük olduğunu dolayısıyla, olumlu gösterirken; oran yönü negatif olanlar ise değer in küçük olduğunu yani olumsuz durumu göstermektedir. Analiz de yer alan bankalar ve kodları Tablo 2’de gösterilmiştir.

**Tablo 2: Katılım Bankalarının Kodları**

BANKALAR	BANKALARIN KODU
ALBARAKA TÜRK	$B_1$
KUVEYT TÜRK	$B_2$
TÜRKİYE FİNANS	$B_3$
VAKIF KATILIM	$B_4$
ZİRAAT KATILIM	$B_5$
EMLAK KATILIM	$B_6$

Tablo 2’de yer alan bankalara yönelik hesaplanan COVID-19 öncesi 2020 yılı ilk çeyreğine ilişkin CAMELS oranları Tablo 3’te gösterilmiştir.

**Tablo 3: Katılım Bankalarının CAMELS Oranları (COVID-19 Öncesi -2020 İlk Çeyrek)**

	$B_1$	$B_2$	$B_3$	$B_4$	$B_5$	$B_6$
$C_1$	0,071	0,057	0,082	0,124	0,082	0,104
$C_2$	-0,006	0,023	0,036	0,095	0,065	0,059
$C_3$	0,082	0,063	0,095	0,146	0,092	0,133
$C_4$	0,000	0,003	0,003	0,004	0,003	-0,002
$C_5$	0,050	0,065	0,090	0,125	0,099	0,173
$A_1$	0,077	0,033	0,046	0,029	0,017	0,045
$A_2$	0,260	0,355	0,356	0,378	0,192	0,240
$A_3$	0,808	0,676	0,783	0,804	0,978	0,940
$A_4$	0,628	0,570	0,616	0,586	0,697	0,624
$A_5$	0,663	0,612	0,598	0,593	0,791	0,715
$A_6$	0,853	0,726	0,759	0,814	1,109	1,077
$A_7$	0,028	0,030	0,598	0,017	0,022	0,106
$M_1$	79,765	782,478	586,332	1347,717	1182,990	-1775,500
$M_2$	0,003	0,002	0,003	0,002	0,002	-0,002
$M_3$	0,010	0,017	0,017	0,016	0,015	0,009
$M_4$	0,003	0,003	0,003	0,002	0,001	0,002
$M_5$	0,004	0,007	0,007	0,006	0,003	0,001
$M_6$	1,436	3,127	2,226	2,847	1,738	-0,734
$E_1$	0,005	0,050	0,037	0,034	0,035	-0,018
$E_2$	0,000	0,003	0,003	0,004	0,003	-0,002
$E_3$	0,014	0,075	0,070	0,044	0,065	-0,028
$E_4$	1,772	2,771	2,491	2,286	2,073	1,666
$E_5$	0,002	0,001	0,003	0,003	0,004	0,001
$E_6$	1,883	2,626	2,633	2,145	2,127	1,902
$E_7$	0,624	1,690	1,068	1,258	0,763	0,332
$E_8$	0,000	0,004	0,004	0,005	0,004	-0,002
$L_1$	0,185	0,185	0,219	0,102	0,109	0,105
$L_2$	0,258	0,245	0,283	0,165	0,186	0,199
$L_3$	0,212	0,205	0,253	0,120	0,123	0,135
$L_4$	0,029	0,010	0,027	0,004	0,002	0,012
$L_5$	0,276	0,304	0,360	0,198	0,223	0,170
$S_1$	0,015	0,015	0,016	0,018	0,023	0,015
$S_2$	0,963	1,054	1,024	1,179	0,951	1,103
$S_3$	0,545	0,603	0,545	0,582	0,456	0,604
$S_4$	0,455	0,397	0,455	0,418	0,544	0,396
$S_5$	0,505	0,545	0,606	0,513	0,589	0,042
$S_6$	0,751	0,711	0,651	0,799	0,862	-0,798
$S_7$	0,004	0,007	0,007	0,006	0,003	0,001

Katılım bankalarına yönelik hesaplanan COVID-19 süreci - 2020 yılı ikinci çeyreğine ilişkin CAMELS oranları Tablo 4’te gösterilmiştir.

**Tablo 4: Katılım Bankalarının CAMELS Oranları (COVID-19 Süreci -2020 İkinci Çeyrek)**

	$B_1$	$B_2$	$B_3$	$B_4$	$B_5$	$B_6$
$C_1$	0,069	0,053	0,077	0,103	0,072	0,093
$C_2$	-0,004	0,016	0,035	0,081	0,053	0,052
$C_3$	0,079	0,059	0,088	0,119	0,081	0,115
$C_4$	0,001	0,004	0,003	0,003	0,003	0,002
$C_5$	0,052	0,061	0,091	0,111	0,091	0,157
$A_1$	0,073	0,037	0,042	0,022	0,019	0,041
$A_2$	0,272	0,423	0,282	0,425	0,176	0,218
$A_3$	0,815	0,640	0,887	0,738	1,015	0,986
$A_4$	0,623	0,499	0,653	0,548	0,726	0,660
$A_5$	0,655	0,540	0,676	0,553	0,805	0,741
$A_6$	0,857	0,693	0,918	0,745	1,126	1,108
$A_7$	0,027	0,028	0,025	0,015	0,021	0,098
$M_1$	238,546	1156,868	713,215	1322,792	1412,061	2065,200
$M_2$	0,002	0,004	0,003	0,002	0,003	0,002
$M_3$	0,009	0,016	0,014	0,013	0,027	0,012
$M_4$	0,003	0,002	0,002	0,002	0,003	0,002
$M_5$	0,002	0,005	0,004	0,003	0,004	0,005
$M_6$	0,896	1,211	1,409	1,492	1,202	2,336
$E_1$	0,013	0,070	0,042	0,031	0,042	0,026
$E_2$	0,001	0,004	0,003	0,003	0,003	0,002
$E_3$	0,040	0,111	0,085	0,044	0,003	0,041
$E_4$	1,675	2,301	2,290	2,194	2,062	1,855
$E_5$	0,004	0,006	0,005	0,005	0,007	0,004
$E_6$	1,948	3,129	2,823	2,413	2,206	1,740
$E_7$	0,387	0,672	0,714	0,580	0,494	0,972
$E_8$	0,001	0,005	0,004	0,004	0,005	0,003
$L_1$	0,181	0,132	0,133	0,152	0,080	0,110
$L_2$	0,252	0,172	0,173	0,230	0,132	0,186
$L_3$	0,206	0,146	0,153	0,175	0,090	0,137
$L_4$	0,028	0,020	0,009	0,002	0,003	0,014
$L_5$	0,275	0,211	0,232	0,298	0,197	0,194
$S_1$	0,014	0,017	0,015	0,016	0,042	0,017
$S_2$	0,965	0,835	0,844	1,137	0,938	1,005
$S_3$	0,536	0,444	0,451	0,569	0,366	0,501
$S_4$	0,464	0,556	0,549	0,431	0,634	0,499
$S_5$	0,526	0,601	0,659	0,573	0,667	0,503
$S_6$	0,740	0,568	0,622	0,762	0,348	0,808
$S_7$	0,003	0,005	0,004	0,003	0,004	0,005

Bu tabloların devriği MAUT yönteminin açıklandığı kısımdaki, Eşitlik 1’de gösterilen karar matrisini ifade etmektedir. Bu tablodaki her bir oranı değerlendirme durumu farklı olduğu için normalizasyon işlemi yapılmıştır. Buna göre, Tablo 4’de yer alan oranları birbiri ile karşılaştırılarak, ölçüm birim olmayan, değeri 0 ile 1 arasında değişen standart sayılara çevirmiştir. Rasyonun küçük olmasının daha iyi durumu gösterdiği  $A_7$ ,  $M_2$ ,  $M_4$  ve  $S_6$  rasyoları için Eşitlik 3, diğer tüm rasyolar için Eşitlik 2 kullanılarak MAUT yöntemine göre normalizasyon işlemleri gerçekleştirilir. COVID-19 öncesi 2020 yılının ilk çeyreğine ilişkin normalize değerler Tablo 5’ te verilmiştir.

**Tablo 5: Normalizasyon Sonucu (COVID-19 Öncesi - 2020 İlk Çeyrek)**

	$B_1$	$B_2$	$B_3$	$B_4$	$B_5$	$B_6$
$C_1$	0,218	0,000	0,383	1,000	0,374	0,709
$C_2$	0,000	0,292	0,422	1,000	0,703	0,644
$C_3$	0,225	0,000	0,390	1,000	0,355	0,845
$C_4$	0,369	0,782	0,817	1,000	0,784	0,000
$C_5$	0,000	0,122	0,327	0,609	0,398	1,000
$A_1$	1,000	0,269	0,480	0,200	0,000	0,471
$A_2$	0,364	0,879	0,882	1,000	0,000	0,256
$A_3$	0,437	0,000	0,356	0,424	1,000	0,874
$A_4$	0,456	0,000	0,366	0,127	1,000	0,423
$A_5$	0,353	0,093	0,022	0,000	1,000	0,616
$A_6$	0,332	0,000	0,088	0,230	1,000	0,918
$A_7$	0,981	0,977	0,000	1,000	0,991	0,847
$M_1$	0,594	0,819	0,756	1,000	0,947	0,000
$M_2$	0,120	0,150	0,000	0,204	0,284	1,000
$M_3$	0,216	1,000	0,961	0,832	0,750	0,000
$M_4$	0,000	0,207	0,338	0,689	1,000	0,511
$M_5$	0,364	1,000	0,929	0,757	0,246	0,000
$M_6$	0,562	1,000	0,767	0,927	0,640	0,000
$E_1$	0,336	1,000	0,810	0,760	0,778	0,000
$E_2$	0,369	0,782	0,817	1,000	0,784	0,000
$E_3$	0,407	1,000	0,953	0,705	0,904	0,000
$E_4$	0,096	1,000	0,746	0,561	0,368	0,000
$E_5$	0,513	0,116	0,570	0,689	1,000	0,000
$E_6$	0,000	0,991	1,000	0,349	0,325	0,025
$E_7$	0,216	1,000	0,542	0,682	0,318	0,000
$E_8$	0,324	0,814	0,849	1,000	0,815	0,000
$L_1$	0,714	0,711	1,000	0,000	0,062	0,033
$L_2$	0,784	0,679	1,000	0,000	0,175	0,283
$L_3$	0,691	0,637	1,000	0,000	0,023	0,112
$L_4$	1,000	0,323	0,930	0,068	0,000	0,388
$L_5$	0,559	0,708	1,000	0,149	0,278	0,000
$S_1$	0,000	0,112	0,129	0,428	1,000	0,078
$S_2$	0,054	0,452	0,320	1,000	0,000	0,668
$S_3$	0,601	0,997	0,604	0,851	0,000	1,000
$S_4$	0,399	0,003	0,396	0,149	1,000	0,000
$S_5$	0,821	0,893	1,000	0,836	0,971	0,000
$S_6$	0,067	0,091	0,127	0,038	0,000	1,000
$S_7$	0,364	1,000	0,929	0,757	0,246	0,000

COVID-19 süreci 2020 yılının ikinci çeyreğine ilişkin normalize değerler ise Tablo 6’da verilmiştir.

**Tablo 6. Normalizasyon Sonucu (COVID-19 Süreci - 2020 İkinci Çeyrek)**

	$B_1$	$B_2$	$B_3$	$B_4$	$B_5$	$B_6$
$C_1$	0,326	0,000	0,477	1,000	0,380	0,795
$C_2$	0,000	0,230	0,459	1,000	0,672	0,654
$C_3$	0,341	0,000	0,496	1,000	0,368	0,947
$C_4$	0,000	1,000	0,844	0,826	0,751	0,533
$C_5$	0,000	0,082	0,367	0,565	0,373	1,000
$A_1$	1,000	0,342	0,421	0,054	0,000	0,407
$A_2$	0,384	0,990	0,427	1,000	0,000	0,168

**Tablo 6. Normalizasyon Sonucu (COVID-19 Süreci - 2020 İkinci Çeyrek)**

	$B_1$	$B_2$	$B_3$	$B_4$	$B_5$	$B_6$
$A_3$	0,467	0,000	0,659	0,263	1,000	0,923
$A_4$	0,547	0,000	0,678	0,218	1,000	0,708
$A_5$	0,434	0,000	0,513	0,050	1,000	0,758
$A_6$	0,379	0,000	0,521	0,122	1,000	0,959
$A_7$	0,854	0,837	0,872	1,000	0,929	0,000
$M_1$	0,000	0,503	0,260	0,594	0,642	1,000
$M_2$	0,800	0,000	0,436	1,000	0,436	0,917
$M_3$	0,000	0,403	0,287	0,206	1,000	0,188
$M_4$	0,000	0,869	1,000	0,957	0,510	0,584
$M_5$	0,000	0,869	0,742	0,297	0,526	1,000
$M_6$	0,000	0,218	0,356	0,414	0,212	1,000
$E_1$	0,000	1,000	0,517	0,317	0,504	0,223
$E_2$	0,000	1,000	0,844	0,826	0,751	0,533
$E_3$	0,348	1,000	0,764	0,376	0,000	0,355
$E_4$	0,000	1,000	0,982	0,829	0,619	0,287
$E_5$	0,139	0,619	0,374	0,512	1,000	0,000
$E_6$	0,149	1,000	0,780	0,484	0,335	0,000
$E_7$	0,000	0,487	0,559	0,331	0,182	1,000
$E_8$	0,000	0,893	0,767	0,798	1,000	0,478
$L_1$	1,000	0,518	0,529	0,713	0,000	0,302
$L_2$	1,000	0,334	0,347	0,818	0,000	0,455
$L_3$	1,000	0,486	0,546	0,730	0,000	0,409
$L_4$	1,000	0,673	0,270	0,000	0,027	0,448
$L_5$	0,772	0,169	0,364	1,000	0,034	0,000
$S_1$	0,000	0,099	0,038	0,086	1,000	0,096
$S_2$	0,429	0,000	0,030	1,000	0,343	0,564
$S_3$	0,833	0,382	0,419	1,000	0,000	0,662
$S_4$	0,167	0,618	0,582	0,000	1,000	0,339
$S_5$	0,145	0,594	0,947	0,429	1,000	0,000
$S_6$	0,147	0,521	0,404	0,099	1,000	0,000
$S_7$	0,137	0,813	0,633	0,000	0,326	1,000

Tablo 5 ve Tablo 6'nın devrik hali, Eşitlik 4'te gösterilen normalize karar matrisini ifade etmektedir. Bu işlemin ardından Eşitlik 5 kullanılarak ağırlıklı normalize değerler hesaplanabilir. COVID-19 öncesi 2020 yılının ilk çeyreğine ilişkin ağırlıklı normalize değerler aşağıdaki Tablo 7'de gösterilmiştir.

**Tablo 7. Ağırlıklı Normalize Değerler (COVID-19 Öncesi - 2020 İlk Çeyrek)**

	$B_1$	$B_2$	$B_3$	$B_4$	$B_5$	$B_6$
$C_1$	0,006	0,000	0,010	0,026	0,010	0,019
$C_2$	0,000	0,008	0,011	0,026	0,018	0,017
$C_3$	0,006	0,000	0,010	0,026	0,009	0,022
$C_4$	0,010	0,021	0,022	0,026	0,021	0,000
$C_5$	0,000	0,003	0,009	0,016	0,010	0,026
$A_1$	0,026	0,007	0,013	0,005	0,000	0,012
$A_2$	0,010	0,023	0,023	0,026	0,000	0,007
$A_3$	0,012	0,000	0,009	0,011	0,026	0,023
$A_4$	0,012	0,000	0,010	0,003	0,026	0,011
$A_5$	0,009	0,002	0,001	0,000	0,026	0,016
$A_6$	0,009	0,000	0,002	0,006	0,026	0,024
$A_7$	0,026	0,026	0,000	0,026	0,026	0,022
$M_1$	0,016	0,022	0,020	0,026	0,025	0,000
$M_2$	0,003	0,004	0,000	0,005	0,007	0,026
$M_3$	0,006	0,026	0,025	0,022	0,020	0,000
$M_4$	0,000	0,005	0,009	0,018	0,026	0,013
$M_5$	0,010	0,026	0,024	0,020	0,006	0,000
$M_6$	0,015	0,026	0,020	0,024	0,017	0,000
$E_1$	0,009	0,026	0,021	0,020	0,020	0,000
$E_2$	0,010	0,021	0,022	0,026	0,021	0,000
$E_3$	0,011	0,026	0,025	0,019	0,024	0,000
$E_4$	0,003	0,026	0,020	0,015	0,010	0,000
$E_5$	0,014	0,003	0,015	0,018	0,026	0,000

**Tablo 7. Ağırlıklı Normalize Değerler (COVID-19 Öncesi - 2020 İlk Çeyrek)**

	$B_1$	$B_2$	$B_3$	$B_4$	$B_5$	$B_6$
$E_6$	0,000	0,026	0,026	0,009	0,009	0,001
$E_7$	0,006	0,026	0,014	0,018	0,008	0,000
$E_8$	0,009	0,021	0,022	0,026	0,021	0,000
$L_1$	0,019	0,019	0,026	0,000	0,002	0,001
$L_2$	0,021	0,018	0,026	0,000	0,005	0,007
$L_3$	0,018	0,017	0,026	0,000	0,001	0,003
$L_4$	0,026	0,008	0,024	0,002	0,000	0,010
$L_5$	0,015	0,019	0,026	0,004	0,007	0,000
$S_1$	0,000	0,003	0,003	0,011	0,026	0,002
$S_2$	0,001	0,012	0,008	0,026	0,000	0,018
$S_3$	0,016	0,026	0,016	0,022	0,000	0,026
$S_4$	0,011	0,000	0,010	0,004	0,026	0,000
$S_5$	0,022	0,023	0,026	0,022	0,026	0,000
$S_6$	0,002	0,002	0,003	0,001	0,000	0,026
$S_7$	0,010	0,026	0,024	0,020	0,006	0,000

COVID-19 süreci 2020 yılının ikinci çeyreğine ilişkin ağırlıklı normalize değerler ise aşağıdaki Tablo 8’de gösterilmiştir.

**Tablo 8: Ağırlıklı Normalize Değerler (COVID-19 Süreci - 2020 İkinci Çeyrek)**

	$B_1$	$B_2$	$B_3$	$B_4$	$B_5$	$B_6$
$C_1$	0,009	0,000	0,013	0,026	0,010	0,021
$C_2$	0,000	0,006	0,012	0,026	0,018	0,017
$C_3$	0,009	0,000	0,013	0,026	0,010	0,025
$C_4$	0,000	0,026	0,022	0,022	0,020	0,014
$C_5$	0,000	0,002	0,010	0,015	0,010	0,026
$A_1$	0,026	0,009	0,011	0,001	0,000	0,011
$A_2$	0,010	0,026	0,011	0,026	0,000	0,004
$A_3$	0,012	0,000	0,017	0,007	0,026	0,024
$A_4$	0,014	0,000	0,018	0,006	0,026	0,019
$A_5$	0,011	0,000	0,013	0,001	0,026	0,020
$A_6$	0,010	0,000	0,014	0,003	0,026	0,025
$A_7$	0,022	0,022	0,023	0,026	0,024	0,000
$M_1$	0,000	0,013	0,007	0,016	0,017	0,026
$M_2$	0,021	0,000	0,011	0,026	0,011	0,024
$M_3$	0,000	0,011	0,008	0,005	0,026	0,005
$M_4$	0,000	0,023	0,026	0,025	0,013	0,015
$M_5$	0,000	0,023	0,020	0,008	0,014	0,026
$M_6$	0,000	0,006	0,009	0,011	0,006	0,026
$E_1$	0,000	0,026	0,014	0,008	0,013	0,006
$E_2$	0,000	0,026	0,022	0,022	0,020	0,014
$E_3$	0,009	0,026	0,020	0,010	0,000	0,009
$E_4$	0,000	0,026	0,026	0,022	0,016	0,008
$E_5$	0,004	0,016	0,010	0,013	0,026	0,000
$E_6$	0,004	0,026	0,021	0,013	0,009	0,000
$E_7$	0,000	0,013	0,015	0,009	0,005	0,026
$E_8$	0,000	0,023	0,020	0,021	0,026	0,013
$L_1$	0,026	0,014	0,014	0,019	0,000	0,008
$L_2$	0,026	0,009	0,009	0,022	0,000	0,012
$L_3$	0,026	0,013	0,014	0,019	0,000	0,011
$L_4$	0,026	0,018	0,007	0,000	0,001	0,012
$L_5$	0,020	0,004	0,010	0,026	0,001	0,000
$S_1$	0,000	0,003	0,001	0,002	0,026	0,003
$S_2$	0,011	0,000	0,001	0,026	0,009	0,015
$S_3$	0,022	0,010	0,011	0,026	0,000	0,017
$S_4$	0,004	0,016	0,015	0,000	0,026	0,009
$S_5$	0,004	0,016	0,025	0,011	0,026	0,000
$S_6$	0,004	0,014	0,011	0,003	0,026	0,000
$S_7$	0,004	0,021	0,017	0,000	0,009	0,026

Tablo 5 - Tablo 6 ve Tablo 7 - Tablo 8 CAMELS oranlarının, normalizasyonu yapıldıktan sonra yapılan karşılaştırmada; özellikle  $M_1$  (Şube Başına Dönem Net Karı),  $M_3$  (Toplam Faaliyet Gelirleri Net / Aktif Toplamı) ve  $M_6$  (Kar Payı Dışı Gelirler Net / Diğer Faaliyet Giderleri) değerlerinde düşüş olduğu göze çarpmaktadır. Bu durum katılım bankalarının COVID-19 sürecinde ticari faaliyetlerindeki düşüşü açıklamaktadır.

Tablo 7 ve 8'in devrik hali, Eşitlik 6'da gösterilen ağırlıklı normalize karar matrisini ifade etmektedir. MAUT yöntemine göre son aşamada Eşitlik 7 kullanılarak her bir katılım bankasının genel ağırlıklı fayda değeri hesaplanır. Bulunan sonuçlar Tablo 9'da gösterilmiştir.

**Tablo 9. MAUT Sonuçları**

	MAUT Değer (COVID-19 Öncesi - 2020 İlk Çeyrek)	MAUT Sıra (COVID-19 Öncesi - 2020 İlk Çeyrek)	MAUT Değer (COVID-19 Süreci - 2020 İkinci Çeyrek)	MAUT Sıra (COVID-19 Süreci -2020 İkinci Çeyrek)
$B_1$	0,392	5	0,337	6
$B_2$	0,550	3	0,488	5
$B_3$	0,605	1	0,540	2
$B_4$	0,579	2	0,550	1
$B_5$	0,540	4	0,524	3
$B_6$	0,334	6	0,518	4

Tablo 9'daki değerleri yorumlamak gerekirse, tüm rasyolar birlikte incelendiğinde katılım bankalarının durumlarının COVID-19 öncesi ve sonrasına göre farklılıklar gösterdiği anlaşılmaktadır.

## SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

MAUT yöntemi kullanılarak yapılan ve katılım bankalarına ait CAMELS oranlarının kullanıldığı analizler sonucunda değerlendirmeye konu edilen altı katılım bankası COVID-19 öncesi - 2020 yılının ilk çeyreği ve COVID-19 süreci - 2020 yılının ikinci çeyreği oranları ayrı ayrı hesaplanarak sonuçlar karşılaştırılmıştır. Yapılan analizler sonucunda COVID-19 öncesi -2020 yılının ilk çeyreğinde Türkiye Finans Katılım Bankası performans açısından ilk sırada yer alırken onu sırasıyla Vakıf Katılım, Kuveyt Türk, Ziraat Katılım, Albaraka Türk ve nihayetinde son sırada ise Emlak Katılım Bankasının takip ettiği tespit edilmiştir.

COVID-19 süreci - 2020 yılının ikinci çeyreği verileri dikkate alınarak yapılan performans analizine göre ise ilk sırada Vakıf Katılım Bankasının yer aldığı tespit edilmiştir. Daha sonra sırasıyla Türkiye Finans Katılım Bankası, Ziraat Katılım, Emlak Katılım Bankası, Kuveyt Türk ve Albaraka Türk Katılım bankalarının sıralandığı görülmüştür. Bu sonuç, pandemi sürecinde kamu bankalarının daha iyi bir performans gösterdiği anlamına da gelmektedir.

Bu çalışma ile her iki dönem itibariyle katılım bankalarının yapılan karşılaştırmalı finansal tablolar analizinde pandemi nedeniyle katılım bankalarının performanslarının değiştiği görülmüştür. Elde edilen sonuçların hem yatırımcılara, hem sektör temsilcilerine hem de katılım bankaları yöneticilerine referans olacağına inanmaktayız. Konu, gelecekte farklı analiz yöntemleri ile ele alınarak farklı performans analizleri ile test edilerek incelenebilir. Bu durum, ilgili gruplarının verecekleri kararlarda alternatifleri değerlendirme noktasında daha etkin karar almalarına yardımcı olacaktır.

## KAYNAKÇA

- Abdullayev, M. (2013). Türk bankacılık sektöründe dezenflasyon sürecinde Camels analizi. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 37, 97–112.
- Acharya, V. V., & S. Steffen (2020). The risk of being a fallen angel and the corporate dash for cash in the midst of COVID. *Working Paper*. Retrieved from: <https://www.nielsjohannesen.net/wp-content/uploads/AHJS2020-Corona.pdf>.
- Andersen, A. L., Hansen, E. T., Johannesen, N., & Sheridan, A. (2020). Consumer responses to the COVID-19 crisis: Evidence from bank account transaction data. *SSRN*. Retrieved from: <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3609814>.
- Ersoy, H., Gürbüz, A. O., & Fındıkçı Erdoğan, M. (2020). COVID-19'un Türk bankacılık ve finans sektörü üzerine etkileri, alınabilecek önlemler. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi COVID-19 Sosyal Bilimler Özel Sayısı*, 19(37) Bahar (Özel Ek), 146–173.
- Greenwald, D. L., Krainer J., & Paul, P. (2020). The credit line channel. *Federal Reserve Bank of San Francisco Working Paper Series*. Retrieved from: <https://www.frbsf.org/economic-research/files/wp2020-26.pdf>.
- Gündoğdu, A. (2017). Türkiye'de mevduat bankalarının Camels analizi. *Bankacılık ve Finansal Araştırmalar Dergisi (BAFAD)*, 4(2), 26–43.
- Hartley, J. S., & Rebucci, A. (2020). An event study of COVID-19 central bank quantitative easing in advanced and emerging economies. *NBER Working Paper*. Erişim adresi: <http://www.nber.org/papers/w27339>.
- Kamu Aydınlatma Platformu (2020). *Bildirim sorguları*. Erişim adresi: <https://www.kap.org.tr/tr/Bildirim/849592>. Erişim Tarihi: 02.09.2020.
- Katılım Bankalarından Ekonomik Paketlere Destek Verilmesine İlişkin Kamuoyu Duyurusu (2020). Erişim adresi: <https://www.tkbb.org.tr/images/Documents/TKBB%20BASIN%20DUYURUSU%2024032020.pdf>.
- Keskin Benli, Y., Karaca, S. S., & Bozdan, D. N. (2018). Measuring of performance of participation Banks with camels analysis in Turkey. *Journal of Current Researches on Business and Economics*, 8 (2), 197–210.
- Korzeb, Z., & Niedziółka, P. (2020). Resistance of commercial banks to the crisis caused by the COVID-19 pandemic: the case of Poland. *Equilibrium. Quarterly Journal of Economics and Economic Policy*, 15 (2), 205–234. <https://doi.org/10.24136/eq.2020.010>.
- Kuveyt Türk Katılım Bankası (2020). Kuveyt Türk Katılım Bankası A.Ş. 1 Ocak–30 Haziran 2020 hesap dönemine ait sınırlı bağımsız denetim raporu, konsolide finansal tablolar ve finansal tablolara ilişkin dipnotlar. Erişim adresi: <https://www.kuveytturk.com.tr/medium/document-file-3783.vsf>. Erişim Tarihi: 02.09.2020.
- Kuveyt Türk Katılım Bankası (2020). *Yatırımcı ilişkileri*. Erişim adresi: <https://www.kuveytturk.com.tr/yatirimci-iliskileri/finansal-bilgiler/konsolide-mali-tablolar>. Erişim Tarihi: 02.09.2020.
- Lagoarde-Segot, T., & Leoni, P. L. (2013). Pandemics of the poor and banking stability. *Journal of Banking and Finance*, 37(11), 4574–4583.
- Leoni, P. L. (2013). HIV/AIDS and banking stability in developing countries. *Bulletin of Economic Research*, 65(3), 225–237.
- Shababi, V., Azar, A., Razi, F. F., & Shams, M. F. F. (2021, March 20). Simulation of the effect of COVID-19 outbreak on the development of branchless banking in Iran: case study of Resalat Qard–al-Hasan Bank. *Review of Behavioral Finance*, 13(1), 85–108. <https://doi.org/10.1108/RBF-06-2020-0123>.
- Şensoy, N., Bayraktar, O., & Arslan, H. (2020). *COVID-19 salgınının neden olduğu ekonomik duraksamanın katılım bankaları üzerindeki etkileri*. İstanbul Ticaret Üniversitesi, İslam Ekonomisi ve Ekonomik Sistemler Uygulama ve Araştırma Merkezi, Araştırma No: 1.
- Talbot, D., & Ordóñez-Ponce, E. (2020). Canadian banks' responses to COVID-19: A strategic positioning analysis. *Journal of Sustainable Finance & Investment*, <https://doi.org/10.1080/20430795.2020.1771982>.
- Türkiye Cumhuriyeti İstanbul Valiliği. (2020). *Cumhurbaşkanı Erdoğan "ekonomik istikrar kalkanı" tedbir paketini açıkladı*. Erişim adresi: <http://www.istanbul.gov.tr/cumhurbaskani-erdogan-ekonomik-istikrar-kalkani-tedbir-paketini-acikladi>.
- Türkiye Katılım Bankaları Birliği (2020). *Banka mukayese raporu*. Erişim adresi: <https://tkbb.org.tr/sector-bilgileri>. Erişim Tarihi: 10.09.2020.



Köse, E., Yörük-Eren, F., Özdağoğlu, A., & Bekci, İ. (2021). Katılım bankalarına ait Camels oranlarının Maut yöntemi ile analizi: Covid-19 öncesi ve sürecinde bir karşılaştırma. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(3), 991–1005.

- Türkiye Katılım Bankaları Birliği (2020). *Katılım bankalarından ekonomik paketlere destek verilmesine ilişkin kamuoyu duyurusu*. Erişim adresi: <https://tkbb.org.tr/images/Documents/Tavsiye-Karari-Hakkinda-Kamuoyu-Duyurusu.pdf>. Erişim Tarihi: 10.09.2020.
- Türkiye Katılım Bankaları Birliği (2020). *Veri seti*. Erişim adresi: <https://www.tkbb.org.tr/veri-seti>. Erişim Tarihi: 20.08.2020
- Türkiye Katılım Bankaları Birliği (2020). *Denetim raporları*. Erişim adresi: <https://www.tkbb.org.tr/denetim-raporlari#1744>. Erişim Tarihi: 20.08.2020
- World Health Organization. (2020). *Coronavirus disease (COVID-19) situation reports*. Retrieved from: [www.who.int/emergencies/diseases/novel-coronavirus-2019/situation-reports](http://www.who.int/emergencies/diseases/novel-coronavirus-2019/situation-reports).
- World Health Organization (2020). *Situational Report-9 March*. Retrieved from: [https://www.who.int/docs/default-source/coronaviruse/situation-reports/20200309-sitrep-49-COVID-19.pdf?sfvrsn=70dabe61\\_2](https://www.who.int/docs/default-source/coronaviruse/situation-reports/20200309-sitrep-49-COVID-19.pdf?sfvrsn=70dabe61_2).
- Zhu, H., Ou, C.X.J., van den Heuvel, W.J.A.M., & Liu, H. (2017). Privacy calculus and its utility for personalization services in e-commerce: An analysis of consumer decision-making. *Information & Management*, 54, 427–437.

---

**Etik Beyanı** : Makalenin tüm süreçlerinde ÖHÜİBF Dergisinin araştırma ve yayın etiği ilkelerine uygun olarak hareket edildiğini yazarlar olarak beyan ederiz. Aksi bir durumun tespiti halinde tüm sorumluluğun yazarlara ait olduğunu bildiririz.

**Yazar Katkıları** : Fatma YÖRÜK ESEN, çalışmada veri toplama ve özet bölümlerinde; Eda KÖSE, çalışmada giriş ve literatür bölümlerinde; Aşkın ÖZDAĞOĞLU; çalışmada yöntem ve analiz bölümlerinde; İsmail BEKCI, çalışmada bulgular ve tartışma bölümlerinde katkı sağlamıştır. 1. yazarın katkı oranı: %25, 2. yazarın katkı oranı: %25, 3. yazarın katkı oranı: %25, 4. yazarın katkı oranı: %25.

**Çıkar Beyanı** : Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

**Teşekkür** : Makalenin yayın sürecinde katkısı olanlar değerli ÖHÜİBF Dergisi Editör(ler) ve hakemlerine 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, OHUIIBF Journal has no responsibility and all responsibility belongs to the authors of the study.

**Author Contributions** : Fatma YORUK ESEN made contributions in the data collection and abstract parts of the study, Eda KOSE contributed in the introduction and literature parts of the study, Aşkın OZDAGOGLU made contributions in the method and analysis parts of the study, and İsmail BEKCI in the findings and discussion parts of the study. The contribution rates of the 1st author was 25 %, that of the 2nd author was 25 %, 3rd author 25 %, and 4th author 25 %.

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

**Acknowledgement** : Articles in the publication process OHUIIBF valuable contribution to the Journal Editor (s) and thank the judges.

---



# TÜREV ARAÇ KULLANIMININ FİRMA PERFORMANSI ÜZERİNE ETKİSİ: BİST İMALAT SANAYİ FİRMALARI UYGULAMASI

Emine Ebru AKSOY<sup>1</sup>  
Fatma Betül ŞENGÜL<sup>2</sup>

## Öz

Firmalar sistematik ve sistematik olmayan çeşitli risklere maruz kalmaktadırlar. Firmalar bu riskleri önlemek veya risklerin olumsuz sonuçlarını azaltmak için çeşitli yöntemlere başvururlar. Risk yönetiminde kullandıkları yöntemlerden biri de türev araçlardır. Forward, fütürsa, swap ve opsiyon olarak sıralanan türev araçlarla faiz oranı riski, kur değişim riski ve fiyat değişimi riski gibi mali riskler yönetilmeye çalışılır. Ancak türev araç kullanımının riski azaltıcı etkisi yanında ek maliyetleri de olabildiği için firma performansı üzerine etkisi büyük öneme sahiptir. Bu nedenle ilgili çalışmada türev araç kullanımının firmaların performansları üzerine olan etkisi tespit edilmeye çalışılmıştır. İlgili çalışmada Borsa İstanbul'da işlem gören İmalat Sanayi firmalarının türev araç kullanımlarının firma performansı üzerine olan etkisi 2014-2018 dönemi için 176 firmada incelenmiştir. Performans ölçütü olarak aktif karlılığı (ROA) ve öz sermaye karlılığı (ROE) bağımlı değişken olarak alınmıştır. Firma büyüklüğü, finansal kaldıraç, cari oran ve türev araçlar kullanımı ise kontrol değişken olarak modele ilave edilmiştir. Panel Veri Analizinin kullanıldığı çalışmanın sonucunda türev araç kullanımının karlılık üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve negatif etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Elde edilen bu sonuçlara göre Türkiye'de imalat sanayi sektöründe faaliyet gösteren firmaların türev araç kullanımlarının ek maliyetleri risk yönetiminin sağladığı faydadan daha yüksektir.

**Anahtar Kelimeler** : Türev araçlar, Risk yönetimi, Firma performansı, Panel veri analizi, İmalat sanayi firmaları.

**Jel Sınıflandırması** : D81, G32, C23, G13.

<sup>1</sup> Doç. Dr., Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü, emine.aksoy@hbv.edu.tr, ORCID: 0000-0001-7205-0283.

<sup>2</sup> Doktora Öğrencisi, Ufuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Bölümü, fbsengul82@gmail.com, ORCID: 0000-0003-1684-8527

## Atıf / Citation (APA 6):

Aksoy, E. E., & Şengül, F. B. (2021). Türev araç kullanımının firma performansı üzerine etkisi: BİST imalat sanayi firmaları uygulaması. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(3), 1006–1017. <http://doi.org/10.25287/ohuiibf.807233>.

# EFFECT OF DERIVATIVE INSTRUMENTS USAGE ON FIRM PERFORMANCE: BIST MANUFACTURING INDUSTRY FIRMS APPLICATION

## Abstract

Firms are exposed to various risks that are systematic and unsystematic. Firms apply to various methods to prevent these risks or to reduce the negative consequences of these risks. One of the methods they use in risk management is derivative financial instruments. Financial risks such as interest rate risk, exchange rate risk and price change risk are tried to be managed by derivative instruments listed as forward, futures, swaps and options. However, the effect on firm performance has a great importance as the use of derivative instruments can have additional costs as well as risk-reducing effect. Therefore, in the this study, the effect of the use of derivatives on the performance of firms is tried to be determined. The effect of derivative instruments usage on the firm performance of manufacturing industry firms traded in Borsa Istanbul is examined in 176 companies for the period 2014-2018 in this study. Return on assets (ROA) and return on equity (ROE) which are performance measures, are taken as dependent variables. Firm size, financial leverage, current ratio and use of derivative instruments are added to the model as control variables. As a result of the study using Panel Data Analysis; the using of derivative instrument has a statistically significant and negative effect on return. According to these results, the additional costs of using derivative instruments of firms operating in the manufacturing sector in Turkey are higher than the benefit of risk management.

**Keywords** : Derivative instruments, Risk management, Firm performance, Panel data analysis, Manufacturing industry firms.

**Jel Classification** : D81, G32, C23, G13.

## GİRİŞ

Risk gerek insan hayatında gerekse de firma faaliyetlerinde vazgeçilmez bir unsur olarak kendini göstermektedir. Literatürde risk, gerçek getirinin beklenen getiriden sapma olasılığı olarak ifade edilse de firmalar açısından risk ise firmanın finansal kararlarıyla ilgili planlanan ve beklenen herhangi bir durumun meydana gelmesinde ortaya çıkan sapma ihtimalidir (Aşıkoğlu, Büker, Sevil, 2018: 66; Emhan, 2009: 210). Riskin olumlu ve olumsuz sonuçları olsa da firmalar açısından genellikle zarar ve kayıp olarak algılanmaktadır.

Bretton-Woods sisteminin 1973 yılında çökmesi ile beraber uluslararası risklerin artması ve dünyada meydana gelen krizlerin yayılım hızı piyasa katılımcılarının risk ve risk yönetimine olan bakış açılarını değiştirmiştir. Zamanla dış ticaretin serbestleşmesi ve ülkelerin esnek kur uygulamasına gitmesiyle beraber küresel piyasalardaki sermaye hareketlerinin artması, bu hareketlerin dolaşımının hız kazanması ve ekonomilerin dışa açık hale gelmesi ile piyasalardaki değişkenlikler artmıştır. Bu değişkenliklere bağlı olarak artan rekabet ortamı ile beraber firmaların yaptıkları yatırımlar ve borçlanma düzeylerindeki finansal riski en aza indirmek ve riskten kaçınmak için risk yönetimi önemli bir konu haline gelmiştir. Tarihi süreçte yer alan mali krizler sonucunda da firmalar riski azaltmak ve riskten korunmak için firma faaliyetlerini bu yönde dizayn etme ihtiyacı çeşitli risklerin aktarılmasında kilit rol oynayan türev araçlar; değeri diğer temel değişkenlerin değerlerine bağlı olan ve/veya bunlardan türeyen bir finansal araç olarak tanımlanabilmektedir (Hull, 2003: 1).

Türev araçlar; döviz kuru, faiz oranı, fiyat değişimi gibi mali risklerin yönetilmesi amacıyla geliştirilmiştir. Bu araçlar genel itibarıyla forward, futures, swap ve opsiyon şeklinde sıralanmaktadır. Bu araçlar firmalarda yer alan riskleri azaltmakla birlikte firmalara spekülasyon ve arbitraj kazançları da

sunmaktadır (Aksoy, Tanrıöven, Yalçiner, 2014: 159). Ancak türev araçlarının avantajları yanında sebep olduğu dezavantajları da bulunmaktadır. Riskin beklendiği şekilde gerçekleşmemesi sonucunda türev araç kullanımı ek maliyetler ve riskler de yaratarak firma performansını azaltabilmektedir (Adam & Fernando, 2006: 285). Bu durum ise türev araç kullanımının riskin azaltılmasında gerçekten etkili olup olmadığı ve firma performansına olumlu katkıda bulunup bulunmadığı konusunda literatürde çok sayıda çalışmanın yapılmasına neden olmuştur (Ahmed, 2014; Ayturk, Gurbuz, Yanık, 2016; Lau, 2016; Lenee & Oki, 2017; Çankaya & Güçver, 2019).

Türkiye’de türev araç kullanımının firma performansı veya firma değeri üzerine olan etkisini tespit etmek amacıyla az sayıda çalışma bulunmaktadır. Önceki yıllarda yapılmış olan bu çalışmalardan birinde Ayturk ve ark. (2016) finansal olmayan Türk firmalarının 2007-2013 dönemi verilerini analiz ederken ikincisinde ise Özek (2016), 2009-2014 sanayi endeksine ait firmaları analiz etmiştir. Üçüncü olarak ise Çankaya ve Güçver (2019), 2007-2016 yılları arasında Borsa İstanbul’da işlem gören imalat sanayi endeksine kote firmaların türev ürün kullanım kararlarını etkileyen bilanço içi ve/veya bilanço dışı faktörlerin neler olabileceğini analiz etmişlerdir. Türkiye ile ilgili yapılmış olan bu çalışmalarda türev araç kullanımının gerek firma değerine gerekse de firma performansına etkisine yönelik olumlu veya olumsuz net bir sonuca varılmadığı görülmektedir. Ancak türev araç kullanımının firmalara olan net olumlu veya olumsuz etkisinin ortaya konulması türev araç kullanımının ülkede gelişmesi açısından büyük öneme sahiptir. Firmalarda türev araç kullanımının nedeni riski düşürmek ve firma performansını veya değerini artırmaktır. Eğer bu amaç sağlanamıyorsa firmalar türev araç kullanımından kaçınacaklardır. Bu bakımdan ilgili çalışmanın literatürde yer alan önemli bir boşluğu doldurması amaçlanmaktadır. İlgili çalışmanın temel amacı ise, Türkiye’de faaliyet gösteren imalat sanayi firmalarının türev araç kullanımlarının firma finansal performansı üzerindeki etkisini incelemektir. Bu kapsamda 2014-2018 yılları arasında Borsa İstanbul (BİST)’da işlem gören 176 imalat sanayi firması incelenmektedir.

## I. LİTERATÜR ÇALIŞMASI

Ülkeler ekonomik güçlerini artırırken aynı zamanda finansal piyasalarının da paralel bir biçimde gelişmesini isterler. Finansal piyasaların gelişimi ise yeni finansal enstrümanların geliştirilmesi, kurumların ve kuralların gelişmesi ile mümkündür. Yeni finansal enstrümanların geliştirilmesi yoluyla farklı risk ve getiri tercihindeki yatırımcıların piyasalara çekilmesi ve birer aktör olarak yer almaları sağlanabilmektedir. Geliştirilen yatırım araçları içerisinde türev araçlar, riski düşürmek ve spekülatif gelir ile arbitraj geliri sunma imkânı nedeniyle özel öneme sahiptir. Türev araçların 1990’lı yıllardan sonra dünya çapında hızla kullanımı artmış, mali riskten korunmak için kullanılan araçlar olarak popüler hale gelmiştir (Perez & Yun, 2013: 6).

Türev araç kullanımı risk yönetiminde etkin bir yöntem olması yanında firmaların daha fazla büyüme fırsatı elde etmelerine, değerlerini artırmalarına ve daha yüksek ölçek ekonomilerinden faydalanmalarına imkân sağlamak yanında ek maliyetlere de neden olabilmektedir (Stulz, 1984; Geczy, Minton, Schrand, 1997; Allayannis & Weston, 2001; Aretz & Bartram, 2010). Dolayısıyla türev araç kullanımının avantaj ve dezavantajlarından baskın olanının tespiti kullanım yoğunluğunun artması açısından büyük öneme sahiptir. Bu nedenle firmaların riskten korunmak için türev araç kullanımının firmaların değeri veya performansına etkisini ortaya koymaya yönelik çok sayıda akademik çalışma yapılmıştır. Literatürde türev araç kullanımı ve firma değeri arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmaların bir kısmı firma değeri ve türev araç kullanımı arasında olumlu sonuçlar bulmuşlardır. Olumlu sonuç tespit eden çalışmaların başında Smith ve Stulz, (1985); Gomez-Gonzalez ve ark. (2009); Bartram, ve ark. (2011); Chaudhry ve ark. (2014); Akpınar ve Fettahoğlu, (2016) gelmektedir. Diğer taraftan olumlu sonuca ulaşan Pramborg, (2004) İsveç’te; Berrospide ve ark. (2010) Brezilya’da; Ahmed ve ark. (2014) İngiltere’de; Ekadjaja ve Henny (2019) ise Malezya’da çalışmalarını yapmışlardır. Sektör itibarıyla türev araç kullanımının etkilerini inceleyen Carter ve ark. (2006) hava yolu firmaların da Perez ve Yun (2013) elektrik ve gaz üreten firmalarda, Mackay ve Moeller (2007) ise petrol rafinerisi firmalarında yaptıkları çalışmalarında benzer şekilde olumlu sonuçlar tespit etmişlerdir. Bu çalışmaların aksine Nguyen ve Faff

(2002) Avustralya’da; Panaretou ve ark. (2013) İngiltere’de; Belghitar ve ark. (2013) Fransa’da; Phan ve ark. (2014) ABD’de ve Lau (2016) ise Malezya’da firma değeri ve türev araç kullanımı arasında negatif sonuçlar bulmuşlardır. Firma değeri ve türev araç kullanımı arasında olumlu ve olumsuz sonuçlara karşılık Jin ve Jorion (2006); Khediri ve Folus (2010); Magee (2013) ve Özek (2016) yaptıkları çalışmalarında firma değeri ve türev araç kullanımı arasında anlamlı hiçbir ilişki tespit edememişlerdir.

Türev araç kullanımının firma değeri üzerine etkisi çok sayıda çalışmada incelenmiş olup firma performansı üzerine etkisi ise sınırlı sayıda çalışmada ele alınmıştır. Karlılıkla ilgili rasyoların genel performans göstergesi olarak alındığı çalışmalarda Ahmed ve ark. (2014); Lau (2016); Lenee ve Oki (2017) pozitif sonuçlar elde ederken Çankaya ve Güçver (2019) ise anlamlı bir ilişki olmadığı sonucuna ulaşmışlardır. İlgili çalışmaların özetine tablo 1’de yer verilmiştir.

**Tablo 1. ROA ve ROE Kullanımı ile İlgili Çalışmalar**

Karlılık ve Türev Araç Kullanımı Arasındaki İlişkileri Kullanan Çalışmalar					
ROA-ROE-Türev Araçlar					
Türev Araç Kullanımı ve Firma Performansı Yazar/ Yıl	Bağımlı Değişkenler	Bağımsız Değişkenler	Ülke Veri Aralığı	Yöntem	Etki
<b>Türev Araçları Bağımlı Değişken Olarak Kullanılan Çalışmalar</b>					
Ahmed ve ark. / 2014	Türev Araçlar	Firma Büyüklüğü, Firma Yaşı, Temettüller, Yatırım Büyüklüğü, İş çeşitliliği ve Bölgesel Çeşitlilik	Londra Borsası / 2005-2012	Regresyon Analizi	Olumlu
Çankaya ve Güçver / 2019	Türev Araç Kullanımı	ROA, ROE, Aktif Büyüklük, Net Kar Marjı, Likidite Oranı, Kaldıraç Oranı, Finansal Borçlanmanın Toplam Borçlanmaya Oranı, Y. Satışlar, Vergi Ödemeleri, Kurumsal Yönetim Endeksine Dahil Olan	BIST / 2007-2016	Panel Lojistik Regresyon	Anlamlı İlişki Yok
<b>Türev Araçları Bağımsız Değişken Olarak Kullanılan Çalışmalar</b>					
Lau / 2016	Firma Piyasa Değeri, ROA ve ROE	Türev Araç Kullanımı, Firma Büyüklüğü, Finansal Piyasalara Erişim, Kaldıraç, Büyüme Fırsatları, Varlıkların Getirisi, Sektör ve Yıl	Malezya Borsası / 2003-2012	Regresyon Analizi	Olumlu
Lenee ve Oki / 2017	ROA – ROCE Kullanılan Sermayenin Getirisi: Net Kar/Yatırılan Sermaye)	Türev Araç Kullanımı, İşletme Yaşı, Kaldıraç, Temettüller, Cari Oran, Toplam Varlıklar, Piyasa Değeri ve Defter Değeri	UK / 2005-2014	Regresyon Analizi	Olumlu

İlgili çalışma kapsamında da Türkiye’deki BİST’de işlem gören imalat sanayi firmalarının türev araç kullanımlarının firma performansı üzerine olan etkisi Panel Veri Analizi yöntemi ile belirlenmeye çalışılacaktır. Böylece çalışmanın Türkiye’de türev araç kullanımının gelişmesi veya geliştirilmesi açısından yol gösterici olması amaçlanmaktadır.

## II. VERİ SETİ VE METODOLOJİ

Türkiye’de türev araç kullanımı son derece kısıtlı olup bunun temel nedeni ise firmalar tarafından yeterince anlaşılmasından ve firma değeri ile performansına olan etkisini tam olarak öngörememelerinden kaynaklanmaktadır. Borsa İstanbul’da imalat sanayi sektöründe son 5 yıllık süreçte işlem gören firmalar incelendiğinde 2014-2018 dönemi için türev araç kullanan firmaların sayısı 2018 dönemi için türev araç kullanan firmaların sayısı aşağıdaki tabloda özetlenmiştir.

**Tablo 2. 2014-2018 Firmaların Türev Araç Kullanımı**

Yıllar	2018	2017	2016	2015	2014
Forward	17	20	15	7	11
Futures	1	0	0	1	1
Swap	11	7	6	7	7
Opsiyon	2	2	1	1	2
Forward ve Opsiyon	4	3	5	5	4
Forward ve Swap	4	7	4	5	4
Futures ve Forward	3	1	1	1	1
Futures ve Opsiyon	0	0	0	0	0
Swap ve Futures	0	1	0	1	0
Swap ve Opsiyon	0	0	2	0	0
Forward, Futures ve Opsiyon	1	1	1	1	0
Forward, Swap ve Opsiyon	0	1	1	2	0

Kaynak: (KAP, 2019).

Firmaların mali tablo dipnotları incelenerek elde edilen bilgilere ve hazırlanan tabloya göre forward en çok 2017 yılında 20 firma, swap 2018 yılında en çok 11 firma tarafından kullanılmışken futures ve opsiyonun kullanımının çok daha düşük olduğu tespit edilmiştir. Birden fazla türev araç kullanan firmalar da bulunmaktadır. Forward ve swapı bir arada kullanan firma sayısı en çok 2017 yılında 7 firma iken, forward ve opsiyon ise 2015-2016 yıllarında 5 firmadır. Ayrıca az sayıda üçlü kullanımlarında olduğu görülmektedir.

Türkiye’de imalat sanayi sektöründe dahi türev araç kullanımının bu denli düşük olması türev araç kullanımının firma performansı üzerine olan etkisini incelemeyi gerekli kılmaktadır. Bu nedenle BİST’de işlem gören imalat sanayi firmalarının türev araç kullanımlarının firma performansına etkisini incelemek amacıyla 2014:12-2018:12 dönemine ait 5 yıllık verilerden yararlanılmıştır. Verilerine ulaşılabilen 178 firmanın türev araç kullanımı ve hangi tür türev araç kullandığı bilgisi mali tablolarından elde edilmiştir. Ancak iki firmanın alt firma bölümlerine ayrılması sebebiyle türev araç kullanımı net olmaması sonucunda analiz dışı bırakılmış ve net 176 firma üzerinde çalışılmıştır. Çalışmada kullanılan veriler Kamuyu Aydınlatma Platformu (KAP)’nun web sayfasından ve Financial Information News Network (Finnet) mali analiz veri tabanından elde edilmiştir. Çalışmanın amacı firmaların türev araç kullanımının performanslarına olan etkisini ortaya koymaktır. Bu nedenle performans ölçüsü olarak ROA ve ROE olarak iki bağımlı değişken kullanılmıştır. Bununla beraber türev araç kullanımını ölçmek için Lau (2016), Aytürk ve ark. (2016), Akpınar ve Fettahoğlu (2016), Özek (2016), Lenee ve Oki (2017), Çankaya ve Güçver (2019) çalışmalarında olduğu gibi kukla değişken oluşturulmuştur. Firma büyüklüğüne, finansal kaldıraç oranına ve cari orana ise kontrol değişkenleri olarak modelde yer verilmiştir. Tablo 3 de değişkenlere ilişkin açıklamalar yer almaktadır:

**Tablo 3. Değişkenlere İlişkin Açıklamalar**

Değişkenler	Tanımı	Formülü
ROA	Aktif Karlılığı	$\frac{\text{Net Kar}}{\text{Toplam Aktif}}$
ROE	Özsermaye Karlılığı	$\frac{\text{Net Kar}}{\text{Toplam Özsermaye}}$
BUY	Firma Büyüklüğü	$\ln(\text{Satışlar})$
FK	Finansal Kaldıraç Oranı	$\frac{\text{Toplam Borç}}{\text{Toplam Aktif}}$
TA	Türev Araç Kullanımı	$I_{it} = \begin{cases} 1 & \text{eğer türev araç kullanmışsa} \\ 0 & \text{eğer türev araç kullanmamışsa} \end{cases}$
CO	Cari Oran	$\frac{\text{Dönen Varlıklar}}{\text{Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar}}$

Bağımsız değişkenler arasındaki ilişkinin derecesi çoklu doğrusal bağlantı problemine ilişkin ön bilgi vermesi açısından önemlidir. Tablo 4 de üç bağımsız değişken Firma büyüklüğü, Finansal kaldıraç oranı ve cari oran arasındaki yıllara göre ve tüm veri seti için korelasyon katsayıları incelenmiştir.

**Tablo 4: Değişkenler Arasındaki Korelasyonlar**

	Yıllar	Cari Oran	Finansal Kaldıraç Oranı
Firma Büyüklüğü	2014	-0,22661	-0,3591*
	2015	-0,31096	-0,3211
	2016	-0,16884	-0,36813*
	2017	-0,19829	-0,1934
	2018	-0,12077	-0,21044
	Tüm Yıllar	-0,22661	-0,3591*
	Finansal Kaldıraç Oranı	2014	0,113352
2015		0,116685	
2016		0,092947	
2017		0,092335	
2018		0,083274	
Tüm Yıllar		0,113352	

\* % 10 anlamlılık düzeyinde değişkenler arasındaki korelasyonun istatistiksel olarak anlamlı olduğunu ifade etmektedir.

Tablo 4’ten görülebileceği gibi değişkenler arasında hem yıllar itibari ile hem de tüm yıllar birlikte düşünüldüğünde yüksek korelasyon değerleri bulunmamaktadır. Öte yandan tüm veri seti bir

düşünülerek çoklu doğrusal regresyon analizi yapılmıştır. Bu analiz sonucunda elde edilen VIF değerlerine ise Tablo 5’te yer verilmiştir.

**Tablo 5. Değişkenlere Ait VIF Değerleri**

Değişkenler	VIF
Finansal Kaldıraç Oranı	1.194947
Firma Büyüklüğü	1.044516
Cari Oran	1.233252

Tablo 5 incelendiğinde VIF değerlerinin 10’dan küçük olduğu görülmektedir. Bu sonuç ise, modelde çoklu doğrusal bağlantı problemi olmadığı anlamına gelmektedir.

### III. BULGULAR VE DEĞERLENDİRMELER

Uygulamalı çalışmalarda, veri setinin az sayıda yatay kesit veya zaman serisi içerdiği durumlar ile sıklıkla karşılaşmaktadır. Çalışmayı yalnızca yatay kesit veya zaman serisi olarak ele almak veri sayısını azaltacağı için elde edilen sonuçlarda, serbestlik derecesi sorunu ve çoklu doğrusal bağlantı oluşmasına neden olacaktır. Böyle durumlarda, veri setinde yer alan gözlem sayısını arttırmak için zaman ve birim boyutu birlikte ele alınarak panel veri oluşturulmaktadır. Ekonometrik çalışmalarda veri sayısını arttırdığı için sıklıkla panel veri analizinden yararlanılmaktadır (Greene, 2003: 283). Veri sayısı arttığı için panel veri analizi kullanmak serbestlik derecesi ve çoklu doğrusal bağlantı sorununun yaşanmamasını sağlayacaktır (Hsiao, Pesaran, Tahmıscıoğlu 2002: 184). Çalışmada, imalat sanayi sektöründe yer alan firmaların türev araç kullanımının performanslarına olan etkisini araştırmak amacıyla (1) ve (2) nolu denklemler tahmin edilmiştir.

$$ROA_{it} = \beta_i + \beta_1 BUY_{it} + \beta_2 FK_{it} + \beta_3 TA_{it} + \beta_4 CO_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

$$ROE_{it} = \beta_i + \beta_1 BUY_{it} + \beta_2 FK_{it} + \beta_3 TA_{it} + \beta_4 CO_{it} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

$$i = 1,2, \dots, 176 \text{ ve } t = 2014, 2015, \dots, 2018$$

(1) ve (2) nolu denklemlerin tahmini için literatürde Havuzlanmış En Küçük Kareler, Sabit Etkiler ve Rassal Etkiler yaklaşımlarından biri kullanılmaktadır. Havuzlanmış En Küçük Kareler yöntemi tüm gözlemlerin bir araya getirilerek, verilerin kesit ve zaman serisi özelliklerinin göz ardı edilerek bir büyük regresyon denklemi tahminine dayanmaktadır. Sabit etkiler modelinde, verilerde zamanla ortaya çıkan değişim dikkate alınmakta ve eğim parametrelerinin tüm yatay kesit birimler için aynı fakat birimler arasında farklılaştığı (birim etki içerdiği) varsayılmaktadır. Rassal etkiler modelinde ise sabit etkiler modelinin aksine birim ve zaman etkileri tesadüfi değişken olarak modelde hata teriminin bileşeni olarak eklenmektedir. Uygulamada bu üç modelden hangisinin seçileceğine ilişkin bazı testler bulunmaktadır. Bunlardan F-Olabilirlik Oranı, Breusch-Pagan LM, Score, Woldridge ve Hausman testleri sıklıkla kullanılanlardır (Çatalbaş & Yazar, 2015: 107; Tatoğlu, 2013: 164-184). İlgili çalışmada Olabilirlik Oranı (F -Testi) ve Hausman testinden yararlanılmıştır.



Olabilirlik Oran testine ilişkin hipotezler:

$H_0$ : Havuzlanmış regresyon modeli geçerlidir

$H_1$ : Sabit etkiler modeli geçerlidir.

Hausmann testine ilişkin hipotezler:

$H_0$ : Rassal etkiler modeli geçerlidir

$H_1$ : Sabit etkiler modeli geçerlidir.

şeklinde kurulmaktadır. (1) ve (2) numaralı denklemlerin tahmini sonucu elde edilen bulgulara ise Tablo 4 ve Tablo 5’ de yer verilmiştir.

**Tablo 6. (1) Numaralı Denklemin Tahmin Sonuçları**

ROA (Bağımlı Değişken)	Havuzlanmış Regresyon	Sabit Etkiler Modeli	Rassal Etkiler Modeli
<b>Değişkenler</b>			
<i>Firma Büyüklüğü</i>	0.020309*** (0.0016)	0.028403*** (0.005745)	0.019862*** (0.0022)
<i>Cari Oran</i>	0.007378*** (0.001385)	0.001452 (0.001522)	0.003881*** (0.0013)
<i>Finansal Kaldıraç</i>	-0.160559*** (0.008557)	-0.266026*** (0.023696)	-0.184979*** (0.0120)
<i>Türev Araç Kullanımı</i>	-0.033387*** (0.007616)	-0.016907 (0.009583)	-0.026314*** (0.0081)
<i>Sabit Terim</i>	-0.272386*** (0.031518)	-0.363542*** (0.109691)	-0.244901*** (0.0438)
Düzeltilmiş R <sup>2</sup>	0.425	0.669	0.283
F-istatistiği	163.32***	10.854***	87.052***
	Peseran Cd İstatistiği:3.188 p-değeri: 0.0000	Peseran Cd İstatistiği:2.809 p-değeri: 0.0050	Peseran Cd İstatistiği:2.042 p-değeri: 0.041
	Olabilirlik Oran testi F-istatistiği:4.656 p-değeri:0.0000		Hausman Testi Chi-kare istatistiği:25.1025 p-değeri: 0.0000

Not: \*\*\*, \*\*, \* sırasıyla %10, %5 ve %1 anlamlılık düzeylerinde katsayıların istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir. Parantez içindeki değerler tahminlerin standart hatalarına karşılık gelmektedir.

Olabilirlik oran testi sabit etkiler modelinin geçerli olduğunu ortaya koymaktadır (p-değeri:0.0000<0.05). Öte yandan Hausman testi de sabit etkiler modelinin geçerli olduğu sonucuna varmaktadır (p-değeri:0.0000<0.05). Sabit etkiler modelinin sonuçları incelendiğinde ise firma büyüklüğü, finansal kaldıraç ve türev araç kullanımının ROA üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisinin olduğu görülmektedir. Firma büyüklüğü ROA değişkenini pozitif etkilerken, finansal kaldıraç değişkeni ise negatif etkilemektedir. Öte yandan türev araç kullanan firmaların ROA değeri kullanmayanlara göre daha düşük çıkmaktadır. Diğer bir ifadeyle türev araç kullanan firmaların performansı kullanmayan firmalara göre daha düşüktür.

Firmaların büyüklüklerinin artmasının sağlayacağı ölçek ekonomisi ve kapsam ekonomisi gibi avantajlarının karlılıklarını artırması beklenmektedir. Firma büyüklüğü ile ROA arasında elde edilen pozitif ilişki bu beklenti ile uyumludur. Elde edilen bu bulgu Iqbal ve ark. (2013) çalışması ile uyumlu iken Banafa (2016) çalışması ile ters yöndedir. Niresh ve Velnampy (2014) çalışması ise firma büyüklüğünün ROA üzerinde önemli bir etkisinin olmadığını göstermiştir.

Analiz sonucunda elde edilen ROA ile kaldıraç arasındaki negatif ilişki sonucu Ees ve ark. (2003), De Andres ve ark. (2005); Haniffa ve Hudaib (2006); Kyereboah-Coleman (2007); Guest (2009); Rashid ve ark. (2010), Taghizadeh ve Saremi (2013), Banafa (2014) ve Vithessonthi ve Tongurai (2015) çalışmaları ile benzerlik göstermektedir. Firmaların borç kullanımlarının vergi kaldıraç etkisiyle kaynak maliyetlerini düşürmeleri, karlılıklarını artırmaları ve firma değerini artırıcı etki yapmaları beklenmektedir. Ancak borçlanma oranındaki artışların sebep olduğu finansal sıkıntı ve temsil maliyetleri nedeniyle karları azaltıcı etkiye de sebep olması da mümkündür. Kaldıraç oranı ile ROA arasında negatif ilişkinin çıkması ise Türkiye’deki firmalarda borcun vergi kaldıraç etkisinden ziyade finansal sıkıntı ve temsil maliyetlerinin ağırlıklı olduğu ve daha fazla borç kullanılmaları gerektiğine

işaret etmektedir. Elde edilen bulgulara göre türev araç kullanan firmaların performansı kullanmayan firmalara göre daha düşük çıkmaktadır. Elde edilen bu bulgu literatürde yer alan Lau (2016) Lenee ve Oki (2017) ile farklılık göstermektedir. Bu durum türev araç kullanımının sağladığı riski azaltıcı etkinin maliyetlerinden daha düşük olduğunu göstermektedir. Elde edilen bu sonuca göre örneklem kapsamındaki firmaların verilerinden hareketle türev araç kullanımı firma performansının göstergesi olan ROA'ya olumlu katkı vermemekte ve firmaların türev araç kullanmaları konusunda teşvik edici olmamaktadır.

Diğer bir performans göstergesi olan ROE için benzer şekilde analiz yapıldığında Tablo-5'de yer alan sonuçlar elde edilmektedir.

**Tablo 7. (2) Numaralı Denklemin Tahmin Sonuçları**

ROE (Bağımlı Değişken)	Havuzlanmış Regresyon	Sabit Etkiler Modeli	Rassal Etkiler Modeli
<i>Firma Büyüklüğü</i>	0.126359** (0.0419)	0.253197 (0.195)	0.127209*** (0.0429)
<i>Cari Oran</i>	0.036858 (0.0358)	0.010778 (0.0516)	0.035873 (0.0362)
<i>Finansal Kaldraç</i>	-0.357150 (0.2217)	-0.689402 (0.8044)	-0.360065 (0.2271)
<i>Türev Araç Kullanımı</i>	-0.449426** (0.1973)	-0.748483** (0.3253)	-0.457539** (0.2003)
<i>Sabit Terim</i>	-2.237104 (0.8166)	-4.381767 (3.723)	-2.247983*** (0.8353)
Düzeltilmiş R <sup>2</sup>	0.016	0.023	0.263
F-istatistiği	3.667***	1.119	85.234***
	Peseran Cd İstatistiği: 3.004 p-değeri: 0.0027	Peseran Cd İstatistiği: 10.278 p-değeri: 0.0000	Peseran Cd İstatistiği: 2.930 p-değeri: 0.0034
	Olabilirlik Oran testi F-istatistiği: 1.060 p-değeri: 0.3034	Hausman Testi Chi-kare istatistiği: 2.4964 p-değeri: 0.6453	

Not: \*, \*\*, \*\*\* sırasıyla %10, %5 ve %1 anlamlılık düzeylerinde katsayıların istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir. Parantez içindeki değerler tahminlerin standart hatalarına karşılık gelmektedir.

Olabilirlik oran testi sonucuna göre sabit etkiler modeli geçerlidir. (p-değeri: 0.0000 < 0.05). Öte yandan Hausman testi sabit etkiler ve rassal etkiler modellerinden rassal etkiler modelinin geçerli olduğunu göstermektedir (p-değeri: 0.6453 > 0.05). İki test sonucu incelendiğinde Rassal Etkiler Modelinin seçilmesi gerektiği ortaya çıkmaktadır. Rassal Etkiler Modelinin sonuçları incelendiğinde ise firma büyüklüğü ve türev araç kullanımının ROE üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisinin olduğu görülmektedir. Firma büyüklüğü ROE değişkenini pozitif etkilemektedir. Firma büyüklüğü arttıkça firmaların özsermaye karlılığı da artmaktadır. Iqbal ve ark. (2013) ve Mule ve ark. (2015) çalışmaları ile benzerlik gösterirken Banafa (2016) çalışması ile farklılık göstermektedir. Öte yandan türev araç kullanan firmaların ROE değeri kullanmayanlara göre daha düşük çıkmaktadır. Diğer bir ifadeyle türev araç kullanan firmaların özsermaye karlılığı kullanmayan firmalara göre daha düşüktür. Elde edilen bu bulgu ROA için elde edilen bulgu ile de uyumludur. Firma büyüklüğü ve türev araç kullanımının ROE üzerine olan etkisi ROA ile benzerlik göstermektedir. Dolayısıyla elde edilen iki sonuç da Türkiye'deki firmaların türev araç kullanımının bir avantaj olmadığı ve karlılığı arttırmadığı konusunda birbirlerini teyit etmektedirler. Elde edilen bu sonuç ise Türkiye'deki firmalar için anlamlı ve açık bir sonuç sunmaktadır. Bu açıdan da Türkiye'deki firmaların türev araç kullanımının firma karlılığı veya performansı üzerine olan etkisini net olarak ortaya koyması ve negatif etkinin tespiti açısından önceki çalışmalardan farklı olup literatüre bu açıdan önemli katkı sağlaması amaçlanmaktadır.

## SONUÇ

İşletmelerin riski yönetme konusunda kullandıkları en önemli araçlardan biri türev finansal araçlardır. Türev finansal araçların riskten korunmayı sağlaması, arbitraj ve/veya spekülatif şekilde ilave getiri fırsatı sunması nedeniyle hem firmalara hem de ülke ekonomilerine katkı sağlaması

beklenmektedir. Ancak türev araç kullanımında yapılan tahminlerdeki yanılgılar sonucunda yanlış pozisyonlar alınması veya türev araç konusundaki bilgi eksiklikleri nedeniyle türev araç kullanımı olumsuz sonuçlar da verebilmektedir. İlgili çalışma kapsamında türev araç kullanımının firma performansı üzerine olan etkisi Borsa İstanbul'da (BİST) hisse senetleri işlem gören imalat sanayi sektöründe yer alan 176 firmanın 2014-2018 dönemi verileri kapsamında analiz edilmiştir.

Araştırma kapsamında firma performans göstergelerinden ROA ve ROE bağımlı değişken olarak alınırken türev araç kullanımı, firma büyüklüğü, cari oran ve finansal kaldıraç kontrol değişkeni olarak alınmış ve Panel Veri Analizi kullanılmıştır. Analiz sonucunda ROA değişkenini firma büyüklüğünün pozitif, türev araç kullanımının ve finansal kaldıraç ise negatif etkilediği tespit edilmiştir. Diğer taraftan da firma büyüklüğü ve türev araç kullanımının ROE üzerindeki etkisi benzer şekilde negatif bulunmuştur. Elde edilen bu sonuçlara göre Türkiye'de imalat sanayi sektöründe yer alan firmalarda türev araç kullanımı firma performansını artırıcı etki yapmamaktadır. Diğer bir ifadeyle, firmalar türev araç kullanarak risklerini düşürme ve karlılıklarını artırma fırsatı elde edememektedirler. Bu durum türev araçlardan etkin şekilde yararlanılmadığını, riski düşürme konusunda beklentilerin gerçekleşmediğini ortaya koymaktadır.

Bu nedenle elde edilen sonuç türev araç kullanmayan firmalar açısından da kullanım için teşvik edici olmayacak ve daha temkinli yaklaşımlarına neden olacaktır. İlgili çalışmada sadece BİST'de işlem gören imalat sanayi sektöründe yer alan firmalar analiz edilmiştir. Bundan sonraki çalışmalarda firmaların sayısı artırılabilir, farklı sektörler için çalışmalar yapılabilir ve sektörler için elde edilen sonuçların karşılaştırılması yoluna gidilebilir.

## KAYNAKÇA

- Adam, T. R., & Fernando, C. S. (2006). Hedging, speculation, and shareholder value. *Journal of Financial Economics*, 81(2), 283-309. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2005.03.014>.
- Ahmed, H., Azevedo, A., & Guney, Y. (2014). The effect of hedging on firm value and performance: Evidence from the nonfinancial UK firms. *European Financial Management*, 44, 1–31. Retrieved from: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/summary?doi=10.1.1.587.390>.
- Akpınar, O., & Fettahoğlu, A. (2016). Does the use of derivatives affect firm value? Evidence from Turkey. *Journal of Transnational Management*, 21(2), 53–61. <https://doi.org/10.1080/15475778.2016.1166998>.
- Allayannis, G., & Weston, J. P. (2001). The use of foreign currency derivatives and firm market value. *The Review of Financial Studies*, 14(1), 243–276. <https://doi.org/10.1093/rfs/14.1.243>
- Aretz, K., & Bartram, S. M. (2010). Corporate hedging and shareholder value. *Journal of financial research*, 33(4), 317–371. <https://doi.org/10.1111/j.1475-6803.2010.01278.x>
- Ayturk, Y., Gurbuz, A. O., & Yanik, S. (2016). Corporate derivatives use and firm value: Evidence from Turkey. *16(2)*, 108–120. <https://doi.org/10.1016/j.bir.2016.02.001>
- Banafa, A. S. A. (2016). *The effect of leverage, liquidity, and firm size on financial performance of listed non-financial firms in Kenya (Doctoral dissertation, COHRED, Business Administration, JKUAT)*. Retrieved from <http://ir.jkuat.ac.ke/handle/123456789/2219>.
- Bartram, S. M., Brown, G. W., & Conrad, J. (2011). The effects of derivatives on firm risk and value. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 46(4), 967–999. Retrieved from: <https://www.jstor.org/stable/23018425?seq=1>.
- Belghitar, Y., Clark, E., & Mefteh, S. (2013). Foreign currency derivative use and shareholder value. *International Review of Financial Analysis*, 29, 283–293. Retrieved from: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1057521912000208>.
- Berrospeide, J. M., Purmanandam, A. K., & Rajan, U. (2010). *Corporate hedging, investment and value*. In *EFA 2008 Athens Meetings Paper* (pp. 2008–2016). Retrieved from: <https://ideas.repec.org/p/fip/fedgfe/2008-16.html>.
- Büker, S., Aşıkoğlu, R., & Sevil, G. (2018). *Finansal Yönetim*, Ankara: Sözkese Matbaacılık.

- Carter, D. A., Rogers, D. A., & Simkins, B. J. (2006). Hedging and value in the US airline industry. *Journal of Applied Corporate Finance*, 18(4), 21–33. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6622.2006.00107.x>.
- Chaudhry, D., Mehmood, M. S., & Mehmood, A. (2014). Determinants of corporate hedging policies and derivatives usage in risk management practices of non-financial firms. *Wulfenia Journal*, 21(7), 293–310. Retrieved from: <https://mpira.ub.uni-muenchen.de/57562/>.
- Çankaya, S., & Güçver, C. (2019). Borsa İstanbul imalat sanayi endeksine kayıtlı firmaların finansal risk yönetimlerinde türev ürün kullanımının belirleyicileri. *Journal of BRSA Banking and Financial Markets*, 13(2), 185. Erişim adresi: <https://www.bddk.org.tr/AboutUs/Journal-of-BRSA-Banking-and-Financial-Markets/19>.
- Çatalbaş, G. K., & Yarar, Ö. (2015). Türkiye'deki bölgeler arası iç göçü etkileyen faktörlerin panel veri analizi ile belirlenmesi. *Alphanumeric Journal*, 3(1), 99–117. <https://doi.org/10.17093/aj.2015.3.1.5000113446>.
- De Andres, P., Azofra, V., & Lopez, F. (2005). Corporate boards in OECD countries: Size, composition, functioning and effectiveness. *Corporate Governance: An International Review*, 13(2), 197–210. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8683.2005.00418.x>.
- Ees, H., Postma, T. J., & Sterken, E. (2003). Board characteristics and corporate performance in the netherlands. *Eastern Economic Journal*, 29(1), 41–58. Retrieved from: [http://web.holycross.edu/RePEc/eej/Archive/Volume29/V29N1P41\\_58.pdf](http://web.holycross.edu/RePEc/eej/Archive/Volume29/V29N1P41_58.pdf).
- Ekadjaja, M., & Henny, A. E. (2019). The characteristics of users derivative company towards the company's value. *Jurnal Akuntansi*, 23(1), 62–77. <http://dx.doi.org/10.24912/ja.v23i1.460>.
- Emhan, A. (2010). Risk yönetim süreci ve risk yönetmekte kullanılan teknikler. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 23 (3), 209–220. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/atauniiibd/issue/2672/3500>.
- Geczy, C., Minton, B. A., & Schrand, C. (1997). Why firms use currency derivatives. *The Journal of Finance*, 52(4), 1323–1354. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1997.tb01112.x>.
- Greene, W. H. (2003). *Econometric Analysis*. India: Pearson Education.
- Gomez-Gonzalez, J. E., L, Rincon, C. E., & Lonrodriguez, K. J. (2009). Does the use of foreign currency derivatives effect firms' market value? Evidence From Colombia. *Borradores de Economia*, 27(6), 461–485. <https://doi.org/10.2753/REE1540-496X480403>.
- Guest, P. M. (2009). The impact of board size on firm performance: Evidence from the UK. *The European Journal of Finance*, 15(4), 385–404.
- Haniffa, R., & Hudaib, M. (2006). Corporate Governance Structure and Performance of Malaysian Listed Companies. *Journal of Business Finance & Accounting*, 33(7-8), 1034–1062. <https://doi.org/10.1111/j.1468-5957.2006.00594.x>.
- Hsiao, C., Pesaran, M. H., & Tahmiscioğlu, A. K. (2002). Maximum likelihood estimation of fixed effects dynamic panel data models covering short time periods. *Journal of Econometrics*, 109(1), 107–150. [https://doi.org/10.1016/S0304-4076\(01\)00143-9](https://doi.org/10.1016/S0304-4076(01)00143-9).
- Hull, J. C., (2003). *Options futures and other derivatives*. New Jersey: Prentice Hall.
- Iqbal, A., Mulani, J., & Kabiraj, S. (2013). Leverage, size of the firm and profitability: A case of pakistani cement industry. *International Journal of Business Insights & Transformation*, 7(1). Retrieved from: [https://www.researchgate.net/publication/291650050\\_Leverage\\_Size\\_of\\_the\\_Firm\\_and\\_Profitability\\_A\\_Case\\_of\\_Pakistani\\_Cement\\_Industry](https://www.researchgate.net/publication/291650050_Leverage_Size_of_the_Firm_and_Profitability_A_Case_of_Pakistani_Cement_Industry).
- Jin, Y., & Jorion, P. (2006). Firm value and hedging: Evidence from US oil and gas producers. *The Journal of Finance*, 61(2), 893–919. Retrieved from: <https://www.jstor.org/stable/3699361>.
- Kamuyu Aydınlatma Platformu. (2019, 17 Aralık). *İmalat Sanayi Firmaları*. Erişim adresi: <https://www.kap.org.tr/Sektorler>.
- Khedhihi, K. B., & Folus, D. (2010). Does hedging increase firm value? Evidence from French firms. *Applied Economics Letters*, 17(10), 995–998. <https://doi.org/10.1080/17446540802599697>.
- Kyereboah-Coleman, A. (2007). The impact of capital structure on the performance of microfinance institutions. *The Journal of Risk Finance*, 8(1), 56–71. Retrieved from: <https://ideas.repec.org/a/eme/jrfpps/v8y2007i1p56-71.html>.
- Lau, C. K. (2016). How corporate derivatives use impact firm performance?. *Pacific-Basin Finance Journal*, 40, 102–114. Retrieved from: <https://ideas.repec.org/a/eee/pacfin/v40y2016ipap102-114.html>.

- Lenee, T. L., & Oki, J. (2017). Financial derivatives and firm performance: Empirical evidence from financial and non-financial Firms. *Journal of Economics, Management and Trade*, 1–36. Retrieved from: <https://www.journaljemt.com/index.php/JEMT/article/view/13032>.
- Lin, C. M., Phillips, R. D., & Smith, S. D. (2008). Hedging, financing and investment decisions: Theory and empirical tests. *Journal of Banking & Finance*, 32, 1566–1582. Retrieved from: <https://ideas.repec.org/a/eee/jbfina/v32y2008i8p1566-1582.html>
- Mackay, P., & Moeller, S. B. (2007). The value of corporate risk management. *The Journal of Finance*, 62(3), 1379–1419. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.2007.01239.x>
- Magee, S. (2013). Foreign currency hedging and firm value: A Dynamic Panel Approach. *Advances in Financial Risk Management* (pp.57–80). Retrieved from: [https://link.springer.com/chapter/10.1057/9781137025098\\_3](https://link.springer.com/chapter/10.1057/9781137025098_3)
- Mule, K. R., Mukras, M. S., & Nzioka, O. M. (2015). Corporate size, profitability and market value: An econometric panel analysis of listed firms in Kenya. *European Scientific Journal*, 11(13). Retrieved from <http://eujournal.org/index.php/esj/article/view/5659>
- Nguyen, H., & Faff, R. (2002). On the determinants of derivative usage by Australian companies. *Journal of Management*, 27(1), 1–24. <https://doi.org/10.1177/031289620202700101>.
- Niresh, A., & Velampy, T. (2014). Firm size and profitability: A study of listed manufacturing firms in Sri Lanka. *International Journal of Business and Management*, 9(4). Doi: 10.5539/ijbm.v9n4p57.
- Panaretou, A., Shackleton, M. B., & Taylor, P. A. (2013). Corporate risk management and hedge accounting. *Contemporary Accounting Research*, 30(1), 116–139. Retrieved from: [http://www.research.lancs.ac.uk/portal/en/publications/corporate-risk-management-and-hedge-accounting\(99ed81e8-ecfb-4cee-8595-4173b99147f5\).html](http://www.research.lancs.ac.uk/portal/en/publications/corporate-risk-management-and-hedge-accounting(99ed81e8-ecfb-4cee-8595-4173b99147f5).html)
- Perez-Gonzalez, F., & Yun, H. (2013). Risk management and firm value: Evidence from weather derivatives. *The Journal of Finance*, 68(5), 2143–2176. <https://doi.org/10.1111/jofi.12061>
- Phan, D., Nguyen, H., & Faff, R. (2014). Uncovering the asymmetric linkage between financial derivatives and firm value: The case of oil and gas exploration and production companies. *Energy Economics*, 45, 340–352. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2014.07.018>
- Pramborg, B. (2004). Derivatives hedging, geographical diversification, and firm market value. *Journal of Multinational Financial Management*, 14(2), 117–133. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2014.07.018>
- Rashid, A., De Zoysa, A., Lodh, S., & Rudkin, K. (2010). Board composition and firm performance: evidence from Bangladesh. *Australasian accounting. Business and Finance Journal*, 4(1), 76–95. Retrieved form: <http://ro.uow.edu.au/aabfj/vol4/iss1/5>
- Özek, P. (2016). An empirical investigation on the use of derivative instruments by industrial firms in Turkey. *Finansal Arastirmalar ve Calismalar*, 8(14), 173–187. <https://doi.org/10.14784/jfrs.23358>
- Smith, C. W., Stulz, R. M. (1985). The determinants of firms hedging policies. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 20(4), 391–405. <http://dx.doi.org/10.2307/2330757>
- Stulz, R. M. (1984). Optimal hedging policies. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 19(2), 127–140. <https://doi.org/10.2307/2330894>
- Taghizadeh, M., & Saremi, S. (2013). Board of directors and firms performance: Evidence from Malaysian public listed firm. *International Proceedings of Economics Development and Research*, 59, 178–182. Retrieved from: <http://www.ipedr.com/vol59/037-ICEMM2013-P10030.pdf>.
- Vithessonthi, C., & Tongurai, J. (2015). The effect of firm size on the leverage – Performance relationship during the financial crisis of 2007–2009. *Journal of Multinational Financial Management*, 29, 1–29.
- Yalçın, K., Tanrıöven, C., Bal, H., Aksoy, E. E., & Kurt, Ç. (2014). *Finansal Teknikler ve Türev Araçlar*. Ankara: Detay Yayıncılık
- Tatoğlu, Y. F. (2013). *Panel Veri Ekonometrisi, Stata Uygulamalı*. İstanbul: Beta Basım Yayım.

---

**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 yazarlara ait olduğunu bildiririz. Veriler 2020 yılı öncesi toplandığından etik kurul kararı gerekmemektedir.

**Yazar Katkıları** : Emine Ebru AKSOY, çalışmada konunun belirlenmesi, giriş bölümü, sonuç ve literatür bölümlerinde katkı sağlamıştır. Fatma Betül ŞENGÜL, çalışmada giriş bölümü literatür, değişkenler arasındaki ilişkinin incelendiği analiz bölümünde ve verilerin toplanması 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** : 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** : Emine Ebru AKSOY contibuted to the introductory chapter, result and literature. Fatma Betül ŞENGÜL contributed to the introduction section of the study, the literature, the analysis section where the relationship between variables was examined, and the stages of data collection. Ist 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 thank the referees, editor and assistant editor who contributed to the publication process

---



Araştırma Makalesi  
Research Article

Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi  
Yıl: 2021 Cilt-Sayı: 14(3) ss: 1018–1037

Academic Review of Economics and Administrative Sciences  
Year: 2021 Vol-Issue: 14(3) pp: 1018–1037

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

ISSN: 2564-6931

DOI: 10.25287/ohuiibf.807471

Geliş Tarihi / Received: 16.10.2020

Kabul Tarihi / Accepted: 15.03.2021

Yayın Tarihi / Published: 31.07.2021

## KURUMSALLAŞMAYA ETKİ EDEN FAKTÖRLERİN BELEDİYE ÖZELİNDE ANALİZİ\*

Doğan BAŞKÖY<sup>1</sup>  
Rüveyda KIZILBOĞA ÖZASLAN<sup>2</sup>

### Öz

Değişmeyen tek şeyin değişim olduğu bir ortamda kurumların varlıklarını sürdürülebilir kılmaları kurumsallaşmaları ile mümkün olmaktadır. Kurumsallaşma kavramı ilk olarak aile işletmeleri özelinde ortaya çıkan bir kavramdır. Aile işletmelerinin yaşam süreleri, işletme sahiplerinin yaşam süreleriyle sınırlı kalmakta ve işletmeler gelecek nesillere aktarılamamaktaydı. Kurumsallaşma kavramının gündeme gelmesiyle birlikte özel sektörde faaliyet gösteren işletmeler yoğun rekabet ortamında ayakta kalabilmek adına kurumsallaşmanın gereklerini yerine getirmeye başlamışlardır. Hizmette süreklilik ve kalite ile hizmetten memnuniyetin ön plana çıktığı belediyeler için de kurumsallaşma, bu hedeflere ulaşılması yönünde önemli bir şart haline gelmiştir. Belediye yönetimleri de vatandaşları memnun edebilmek ve gelecek seçimlerde de görevde olabilmek adına kurumsallaşmaya önem vermeye başlamışlardır. Bu kapsamda çalışmanın konusunu, kurumsallaşma ve kurumsallaşmayı sağlayan faktörlerin bir belediye özelinde incelenmesi oluşturmaktadır. Çalışma kapsamında literatürde genel kabul gören kurumsallaşma faktörleri kamu sistemine uyarlanarak incelenmekte ve ölçek geliştirilmektedir. Amaç, kurumsallaşma faktörlerinin kamu idaresi olan bir belediyede gerçekleşme düzeyini kurum çalışanları aracılığıyla tespit etmektir. Çalışmada anket yöntemi kullanılmaktadır. Belediyenin kurumsallaşmaya yönelik önemli ilerlemeler kaydettiği, ancak insan kaynakları, mali yönetim ve denetim alanında eksikliklerinin bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır. Kurumsallaşmanın tek bir belediye özelinde incelenmesi çalışmanın sınırlılığı olmakla birlikte geliştirilen ölçeğin diğer kamu kurumlarına uyarlanmasına fırsat sunması ile literatüre ve araştırmacılara katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

**Anahtar Kelimeler** : Kurumsallaşma, Kurumsallaşma faktörleri, Belediye.

**Jel Sınıflandırması** : MOO, M19.

\* Çalışma, “Kurumsallaşmaya Etki Eden Faktörlerin Belediyeler Özelinde Analizi: Bir Belediye Örneği” başlıklı yüksek lisans tezinden üretilmiştir. Çalışmada kullanılan anket için XXX Belediye Başkanlığı'ndan 77105351-622.03-E.491/9368 sayı ve 16.10.2020 tarihli izin belgesi alınmıştır. (Belediye yönetiminin isteği üzerine belediyenin ismi gizli tutulmuştur.)

<sup>1</sup> Öğr. Gör., Bayburt Üniversitesi Adalet MYO, Hukuk Bölümü, dbaskoy1992@gmail.com, ORCID: 0000-0003-2072-8798.

<sup>2</sup> Doç. Dr., Marmara Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi, Yerel Yönetimler Bölümü, ruveyda.kizilboga@marmara.edu.tr, ORCID: 0000-0001-7468-0844.

### Atıf/Citation (APA 6):

Başköy, D., & Kızılboğa-Özaslan, R. (2021). Kurumsallaşmaya etki eden faktörlerin belediye özelinde analizi. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(3), 1018–1037. <http://doi.org/10.25287/ohuiibf.807471>.



## ANALYSIS OF FACTORS AFFECTING INSTITUTIONALIZATION IN THE MUNICIPALITY

### Abstract

*In an environment where the only constant thing is change, it is possible for institutions to institutionalize and make their existence sustainable. The concept of institutionalization is a concept that first emerged in family businesses. The life span of family businesses was limited to the lifetime of business owners and businesses could not be transferred to future generations. With the concept of institutionalization on the agenda, businesses operating in the private sector have started to fulfill the requirements of institutionalization in order to survive in an intense competitive environment. Institutionalization has become an important condition for achieving these goals for municipalities where continuity and quality and satisfaction with service are at the forefront. Municipal administrations have also started to give importance to institutionalization in order to satisfy the citizens and to be in office in the next elections. In this context, the subject of the study is to examine the factors that provide institutionalization and institutionalization in a municipality. Within the scope of the study, the institutionalization factors generally accepted in the literature are examined by adapting them to the public system and the scale is developed. The aim of the study is to determine the realization level of institutionalization factors in a municipality that is a public administration through the employees of the institution. Survey method was used in the research. It has been concluded that the municipality has made significant progress towards institutionalization, but lacks human resources, financial management and auditing. Although it is a limitation of the study to examine institutionalization in a single municipality, it is thought that it will contribute to the literature and researchers by providing the opportunity to adapt the developed scale to other public institutions.*

**Keywords** : Institutionalization, Institutionalization factors, Municipality.

**Jel Classification** : M00, M19.

### GİRİŞ

1990'lı yılların sonunda Amerika Birleşik Devletleri (ABD) başta olmak üzere dünya genelinde şirket skandallarının yaşanmaya başlamasıyla birlikte, kurumların daha adil, şeffaf ve hesap verebilir çerçevede yönetilmesi gerekliliği gün yüzüne çıkmış ve kurumsal yönetime olan talep artmıştır. Dünya genelinde yaşanan bu değişim ve dönüşüm sürecine Türkiye'deki özel sektör kurumları da kayıtsız kalamamışlardır. Özel sektör temelli başlayan kurumsallaşma dalgası, Dünyada 1980'li yıllarda ortaya çıkan, Türkiye'de etkisi 2000'li yıllarda daha fazla hissedilen yeni kamu yönetimi anlayışı ile birlikte kamu kurumlarında da etkisini göstermeye başlamıştır. Kamu kurumları içerisinde halka en yakın hizmet birimi olan belediyeler de performanslarını artırmak, diğer belediyelerden ayrılmak ve vatandaş memnuniyetini sürdürülebilir kılmak amacıyla kurumsallaşmaya yönelik girişimlerini hızlandırmışlardır.

Literatürde kurumsallaşma konusunu ele alan birçok çalışma bulunmaktadır. Kurumsallaşmanın yerli literatürde genel anlamda özel sektör kurumları bazında incelendiği göze çarpmaktadır. Kamu kurumlarında kurumsallaşma konusunu ele alan çalışmaların sayıca az olması dikkat çeken bir unsurdur. Belediyelerde kurumsallaşmayı ele alan çalışmalar ise yok denecek kadar azdır. Çalışkan'ın (2016) "Belediyelerde Kurumsal İletişimin Kurumsallaşmadaki Önemi, İzmir Belediyeleri Üzerine Bir Araştırma" başlıklı yüksek lisans tez çalışması belediyelerde kurumsallaşma konusunu kurumsal iletişim üzerinden inceleyen örnek bir çalışmadır. Bununla birlikte, İl Özel İdarelerinin kurumsallaşmasını "İl Özel İdarelerinin Kurumsallaşma Süreci (Batman İl Özel İdaresi)" başlıklı yüksek lisans tez çalışması kapsamında ele alan Karaman'da (2011) kamu kurumlarında kurumsallaşma konusunda yerli literatüre katkıda bulunmuştur. Özel sektörde faaliyet gösteren kurumları ve temelde aile işletmelerini bu kapsamda inceleme konusu olarak ele alan çalışmalar literatürde oldukça fazladır. Bu çalışmaların en önemlilerinden biri de Bayer'in (2005) "İşletmelerde Kurumsallaşmanın Sorunsal



*Haline Gelmesi ve Kurumsallaşamama Nedenlerinin Belirlenmesi*” isimli çalışmasıdır. Bayer, çalışmasında aile işletmelerinin kurumsallaşma noktasında hangi şartları yerine getirmeleri konusuna açıklık getirerek, işletmelerin kurumsallaşamama nedenlerini ortaya koymaktadır.

Kurumsallaşmaya etki eden faktörlerin belediye özelinde ne derece uygulanıp uygulanmadığını tespit etmek amacıyla yapılan bu çalışma iki bölümden oluşmaktadır. Kurumsallaşmaya etki eden faktörlerle ilgili literatürde farklı vurgulara rastlanılmaktadır. Bu nedenle kurumsallaşma faktörleri arasından belediyelerde kurumsallaşmaya doğrudan destek sağlayacak olan “stratejik yönetim ve stratejik planlama, insan kaynakları yönetimi, eğitim, yetki devri, karar alma şekli, yönetim, iletişim, mali yönetim, denetim sistemi, dijitalleşme ve e-belediyecilik, şeffaflık ve hesap verebilirlik” faktörleri birinci bölümde incelenmektedir. Çalışmanın ikinci bölümünde ise kurumsallaşmaya etki eden faktörlere ilişkin geliştirilen ölçeğin belediye çalışanlarına uyarlanması sonucunda elde edilen verilere yer verilerek, bulgular yorumlanmaktadır. Sonuç bölümünde ise bulgulara dayalı olarak kurumun güçlü ve zayıf yönleri ortaya konulmakta ve kurumsallaşmalarını tamamlayabilmeleri için öneriler sunulmaktadır.

## I. KURUMSALLAŞMA VE BELEDİYELERDE KURUMSALLAŞMAYA ETKİ EDEN FAKTÖRLER

Kurum ve kurumsallaşma kavramları sosyolojinin yapı taşlarını oluşturan temel iki bileşendir. Bu kavramlar yoluyla sosyal bilimlerde emredici kurallara ve bağlayıcı toplumsal kurumların varlığına değinilmektedir (Fidan, 2017: 2). Özdemirci (1999: 2) kurum kavramını; toplumda belli amaçları gerçekleştirmeye yönelik olarak temel işlevleri karşılayan, sürekliliği olan, diğer kurumlarla ilişkili, ancak alanında kendine özgü özellikleri bulunan yapı şeklinde tanımlamıştır. Kut (2004: 405) ise kurum kavramını; maddi-manevi olgu ve değerler için oluşturulan, belirli amaç, hedef, ilke ve inisiyatifler doğrultusunda hareket eden, yaşanan gelişmelere göre kendini güncelleyen, kendine özgü yapılanma biçimi şeklinde tanımlamıştır. Kurum kavramı günümüzde sıkça kullanılan, özel veya kamu ayrımı yapılmaksızın önemi tüm kurumlar tarafından benimsenen kurumsallaşma kavramının doğmasına öncülük etmiştir.

Literatürde farklı şekillerde tanımlanan kurumsallaşma kavramı Bayer’e (2005: 126) göre kurumların çevrelerindeki kanunlara ve baskılara uyum sağlayıp, kurallara bağlı kalarak çevreden destek sağlamalarıdır. Uzun (2013: 26-27) kurumsallaşmayı; karşılıklı etkileşimin ve iletişimin sağlandığı ve her konuda kuralların egemen olduğu bir yapı olarak tanımlamıştır. Şahman, Tengilimoğlu, Işık’a (2008: 5) göre kurumsallaşma; kurumda en alt birimden en üst birime kadar bütün personel tarafından kabul edilmiş, kurumun kişiliğini yansıtan değerler, kurallar ve standartların uygulanmasıdır. Özetle, kurumun çevresi tarafından kabul görmesi ve diğer kurumlardan ayırt edilmesini sağlayan değerlerin kurumda hakim olması suretiyle kurumun bir sistem dahilinde işlenmesidir. Kurumsallaşma, yönetimde profesyonellerin söz sahibi olduğu, görev dağılımının yapıldığı, prosedür ve standartların yazılı şekilde belirlendiği, karşılıklı iletişim ve etkileşimin hakim olduğu, kurumun sürekliliğinin sağlandığı, yöneticiler ve çalışanlar arasında uyumun bulunduğu bir yapıyı anlatmak için de kullanılmaktadır.

Kurumsallaşma en nihayetinde kurumlarda belli bir standardın hakim olduğu bir yapıyı anlatmak için kullanılan bir kavram olarak değerlendirilmektedir. Kurumda standart bir takım kuralların hakim olması işlerin daha düzenli yürütülmesinin önünü açmakta, kurumsallaşma ile birlikte kurumların kendilerine özgü bir kurum kültürleri de oluşmaktadır. Kurumsallaşma, kurumdaki işleyişin kişisel bir takım unsurlara bağlanmasını engelleyerek belli başlı prosedür ve standartlara dayalı hareket edilmesini ve kurumun şahsılıktan uzaklaştırılmasını sağlamaktadır. Oluşan kurum kültürü ile birlikte çalışanların kurumsal aidiyetlerinde de artış yaşanacağını söylemek mümkündür.

Değişim ve gelişimin ön plana çıktığı bilgi çağında kurumların varlıklarının sürdürülebilirliği, kurumsallaşma düzeyleri ile ilişkilendirilmektedir. Bu kapsamda yerel halkın mahalli müşterek

nitelikteki ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla kurulmuş, yerel özerkliğe sahip, halka en yakın yönetim birimleri olan belediyelerin de hem değişime ayak uydurmaları hem de kurumsal yapılarındaki sürdürülebilirliklerini sağlayarak hizmet kalitelerini artırmaları gerekmektedir. Belediyelerin bu süreçte başarılı olabilmelerinin şartı olan kurumsallaşmayı sağlayıcı temel faktörleri kurumlarına adapte etmeleri ve bu hususlardaki sürdürülebilirliği sağlayıcı tedbirleri almaları önem taşımaktadır. Kurumsallaşmanın temel göstergeleri olarak bilinen ve alt başlıklarda ayrıntılı olarak açıklanan bu faktörleri; stratejik yönetim ve stratejik planlama, insan kaynakları yönetimi, eğitim, yetki devri, karar alma şekli, yönetim, iletişim, mali yönetim, denetim sistemi, dijitalleşme ve e-belediyecilik, eşitlik ilkesi, şeffaflık ve hesap verebilirlik olarak sıralamak mümkündür.

## I.I. Stratejik Yönetim ve Stratejik Planlama

Strateji; bir kurumun amaçlarına ulaşması için uzun dönemde etki yaratması beklenen bir karar ya da birbirini izleyen kararlar bütünüdür (Özer, 2015, s. 71). Stratejik yönetim ise kurumun karakteri, süreçleri, şimdiki durumu ve geleceğe yönelik aldığı kararlar ile ilgilidir (Morden, 2007’den akt. Önder & Aydın, 2016, s. 226-227).

Stratejik yönetimin olduğu her kurumda stratejik planlama yaklaşımının uygulandığını söylemek mümkündür (Aydın S. , 2012, s. 98). Stratejik plan konusunda literatürde birçok tanım bulunmakla birlikte, Bayraktar ve Yıldız (2007, s. 289) stratejik planlamayı; kurumun bulunduğu noktadan amaçladığı noktaya varmasını sağlayan işlemler topluluğu olarak tanımlamışlardır. 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu’nda ise stratejik plan; “*kamu idarelerinin orta ve uzun vadeli amaçlarını, temel ilke ve politikalarını, hedef ve önceliklerini, performans ölçütlerini, bunlara ulaşmak için izlenecek yöntemler ile kaynak dağılımlarını içeren plan*” şeklinde açıklanmaktadır (md.3/n).

Stratejik planlamayı da içeren stratejik yönetim anlayışının belediyelerin kurumsallaşma derecesine sağlayacağı katkılar ise genel itibarıyla şunlardır (Çalışkan, 2016, s. 51; Aydın S., 2012, s. 101):

- Belediyenin misyon ve vizyonu belirginleşir.
- Stratejik planlama yaklaşımı ile plan-program-bütçe arasındaki ilişkinin güçlenmesi, belirli bir hedefe yönelik olmayan kısa vadeli ve anlık işlerin yerini, orta vadeli ve gerçekçi hedeflere dayalı planlama anlayışının alması sağlanır.
- Kurumsal faaliyetler ile ilgili kararların katılımcı bir yaklaşımla alınması desteklenir.
- Hizmetlerde saydamlık, hesap verebilirlik ve yerindelik ilkelerinin uygulanması sağlanır.
- Belediye çalışanlarının ve yöneticilerin sorumluluklarını kurallara dayalı olarak sistematik bir şekilde icra etmeleri sağlanır.
- Yeni gelişmelere adaptasyon kolaylaşır.

5393 sayılı Belediye Kanuna göre belediye başkanları, mahalli idareler genel seçimlerinden itibaren altı ay içerisinde stratejik amaç ve hedeflerini içeren bir nevi beş yıllık yol haritaları olan stratejik planı hazırlamakla yükümlüdürler. Planın kalkınma planı ve programı ile varsa bölge planlarının dikkate alınarak ve katılımcı bir yöntemle hazırlanması gerekmektedir. Belediye başkanı tarafından hazırlanan stratejik planlar, belediye meclisi tarafından kabul edildiği takdirde uygulamaya girmektedir. Stratejik plandaki hedeflerle bağlantı kurularak bütçenin hazırlanması şartı da kurumun hedeflerine ulaşma olasılığını artırmaktadır (md.9). Kanundaki bu düzenleme ile belediyelerin gelecek odaklı bir yönetim yaklaşımı benimsemelerinin ve kaynaklarını da amaç ve hedeflerle ilişkilendirmelerinin gerekli kılındığı, bu hususların da kurumsallaşma için önemli olduğu değerlendirilmesinde bulunulabilir.

## I.II. İnsan Kaynakları Yönetimi

İnsan kaynakları yönetimi kapsamına kurumlarda işe alma ve işten çıkarma gibi işlemleri yönetme, personelin eğitim faaliyetlerini düzenleme, oryantasyon uygulamalarını hazırlama, personeli kurum kültürüne adapte etme, kurumsal davranış kalıplarının kurumda yerleşmesine yardımcı olma, ücret politikalarını belirleme, performans değerlendirme usullerini geliştirme ve uygulama gibi bir çok faaliyet girmektedir (Çalışkan, 2016, s. 46).

Kamu kurumlarında uygulanan insan kaynakları yönetimi 657 sayılı Devlet Memurları Kanunu başta olmak üzere birçok kanuna bağlı olarak yürütülmektedir. Bu nedenle bazı hususlarda özel sektördeki insan kaynakları uygulamalarından farklılık sergilenmektedir. Ancak her iki sektör için de geçerli olan liyakata dayalı çalışan istihdamı, şahsi unsurlara dayalı olmayan performans odaklı terfi sistemi, işe yeni giren her çalışana oryantasyon eğitimlerinin verilmesi ve tüm çalışanlara belli aralıklarla hizmet içi eğitim faaliyetlerinin düzenlenmesi gibi uygulamalar kurumsallaşmaya katkı yapan faktörlerdendir. Belediyeler hizmetlerini personeli aracılığıyla halka ulaştırmaktadır. Bu nedenle liyakatli personelin seçimi ve bunların kurumsal aidiyetlerinin güçlendirilerek kurumda kalmalarını sağlayıcı politikaların geliştirilmesi insan kaynaklarındaki başarıyı ve bu da mal hizmet üretimindeki performansı doğrudan artıracaktır. Böylece çalışanların ve vatandaşların kuruma olan güven ve aidiyet düzeylerinde artış yaşanacak, bu da kurumsal performansa olumlu etkilerde bulunacaktır.

## I.III. Eğitim

Eğitim, önceden belirlenmiş hedeflere göre kişilerin davranışlarında bazı gelişmeler sağlamaya yarayan planlanmış etkinliklerdir (Altınışık S. , 1996, s. 330). Kurumlarda işin gereklerine uygun personel seçimi yapıldıktan sonra personelin becerilerini artırmasına imkan sunulması gerekir. Bunu sağlamanın en iyi yolu ise hizmet içi eğitim faaliyetleridir. Canman (1995)'dan aktaran Yılmaz & Çalık (2017, s. 115)'a göre hizmet içi eğitim; kamu görevlilerinin görevlerini daha verimli ve etkin yerine getirebilmeleri ve gelecekteki görev ve sorumluluklarını daha iyi kavrayabilmeleri adına onların bilgi, tecrübe ve becerilerini artırmayı amaçlayan faaliyetlerdir.

Gelişmiş devletler 1960'lı yıllarda hizmet içi eğitimin önemli bir argüman olduğu kanısına varmış ve bu amaçla herkesin sürece dahil olduğu hizmet içi eğitim politikaları oluşturmaya başlamışlardır. Türkiye'de de diğer gelişmiş devletlerle paralel olarak 1960'lı yıllarda eğitim ile ilgili kurumlar hayata geçirilmeye ve ilk planlı kalkınma politikaları oluşturulmaya başlanmıştır. Fakat hizmet içi eğitime o yıllarda yeterli ödeneğin ayrılmaması nedeniyle hedeflere ulaşamamıştır (Görmüş & Kahya, 2014, s. 38). Hizmet içi eğitim faaliyetleri Türk kamu kurum ve kuruluşlarında 1965 yılında çıkarılan 657 sayılı Devlet Memurları Kanunu ile birlikte zorunlu hale gelmiştir. Kanun'un 215 ve 216. maddeleri kamu kurumlarının hizmet içi eğitim faaliyetlerini verebilmesi için "eğitim birimi" ve "eğitim merkezi" kurmaları gerektiğini kayıt altına almaktadır. Kanun yapıcı bu hususta kurumlara takdir yetkisi vermemiş, bu birimlerin kurulmasını zorunlu kılmıştır. Ayrıca Kanunun 218 ve 221. maddeleri'nde kurumların memurlarını yurtdışında eğitebilecekleri gibi, kendi bünyeleri içerisinde teknik ve mesleki eğitim yapabilecekleri ve yurt içindeki öğrenim kurumlarında öğrenci okutarak kendi memurlarını eğitime konusunda kurumlara takdir yetkisi verilmiştir (Yılmaz & Çalık, 2017, s. 117).

Belediyelerde hizmet içi eğitim faaliyetleri insan kaynakları yönetimi kapsamında uygulanmaktadır. Bu süreçte bazı önemli noktalara dikkat edilmesi gerekmektedir. Personele hizmet içi eğitimin hem bir hak hem de bir ödev olduğu benimsenmeli, yöneticilere hizmet içi eğitimin amacı, özellikleri ve faydaları açıklanmalıdır. Yalnızca personele değil yöneticilere de hizmet içi eğitim uygulanmalıdır. Ayrıca hizmet içi eğitim birimleri yardımcı birimler olmaktan çıkarılarak temel birimler haline dönüştürülmelidir. Hizmet içi eğitim ile ilgili bağlayıcı kurallar oluşturularak süreç sistematize edilmelidir (Bilgin vd., 2007, s. 100). Hizmet içi eğitim faaliyetlerinin belli aralıklarla düzenli olarak uygulanması, kurumdaki işlerin daha düzenli ve sorunsuz ilerlemesine katkıda bulunmaktadır. Eğitimler sayesinde çalışanların bilgi ve donanım düzeyleri artırılmakta, çalışanların eksiklikleri bu sayede giderilebilmektedir.

#### I.IV. Yetki Devri

Yöneticilerin karar alma yetkilerini bazı durumlarda astlarına devretmelerine yetki devri adı verilmektedir. Yetki devrinde yöneticinin sorumluluğu devam etmekte ve gerekli gördüğü taktirde yetkisini geri alma hakkına da sahip olmaktadır (Keenan, 1996'dan akt. Karavardar, 2011, s. 162).

5393 sayılı Belediye Kanunu'na göre "*belediye başkanı, görev ve yetkilerinden bir kısmını uygun gördüğü taktirde, yöneticilik sıfatı bulunan belediye görevlilerine devredebilir*" (md.42). Yetki devri yoluyla yöneticiler, günlük rutin işlerinden kurtulmakta, kurumun performansını artırıcı yeni hizmet alanlarının planmasına odaklanabilmektedirler. Yetkilerin paylaşılması suretiyle personelin sorumluluk üstlenmesinin önemsenmesi, kurumsal aidiyetin güçlenmesini de sağlamaktadır. Böylece yetki devri yapılan çalışanların kendilerini o kurumun bir parçası hissederek işlerine daha özverili şekilde yaklaşması sağlanabilmektedir.

#### I.V. Karar Alma Şekli

Karar, herhangi bir olay ve sorun hakkında istişare edilerek ulaşılan sonuca verilen addır (Eren & Yılmaz, 2018, s. 520-521). Kurumsal sistemde ise her bir karar, faaliyetlerin temelini oluşturmaktadır. Bu nedenle bütün yönetsel faaliyetlerin başarılı bir şekilde işleyebilmesinin ve kurumların kurumsallaşmalarını tamamlayabilmelerinin temelinde etkili kararlar alabilme durumu yatmaktadır (Özer, 2012, s. 153).

Belediye yöneticileri mevzuattan kaynaklanan görevlerini yürütürken, toplumdan gelen beklentileri çözüme kavuştururken, sorunlar arasında öncelik sırası oluştururken, kısa, orta ve uzun vadeli, stratejik veya stratejik olmayan, rutin ya da rutin olmayan, bireysel veya kurul biçiminde bir çok karar almaktadırlar. Etkin ve verimli karar alabilmek için ise karar alma süreçleri iyi işlemeli ve karar alma aşamalarına uygun davranılmalıdır. Bu süreçte demokratik süreçlerin işletilmesine, katılımcı ve şeffaf olunmasına, bütün alternatiflerin masaya yatırılmasına ve fayda-maliyet analizi yapılarak sonuçların karşılaştırılmasına özen gösterilmelidir (Eren & Yılmaz, 2018, s. 520-521).

#### I.VI. Yönetişim

Yönetişim kısaca katılımcı yönetim anlayışıdır. Yönetişim ile hedeflenen açık ve şeffaf bir devlet yönetimi, devletle vatandaş arasında sürekli bir bilgi akışının sağlanması ve vatandaşları katılım konusunda bilgilendirecek etkin yolların varlığıdır (Güven & Alan, 2018, s. 841).

Yönetişim anlayışı belediyelerde paydaşların, karar almadan uygulama safhasına kadar her aşamada sürece dahil olmasını sağlar. Belediyeler stratejik planın hazırlanması aşamasında, meclis toplantılarına katılım, yetki devri, kent konseyi ve gönüllü hizmet vb. uygulamaları ile yönetişimi desteklemektedirler. Böylece belediyelerin faaliyetlerine meşruluk kazandırılmakta ve temsili demokrasinin eksiklikleri bir ölçüde giderilmektedir. Bu sayede kentler daha yaşanılabilir hale getirilebilir, kentsel kaynakların daha adaletli dağıtılması sağlanabilir ve sürdürülebilirlik güvence altına alınabilir (Göymen, 2000, s. 10).

#### I.VII. İletişim

Kurumların kendilerini ve kendileri dışındaki diğer kurumları tanıyabilmeleri için kurum içi ve kurum dışı iletişimlerini kişilik, kimlik, itibar ve davranışlarına uygun şekilde sunmalarına kurumsal iletişim denilmektedir (Çalışkan, 2016, s. 58).

Kurumsal iletişim, belediyelerin başarısını artıran en önemli faktörlerden birisidir. Özellikle kurum içinde dikey ve yatay iletişimin kolay ve hızlı gerçekleşmesi kurum performansına olumlu yansımaktadır. Kurum içi iletişim kadar dış paydaşlarla kurulan iletişimde önem taşımaktadır. Doğru ve

güncel bilginin zamanında ilgililerce paylaşılması hem kurum içinde işlerin etkin bir şekilde yürütülmesi hem de paydaşların belediyeye yönelik güven ve memnuniyet algılarının artırılması açısından önemlidir.

Gelişen teknoloji, iletişim yöntemlerini ve iletişimde kullanılan araçları farklılaştırmıştır. Belediye idaresine gidilmeden öğrenilemeyen birçok bilgi, günümüzde belediyelerin ara yüzü haline gelen web sayfalarından edinilebilmektedir. E-belediyecilik faaliyetlerine önem veren ve altyapılarını sürekli güncel tutmaya gayret eden belediyelerin erişilebilirlik düzeyleri artmaktadır. Ayrıca sosyal medyanın gücü taraflarca keşfedilmiştir. Halk sosyal medyayı taleplerini ve şikayetlerini hızlıca belediyeye iletmek ve belediye hizmetleri hakkında bilgi edinmek için kullanırken; belediyeler ise halkı hizmetleri ile ilgili bilgilendirmek, kamuoyu yoklaması yapmak, sorunlara getirdikleri hızlı çözümleri paylaşmak suretiyle kurumsal imajlarını güçlendirmek için kullanmaktadırlar. Sosyal medyayı aktif ve güncel bir şekilde kullanan belediyelerin rakipleri karşısında bir adım önde olacağı tahmin edilmektedir.

### **I.VIII. Mali Yönetim**

Kamu mali yönetimi; kamu kaynaklarının tanımlanmış standartlara uygun olarak etkili, ekonomik ve verimli kullanılmasını sağlayacak yasal ve yönetsel sistem ve süreçleri ifade etmektedir (5018 sayılı Kanun md.3/1). 5018 sayılı Kanunla mali sisteme ilişkin temel ilkeler belirlenmiştir. Bunlar arasında mali yönetimin mali disiplini sağlaması, kamu görevlilerinin hesap verebilirliğinin temini, mali yönetimin ekonomik, mali ve sosyal etkinliği birlikte sağlayacak şekilde kamusal tercihlerin oluşması için gerekli ortamı sunması, mal ve hizmet üretimi ile ihtiyaçların karşılanmasında ekonomik veya sosyal verimlilik ilkelerine uygun olarak maliyet-fayda ile gerekli görülen diğer ekonomik ve sosyal analizlerin yapılması yer almaktadır (md. 5).

Belediyelerin de bu ilkelere uygun bir mali yönetim yapısı oluşturması gerekir. Bu kapsamda performans esaslı bütçeleme anlayışının uygulanmasının ve bütçe hazırlanırken stratejik plandaki amaç ve hedeflerin dikkate alınmasının gerekliliği yerine getirilmelidir. Mali saydamlık ilkesi kapsamında görev-yetki ve sorumluluklar ve sorumlular açık bir şekilde belirlenmeli, faaliyet raporları, yatırım programları ve kesin hesap raporları hazırlanarak meclise sunulmalı, taşınır ve taşınmaz kayıt envanteri tutulmalı, ön mali kontrol sistemi etkin işletilmeli ve mali sistemin denetimi için gerekli tüm belgelere erişim sağlanmalıdır. Bunlar kurumda şeffaflık ve hesap verebilirlik ilkelerinin uygulanmasını destekleyeceği gibi paydaşların da kuruma duyacağı güveni artıracak ve kurumsal imaja olumlu yansıtacaktır.

### **I.IX. Denetim Sistemi**

Denetim, bir kurumun yapmış olduğu faaliyetlerin ve işlemlerin, önceden belirlenen kurallar ve amaçlara uygun şekilde yapılıp yapılmadığının tespit edilmesi için incelenmesidir (Bozkurt, 2013, s. 57). Kurumsallaşmanın önemli göstergelerinden biri olan hesap verebilirlik ve şeffaflık ilkeleriyle bağlantılı olan denetim kavramı günümüz belediyeciliği açısından kritik bir öneme sahiptir. 5393 sayılı Belediye Kanunu'nun 54. ve 55. maddeleri'nde iç ve dış olmak üzere iki tür denetim usulü öngörülmüştür.

İç denetim; *kamu kurumlarının faaliyetlerine değer katmak ve geliştirmek için kamu kurumlarının kaynaklarının daha etkili, verimli ve ekonomik kullanılıp kullanılmadığını değerlendirmek ve rehberlik yapmak amacıyla yapılan bağımsız nesnel güvence sağlama ve danışmanlık faaliyetidir* (5018 sayılı Kanun, md.63). İç denetim vasıtasıyla, kurumun öz denetim yapması sağlanır, iş ve işlemler daha yürütülme aşamasında iken eksik ve hatalı hususların tespiti ile ileride oluşabilecek büyük sorunların önüne geçilir ve hedeflere ulaşım olasılığı artırılır.

Dış denetim ise, Sayıştay tarafından yapılan denetim faaliyetidir. Harcama sonrası yapılacak dış denetimin amacı, genel yönetim kapsamındaki kurumların hesap verme sorumluluğu çerçevesinde, yönetimin mali faaliyetleri, karar ve işlemlerinin; kanunlara, kurumsal amaç, hedef ve planlara uygunluk

yönünden incelenmesi ve sonuçlarının Türkiye Büyük Millet Meclisine raporlanmasıdır (5018 sayılı Kanun, md. 68).

5018 sayılı Kanun'da düzenlenen (md.55) ve kurumsallaşmayı doğrudan olumlu destekleyen iç kontrol sisteminin önemini de vurgulamak gerekir. İç kontrol sistemi unsurları (kontrol ortamı, hedef belirleme, risk yönetimi, kontrol faaliyetleri ve izleme) ile kurumun işleyişini standartlara dayalı hale getirmekte, hedeflere ulaşılmasını engelleyici riskler karşısında kurumun dayanıklılığını artırmakta ve kuruma değer katmaktadır.

### **I.X. Dijitalleşme ve E-Belediyecilik**

Dijitalleşme; verilerin elektronik araçlar yardımıyla sayısal hale dönüştürülmesi olarak tanımlanmaktadır. Dijitalleşme; daha zengin bilgilere, daha hızlı, kolay ve az iş gücü ile ulaşmayı sağlamaktadır (Yücel & Adiloğlu, 2019, s. 52). Dijitalleşme; kamu yönetiminde kırtasiyeciliğin azaltılması, katılımcılığın artırılması, kamu hizmetlerinin verimli, etkin, şeffaf ve hızlı olarak sunulması ile ilişkilendirilmiştir (Altınışık E. , 2017, s. 1938).

Belediyelerde uygulanan e-devlet uygulamaları “e-belediye” olarak tanımlanmaktadır. E-belediye uygulamalarından asıl beklenen faydalar; hızlı, kaliteli ve düşük maliyetli hizmet sunumunu sağlamasıdır (Şahin, 2007, s. 168). Dijital dönüşüm süreci sonunda ortaya çıkan e-belediyecilik portalı hizmet sunumunda bir devrim niteliği taşımaktadır. E-belediyecilik uygulamaları günden güne artış göstermekte ve uygulamanın kapsamı genişlemektedir. Şeffaflığı, hesap verebilirliği, karar alma süreçlerine katılımı ve yönetişimi de destekleyen dijitalleşme süreci belediyelerin kurumsallaşma performansını artırmaktadır.

### **I.XI. Eşitlik İlkesi**

Eşitlik, her vatandaşın kendisini bir diğeriyle eş değer görmesi, kendini o toplumun bir parçası hissetmesi, dışlanmaması ve ötekileştirilmemesi anlamlarına gelmektedir. Bu ilke temel olarak toplumda en savunmasız bulunan grupların korunmasını ve haklarının geliştirilmesini içermektedir (Akdemir, 2018, s. 259).

Belediyelerin eşitlik ilkesini uygulaması gereken iki temel alan bulunmaktadır. Birincisi, kurum içidir. Kurumda çalışan herkese eşit uygulamaların yapılması kurumsal aidiyeti güçlendirecek bu da çalışanların performansına olumlu yansıtacaktır. Diğeri ise kurum dışıdır. Burada söz konusu olan belediyenin hizmetlerini herkese eşit bir şekilde sunmasıdır. Irk, cinsiyet, yaş, eğitim vb. gibi kıstaslar dikkate alınmaksızın sadece hemşehri kıstası ile herkesin hizmetlere erişiminin sağlanması temel hedefler arasında yer almalıdır. Bu kapsamda dezavantajlı grupların hakları da korunmalıdır. Belediyenin kadın-erkek eşitliğini sağlayıcı uygulamaları hayata geçirmesi de beklenmektedir.

### **I.XII. Şeffaflık ve Hesap Verebilirlik**

Kamusal hizmetlerde yaşanan artış devletin hizmet sunumunda kendisini daha fazla göstermesini sağlamıştır. Yapılan işleri ve sunulan hizmetleri merak eden vatandaşlar bu süreçler hakkında kamu idarelerinden ve kurumlardan bilgi talebinde bulunmaya başlamışlardır. Bu talepler sonucunda devlet, yapmış olduğu iş ve işlemler hakkında vatandaşlara bilgi aktarımında bulunmak zorunda kalmış ve şeffaflık kavramı ortaya çıkmıştır. Devletin şeffaf bir tutum sergilememesi ve baskıcı bürokratik yapısı vatandaşları devlet karşısında çaresiz bırakmakta ve rüşvetin kurumsallaşmasına sebep olmaktadır. Vatandaşların belediyelerin yapmış oldukları iş ve işlemler hakkında bilgi edinme hakkına sahip olması, usulsüz uygulamalara karşı caydırıcılık oluşturmaktadır (Aydın, Çamur, & Koçar, 2015, s. 426-427).

Şeffaflığın sağlandığı kurumlarda hesap verebilirlik ilkesinin uygulanması da beklenir. Belediyelerde kamu kaynağının elde edilmesi ve kullanılmasında görevli ve yetkili olanların

kaynakların etkili, ekonomik, verimli ve hukuka uygun olarak elde edilmesinden, kullanılmasından, muhasebeleştirilmesinden, raporlanmasından ve kötüye kullanılmaması için gerekli önlemleri almasından sorumluluğu ve yetkili kılınmış mercilere hesap verme zorunluluğu bulunmaktadır (5018 sayılı Kanun, md.8).

## II. KURUMSALLAŞMAYA ETKİ EDEN FAKTÖRLERİN BELEDİYE ÖZELİNDE ANALİZİ

Bu başlık altında kurumsallaşmaya etki eden faktörler olan; stratejik yönetim ve stratejik planlama, insan kaynakları yönetimi, eğitim, yetki devri, karar alma şekli, yönetim, iletişim, mali yönetim, denetim sistemi, dijitalleşme ve e-belediyecilik, eşitlik ilkesi, şeffaflık ve hesap verebilirlik ile ilgili katılımcılara anket kapsamında yöneltilen önermelerin analizi ile ilgili sonuçlar incelenmektedir.

### II.I. Araştırma Alanı ile İlgili Genel Bilgiler

Çalışma bağlamında İstanbul ili Avrupa Yakası sınırları içerisinde bulunan bir ilçe belediyesinde<sup>3</sup> kurumsallaşmaya etki eden faktörler incelenmektedir. Söz konusu belediyenin araştırma alanı olarak seçilmesindeki en önemli sebep; aynı siyasi parti tarafından uzun yıllardır yönetiliyor olmasının kurumsallaşma düzeyine olumlu yansıtacağı hipotezine dayanmaktadır.

Çalışmada kullanılan veri toplama yöntemi ankettir. Kamu kurumlarında kurumsallaşma konusunda geliştirilmiş bir hazır ölçek bulunmadığından literatürde bulunan çeşitli çalışmaların anket sorularından yola çıkılarak beşli likert ölçeği ile hazırlanmış yeni bir ölçek geliştirilmiştir. Stratejik yönetim ve stratejik planlama, insan kaynakları yönetimi, eğitim, yetki devri, karar alma şekli, yönetim, iletişim, mali yapı, denetim sistemi, dijitalleşme ve e-belediyecilik, eşitlik ilkesi, şeffaflık ve hesap verebilirlik başlıkları altında toplamda 63 önermelik bir anket formu hazırlanmıştır. Elde edilen veriler SPSS (sürüm 22.0) istatistik programı aracılığıyla analiz edilerek yorumlanmıştır.

### II.II. Araştırma Evreni ve Örneklemi

Araştırmanın evrenini İstanbul ili Avrupa Yakası sınırları içerisinde bulunan ve 2019 Haziran ayı sonunda toplam çalışan sayısı 1.996 olan bir ilçe belediyesi oluşturmaktadır. Belediye'nin hizmet binası içerisinde görev yapan memur, sözleşmeli personel, iştirak personeli ve işçiler araştırmanın evrenini oluşturmaktadır. Web tabanlı anket formu ile çalışmaya katılımın gerçekleştirilmesi sağlanmıştır.

Yapılan istatistiki analize göre 1.996 olan evrenin örneklem büyüklüğü 322 olarak tespit edilmiştir. Anket ilk olarak 60 katılımcıya uygulanmıştır. Sonuçların Cronbach Alpha değeri 0,98 olarak belirlenmiştir. Değer 0,70'in üzerinde olduğu için anket güvenilir kabul edilerek, 270 katılımcıya daha uygulanmış ve toplamda 330 anket formu elde edilmiştir. Böylelikle örneklem için gerekli büyüklük sağlanmıştır. Bu bağlamda 2020 yılı Mart-Nisan aylarında gerçekleştirilen anket çalışmasındaki katılımcılara ilişkin demografik veriler Tablo 1'de yer almaktadır.

<sup>3</sup>Belediye yönetiminin isteği üzerine belediyenin ismi gizli tutulmuştur.

**Tablo 1. Demografik Veriler**

Demografik Bilgiler		n	%
Cinsiyet	Erkek	172	52,1
	Kadın	157	47,6
Yaş	20-25	34	10,3
	26-35	74	22,4
	36-40	96	29,1
	41-50	78	23,6
	51 yaş ve üstü	47	14,2
	Eğitim Durumu	İlköğretim	18
	Lise	121	36,7
	Lisans	137	41,5
	Yüksek Lisans	47	14,2
	Doktora	3	0,9
	Diğer	4	1,2
Kurumdaki Kadro	Memur	158	47,9
	Sözleşmeli Personel	35	10,6
	İştirak Personeli	82	24,8
	İşçi	52	15,8
Kurumdaki Unvan	Başkan Yardımcısı	3	0,9
	Müdür	9	2,7
	Şef	24	7,3
	Memur	173	52,4
Kurumdaki Çalışma Süresi	1-5 yıl	96	29,1
	6-10 yıl	83	25,2
	11-15 yıl	45	13,6
	16-20 yıl	39	11,8
	21 yıldan fazla	64	19,4

Tablo 1’deki verilere göre araştırmaya katılan kadın-erkek katılımcı oranı dengeli dağılmıştır. En yoğun katılımcı grubu, 36-40 yaş aralığında gerçekleşirken, katılımcıların %57,8’i ön lisans, lisans, yüksek lisans ve doktora mezunlarından oluşmaktadır. Ayrıca katılımcıların %47,9’u memurlardan oluşmaktadır. Katılımcıların %29,1’i kurumda 1-5 yıl arasında sürelerle görev yapmaktadırlar.

### II.III. Belediye Yönetiminin Kurumsallaşmaya Yönelik Algısı

Belediye çalışanlarının kurumsallaşmaya yönelik algısını ölçmek amacıyla Tablo 2’de “stratejik yönetim ve stratejik planlama faktörüne ilişkin bulgular”, Tablo 3’de “insan kaynakları yönetimi faktörüne ilişkin bulgular”, Tablo 4’de “eğitim faktörüne ilişkin bulgular”, Tablo 5’de “yetki devri faktörüne ilişkin bulgular”, Tablo 6’da “karar alma şekli faktörüne ilişkin bulgular”, Tablo 7’de “yönetişim faktörüne ilişkin bulgular”, Tablo 8’de “iletişim faktörüne ilişkin bulgular”, Tablo 9’da “mali yönetim faktörüne ilişkin bulgular”, Tablo 10’da “denetim sistemi faktörüne ilişkin bulgular”, Tablo 11’de “dijitalleşme ve e-belediyeçilik faktörüne ilişkin bulgular”, Tablo 12’de “eşitlik ilkesi faktörüne ilişkin bulgular” ve Tablo 13’de “şeffaflık ve hesap verebilirlik faktörüne ilişkin bulgular” a yer verilmiştir.

**Tablo 2. Stratejik Yönetim ve Stratejik Planlama Faktörüne İlişkin Bulgular**

STRATEJİK YÖNETİM VE STRATEJİK PLANLAMA FAKTÖRÜNE İLİŞKİN ÖNERMELER	K e s i	K a a t	N e K a a t	K a a t	K e s n i l i k
1.Kurumumuzun Misyon İfadesi Çalışanlar Tarafından Bilinmektedir.	13,0	24,2	38,8	14,5	8,8
2. Kurumumuzun Vizyon İfadesi Çalışanlar Tarafından Bilinmektedir.	13,0	23,9	39,7	14,5	8,5
3.Birimimin Stratejik Hedeflerini Biliyorum.	23,3	55,8	10,9	6,1	3,6
4. Stratejik Plan Hazırlanırken Çalışanlar Sürece Dahil Edilir.	16,4	58,8	13,6	7,0	3,3
5. Kurumum Fırsatları İyi Yönetir.	14,8	48,5	28,5	4,8	2,7
6. Kurumum Gelecek Odaklıdır.	23,0	56,7	12,1	4,8	2,7
7. Kurumun Bütçesi Stratejik Plana Uygun Şekilde Hazırlanır.	17,0	51,2	17,6	8,2	5,2
8. Birimimizin Hassas Görevleri Bellidir.	29,1	48,8	15,2	6,1	0,6



Tablo 2’de yer alan bulgulara göre; katılımcıların %38,8’i kurumun misyon ifadesinin bilinirliği hususuna ne katılıyorum ne de katılmıyorum, %37,2’si ise katıldığı yönünde görüş bildirmiştir. Vizyon ifadesinin çalışanlarca bilinirliği konusunda ise katılımcıların %39,7’si ne katılıyorum ne de katılmıyorum, %36,9’u ise katılıyorum değerlendirmesinde bulunmuştur. Katılımcıların %79,1’i birimlerinin stratejik hedeflerini bildiğini ve %75,2’si stratejik plan hazırlanırken çalışanların sürece dahil edildiğini ifade etmektedir. Katılımcıların %63’ü kurumun fırsatları iyi yönettiğini, %79,7’si ise kurumun gelecek odaklı olduğunu ifade etmiştir. Ayrıca kurumun bütçesinin stratejik plana uygun hazırlandığını kabul eden katılımcıların oranı %68,2, birimlerinin hassas görevlerinin belli olduğunu ifade edenlerin oranı ise %77,9’dur. Tablodaki verilere göre kurumun stratejik yönetim ve stratejik planlama konularında genel anlamda etkin olduğu değerlendirilmesinde bulunmak mümkündür.

**Tablo 3. İnsan Kaynakları Yönetimi Faktörüne İlişkin Bulgular**

İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİMİ FAKTÖRÜNE İLİŞKİN ÖNERMELER	Kesinlikle Katılıyorum (%)	Katılıyorum (%)	Ne Katılıyorum ne de Katılmıyorum (%)	Katılmıyorum (%)	Kesinlikle Katılmıyorum (%)
1. Çalışanların Görev Tanımları Yazılı Olarak Belirlenmiştir.	33,0	53,6	8,2	3,3	1,2
2. Her Faaliyete İlişkin İş Akış Şemaları Yazılı Olarak Belirlenmiştir.	24,2	16,7	19,4	37,0	2,4
3. Her Yıl Kurumsal Performans Değerlendirmesi Yapılır.	33,0	45,5	12,4	5,8	2,4
4. İşe Alımlarda Liyakat İlkesi Dikkate Alınır.	10,9	14,2	20,9	33,9	19,7
5. Kurum Çalışanlarının Terfiinde Liyakat İlkesi Dikkate Alınır.	11,5	12,7	22,1	33,0	20,0
6. Kurumumuz, Çalışanların Kariyer Planlarını Destekler.	12,7	21,2	39,4	19,4	7,0
7. Bir Çalışanın İşten Ayrılması, Hizmetleri Olumsuz Etkilemez.	19,7	53,6	15,8	6,1	3,9
8. Çalışanların Kurumsal Aidiyetleri Güçlüdür.	14,5	49,7	27,0	5,8	2,7
9. Kurum İçerisinde İş Bölümü Yapılırken Çalışanların Bilgi ve Becerileri Göz Önünde Bulundurulur.	14,5	30,6	36,7	11,2	6,4
10. Kurumda Geleceğe Yönelik İnsan Kaynağı Planlaması Yapılır.	11,8	19,7	37,6	23,6	6,7
11. Kurum İçerisinde Kariyer Planlaması Yapılırken Adil, Tarafsız ve Şeffaf Davranılır.	8,8	14,8	24,2	40,0	11,8
12. Çalışanların Performans Değerlendirmesi Her Yıl Yapılır.	10,6	17,0	17,9	40,3	13,9

Tablo 3’de yer alan bulgulara göre; katılımcıların %86,6’sı çalışanların görev tanımlarının, %40,9’u ise her faaliyete ilişkin iş akış şemalarının yazılı olarak belirlendiğini ifade etmiştir. Katılımcıların %78,5’i kurumun kurumsal performans değerlendirmesinin her yıl yapıldığını, %54,2’si çalışanların performans değerlendirmelerinin her yıl yapılmadığını değerlendirilmesinde bulunmuştur. Bir çalışanın işten ayrılmasının hizmetleri olumsuz etkilemediğini belirten katılımcıların oranı %73,3, çalışanların kurumsal aidiyetlerinin güçlü olduğunu belirtenlerin oranı ise %64,2’dir. Ayrıca katılımcıların %45,1’i kurum içerisinde iş bölümü yapılırken bilgi ve beceri kriterlerinin göz önünde bulundurulduğunu ifade etmiştir. Kurumda geleceğe yönelik insan kaynağı planlaması yapılır şeklindeki önermeye katılımcıların %37,6’sı ne katılıyorum ne de katılmıyorum şeklinde cevap verirken, kurumun çalışanların kariyer planlarını desteklediği önermesine katılımcılar %39,4 gibi bir çoğunlukla ne katılıyorum ne de katılmıyorum demiştir. Ayrıca katılımcıların %53,6’sı işe alımlarda liyakat ilkesinin uygulanmadığını, %53’ü ise kurum içi terfilerde liyakat ilkesinin dikkate alınmadığını şeklinde görüş bildirmiştir. Kurum içerisinde kariyer planlamasının adil, tarafsız ve şeffaf yapılmadığını ifade edenlerin oranı ise %51,8 olarak tespit edilmiştir.

**Tablo 4. Eğitim Faktörüne İlişkin Bulgular**

EĞİTİM FAKTÖRÜNE İLİŞKİN ÖNERMELER	Kesinlikle Katılıyor (%)	Katılıyor (%)	Ne Katılıyor ne de Katılmıyorum (%)	Katılmıyorum (%)	Kesinlikle Katılmıyorum (%)
1. Hizmet İçi Eğitim Faaliyetleri İhtiyaç Analizi Doğrultusunda Belirlenir.	13,6	51,8	23,0	8,2	2,4
2. Hizmet İçi Eğitim Faaliyetleri Alanında Uzman Kişilerce Verilir.	16,7	42,1	33,0	4,8	1,8
3. Hizmet İçi Eğitim Faaliyetlerinde Çalışanların Performansının Artırılması Hedeflenir.	17,3	63,0	12,1	5,2	1,2
4. İşe Başlayan Herkes Oryantasyon Eğitimine Tabi Tutulur.	12,1	13,0	15,5	27,3	30,6
5. Hizmet İçi Eğitim Faaliyetlerinde Kurumsal Aidiyetin Güçlendirilmesi Hedeflenir.	13,3	57,6	19,4	5,8	2,7

Tablo 4’de yer alan bulgulara göre; hizmet içi eğitim faaliyetlerinin ihtiyaç analizleri doğrultusunda gerçekleştirildiğini ifade edenlerin oranı %65,4, eğitim faaliyetlerinin alanında uzman kişilerce verildiğini belirtenlerin oranı % 58,8, hizmet içi eğitim faaliyetlerinde çalışanların performanslarının artırılmasının hedeflendiği görüşünü benimseyenlerin oranı ise %80,3 olarak tespit edilmiştir. Katılımcıların %70,9’u hizmet içi eğitim faaliyetlerinde kurumsal aidiyetin güçlendirilmesinin hedeflendiğini belirtirken, %57,9’u işe başlayan her personele oryantasyon eğitimlerinin verilmediğini belirtmiştir. Oryantasyon eğitimleri noktasında yaşanan aksaklık hariç, diğer konularda hizmet içi eğitim faaliyetlerinin kurumda etkin işlediğini söylemek mümkündür.

**Tablo 5. Yetki Devri Faktörüne İlişkin Bulgular**

YETKİ DEVRİ FAKTÖRÜNE İLİŞKİN ÖNERMELER	Kesinlikle Katılıyor (%)	Katılıyor (%)	Ne Katılıyor ne de Katılmıyorum (%)	Katılmıyorum (%)	Kesinlikle Katılmıyorum (%)
1. Kurumumuzda Çalışanlara Görev ve Sorumlulukları Doğrultusunda Yetki Devri Yapılır.	15,2	41,8	30,6	7,9	3,6
2. Kurumumuzda Çalışanlar, Görevlerini Yerine Getirme Esnasında Sorumluluklarını Devredebileceği Ya da Sorumluluk Devralacağı Kişileri Bilirler.	40,3	38,2	11,8	7,0	1,8
3. Yetki Devri Kurumun İş Yapma Hızını Artırır.	53,3	28,8	11,8	3,3	1,8

Bulgulara göre; katılımcıların yarısından fazlası (%57) kurumda çalışanlara görev ve sorumlulukları doğrultusunda yetki devri yapıldığını, %78,5’i ise kurumda çalışanların görevlerini yerine getirirken yetki devredecekleri ya da yetki devralacakları kişileri bildiklerini ifade etmişlerdir. Ayrıca yetki devrinin kurumun iş yapma hızını artıracaklarını ifade edenlerin oranı ise %82,1’dir. Kurumda genel anlamda yetki devri hususunda sıkıntı yaşanmadığı, ast-üst arasında yetki devrinin etkin bir şekilde gerçekleştiği değerlendirilmesinde bulunulabilir.

**Tablo 6. Karar Alma Şekli Faktörüne İlişkin Bulgular**

KARAR ALMA ŞEKLİ FAKTÖRÜNE İLİŞKİN ÖNERMELER	Kesinlikle Katılıyorum (%)	Katılıyorum (%)	Ne Katılıyorum ne de Katılmıyorum (%)	Katılmıyorum (%)	Kesinlikle Katılmıyorum (%)
1. Kurumda Alınan Kararlar Stratejik Hedeflerle Uyumludur.	14,2	28,8	45,2	7,9	2,4
2. Kararların Alım Sürecine Çalışanların Katılımı Sağlanır.	11,5	50,6	20,9	11,8	3,6
3. Karar Alma Süreçlerinde Halkın Görüşleri Dikkate Alınır.	13,9	60,0	14,2	5,8	3,9
4.Çalışanların Fikirleri Üst Yöneticiler Tarafından Önemsenir.	14,2	47,9	25,8	6,1	4,5

Tablo 6’da yer verilen bulgulara göre; katılımcıların yarısına yakını (%45,2) kurumda alınan kararların stratejik hedeflerle uyumlu olduğu konusundaki önermeye ne katılıyorum ne de katılmıyorum şeklinde cevap vermiştir. %62,1 oranında katılımcı kararların alım süreçlerine çalışanların katılımının sağlandığını ve katılımcıların %73,9’u karar alım süreçlerinde halkın görüşlerinin dikkate alındığını belirtmiştir. Çalışanların fikirlerinin üst yöneticiler tarafından önemsendiğini ifade edenlerin oranı ise %62’1’dir. Elde edilen bulgulardan çalışanların ve halkın karar alma süreçlerinde etkin rol oynadıkları görülmektedir.

**Tablo 7. Yönetişim Faktörüne İlişkin Bulgular**

YÖNETİŞİM FAKTÖRÜNE İLİŞKİN ÖNERMELER	Kesinlikle Katılıyorum (%)	Katılıyorum (%)	Ne Katılıyorum ne de Katılmıyorum (%)	Katılmıyorum (%)	Kesinlikle Katılmıyorum (%)
1. Kurum, Yapacağı İşlerde Vatandaşların Düşüncelerini Önemseyip, Görüşlerine Başvurur.	17,3	59,1	15,2	4,8	2,1
2. Kurumumuzla İlgili Bilgilere İlgili Kişi ve Kuruluşlarca Kolaylıkla Ulaşılabilir.	20,3	58,8	14,8	3,3	1,2
3. Kurumumuz Sivil Toplum Örgütleriyle İşbirliği Yapar.	53,0	28,5	12,7	3,0	1,5

Bulgulara göre; katılımcıların %76,4’ü kurumun yapacağı işlerde vatandaşların düşüncelerini önemseyip, görüşlerine başvurduğunu ifade etmiştir. Kurumla ilgili bilgilere ilgili kişi ve kuruluşlarca kolaylıkla ulaşılabilirliğini ifade eden katılımcıların oranı %79’dur. Kurumun sivil toplum örgütleriyle işbirliği yaptığı katılımcıların %81,5’i tarafından kabul edilmektedir. Genel olarak kurumun yönetişime önem verdiği ve bu bağlamda vatandaşlarla ve sivil toplum örgütleri ile işbirliği içerisinde olduğu yorumunu yapmak mümkündür.

**Tablo 8. İletişim Faktörüne İlişkin Bulgular**

İLETİŞİM FAKTÖRÜNE İLİŞKİN ÖNERMELER	Kesinlikle Katılıyorum (%)	Katılıyorum (%)	Ne Katılıyorum ne de Katılmıyorum (%)	Katılmıyorum (%)	Kesinlikle Katılmıyorum (%)
1. Görev Yaptığım Birim İçerisinde İşbirliği Vardır.	54,8	28,5	10,3	2,7	1,8
2. Birimler Arasında İşbirliği Vardır.	22,4	52,1	15,5	5,2	3,0
3.Tüm Çalışanlar Kurum İçi İş ve İşlemler Hakkında Birbirleriyle Etkin İletişim Kurar.	23,3	53,0	12,7	6,1	3,3
4. Çalışanlarla Üstleri Arasında Etkin Bir İletişim Vardır.	27,0	47,3	14,5	7,0	3,0
5. Kurumumuzda Birim Amirleri Tarafından Verilen Talimatlar Kısa Bir Sürede Astlara Ulaşır.	43,3	42,7	9,4	1,5	1,8
6. Vatandaşlarla Kurumumuz Arasında Etkin Bir İletişim Vardır.	30,6	49,4	11,5	5,2	0,9

Tablo 8’de yer alan bulgulara göre; katılımcıların %83,3’ü görev yaptıkları birim içerisinde, %74,5’i de birimler arasında da işbirliği olduğunu ifade etmiştir. Tüm çalışanların kurum içi iş ve işlemler hakkında birbirleriyle etkin iletişim kurduklarını belirten katılımcıların oranı %76,3, çalışanlarla üstleri arasında etkin bir iletişimin olduğunu ifade edenlerin oranı ise %74,3’tür. Katılımcıların %86’sı birim amirleri tarafından verilen talimatların kısa sürede astlara ulaştığını ve %80 oranında katılımcı ise vatandaşlarla kurum arasında etkin iletişim bağlarının olduğunu ifade etmiştir. Elde edilen bulgulardan kurum içi ve kurum dışı iletişimin etkin bir şekilde işlediği görülmektedir.

**Tablo 9. Mali Yönetim Faktörüne İlişkin Bulgular**

MALİ YÖNETİM FAKTÖRÜNE İLİŞKİN ÖNERMELER	Kesinlikle Katılıyorum (%)	Katılıyorum (%)	Ne Katılıyorum ne de Katılıyorum (%)	Katılmıyorum (%)	Kesinlikle Katılmıyorum (%)
1. Kurumun Gelir-Gider Dengesi Sağlanır.	9,4	17,3	21,8	34,8	14,5
2. Görev Yaptığım Birim, Faaliyetleri İçin Gerekli Finansal İmkanlara Sahiptir.	11,5	43,0	22,7	16,1	4,5
3. Kurumun Hedeflerini Gerçekleştirmesi İçin Yeterli Kaynağı Vardır.	9,4	33,9	27,6	18,8	8,2

Tablo 9’da yer alan bulgulara göre katılımcıların yarısına yakını (%49,3) kurumun gelir-gider dengesinin sağlanmadığını ifade etmiştir. Görev yaptıkları birimin faaliyetleri için gerekli finansal imkanlara sahip olduğunu ifade eden katılımcıların oranı %54,5, kurumun hedeflerini gerçekleştirmesi için yeterli finansal imkanlara sahip olduğunu ifade edenlerin oranı ise %43,3 olarak tespit edilmiştir.

**Tablo 10. Denetim Sistemi Faktörüne İlişkin Bulgular**

DENETİM SİSTEMİ FAKTÖRÜNE İLİŞKİN ÖNERMELER	Kesinlikle Katılıyorum (%)	Katılıyorum (%)	Ne Katılıyorum ne de Katılmıyorum (%)	Katılmıyorum (%)	Kesinlikle Katılmıyorum (%)
1. Kurumumuzda Öz denetim (Oto Kontrol) Sistemi Hakimdir.	12,7	24,8	38,5	10,0	12,7
2. Kurumumuzda İç Denetim Sistemi Uygulanmaktadır.	16,7	16,7	19,4	19,1	27,3
3. Kurumumuzda İç Kontrol Sistemi Uygulanmaktadır.	13,6	21,2	12,1	13,9	38,2
4. Kurumun Ön Mali Kontrol Sistemi Etkin İşler.	12,4	23,9	37,3	14,5	10,0
5. Kurumsal Risk Yönetim Sistemi Uygulanmaktadır.	12,1	17,3	16,7	13,0	39,4

Tablo 10’daki bulgulara göre; katılımcıların yarısına yakını (%46,4) kurumda iç denetim sisteminin, yarısından fazlası ise (%52,1) kurumda iç kontrol sisteminin uygulanmadığını ifade etmiştir. Bunlara ek olarak kurumsal risk yönetim sisteminin kurumda uygulanmadığını ifade edenlerin oranı %52,4’dür. Kurumda öz denetim (oto kontrol) sisteminin hakim olduğu ile ilgili önermeye katılımcıların %38,5’i ve kurumda ön mali kontrol sisteminin etkin işlediği ile ilgili önermeye katılımcıların %37,3’ü ne katılıyorum ne de katılmıyorum şeklinde görüş bildirmiştir. Elde edilen bulgulardan kurumun denetim sistemi ile ilgili iyileştirmeler yapılması gerektiği değerlendirilmesinde bulunulabilir.

**Tablo 11. Dijitalleşme ve E-Belediyecilik Faktörüne İlişkin Bulgular**

DİJİTALLEŞME VE E-BELEDİYECİLİK FAKTÖRÜNE İLİŞKİN ÖNERMELER	Kesinlikle Katılıyorum (%)	Katılıyorum (%)	Ne Katılıyorum ne de Katılmıyorum (%)	Katılmıyorum (%)	Kesinlikle Katılmıyorum (%)
1. Kurum Web Sitesi Güncel ve Anlaşılır Bilgiler İçerir.	54,2	32,1	8,8	3,0	0,9
2. Kurum İçerisinde Yeni Teknolojiler Takip Edilir ve Uygulanır.	37,0	44,5	12,1	2,1	3,3
3. Üst Yönetim, Yeni Sistemlerin Kuruma Uyarlanmasını Destekler.	20,3	61,2	11,8	5,5	0,9
4. Kurum Dijital Ortamlarda Aktif Olarak Hizmet Verir.	45,2	41,5	8,2	3,3	0,6
5. Kurumda Veri Güvenliğini Sağlamaya Yönelik Tedbirler Alınır.	35,5	45,5	13,6	3,0	1,2
6. Kurum, Sosyal Medya Araçlarını Etkin Biçimde Kullanır.	47,3	41,5	6,4	2,7	1,2
7. Kurumun E-belediyecilik Uygulamaları Yeterli Düzeydedir.	46,7	34,8	13,6	3,3	0,6

Tablo 11'deki bulgulara göre; kurum web sitesinin güncel ve anlaşılır bilgiler içerdiğini ifade edenlerin oranı %86,3, kurumun dijital ortamlarda aktif olarak hizmet verdiğini belirtenlerin oranı %86,7 ve kurumun sosyal medya araçlarını etkin biçimde kullandığını kabul edenlerin oranı ise %88,8 olarak belirlenmiştir. Katılımcıların %81,5'i kurum içerisinde yeni teknolojilerin takip edildiğini ve uygulandığını ve yine aynı oranda katılımcı (%81,5) üst yönetimin yeni sistemlerin kuruma uyarlanmasını desteklediğini belirtmiştir. Ayrıca kurumda veri güvenliğini sağlamaya yönelik tedbirlerin alındığı ifade eden katılımcıların oranı %81'dir. Bulgulardan kurumun dijitalleşmeye ve beraberinde e-belediyecilik faaliyetlerine önem verdiği sonuçlarına ulaşılmaktadır.

**Tablo 12. Eşitlik İlkesi Faktörüne İlişkin Bulgular**

EŞİTLİK İLKESİ FAKTÖRÜNE İLİŞKİN ÖNERMELER	Kesinlikle Katılıyor m (%)	Katılıyor m (%)	Ne Katılıyor m ne de Katılmıyor um (%)	Katılmıyor um (%)	Kesinlikle Katılmıyor um (%)
1.Belediye Hizmetlerinin Sunumunda Eşitlik İlkesince Hareket Edilir.	34,5	44,8	12,7	3,9	2,7
2.Kurum Çalışanlarının Tümüne Kurallar Aynı Şekilde Uygulanır.	13,3	24,5	27,3	24,8	8,8
3.Kurumumuz Toplumsal Eşitsizlikleri Giderecek Faaliyetlerde Bulunur.	27,6	51,5	13,0	4,2	2,4
4.Kurumumuz Tarafından Verilen Hizmetlerden Tüm Vatandaşlar Eşit Şekilde Faydalanır.	27,6	53,3	13,0	2,1	2,4

Tablodaki bulgulara göre; katılımcıların %79,3'ü belediye hizmetlerinin sunumunda eşitlik ilkesince hareket edildiğini, %80,9'u kurum tarafından verilen hizmetlerden tüm vatandaşların eşit şekilde yararlandığını ve %79,1'i de kurumun toplumsal eşitsizlikleri giderecek faaliyetlerde bulunduğunu ifade etmiştir. Ayrıca katılımcıların %37,8'i kuralların kurum çalışanlarının tümüne aynı şekilde uygulandığını belirtmiştir.

**Tablo 13. Şeffaflık ve Hesap Verebilirlik Faktörüne İlişkin Bulgular**

ŞEFFAFLIK VE HESAP VEREBİLİRLİK FAKTÖRÜNE İLİŞKİN ÖNERMELER	Kesinlikle Katılıyor m (%)	Katılıyor m (%)	Ne Katılıyor m ne de Katılmıyor um (%)	Katılmıyor um (%)	Kesinlikle Katılmıyor um (%)
1. Vatandaşlar Kurumun Yaptığı İşlerle İlgili Olarak Kuruma Hesap Sorabilir.	23,6	57,0	10,9	5,5	1,8
2. Kurumda Alınan Kararlar Kamuoyuna Duyurulur.	23,0	56,4	12,1	6,1	0,9
3.Kurumumuz Vatandaşlara Karşı Her Konuda Açıklayıcıdır.	21,5	58,2	12,1	5,8	1,5

Tablo 13'deki bulgulara göre; vatandaşların kurumun yaptığı işler hakkında kuruma hesap sorabileceği görüşüne katılanların oranı %80,6, kurumda alınan kararların kamuoyuna duyurulduğunu belirtenlerin oranı %79,4 ve kurumun vatandaşlara karşı her konuda açıklayıcı olduğunu belirtenlerin oranı ise %79,7 olarak tespit edilmiştir. verilerden kurumun şeffaf ve hesap verebilir yapıda olduğu sonucuna ulaşmak mümkündür.

## SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Kurumsallaşma; kurumda çalışanların birbirleriyle ve vatandaşlarla iletişim içerisinde bulunduğu, şeffaf ve hesap verebilir yönetim anlayışının hakim olduğu, yönetime vatandaşların aktif bir şekilde katılabildiği, çalışanlarla ve vatandaşlarla ilişkilerde eşitlik ilkesine dikkat edildiği, işlerin planlı bir şekilde yürütüldüğü, hizmet içi eğitimlere ve dijitalleşmeye önem verilen bir kurumsal yapıya işaret etmektedir. Kurumsallaşma kurumların yaşamlarını sürdürebilmeleri, değişen çevresel faktörlere ayak

uydurabilmeleri ve diğer kurumlarla rekabet edebilmeleri açısından son derece önem arz eden bir kavramdır. Kurumlar, içerisinde buldukları çevresel faktörlere ayak uydurabilmek için çevresel aktörlerin beklentilerinin neler olduğunu doğru tespit edebilmeli ve bunu doğru biçimde harmanlayıp, beklentilere karşılık verebilmelidir.

Kurumsallaşma ile birlikte yönetim ve faaliyet süreçlerinde süreklilik sağlanarak, kurumsal hedeflere ulaşmak daha mümkün hale gelmektedir. Kurumdaki işlerin profesyonel çalışanlar eliyle yürütülmesi ve yetki devri mekanizmasının devreye girmesiyle birlikte işler daha hızlı ve etkili şekilde yapılabilmektedir. Kurumsallaşmanın yönetime katılımı desteklemesi ile birlikte, kararlarda etkinlik düzeyi artarak isabetli kararların alınması sağlanmaktadır. Ancak kurumsallaşmaya geçişte engel oluşturabilecek bazı sorunlar da yaşanabilir. Yöneticilerin ve çalışanların kurumsallaşmaya karşı direnç göstermesi ve yeni sisteme kolay uyum sağlayamaması, kurumsallaşmaya karşı inancın olmaması, kurumsallaşmanın maliyetli ve uzun zaman alacağını düşünülmesi ve kurumsallaşmanın gereksiz bir uygulama olarak görülmesi kurumsallaşmanın önündeki sorunlardan bazılarıdır. Ortaya çıkabilecek bu sorunlara karşı kurumlar formalleşerek, profesyonelleşerek, saydamlaşarak, güçlü kurumsal kültür oluşturarak ve iletişim odaklı davranışlar sergileyerek çözüm üretebilmekte ve kurumsallaşmaktadır.

Kurumsallaşma kavramı Türkiye’de aile işletmeleri ve küçük işletmelere özgü yönetsel sorunların çözümüne ilişkin politika ve yaklaşımlar üreten bir kavram olarak bilinmektedir. Ancak kurumsallaşma kavramının içerisinde barındırdığı derin anlamlar dikkatlice incelendiğinde kavramın sadece küçük işletmelere özgü olamayacağı görülecektir. Nitekim günümüzde kurumsallaşma denildiğinde yalnızca özel işletmeler akla gelmemekte, bunun yanında çeşitli kamu kurumları da kurumsallaşma kavramını önemli kabul etmektedir. Buna istinaden başta 5393 sayılı Belediye Kanunu ve 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu olmak üzere çeşitli yasal düzenlemelerde belediyelerde kurumsallaşmayı desteklemeye yönelik düzenlemeler yapıldığı görülmektedir. Kurumsallaşmaya göre kurumsal bir belediyenin şeffaf ve hesap verebilir olduğu, vatandaş odaklı olduğu, stratejik planlama ve stratejik yönetim anlayışına önem verdiği, iletişim odaklı davrandığı, e-belediyeçilik faaliyetlerini yoğun bir şekilde uyguladığı, yetki devrini uyguladığı, hizmet içi eğitimleri düzenli olarak alanında uzman kişilerce düzenlediği ve denetime ve mali konulara yönelik şeffaf çalışmalar yürüttüğü düşünülmektedir.

Belediyelerde kurumsallaşmaya etki eden faktörler araştırma kapsamında incelenmiş, güçlü ve zayıf yönlerin neler olduğu tespit edilmiştir. Alan araştırması kapsamında İstanbul ili Avrupa Yakası sınırları içerisinde bulunan bir ilçe belediyesindeki memur, sözleşmeli personel, iştirak personeli ve işçilerden oluşan toplamda 330 çalışana web tabanlı anket formu uygulanmıştır. SPSS ile analizler yapılmış ve çeşitli bulgulara ulaşılmıştır.

Araştırma kapsamında ulaşılan bulgulara göre; Stratejik yönetim ve stratejik planlama konusunda kurumun gerekli hassasiyeti gösterdiğini belirtmek mümkündür. Bütçesini stratejik plana uygun hazırlayan kurumun hassas görevleri belirlenerek, stratejik planın hazırlanması sürecine çalışanlar dahil edilmektedir. Çalışanların birimlerinin stratejik hedeflerini bilmesi de bir diğer önemli noktadır. Ancak kurumun kimliği niteliğinde olan ve her çalışanın bilgi sahibi olması gereken misyon ve vizyon ifadesinin çalışanların hemen hemen yarısından bilinmemesi, kurumun var oluş amacı ve nereye gitmeyi hedeflediği hususunda çalışanların farkındalığının artırılmasını gerekli kıldığı değerlendirilmesinde bulunulabilir.

İnsan kaynakları yönetimi ile ilgili göze çarpan en önemli bulgu, kurumda işe alımlarda ve terfilerde liyakat ilkesinin dikkate alınmaması ile ilgilidir. Eğitim noktasında kurumda hizmet içi eğitimlerin alanında uzman kişiler tarafından verildiği sonucuna ulaşılmaktadır. Ast-üst arasında yetki devrinin bulunduğu, çalışanların yetki devredebilecekleri ve devralabilecekleri kişileri bildikleri de katılımcılar tarafından belirtilmektedir. Kurumda alınan kararlara, çalışanların ve vatandaşların katılım sağladığı ve karar alma süreçlerinin etkin bir şekilde işlediği görülmektedir. Çalışanların ve vatandaşların görüşlerinin önemsenmesi ve bunların yönetim süreçlerinde aktif rol oynamaları kurumdaki yönetişim anlayışını güçlü kılan unsurlardır. Ayrıca gerek kurum içi gerekse kurum dışı iletişimin güçlü olduğu sonucuna da ulaşılmaktadır. Kurumun mali sistemi noktasında gelir-gider

dengesinin sağlanamadığı, ancak birimlerin ve kurumun faaliyetlerini yerine getirecek yeterli kaynağa sahip olduğu tespit edilmektedir.

Kurumun denetim sistemi ile ilgili bir takım sorunlar yaşadığı sonucuna ulaşılmakta; iç denetim, iç kontrol ve kurumsal risk yönetim sistemlerinin kurumda uygulanmadığı anlaşılmaktadır. Kurumun dijitalleşmeye ve beraberinde getirdiği teknolojik gelişmelere önem verdiği ve e-belediyecilik faaliyetlerinin yeterli düzeyde olduğu tespit edilmektedir. Ayrıca kurumun eşitlik ilkesi doğrultusunda kurum içi ve kurum dışı eşitliği sağlamaya yönelik tedbirleri aldığı ortaya çıkmaktadır. Son olarak kurumsallaşmanın önemli göstergelerinden olan şeffaflık ve hesap verebilirlik ile ilgili kurumun güçlü bir imaja sahip olduğu değerlendirilmesinde bulunulabilir. Bu bağlamda kurumda alınan kararlar kapsamında vatandaşların kuruma hesap sorabildiği ve alınan kararların kamuoyu ile paylaşıldığı belirtilmektedir.

Elde edilen bulgular ışığında Tablo 14’de kurumun güçlü yönlerine, Tablo 15’de kurumun zayıf yönlerine ve Tablo 16’da kurumsallaşmaya yönelik önerilere yer verilmekte ve kurumsallaşmaya etki eden faktörler üzerinden kuruma ilişkin genel bir değerlendirme ortaya konulmaktadır.

**Tablo 14. Kurumun Güçlü Yönleri**

KURUMUN GÜÇLÜ YÖNLERİ	
1.	Bütçe hazırlanırken stratejik plana uygun hareket edilir ve çalışanlar sürece dahil edilir.
2.	Kurum içindeki birimlerin hassas görevleri bellidir ve çalışanlar birimlerinin stratejik hedeflerini bilmektedirler.
3.	Çalışanların görev tanımları belirlenmiştir.
4.	Kurumsal performans değerlendirmesi her yıl yapılır.
5.	Bir çalışanın işten ayrılması hizmetlerin yapılmasını olumsuz etkilemez.
6.	Çalışanların kurumsal aidiyetleri güçlüdür.
7.	Kurum içerisinde iş bölümü yapılırken çalışanların bilgi ve becerileri göz önünde bulundurulur.
8.	Hizmet içi eğitim faaliyetleri ihtiyaç analizleri doğrultusunda ve alanında uzman kişilerce verilir.
9.	Hizmet içi eğitim faaliyetlerinde çalışanların kurumsal performanslarının ve aidiyetlerinin artırılması hedeflenir.
10.	Kurumda çalışanlara görev ve sorumlulukları doğrultusunda yetki devri yapılır.
11.	Çalışanlar, görevlerini yerine getirirken sorumluluklarını devredebileceği ya da sorumluluk devralacağı kişileri bilirler.
12.	Yetki devri kurumun iş yapma hızını artırır.
13.	Kurumda alınan kararlarda çalışanların katılımı sağlanır ve halkın görüşleri dikkate alınır.
14.	Çalışanların fikirleri üst yöneticiler tarafından önemsenir.
15.	Kurum yapacağı işlerde vatandaşların düşüncelerini önemseyip, görüşlerine başvurur.
16.	Kuruma ait bilgilere ilgili kişi ve kuruluşlarca kolaylıkla ulaşılabilir.
17.	Kurum sivil toplum örgütleriyle iş birliği yapar.
18.	Kurumda birim içi ve birimler arası iş birliği vardır.
19.	Tüm çalışanlar kurum içi iş ve işlemler hakkında birbirleriyle etkin iletişim kurarlar.
20.	Çalışanlarla üstleri arasında etkin bir iletişim bulunur ve birim amirlerince verilen talimatlar kısa sürede astlara ulaşır.
21.	Vatandaşlarla kurum arasında etkin bir iletişim vardır.
22.	Birimler faaliyetlerini gerçekleştirmeleri için gerekli finansal imkanlara sahiptir.
23.	Kurumun hedeflerini gerçekleştirmesi için yeterli gelir kaynakları vardır.
24.	Kurum web sitesinin güncel ve anlaşılır bilgiler içerir.
25.	Kurum içerisinde yeni teknolojiler takip edilir ve uygulanır.
26.	Üst yönetim, yeni sistemlerin kuruma uyarlanmasını destekler.
27.	Kurum dijital ortamlarda aktif olarak hizmet verir.
28.	Kurumda veri güvenliğini sağlamaya yönelik tedbirler alınır.
29.	Kurum, sosyal medya araçlarını etkin biçimde kullanır.
30.	Kurumun E-belediyecilik faaliyetleri yeterlidir.
31.	Kurumda hizmet sunumunda eşitlik ilkesi doğrultusunda hareket edilir.
32.	Kurallar tüm çalışanlara eşit şekilde uygulanır.
33.	Kurum toplumsal eşitsizlikleri giderecek faaliyetlerde bulunur.
34.	Kurum tarafından verilen hizmetlerden tüm vatandaşlar eşit şekilde faydalanır.
35.	Vatandaşlar kurumun yaptığı iş ve işlemler hakkında kuruma hesap sorabilir.
36.	Kurumda alınan kararlar kamuoyuna duyurulur.
37.	Kurum vatandaşlara karşı her konuda açıklayıcıdır.

**Tablo 15. Kurumun Zayıf Yönleri**

KURUMUN ZAYIF YÖNLERİ	
1.	Kurumun misyon-vizyon ifadeleri tüm çalışanlarca net olarak bilinmemektedir.
2.	Kurumda geleceğe yönelik insan kaynağı planlaması yapılmaktadır, ancak yeterli görülmemektedir.
3.	Kurum içerisinde kariyer planlaması yapılırken adil, tarafsız ve şeffaf davranılmamaktadır.
4.	Çalışanların performans değerlendirmeleri her yıl yapılmamaktadır.
5.	Kurumun çalışanların kariyer planlarını desteklemesi konusunda bireysel görüş ayrılıkları bulunmaktadır.
6.	İşe alımlarda ve terfide liyakat ilkesine uygun davranılmamaktadır.
7.	Her faaliyete ilişkin iş akış şemaları tüm birimlerde mevcut değildir.
8.	İşe yeni başlayan her çalışana oryantasyon eğitimi verilmemektedir.
9.	Kurumda alınan kararların stratejik hedeflerle uyumluluğu tam değildir.
10.	Kurumun gelir-gider dengesi sağlanamamaktadır.
11.	Öz denetim (oto kontrol) sisteminin uygulanıp uygulanmadığı ile ilgili net bir bilgi bulunmamaktadır.
12.	İç denetim, iç kontrol ve ön mali kontrol sistemi etkin uygulanmamaktadır.
13.	Kurumsal risk yönetim sistemi mevcut değildir.

Kurumsallaşmanın faktörlerine ilişkin bulgulara yukarıda maddeler halinde yer verilmiştir. Ayrıca kurumun sahip olduğu güçlü ve zayıf yönler tablolar yardımıyla açıklanmıştır. Bulgularda kurumun bazı noktalarda yetersiz kaldığı, kendisini geliştirmesi ve eksikliklerini gidermesi gerektiği görülmüştür. Bu eksikliklerin giderilmesi amacıyla aşağıda çeşitli önerilerde bulunulmuştur.

**Tablo 16. Kurumsallaşma İçin Öneriler**

KURUMSALLAŞMA İÇİN ÖNERİLER	
1.	İşe yeni başlayan çalışanların tamamına öncelikli olarak misyon ve vizyon ifadelerinin de benimsediği oryantasyon eğitimleri düzenlenmesi önerilmektedir.
2.	Kurumda liyakat sorununu çözebilmek adına işe alımlarda sınavların açık yarışma usulü ile yapılması ve tüm adayların eşit şartlara sahip olmasının sağlanabilir. Liyakate aykırı yapılan uygulamalar, iç denetim birimi aracılığıyla tespit edilip, yönetimin bu tarz uygulamaların önüne geçilmesini sağlayıcı önlemleri alması koordine edilebilir.
3.	Kurumda boş olan 2 adet iç denetçi kadrosuna görevlendirme yapılarak iç denetim sistemi aktifleştirilebilir. İç kontrol sisteminin kurulmuş ve uygulanmasından sorumlu olacak bir birim kurulabilir ya da strateji müdürlüğü bu konuda yetkili kılınabilir. Sistemler arası bütünselliğin sağlanması amacıyla kurumsal risk yönetimi odaklı iç denetim sisteminin kurulması ve uygulaması desteklenebilir.

## KAYNAKÇA

- Akdemir, Ş. (2018). Türkiye örneğinde yerelde "insani" yönetim ve toplumsal eşitlik birimleri. *Uluslararası Afro-Avrasya Araştırmaları Dergisi*, 2(6), 255–272.
- Altınışık, E. (2017). Dijitalleşme söyleminin kamu yönetimi disiplinine olası etkisi: 1950 deneyiminden yola çıkan bir öngörü. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 22(15), 1933–1943.
- Altınışık, S. (1996). Hizmetçi eğitim ve türkiye'deki uygulama. *Eğitim Yönetimi Dergisi*, 2(3), 329–348.
- Aydın, A. H., Çamur, Ö., & Koçar, H. (2015). Belediyelerde şeffaflık: Kahramanmaraş Büyükşehir Belediyesi örneği. *Kamu Yönetiminde Değişimin Yönü ve Etkileri* (pp. 424–437). Konya: Selçuk Üniversitesi Kamu Yönetimi Forumu.
- Aydın, S. (2012). *5018 Sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu'nun getirdiği yenilikler çerçevesinde hesap verebilirlik ve hesap verme mekanizmaları*. Ankara: Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı Strateji Geliştirme Başkanlığı.
- Bayer, E. (2005). İşletmelerde kurumsallaşmanın sorunsal haline gelmesi ve kurumsallaşamama nedenlerinin belirlenmesi. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(3), 125–142.
- Bayraktar, B. B., & Yıldız, A. K. (2007). Kurumsal bilginin stratejik planlama sürecinde kullanılması: Bir ilçe belediyesi örneği. *Bilgi Dünyası*, 8(2), 280–296.
- Bilgin, N. (2007). *Aile işletmeleri kurumsallaşma eğilimleri: Ankara KOBİ örneği*. (Yüksek Lisans Tezi). Atılım Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Bozkurt, P. (2013). Denetim kavramı ve denetim anlayışındaki gelişmeler. *Denetim Dergisi*, 12, 56–62.



- Çalışkan, G. (2016). *Belediyelerde kurumsal iletişimin kurumsallaşmadaki önemi, İzmir belediyeleri üzerine bir araştırma*. Yaşar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Eren, V., & Yılmaz, V. (2018). Büyükşehir belediye yönetiminde karar alma sürecinde etkinlik ve verimlilik problemi: Hatay örneği. *International Journal of Academic Value Studies*, 4(19), 518–533.
- Fidan, T. (2017). Kurumsalcılık yaklaşımları ve yeni kurumsalcılık perspektifinden eğitim örgütleri. *Medeniyet Eğitim Araştırmaları Dergisi*, 1(1), 1–16.
- Görmüş, A. Ş., & Kahya, V. (2014). Hizmet içi eğitim programlarının kamu çalışanlarının motivasyonuna etkisi: eti maden işletmelerinde bir uygulama. *Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 1(1), 37–49.
- Göymen, K. (2000). Türkiye'de yerel yönetimler ve yönetişim: Gereksinimler, önermeler, yönelimler. *Çağdaş Yerel Yönetimler Dergisi*, 9(2), 3–13.
- Güven, A., & Alan, Ç. (2018). Türkiye'de yerel yönetim yasaları çerçevesinde yönetişim anlayışının incelenmesi. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 11(61), 840–847.
- Karavardar, G. (2011). Aile işletmelerinde kurumsallaşma, yetki devri ve belirsizliğe tolerans. *Sosyal Bilimler Dergisi*, 1(1), 157–179.
- Kut, Ş. (2004). Aile işletmelerinde kurumsal düşünce ve yapılanma boşluğu. T. Koçel (Ed.), *1. Aile İşletmeleri Kongresi* içinde (s. 402–414). İstanbul: İstanbul Kültür Üniversitesi Yayınları.
- Önder, M., & Aydın, G. (2016). Türk kamu yönetiminde stratejik yönetim: Kronik uygulama sorunsalı ve yeni perspektifler. *Uluslararası Yönetim Araştırmaları Dergisi*, (3), 225–239.
- Özdemirci, F. (1999). Arşivlerimizin kurumsal yapılanma gereksinimleri. *Türk Kütüphaneciler Derneği'nin Kuruluşunun 50. Yılı Uluslararası Sempozyum Bildirileri* içinde (s. 1–18). Ankara: Türk Kütüphaneciler Derneği.
- Özer, M. A. (2012). Örgütsel karar verme ve yönetişim. *Türk İdare Dergisi*, (475), 147–170.
- Özer, M. A. (2015). İşletmelerde stratejinin önemi üzerine değerlendirmeler. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, (14), 69–84.
- Şahin, A. (2007). Türkiye'de e-belediye uygulamaları ve Konya örneği. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (29), 161–189.
- Şahman, İ., Tengilimoğlu, D., & Işık, O. (2008). Özel hastanelerde yönetimin profesyonelleşmesinin, kurumsallaşma süreci üzerindeki etkisini belirlemeye yönelik alan çalışması. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 10(2), 1–23.
- Uzun, E. (2013, 12). *Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren aile şirketlerinin kurumsallaşmaya bakış açıları ve stratejik öngörülerinde kurumsallaşmanın yeri*. (Doktora Tezi). Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kahramanmaraş.
- Yılmaz, E., & Çalık, A. (2017). Hizmet içi eğitim programlarının kamu çalışanlarının motivasyonuna etkisi: Karayolları 11. Bölge (Van) Müdürlüğü'nde bir uygulama. *Van Yüzcüncü Yıl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (37), 113–138.
- Yücel, G., & Adiloğlu, B. (2019). Dijitalleşme-yapay zeka ve muhasebe beklentiler. *Muhasebe ve Finans Tarihi Araştırmaları Dergisi*, (17), 47–60.
- 5018 Sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu. (2003). *Resmî Gazete*, 42(25326), Erişim adresi: <https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.5018.pdf>.
- 5393 Sayılı Belediye Kanunu. (2005). *Resmî Gazete*, 44(25874). Erişim adresi: <https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.5393.pdf>.

---

**Etik Beyanı** : Bu çalışmanın hazırlık ve uygulama aşamalarında etik kurallara bağlı kalındığını yazarlar olarak beyan ederiz. Etik kuralların ihlal edildiğinin tespit edilmesi durumunda ÖHÜİBF Dergisinin herhangi bir yükümlülüğünün bulunmadığını ve tüm yükümlülüğün yazarlara ait olduğunu bildiririz. İlgili çalışmada İlçe Belediyesi Etik Kurulu'ndan gerekli izinler alınmıştır.

**Yazar Katkıları** : Doğan BAŞKÖY, literatür ve veri analizi bölümlerinde katkı sağlamıştır. Doç.Dr. Rüveyda KIZILBOĞA ÖZASLAN, çalışmada konunun belirlenmesi literatür ve verilerin toplanması aşamalarında katkı sağlamıştır. 1. yazarın katkı oranı yaklaşık olarak %60, 2. yazarın katkı oranı ise %40'tır

**Çıkar Beyanı** : Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

**Teşekkür (Varsa)** : Yayının değerlendirilmesi sürecinde katkısı bulunan hakemlere ve 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 authors of the study. Necessary permissions were obtained from County Municipality Ethics Committee.

**Author Contributions** : Doğan BAŞKÖY, contributed to literature and data analysis sections. Assoc. Dr. Rüveyda KIZILBOĞA ÖZASLAN contributed to the determination of the subject, 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 authors.

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

---



Araştırma Makalesi  
Research Article

Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi  
Yıl: 2021 Cilt-Sayı: 14(3) ss: 1038–1050

Academic Review of Economics and Administrative Sciences  
Year: 2021 Vol-Issue: 14(3) pp: 1038–1050

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

ISSN: 2564-6931

DOI: 10.25287/ohuiibf.815713

Geliş Tarihi / Received: 24.10.2020

Kabul Tarihi / Accepted: 11.12.2020

Yayın Tarihi / Published: 31.07.2021

## WHOSE VOICE IS LOUDER? INFLUENCER AND CELEBRITY ENDORSEMENT ON INSTAGRAM

Deniz ZEREN<sup>1</sup>  
Nilüfer KAPUKAYA<sup>2</sup>

### Abstract

The main purpose of this research is to compare influencers' and celebrities' posts exposing a brand name according to a few metrics which are ad type, number of likes, number of comments, post type, number of page views for videos, product/service category of exposing brands in posts and engagement rates. With this purpose, this paper examines influencer and celebrity endorsement on Instagram by a content analysis focusing on posts exposing a brand name. Results of the content analysis of 126 posts of six Turkish celebrities and six Turkish influencers revealed that the total number of posts shared by influencers are doubled the total number of posts shared by celebrities. On the other hand, the total number of posts with a brand exposed by celebrities is more than influencers'. In terms of product category, fashion/clothing/apparel products are shared mostly for both groups. Another important result of this study is about ad type used by celebrities and influencers in their posts. According to the results, the most used ad type by both celebrities and influencers is sharing the brand while using the product.

**Keywords** : Influencer marketing, Celebrity endorsement, Instagram marketing, Content analysis.

**Jel Classification** : M31.

<sup>1</sup> Doç. Dr., Çukurova Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, dzeren@cu.edu.tr, ORCID: 0000-0003-1197-5375.

<sup>2</sup> Arş. Gör., İstinye Üniversitesi İktisadi İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi, ngokdagli@istinye.edu.tr, ORCID: 0000-0003-1229-3456.

### Atf / Citation (APA 6):

Kapukaya, N., & Zeren, D. (2021). Whose voice is louder? Influencer and celebrity endorsement on Instagram. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi dergisi*, 14(3), 1038–1050. <http://doi.org/10.25287/ohuiibf.815713>

# KİMİN SESİ DAHA YÜKSEK? INSTAGRAMDA SOSYAL MEDYA FENOMENİ VE ÜNLÜ DESTEKÇİ KULLANIMI

## Öz

*Bu çalışmanın esas amacı sosyal medya fenomenlerinin ve ünlülerin bir marka adı içeren paylaşımlarının reklam türü, beğeni sayısı, yorum sayısı, paylaşım sayısı, video paylaşımları için sayfa görüntüleme sayısı, paylaşımlardaki markaların ürün/hizmet kategorileri ve etkileşim oranı gibi bazı metriklere dayanarak karşılaştırılmasıdır. Bu amaç doğrultusunda, bu çalışma, bir marka adını içeren gönderilere odaklanan bir içerik analizi çalışması ile Instagram'daki sosyal medya fenomeni ve ünlülerin ürün destekçiliğini incelemektedir. 6 Türk ünlü ve 6 Türk sosyal medya fenomeninin 126 gönderisinin incelendiği içerik analizi sonuçları, sosyal medya fenomenlerinin paylaştığı toplam gönderi sayısının, ünlülerin paylaştığı toplam gönderi sayısının neredeyse iki katına yakın olduğunu ortaya koymaktadır. Ancak, ünlüler tarafından paylaşılan toplam marka içerikli gönderi sayısının sosyal medya fenomenlerinin toplam marka içerikli gönderi sayısından daha fazla olduğu da görülmektedir. Ürün/hizmet kategorisi açısından, her iki grup için de en çok moda ve giyim ürünleri ile ilgili marka adlarının paylaşıldığı görülmektedir. Bu çalışmanın bir diğer önemli bulgusu ise sosyal medya fenomenleri ve ünlülerin paylaşımlarında kullandıkları reklam türü ile ilgilidir. Buna göre, hem ünlüler hem de sosyal medya fenomenleri tarafından en çok kullanılan reklam türünün, “ürünü kullanırken markanın paylaşılması” olduğu görülmektedir.*

**Anahtar Kelimeler** : Etkileyici pazarlama, Ünlü kullanımı, Instagram pazarlama, İçerik analizi.

**Jel Sınıflandırması** : M31.

## INTRODUCTION

Technological advances and their reflections on daily habits of consumers make social networks turn a fresh medium for consumers. In line with these developments, social media and social network platforms have started to gain an increasing interest for marketing managers and researchers in the last decade. Therefore, the use of social network platforms has rapidly increased nowadays, companies have tended to use social network sites as a marketing tool to build awareness and recognition for their brand and interact with their actual customers and attract potential customers. Instagram is one of the fastest-growing platforms that provide marketing practitioners with the opportunity to interact with their audience and also have a huge chance of online shopping. According to statistics put forward by “We are social” and “Hootsuite” (Bayrak, 2019), Instagram has one of the highest numbers of registered users in Turkey (38 million). In addition to this, Instagram remains as a user database of more than 200 million active users monthly and a high engagement rate (Maeve Duggan, 2013), which makes marketing effects immediate. Thus, Instagram is not just an application for capturing and sharing photo/video, but also a medium for business activities such as brand endorsement. Influencer marketing on Instagram is getting more popular year by year. According to Feldman (2019), the global influencer marketing market was evaluated around 137 million U.S. dollars in 2018, while it is expected to increase to 162 million in 2020 and to 370 million dollars in 2027. Furthermore, Instagram is considered to be the most effective social media channel for influencer marketing campaigns (Feldman, 2019). According to Brown & Hayes (2008), influencer marketing is defined as the identification and use of appropriate individuals who hold influence over potential purchasers of a brand or product to assist the marketing activities of the brand (Evans, Phua, Lim, Jun, 2017). This study has adapted a wide metric set to understand the differences between influencer and celebrity posts exposing a brand name. This article demonstrates the conclusions of a content analysis that analyzed the posts exposing brands by the top six Turkish influencers and the top six celebrities on Instagram. Although there are limited number of papers written about blogger posts (Cılızoğlu &

Çetinkaya, 2019; Yağcı, 2019; Aktaş & Şener, 2019; Sabuncuoğlu-İnanç & Yağlıcı, 2018; Alikılıç & Özkan, 2018; Çelen & Tuna, 2018; Aktaş, 2018; Öztürk, Şener, Süher, 2016) and brand accounts (Aksoy, 2018; Ashley & Tuten, 2015; Tafesse, 2015; Erkan, 2015; Swani, Milne, Brown, 2013; Parsons, 2013; Shen & Bissell, 2013; De Vries, Gensler, Leeflang, 2012; Cvijikj, Spiegler, Michahelles, 2011) by using content analysis, no studies could be found comparing the performance of influencer and celebrity posts exposing a brand on Instagram. Thus, this paper could be seen as one of the earliest efforts about its topic of interest.

## I. LITERATURE REVIEW

McCracken (1989) defines celebrity endorser as “Any individual who enjoys public recognition and who uses this recognition on behalf of a consumer good by appearing with it in an advertisement”. Accordingly, celebrity endorsement can be defined as a marketing strategy that endorsers used and influencer marketing can be thought of like a digital form of celebrity endorsement.

Meyrowitz (1986) states that personal recommendation and celebrity endorsements for brands have been used since the early times of advertising. Social media have facilitated the emergence of distant, online “important others” who have gained immense influence by building a pseudo-friendly relationship with their online followers (Hejlova, Schneiderova, Klabikova Rabova, Kulhanek, 2019). These “important others” could be called as social media influencers or micro-celebrities. Influencers or micro-celebrities are indeed common people who become popular with their high number of followers on social network sites. They state a new sort of independent third-party endorser who creates a new attitude and/or changes the attitudes of audiences via blogs, tweets, and the use of other social media (Freberg, Freberg, Mcaughey, 2010). Like celebrities, influencers have also started to endorse brands on social media like a recommendation. The influencers have an extreme impact on lifestyle and life aspirations of people, especially of digital natives, and they also serve as role models for them (Hejlova et al., 2019).

According to Wiley (2014), knowledge coming from a non-marketing source is more credible than coming from a marketing source. Nandagiri (2018) states that the negative or positive reviews about products/brands by influencers impose on the viewer’s opinion about buying products/brands. Korotina & Jargalsaikhan (2016) have revealed that particularly teenagers are easily affected by influencers when they make their purchase decision and consumers’ attitude towards influencers is mostly positive. Furthermore, De Veirman, Cauberghe, Hudders (2017) expressed that endorsement by influencers who have quite a lot of followers is considered as a more reliable e-WOM than a paid ad. Dean & Biswas (2001)’s study showed that celebrity endorsement can lead in more favourable attitudes to producer of product and purchasing behaviour of consumers. Djafarova & Rushworth (2017) have realized that followers desire to the life-styles of some celebrities and they try to copy their life style to themselves. Therefore, endorsed brands by celebrities affect followers’ buying intentions (Erdoğan, 1999). It is also stated by Apeyoje (2013) that celebrity endorsement has an impact on students’ buying intentions.

Lee and Hong (2016) stated that social network ads would conceivably encourage positive feelings and reactions, and in this way, would build WOM outcome and greater sellings for brand. According to Priambada (2016), marketing activities via Instagram can motivate the consumers to on-line purchasing (Vionasafira & Sjabadhyni).

Biaudet (2017) has emphasized that the commercial posts of influencers have lower engagement rate than their other personal posts, but the engagement rate can be a bit higher than average, in posts with certain campaigns.

A study conducted by Sabuncuoğlu-İnanç and Yağlıcı (2018) using content analysis about food pages and female food/cooking influencers revealed that the most used ad type is sweepstake method

which is related to try to direct to the sales page on Instagram. The study also revealed that food influencers have shared content with brand names about food which is related to their field of interest. Similarly, Cılızoğlu, Çetinkaya (2019) have claimed that Danla Biliç, an influencer, has shared content with a brand related to beauty sector. Additionally, Alikılıç and Özkan (2018) have carried out a content analysis in corporate in 30 opinion leaders' Instagram posts in beauty industry. According to results of this study, it has been expressed influencers who are examined in this study promote at the least one product and use hashtags related to product in their sharings. Furthermore, they have deduced that number of influencers' post which is related to brand is more than the number of their personal posts. According to a content analysis conducted by Gulamali and Persson (2017), it was found that the opinion leader was frequently influential because of his/her expertise in the product category.

## II. METHODOLOGY

This study aims to analyze and compare influencer and celebrity endorsement on Instagram, as means of engagement rate and other metrics like product category, ad type, etc. In order to understand the unique properties and performance of influencer and celebrity endorsement on Instagram, a content analysis of each Instagram post exposing a brand shared by influencers and celebrities was conducted over the first 10 months of 2019. Data were obtained from Instagram accounts of top six Turkish influencers and celebrities. Influencer accounts are @cznburak, @cagritaner, @cezmikalorifer, @reynmen, @aykutelmas, and @danlabilic. Celebrity accounts included into analysis are @nusr\_et, @m10\_official, @burakozcivit, @handemiyy, @hadise, and @muratboz.

Before analyzing the posts; coding units, coding scheme and code book were developed by two coders. Revisions were made throughout the coding process in order to make sure that coded categories were exploratory and consistent as possible. Judgments were made by one coder for all the posts included in the sample. %50 of the all posts were randomly selected and independently coded by the second coder. Coding units in the study such as type of influencer, sector of endorsed brand and ad type were created during revision. There are several ways to measure scientific quality in content analysis. As the purpose of the research method is to carry out Reliability is very important in the content analysis because the goal of this research method is to achieve describing and recording the features of messages in an unbiased manner (Neuendorf, 2002). Reliability in content analysis is about intercoder reliability or the degree of agreement. Intercoder reliability means the degree to which independent coders evaluate a characteristic of a message or artifact and achieve the same outcome (Lombard, Snyder-Duch, Bracken, 2002). In addition to this, according to Lombard et al. (2002), the most used method to evaluate intercoder reliability is considered as Holsti's, Scott's pi, percent agreement, Cohen's kappa, and Krippendorff's alpha. Scott's pi index was used to evaluate intercoder reliability in this current research because this index is merely suitable for situations of nominal data and two coders. According to the formula of Scott's pi reliability (Scott, 1955) " $\pi = (Po - Pe) / (1 - Pe)$ ", two independent coders achieved  $\pi = 95$  average in this research (Po: Observed percentage of agreement, Pe: Proportion agreement, expected by chance). As Neuendorf (2002) specified that above 80% of scores would be commonly acceptable for inter-coder reliability, the percentage is enough.

Since any Instagram users may have an access to publicly open accounts, the number of likes and messages, even the rank of the influencers and celebrities can change instantly. To avoid this variability and potentially large number of postings the data set were collected between January the 1st and October the 30th, 2019.

Total of 4653 posts was reviewed and the total number of posts exposing a brand name was 126 included in the sample. These posts were analyzed using a criteria set that was gathered from related researches (Cılızoğlu & Çetinkaya, 2019; Yağcı, 2019; Aktaş, 2018; Sabuncuoğlu-İnanç & Yağlıcı,

2018; Alikılıç & Özkan, 2018; Vignisdóttir, 2017; Ashley & Tuten, 2015; Shen & Bissell, 2013; Cvijikj et al., 2011).

### III. RESULTS AND DISCUSSION

The six influencer accounts chosen for this current study are @cznburak, @cagritaner, @cezmikalorifer, @reynmen, @aykutelmas, and @danlabilic. Table 1 indicates the names, account names, professions and the numbers of followers of the influencers.

**Table 1. List of 4 Turkish Influencers who have the Most Followers on Instagram**

Names	Account Names	Professions	Number of Followers*
Burak Özdemir	@cznburak	Influencer, Businessman	12 million
Çağrı Taner	@cagritaner	Entertainment influencer	10.4 million
Cezmi Kalorifer	@cezmikalorifer	Entertainment influencer	6.8 million
Reynmen	@reynmen	Influencer, Singer	6.3 million
Aykut Elmas	@aykutelmas	Entertainment influencer	4.6 million
Danla	@danlabilic	Makeup influencer	3.9 million

Source: (Boomsocial, 2020).

\*Reviewed on October the 31st, 2019

When Table 1 is examined, it could be observed that the first three influencers' type (profession) is about entertainment. One of the influencers is a businessman, one them is a lately singer. The last account included is about makeup. Their number of followers is respectively 12 million for @cznburak, 10.4 million for @cagritaner, 6.8 million for @cezmikalorifer, 4.3 million for @reynmen, 4.6 million for @aykutelmas and 3.9 million for @danlabilic. According to Table 1, most of the influencers are mainly male and share posts about entertainment.

The six celebrities chosen as a sample for this study are @nusr\_et, @m10\_official, @burakozcivit, @handemiyy, @hadise and @muratboz. Their names, account names, professions, and numbers of followers are presented in Table 2.

**Table 2. List of 4 Turkish Celebrities who have the Most Followers on Instagram**

Names	Account Names	Professions	Numbers of Followers*
Nusr_et#Saltbae	@nusr_et	Businessman	23.6 million
Mesut Özil	@m10_official	Footballer	21 million
Burak Özçivit	@burakozcivit	Actor	13.5 million
Hande Erçel	@handemiyy	Actress	11 million
Hadise	@hadise	Singer	10.2 million
Murat Boz	@muratboz	Singer	9.8 million

Source: (Prusahaber, 2019).

\*Reviewed on October the 31th, 2019

Looking at Table 2, it is clearly observed that the professions of the celebrities with the highest number of followers are varying. Their numbers of followers are respectively 23.6 million for @nusr\_et, 21 million for @m10\_official, 13.5 million for @burakozcivit, 11 million for @hamdemiyy, 10.2 million for @hadise and 9.8 million for @muratboz. Regarding the gender of the celebrities, it is clearly stated that is mostly male.

Celebrities have larger number of followers than influencers. Even the celebrity with the lowest number of followers has more followers than most of the popular influencers.

**Table 3. Number of Posts with a Brand Shared by Influencers**

Name	No of Brand Name Mentions	No of Branded Posts (BP)	No of Different Brand Names	Total Posts in 2019 (TP)	BP/TP (%)
Burak Özdemir	-	-	-	169	-
Reynmen	-	-	-	14	-
Çağrı Taner	4	4	3	2432	0,16
Cezmi Kalorifer	7	7	6	1165	0,60
Aykut Elmas	5	5	5	112	4,46
Danla	27	18	20	80	22,5
<b>TOTAL</b>	43	34	34	3972	

Upon the consideration of Table 3, when posts of “Danla” are reviewed, it is observed that she has the largest number of brand names in her posts. “Danla” has mentioned 27 brand names where other influencers have mentioned less than seven brand names in their posts. When the branded content sharing ratio is considered among the total shares in 2019, it is revealed that the “Danla” has the account to share the most post with a brand. Two of influencers didn’t mention any brand name in their posts. When Table 3 examined, it could be seen that generally only one brand is mentioned for each post but for instance, “Danla” has 18 branded posts, but she has 20 different brand name mentions. It means “Danla” has sometimes endorsed more than one brand in her posts. On the other hand, the total number of different brand name mentions of “Çağrı Taner” and “Cezmi Kalorifer” is lower than the number of branded posts of these influencers which means they have endorsed the same brands in their more than one post.

**Table 4. Number of Posts with a Brand Shared by Celebrities**

Name	No of Brand Name Mentions	No of Branded Posts (BP)	No of Different Brand Names	Total Posts in 2019 (TP)	BP/TP (%)
Nusr_et#Saltbae	1	1	1	217	0,46
Mesut Özil	19	19	5	120	15,83
Burak Özçivit	10	10	3	40	25
Hande Erçel	11	7	10	50	14
Hadise	72	33	29	168	19,64
Murat Boz	22	22	3	86	25,58
<b>TOTAL</b>	135	92	51	681	

As it is seen in Table 4, “Hadise” has the largest number of posts with a brand than the other celebrity accounts, while “Murat Boz” share more posts with a brand in his total posts 2019. In addition, differently from the other celebrities and influencers, “Danla”, “Hande Erçel” and “Hadise” accounts have mentioned more than one brand name at least in their one post. “Nusr\_et#Saltbae” account that has the highest number of followers has the fewest branded content sharing ratio in its total shares of 2019. According to Table 4, the total number of different brand names of celebrities is much lower than the number of their branded posts. When the posts of each celebrity are examined in detail, it could be seen that some celebrities like “Mesut Özil”, “Burak Özçivit” and “Murat Boz” have mentioned very few different brand names in their posts in contrast with the number of their branded posts. In other words, they have mentioned the same brand names in their more than one post.

Table 3 and Table 4 indicate metrics according to posts related to brand by influencers and celebrities on Instagram included in content analysis. According to the findings, while influencers have 43 brand mentions in total, celebrities have 135. The findings revealed the total number of posts



of the influencers (3972) is nearly six times of the total number of posts shared by celebrities (681) for the given time period. Nevertheless the total number of posts exposing a brand name shared by celebrities is more than the number of posts with a brand shared by influencers (92 for celebrities; 34 for influencers). Only by looking at this finding, it could be said that influencers are more active than celebrities according to the total number of shared posts, but celebrities are more active than influencers according to shared posts related to brand on Instagram in reviewed time period.

**Table 5. Number of Posts with a Brand According to Post Type**

	Influencers	%	Celebrities	%	TOTAL
<b>Photo</b>	20	58,8	69	75	89
<b>Video</b>	14	41,2	23	25	37

According to the post type, both influencers and celebrities have mostly tended to share photos instead of videos. Shared total post number as photo is 89, and video is 37. Considering the rate of the posts of celebrities and influencers in total photo and video sharing, it could be seen celebrities have shared more photos and more videos than influencers. Photo and video ratios shared by celebrities and influencers within themselves were also examined. Findings revealed that influencers shared more photos than videos but the total number of photos and videos shared by influencers are close. On the other hand, the number of photos shared by celebrities is 3 times the number of videos shared by celebrities.

**Table 6. Engagement Rate (ER) of Posts with a Brand According to Post Type**

Name	ER	Post Type	Name	ER	Post Type	Name	ER	Post Type
Çağrı Taner	0,04%	Photo	Hande Erçel	11,92%	Photo	Murat Boz	2,13%	Photo
Çağrı Taner	0,55%	Photo	Hande Erçel	11,09%	Photo	Murat Boz	3,09%	Photo
Cezmi Kalorifer	1,79%	Photo	Hande Erçel	15,17%	Photo	Murat Boz	3,25%	Photo
Danla Bilic	6,88%	Photo	Hande Erçel	14,26%	Photo	Murat Boz	1,79%	Photo
Danla Bilic	9,49%	Photo	Hande Erçel	10,86%	Photo	Murat Boz	1,56%	Photo
Danla Bilic	6,88%	Photo	Hande Erçel	6,15%	Photo	Çağrı Taner	0,03%	Video
Danla Bilic	8,91%	Photo	Hande Erçel	13,61%	Photo	Çağrı Taner	0,44%	Video
Danla Bilic	9,11%	Photo	Hadise	3,02%	Photo	Cezmi Kalorifer	1,66%	Video
Danla Bilic	9,03%	Photo	Hadise	2,15%	Photo	Cezmi Kalorifer	0,20%	Video
Danla Bilic	8,80%	Photo	Hadise	2,14%	Photo	Cezmi Kalorifer	1,68%	Video
Danla Bilic	10,70%	Photo	Hadise	2,43%	Photo	Cezmi Kalorifer	0,53%	Video
Danla Bilic	11,03%	Photo	Hadise	1,84%	Photo	Cezmi Kalorifer	0,29%	Video
Danla Bilic	7,96%	Photo	Hadise	2,44%	Photo	Cezmi Kalorifer	0,03%	Video
Danla Bilic	9,09%	Photo	Hadise	1,3%	Photo	Aykut Elmas	4,74%	Video
Danla Bilic	10,20%	Photo	Hadise	2,28%	Photo	Aykut Elmas	5,13%	Video
Danla Bilic	6,41%	Photo	Hadise	2,02%	Photo	Aykut Elmas	7,21%	Video
Danla Bilic	8,07%	Photo	Hadise	2,25%	Photo	Aykut Elmas	3,99%	Video
Danla Bilic	26,12%	Photo	Hadise	2,59%	Photo	Aykut Elmas	2,91%	Video
Danla Bilic	8,72%	Photo	Hadise	1,66%	Photo	Danla Bilic	4,22%	Video
Danla Bilic	9,68%	Photo	Hadise	2,05%	Photo	Nusret	0,62%	Video
Mesut Özil	2,01%	Photo	Hadise	3,36%	Photo	Mesut Özil	0,42%	Video
Mesut Özil	4,57%	Photo	Hadise	2,2%	Photo	Mesut Özil	0,99%	Video
Mesut Özil	2,14%	Photo	Hadise	1,38%	Photo	Mesut Özil	1,17%	Video
Mesut Özil	2,74%	Photo	Hadise	3,04%	Photo	Mesut Özil	2,21%	Video
Mesut Özil	5,06%	Photo	Hadise	1,62%	Photo	Burak Özçivit	2,89%	Video
Mesut Özil	2,73%	Photo	Hadise	3,43%	Photo	Burak Özçivit	2,82%	Video
Mesut Özil	2,48%	Photo	Hadise	2,16%	Photo	Burak Özçivit	2,11%	Video
Mesut Özil	2,05%	Photo	Hadise	2,66%	Photo	Hadise	0,39%	Video
Mesut Özil	2,09%	Photo	Hadise	2,85%	Photo	Hadise	0,76%	Video
Mesut Özil	1,43%	Photo	Hadise	2,47%	Photo	Hadise	0,55%	Video
Mesut Özil	2,01%	Photo	Hadise	3,59%	Photo	Hadise	0,61%	Video
Mesut Özil	3,22%	Photo	Hadise	2,3%	Photo	Hadise	0,89%	Video
Mesut Özil	2,30%	Photo	Hadise	2,91%	Photo	Hadise	1,27%	Video
Mesut Özil	2,29%	Photo	Hadise	2,67%	Photo	Murat Boz	1,04%	Video
Mesut Özil	1,19%	Photo	Murat Boz	3,2%	Photo	Murat Boz	0,61%	Video
Burak Özçivit	2,54%	Photo	Murat Boz	3,19%	Photo	Murat Boz	0,7%	Video
Burak Özçivit	4,43%	Photo	Murat Boz	2,7%	Photo	Murat Boz	0,84%	Video
Burak Özçivit	4,52%	Photo	Murat Boz	3,41%	Photo	Murat Boz	0,8%	Video
Burak Özçivit	6,24%	Photo	Murat Boz	2,26%	Photo	Murat Boz	1,25%	Video
Burak Özçivit	5,87%	Photo	Murat Boz	0,74%	Photo	Murat Boz	0,77%	Video
Burak Özçivit	7,21%	Photo	Murat Boz	1,9%	Photo	Murat Boz	0,54%	Video
Burak Özçivit	5,16%	Photo	Murat Boz	2,15%	Photo	Murat Boz	0,41%	Video

Audience engagement is one of the key determinants for influencer marketing effect. Engagement is an indicator of how interactive an Influencer’s audience is with the content (Biaudet, 2017). Blaschke & Veh (2015) expressed empirical studies reveal that engagement performance significantly affects the financial performance of a company (Bughin & Chui, 2010; Engagementdb, 2009; Nagle & Pope, 2014; SugarCRM, 2011). In the literature, commonly used metrics for measuring engagement rate are the number of likes and comments, views, and shares (Perreault & Mosconi, 2018). Also, engagement rate (ER) can be calculated as total engagement (the measurement of which is dependent on the platform) divided by total number of followers, multiplied by 100 (Corporate Finance Institute, 2019). For this reason, like, comment and number of followers were used as engagement rate metrics in this study.

By looking at engagement rate (ER) of posts in Table 6, it can be assumed that average engagement rate of influencers is higher than average engagement rate of celebrities. In detail, engagement rate of “Danla” and “Hande Erçel” is higher than the engagement rate of the other influencers and celebrities. Moreover, when Table 6 is examined in detail, it is observed that photos mostly have more ER than videos for both influencers and celebrities in general. The same result could be seen within posts shared by the same celebrity and/or influencer.

Furthermore, an inverse relationship could be stated between the number of followers of both celebrities and influencers and the engagement rates of their posts. In other words, engagement rates of posts shared by celebrities and influencers who have the highest number of followers are lower than celebrities and influencers who have fewer followers.

**Table 7. Number of Brand Name Mentions from the Point of Product Category**

Product/Service Category	Influencers (n)	Celebrities (n)	Total
Fashion/Clothing/Apparel	22	77	99
Make-up/Beauty	3	32	35
Food, FMCG	9	14	23
Personal care	3	7	10
Other	6	5	11

As could be reviewed in Table 7, from the point of product category, findings reveal that as a product category, fashion/clothing/apparel products are the mostly used product category for groups. Yet, second most endorsed product category is food for influencers and personal care products for celebrities.

**Table 8. Number of Brand Name Mentions from the Point of Advertising Type**

Ad Type	Influencers (n)	Celebrities (n)	Total
Ad with storytelling	5	-	5
Ad with free gift or discount code	5	1	6
Ad by product placement	5	-	5
Ad using the product by herself/himself	22	86	108
Directly posted ad	5	2	7
Ad only under a personal post	-	8	8
Ad of brand as a spokesperson	-	36	36
Ad with expressing social responsibility	1	2	3

According to Table 8, the most used ad type by both influencers and celebrities is “Ad of a brand as a spokesperson”. The second most used ad type by celebrities is “Ad of a brand as a spokesperson”. From this point of view, it can be inferred that celebrities are also trying to be effective in influencer marketing and want to be perceived as trustworthy since audiences expect to hear about

the real experiences of influencers. If celebrities could share an experience or an instance using the product/brand, that could be more persuasive for their followers.

Apart from these findings, another important one is although engagement rate of posts with a free gift or discount code by “Danla” is seemed incoherent, it was noticed that she offered a gift card of high amount in one of her high engagement rated post. Furthermore, it is seen that one influencer (“Çağrı Taner”) have started to use brand name in his posts after his number of followers considerably increase.

In this study, the most popular influencers and celebrities according to their number of followers were identified and their posts reviewed in order to understand whose voice is higher on Instagram. Instagram is an effective marketing medium with a high engagement rate and active users more than 200 million (Maeve Duggan, 2013). Turkey is a young consumer market with 38 million registered Instagram users (Bayrak, 2019). Therefore, the results from this sample in this study supports the academic literature mainstream by establishing brands have discovered the importance of Instagram as a marketing communication tool.

Findings revealed that celebrities have more followers than influencers. Both influencers and celebrities with large number of followers are mainly male. Most of influencers, in this study, mainly share posts about entertainment. Celebrities generally share posts about themselves such as their selfies, their daily activities etc.

It could be expressed that influencers are more active than celebrities by just looking at the total number of shared posts. On the contrary celebrities are more active than influencers when the shared posts related to brand on Instagram are examined in reviewed time period. So it could be said that brands still prefer to choose celebrity endorsement over influencer endorsement.

When the branded content sharing ratio is considered among the total shares in 2019, it is revealed that “Danla”, who is a makeup influencer, has the account to share the most post with a brand. Two of influencers have not mentioned any brand names in their posts yet.

While the total number of brand mentions in posts of some celebrities and influencers is higher than the total number of brand mentioned posts. This could be interpreted as they are sharing more than one brand in one post. This should be indicated deeply to understand how followers perceived this combination and evaluate the communication and sales effectiveness of this strategy.

According to the post type, both influencers and celebrities have mostly tended to share photos instead of videos. However, when comparing the two groups, it can be said that celebrities share more photos than videos. In addition, considering the rate of the posts of celebrities and influencers in total photo sharing, celebrities have shared more photos than influencers. This finding could be indicated with engagement rate. Considering photos have more ER than videos, celebrities are following a better strategy in order to achieve a higher ER.

Audience engagement is one of the key determinants for influencer marketing effect. Engagement rate (ER) is an indicator of how interactive an Influencer’s audience is with the content (Biaudet, 2017). Average ER of influencers is higher than average engagement rate of celebrities. Moreover, photos mostly have more ER than videos for both influencers and celebrities in general. The same result could be seen within posts shared by the same celebrity and/or influencer.

Celebrities and influencers who have the highest number of followers have lower ER than some of celebrities and influencers who have fewer followers. This is interesting and could be interpreted as accounts with fewer number of followers put more effort to gain followers. Nevertheless, large number of followers cannot guarantee success in Instagram marketing communication. As in the case De Veirman et al. (2017) expressed when the number of followers of influencers is high, endorsed brand with a divergent design by these influencers could reduce the perceptions of uniqueness and eventually attitudes towards the brands. Thus, when marketing practitioners use influencer marketing

as a marketing strategy, they must pay attention, not only to the number of followers, but also, to many things such as features of their products, credibility of influencers, etc. to be successful.

The most endorsed product/service category is fashion/clothing/apparel for both influencers and celebrities. The most used ad type by both celebrities and influencers is “Ad using product/brand by herself/himself”. It can be inferred that celebrities could try to be more effective in influencer marketing by sharing the real experiences and perceived more trustworthy for their followers.

Findings show that there is no one strategy to fit for every firm on Instagram. However, the number of followers might be expressed not so important unless company’s strategy is just "to be known". Moreover, despite celebrities have lesser number of post in sum, they have more sharings with a brand. This could be clarified by companies’ tendency to use old school tactics about marketing communications on a new medium. Companies could try to understand and evaluate the new media and new ways of communication in its own necessities, actors, users and terms of conditions.

Like every research in literature, this paper has limitations as well. Because of scarce resources in the field and inconveniences to reach expanded spare time out of overloading teaching schedules, the number of cases is restricted in this study. Using larger sample could demonstrate enhanced insights for conclusions of future studies. It could be needed for future studies to explore different useful metrics for performance of influencers and celebrities. In terms of measures, in addition to content analyses, surveys and/or in-depth interviews with audiences could be aided for tomorrow researches.

## REFERENCES

- Aksoy, E. (2018). *Sosyal medya içeriklerinin marka takipçileri ile bağ kurma üzerine etkisi: Markaların facebook gönderileri üzerine bir içerik analizi (Master thesis)*. Anadolu University, Eskişehir, Turkey.
- Aktaş, A., & Şener, G. (2019). Nüfuz pazarlamasında (Influencer marketing) mesaj stratejileri. *Erciyes İletişim Dergisi*, 6(1), 399–422.
- Aktaş, A. (2018). *Nüfuz pazarlamasında (Influencer marketing) kullanılan mesaj stratejilerine yönelik bir içerik analizi (Master thesis)*. Bahçeşehir University, İstanbul, Turkey.
- Alikılıç, İ., & Özkan, B. (2018). Bir sosyal medya pazarlama trendi, hatırlı pazarlama ve etkileyiciler: Instagram fenomenleri üzerine bir araştırma. *Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi*, 1(2), 43–57.
- Apeyoje, A. (2013). Influence of celebrity endorsement of advertisement on students’ purchase intention. *J Mass Communicat Journalism*, 3(3).
- Ashley, C., & Tuten, T. (2015). Creative strategies in social media marketing: An exploratory study of branded social content and consumer engagement. *Psychology & Marketing*, 32(1), 15–27.
- Bayrak, H. (2019, February 15). Türkiye’nin Dijital Haritası (2019) [Web log post] Retrieved from <http://www.blogteb.com/turkiyenin-dijital-haritasi-2019/>.
- Biaudet, S. (2017). *Influencer marketing as a marketing tool: The process of creating an influencer marketing campaign on Instagram* (Unpublished Degree thesis, Yrkeshögskolan Arcada, Finlandiya). Retrieved from [theseus.fi/handle/10024/134139](https://theses.fi/handle/10024/134139).
- Blaschke, S., & Veh, A. (2015). Strategies for the use of social media in stakeholder conversations. *Strategien für den Einsatz sozialer Medien in Stakeholderkonversationen*, 75(6), 401–412.
- Boomsocial (2019, October 31). Instagram - Fenomenler Sektörü Hesapları [Web log post]. Retrieved from <https://www.boomsocial.com/Instagram/UlkeSektor/turkey/fenomenler>.
- Brown, D., & Hayes N. (2008). *Influencer marketing: Who really influences your customers?*. United Kingdom: Butterworth-Heinemann.
- Bughin, J., & Chui, M. (2010, December). The rise of the networked enterprise: Web 2.0 finds its payday [Web log post]. Retrieved from <https://www.mckinsey.com/industries/technology-media-and-telecommunications/our-insights/the-rise-of-the-networked-enterprise-web-20-finds-its-payday>.
- Cılızoğlu, G.Y., & Çetinkaya, A. (2019). Selfie’den reklama: Instagram’da e-kaynakların paylaşımları üzerine bir inceleme. *Arel İletişim Çalışmaları Dergisi*, 12, 71–106.
- Corporate Finance Institute. What is the Engagement Rate? [Web log post]. Retrieved from <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/ecommerce-saas/engagement-rate/>.

- Cvijikj, I.P., Spiegler, E.D., & Michahelles, F. (2011). The effect of post type, category and posting day on user interaction level on Facebook. in *IEEE International Conference on Privacy, Security, Risk, and Trust, and IEEE International Conference on Social Computing* (p. 810–813).
- De Veirman, M., Cauberghe, V., & Hudders, L. (2017). Marketing through Instagram influencers: The impact of number of followers and product divergence on brand attitude. *International Journal of Advertising*, 36(5), 798–828.
- De Vries, L., Gensler, S., & LeeFlang, P.S.H. (2012). Popularity of brand posts on brand fan pages: An investigation of the effects of social media marketing. *Journal of Interactive Marketing*, 26(2), 83–91.
- Dean, D.H., & Biswas, A. (2001). Third-Party organization endorsement of products: An advertising cue affecting consumer prepurchase evaluation of goods and services. *Journal of Advertising*, 30(4), 41–57.
- Djafarova, E., & Rushworth, C. (2017). Exploring the credibility of online celebrities' Instagram profiles in influencing the purchase decisions of young female users. *Computers in Human Behavior*, 68, 1–7.
- Engagementdb. (2009). The world's most valuable brands. Who's most engaged? [Web log post]. Retrieved from [http://www.engagementdb.com/downloads/ENGAGEMENTdb\\_Report\\_2009.pdf](http://www.engagementdb.com/downloads/ENGAGEMENTdb_Report_2009.pdf).
- Erdoğan, Z. (1999). Celebrity endorsement: A literature review. *Journal of Marketing Management*, 15(4), 291–314.
- Erkan, İ. (2015). Electronic word of mouth on Instagram: customers' engagements with brands in different sectors. *International Journal of Management, Accounting and Economics*, 2(12), 1435–1444.
- Evans, N.J., Phua, J., Lim, J., & Jun, H. (2017). Disclosing instagram influencer advertising: The effects of disclosure language on advertising recognition, attitudes, and behavioral intent. *Journal of Interactive Advertising*, 17(2), 138–149.
- Feldman, S. (2019, October 4). Instagram is a favorite for influencer marketing [Web log post] Retrieved from <https://www.statista.com/chart/19551/instagram-for-influencer-marketing/>.
- Freberg, K., Freberg, L.A., & Mcaughey, K. (2010). 'Who are the social media influencers? A study of public perceptins of personality', *Public Relations Review*.
- Gulamali, A., & Persson, J. (2017). *The social media influencer and brand switching* (Unpublished Degree thesis, Lund University, Sweden). Retrieved from <http://lup.lub.lu.se/luur/download?func=downloadFile&recordOid=8910352&fileOid=8910354>.
- Hejlova, D., Schneiderova, S., Klabikova Rabova, T., & Kulhanek, A. (2019). Analysis of presumed IQOS Influencer marketing on Instagram in the Czech Republic in 2018–2019. *Adiktologie*, 19(1), 7–15.
- Hobson, R. (2016). *The Integration of influencer marketing into social media strategies* (Unpublished Master thesis, University of Cape Town, Cape Town, South Africa).
- Jargalsaikhan, T., & Korotina, A. (2016). Attitudes towards instagram micro-celebrities and their influence on consumers' purchasing decisions (Unpublished Master thesis, Jönköping University, Sweden). Retrieved from <https://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:950526/FULLTEXT01.pdf>.
- Kassarjian, H.H. (1977). Content analysis in consumer research. *Journal of Consumer Research*, 4(1), 8–18.
- Krippendorff, K. (2004). *Content analysis: An introduction to its methodology* (2nd ed.). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Lee, J., & Hong, I.B. (2016). Predicting positive user responses to social media advertising: The roles of emotional appeal, informativeness and creativity. *International Journal of Information Management*, 36(3), 360–373.
- Lombard, M., Snyder-Duch, J., & Bracken, C. C. (2002). Content analysis in mass communication: Assessment and reporting of intercoder reliability. *Human Communication Research*, 28(4), 587–604.
- Maeve Duggan, J. B. (2013, February 14). The demographics of social media users [Web log post]. Retrieved from: <http://www.pewinternet.org/2013/02/14/thedemographics-of-social-media-users-2012/>.
- McCracken, G. (1989). 'Who is the celebrity endorser? Cultural foundations of the endorsement process. *Journal of Consumer Research*, 16, 310–321.
- Meyrowitz, J. (1986). *No sense of place: The impact of electronic media on social behavior*. New York: Oxford University Press.
- Mogaji, E. (2019). Content analysis of female athlete endorsers in UK sports magazine advertisements. *SSRN Electronic Journal*, 55–73.
- Nagle T., & Pope A. (2014). Understanding social media business value, a prerequisite for social media selection. *Journal of Decision Systems*, 22, 283–297.
- Nandagiri, V., & Philip, L. (2018). Impact of influencers from instagram and youtube on their followers. *International Journal of Multidisciplinary Research and Modern Education*, 4(1), 61–65.
- Neuendorf, K. A. (2002). *The content analysis guidebook*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Öztürk, E., Şener, G., & Süher, H.K. (2016). Sosyal medya çağında ürün yerleştirme: Instagram ve instabloggerlar üzerine bir içerik analizi. *Global Media Journal TR Edition*, 6(12), 355–386.

- Parsons, A. (2013). Using social media to reach consumers: A content analysis of official Facebook pages. *Academy of Marketing Studies Journal*, 17(2), 27–36.
- Perreault, M. C., & Mosconi, E. (2018). Social media engagement: content strategy and metrics research opportunities. In *Proceedings of the 51st Hawaii International Conference on System Sciences, Hawaii International Conference on System Sciences* (p. 3568–3577).
- Priambada, A. (2016). Survei DailySocial: Iklan Facebook dan Instagram berperan besar dalam mendorong keputusan berbelanja online di Indonesia [Web log post]. Retrieved from <https://dailysocial.id/post/survei-dailysocialiklan-facebook-dan-instagram-berperan-besar-dalammendorong-keputusan-berbelanja-online-diIndonesia>.
- Prusa Haber. (2019, September 19). Instagramda en çok takipçisi olan Türk ünlüler (25.09.19) [Web log post]. Retrieved from <https://www.prusahaber.com/instagramda-en-cok-takipcisi-olan-turk-unluler-25-09-19/>.
- Rakuten Marketing, (2019). Influencer marketing global survey consumers [Web log post]. Retrieved from: <https://www.iab.com/wp-content/uploads/2019/03/Rakuten-2019-Influencer-Marketing-Report-Rakuten-Marketing.pdf>.
- Rosenberry, J., & Vicker, L.A. (2009). *Applied mass communication theory: A guide for media practitioners*. Boston: Pearson Allyn and Bacon.
- Sabuncuoğlu-İnanç, A., & Yağlıcı, M. (2018). Mahrem mekanlarını reklam alanına dönüştüren kadınlar: Instagram’ın yemek fenomenleri üzerine bir araştırma. *Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi*, 1(2), 166–180.
- Shen, B., & Bissell, K. (2013). Social media, social me: A content analysis of beauty companies’ use of Facebook in marketing and branding. *Journal of Promotion Management*, 19(5), 629–651.
- SugarCRM (2011). SugarCRM reveals results of 2010 Social CRM Survey [Web log post] Retrieved from <http://www.sugarcrm.com/crm/about/press-releases/20110118surveyscrm.html>.
- Swani, K., Milne, G., & Brown, B. P. (2013). Spreading the word through likes on Facebook: Evaluating the message strategy effectiveness of Fortune 500 companies. *Journal of Research in Interactive Marketing*, 7(4), 269–294.
- Tafesse, W. (2015). Content strategies and audience response on Facebook brand pages. *Marketing Intelligence & Planning*, 33(6), 927–943.
- Vignisdóttir, A. (2017). Customer engagement on instagram brand pages in the make-up cosmetics industry (Unpublished Degree thesis) Reykjavik University, Iceland. Retrieved from: [https://skemman.is/bitstream/1946/26717/1/MAR0117\\_Thesis\\_Annika\\_Vignisdottir\\_Customer%20Engagement%20on%20Instagram%20Brand%20Pages%20In%20the%20Make-up%20Cosmetics%20Industry.pdf](https://skemman.is/bitstream/1946/26717/1/MAR0117_Thesis_Annika_Vignisdottir_Customer%20Engagement%20on%20Instagram%20Brand%20Pages%20In%20the%20Make-up%20Cosmetics%20Industry.pdf).
- Vionasafira, V., & Sjabadhyni, B. (2018). Choose celebrity or common people? The influence of endorser type on instagram user’s purchase intention. *Advances in Social Science, Education and Humanities Research*, 139, 182–189.
- Wiley, D. (2014). Why brands should turn to bloggers instead of celebrity spokespeople marketing land [Web log post]. Retrieved from <https://marketingland.com/brands-turn-bloggers-instead-celebrity-spokespeople-75971>.

---

**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** : *Theory of Constraints: The Application of Wine Production Facility* çalışmada. 1. yazarın katkı oranı: %50, 2. yazarın katkı oranı: %50.

**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 has no responsibility and all responsibility belongs to the authors of the study.

**Author Contributions** : In this study 1st author's contribution rate: 50%, 2nd author's contribution rate: 50%

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

---



## FACTORS AFFECTING GENDER WAGE GAP: EMPIRICAL EVIDENCES FROM SELECTED OECD COUNTRIES

Melek AKDOĞAN GEDİK <sup>1</sup>  
Tuğay GÜNEL <sup>2</sup>

### Abstract

Nowadays, poverty has become a multi-dimensional problem, including social factors, rather than just an economic problem. Especially recently, poverty has been addressed in terms of gender focused on women and men. Gender-oriented approach to the problem of poverty has been gradually increasing. In the gender-based poverty approach, inequalities between men and women are addressed and it is emphasized that women are poorer than men. According to this approach, poverty is increasingly feminized, and women are a part of poverty to a greater extent than men in terms of gender. The increasing impoverishment of women is also expressed as the feminization of poverty. One of the most important reasons of women's impoverishment is the wage inequality between men and women. In this context, this study aims to analyze the effects of factors playing an important role in women's impoverishment on wage inequality. The effects of factors playing an important role in women's impoverishment on wage inequality are analyzed in the sample of selected OECD countries for the period of 1996-2016. According to the results, women's participation in the labor force, life expectancy at birth, higher level of education have a decreasing effect on gender wage gap. In addition, the increase in the employment rates of women in the industry sector also has a decreasing effect on wage inequality. On the other hand, the low education level of women and the increase in the female population over 65age increase the gender wage gap.

**Keywords** : Labour market, Wages, Wage discrimination, Panel data analysis.

**Jel Classification** : F66, J31, J71, C23.

<sup>1</sup> Doç. Dr., Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Maliye Bölümü Mali İktisat Ana Bilim Dalı, makdogan@cu.edu.tr, ORCID: 0000-0001-6470-5796.

<sup>2</sup> Arş. Gör., Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Maliye Bölümü Mali İktisat Ana Bilim Dalı, tugaygunel@gmail.com, ORCID: 0000-0001-7980-1764.

### Atf / Citation (APA 6):

Akdoğan-Gedik, M., & Günel, T. (2021). Factors effecting gender wage gap: Evidence from selected OECD countries. *Ömer Halis Demir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(3), 1051–1061. <http://doi.org/10.25287/ohuibf.823479>.



## CİNSİYET ÜCRET EŞİTSİZLİĞİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLER: BAZI OECD ÜLKELERİNDEN AMPİRİK BULGULAR

### Öz

Günümüzde yoksulluk salt ekonomik bir sorun olmaktan çıkıp sosyal faktörleri de kapsayan çok boyutlu bir sorun haline gelmiştir. Özellikle son zamanlarda yoksulluk sorununa cinsiyet odaklı yaklaşım giderek artmaktadır. Cinsiyete dayalı yoksulluk yaklaşımında kadın ve erkek arasındaki eşitsizlikler ele alınmakta ve kadınların erkeklere oranla daha yoksul olduğu ve bu yoksulluğun nedenleri üzerinde durulmaktadır. Bu yaklaşımda yoksulluğun giderek kadınlaştığı ve cinsiyet açısından bakıldığında kadınların erkeklere nazaran daha büyük oranda yoksulluğun bir parçası olduğu ifade edilmektedir. Kadınların yoksullaşmasının en önemli nedenlerinden biri kadınlar ve erkekler arasındaki ücret eşitsizliğidir. Bu bağlamda, çalışmamız, 1996-2016 yılları aralığında seçilmiş OECD ülkeleri örnekleminde kadınların yoksullaşmasında ücret eşitsizliğinin etkilerini incelemeyi amaçlamaktadır. Çalışmamızın bulgularına göre kadınların işgücüne katılımı, doğumda beklenen yaşam süresi, daha yüksek eğitim düzeyi, cinsiyete dayalı ücret eşitsizliğini azaltıcı etkiye sahiptir. Ayrıca sanayi sektöründe kadın istihdam oranlarının artması da ücret eşitsizliğini azaltıcı etkiye sahiptir. Diğer yandan, kadınların düşük eğitim düzeyi ve 65 yaşın üzerindeki kadın nüfus oranının artması cinsiyetler arası ücret farkını artıran unsurlardır.

**Anahtar Kelimeler** : İşgücü piyasası, Ücret, Ücret farklılaşması, Panel veri analizi.

**Jel Sınıflandırması** : F66, J31, J71, C23.

### INTRODUCTION

Inequality between men and women was noted in the 1970s and it was mentioned that development programs affect men and women differently. While creating various strategies regarding the role of women in development, disregarding gender differences have caused problems such as increasing the workload of women, further widening the social and economic difference between men and women, and deepening inequalities for women. Therefore, in order to reduce inequalities between men and women, it is important to approach the poverty problem with gender-oriented approach.

Especially recently, gender-oriented approach to the problem of poverty has been gradually increasing. In the gender-based poverty approach, inequalities between men and women are addressed and it is emphasized that women are poorer than men. According to this approach, poverty is increasingly feminized, and women are a part of poverty to a greater extent than men in terms of gender. The increasing impoverishment of women is also expressed as the feminization of poverty. Therefore, many countries has been applied fiscal policy such as tax policy to reduce gender wage gap recently. As a result of that policy, gender wage gap has decreased in OECD countries during the period 1996-2019. It has decreased dramatically in many countries. For example, it decreased from 43.3 to 32.5 in Korea, from 36.8 to 23.5 in Japan, and from 20.4 to 6.5 in New Zealand. Similarly, this percentage has decreased in Europe too. For example, it decreased from 20.6 to 15.3 in Germany and from 18.3 to 15.1 in Czechia. The most dramatically decrease has been seen in Hungary by decreasing from 17.8 to 5.1.

Chant (2007) explained the reasons for the feminization of poverty in three ways. Firstly, women's poverty is deeper and harder than men. Secondly, it is easier for women to remain poor than men. Finally, women face more obstacles in the fight against poverty than men. In another study, Moghadam (2005) also attributed the feminization of poverty to three factors in the study of *feminization of poverty and women's human rights*. According to this, firstly, women's rights are insufficient in many countries and women's abilities are lower than men. Secondly, although women work longer than men, they receive less wages than men. Last but not least, the capacity and efforts of women to get rid of poverty are restricted by cultural, legal and labor market conditions.

Goldberg and Kremen (1990) have explained the reasons for the feminization of poverty as outlined: Firstly, as social welfare system and the low social costs play an important role in the feminization of poverty. Because, in the case of a social welfare system, women's activities such as child care can be subsidized, thereby increasing women's participation in the labor force. Secondly, the position of women in the labor market is another important factor. As a result of the long-standing tradition of professional discrimination and discrimination at work, women receive low wages. In addition, women's low wages play an important role in the feminization of poverty due to reasons such as working in unpaid household chores and interrupting their careers for reasons such as childcare and interrupting their promotions. Finally, demographic factors such as divorce, separation and single motherhood are also effective in the feminization of poverty. Because as single motherhood becomes widespread, mothers have to support their families with a low wage.

This study differs from previous studies in two ways. First, the study uses most recent and comprehensive data. Data refer to full-time employees on the one hand and to self-employed on the other. Therefore, we do not only analysis the full-time employees but also self-employed. Second, the study does not only examine factors in a particular area. The study focuses on demographic, social, and economic factors affecting gender wage gap in multi-national level.

This study is organized as follow: Literature review is given in Section 2. Measuring wage gap is analyzed in Section 3. Section 4 gives a brief explanation of data and econometrics method. Empirical results are discussed in Section 5.

## I. LITERATURE REVIEW

Oaxaca (1973) study is a methodological basic study in wage inequality studies. In his study, Oaxaca (1973) stated that although the wages of women and men are paid considering the same criteria, wage inequality will arise if the men's wages are relatively more than women's wages. In addition, the study emphasizes that the concentration of women in low-wage sectors plays an important role in the emergence of wage inequality between women and men. There are many studies that investigated factors that effect wage inequality in the literature. For example, Tansel (2005) examined the factors that explain wage differentials in public and private wage sector in Turkey in 1994. The study concluded that wages in public administration are higher than private sector for women, and men's and women's wages are parity in public sector. That means women faces discrimination in the private sector. In another study Kaya (2017) explore the gender wage gap in Turkey in terms of glass ceiling in Turkish Labor market. The study found that the glass ceiling effect exists because of unequal treatment between women and men. This increase labor market discrimination toward women. Duman (2020) by using quantile regression approach, aims to effect of non-standart employment on wages in Turkey. According to result, while non-standart employment reduces wages for women, it does not reduce wages for men. Another result from the study is that women with standart jobs earn more than men.

Education is seen as one of the important reasons for the gender wage gap between men and women. In this context, for some studies education is the most important determinant of differentials in earnings and labour market participation. In this sense, it is stated that women's participation in the labor force is lower compared to men and this leads to wage inequality (Groshem, 1991:459). For example, Prisco (2000: 207) studies the wage gap relationship in Italy and finds that the gender wage gap is narrowing as the level of education increases. It was also found that the gender differential among those who have completed the same type of secondary education is greater than among those who have graduated with the same university major.

Addressing the gender wage gap between men and women from a sectoral perspective, Glick and Sahn (1997: 797) analyzed wage inequality in these sectors based on self-employment, public and private sectors. They concluded that education plays an important role in cross-sectoral wage inequality and employment in these sectors. According to Gammage (2015: 317), although wage inequality is not

common in the public sector and large enterprises, it is observed that women working in the agricultural sector receive lower wages.

Polachek and Xiang (2009: 7) investigated the gender wage gap in terms of demographic factors. They found that the gender pay gap is positively associated with the fertility rate, the husband-wife age gap at first marriage, and the top marginal tax rate. In another study, Harkness (2005: 97) emphasized that the wage inequality gap decreases at young ages and it increases as the age increases.

On the other hand, Jajri and Ismail (2010: 489) dealt with wage inequality in the Malaysian labor market in terms of training and work experience. According to the results of the survey study consisting of a total of 4535 people, 2759 men and 1776 women, it was emphasized that training and work experience were the most important factors leading to wage inequality as well as factors such as race and region.

In their analysis, Gornick and Boeri (2016: 237) investigated women's poverty in 40 high-income and middle-income countries. In the study, they concluded that women face the risk of poverty more than men due to many economic and social factors and that single mothers are poorer than married women due to the change in the family structure. There are studies showing that the cultural structure of the society in the wage inequality also plays a role. For example, Kopycinska and Krynska (2016: 224) stated in their study for Poland that main reasons of wage inequality are caused by the shared values, cultural norms and traditional roles of the Christian-catholic tradition which is dominant in Poland.

Coverman (1983: 627) explores the relationship between domestic labor and wage labor by estimating the relative influence of hours spent in domestic labor such as housework and child care on women's and men's wages. It is stated that involment in domestic activities negatively affects wages and it is likely to be an important factor in explaining women's lower wages relative to men.

Tansel et al. (2014) investigated wage inequality and wage mobility in Turkey by using surveys on income and living conditions for over the 2005-2011 period. The study concluded that wage inequality exhibits a slight increase and wage mobility in Turkey is lower than European Union countries.

Ilkcaracan and Selim (2007) investigated the source of the gender wage gap in Turkey by using standart wage regression method. They found that the gender wage gap inequality stems from women's low work experience women's lower concentration in jobs covered by collective labor bargaining and job tenure.

## II. MEASURING WAGE GAP

Women's poverty is measured by using various methods. In the literature, it is generally based on traditional measures of household income and consumption, or quantitative and qualitative measurement of entitlements and capabilities in measuring women's poverty. Economic and social factors such as life expectancy, primary and secondary school enrollments, access to health services, maternal mortality, labor force participation, wage differential and fertility rate are used in the measurement of entitlements and capabilities (Moghadam, 2005:8). Since the wage inequality between women and men, which is one of the factors that play an important role in the economic poverty of women, is considered as an indicator of women's poverty in this study. Therefore, the following section focuses on wage inequality in more detail.

Two basic approaches are used in the literature to measure the wage inequality: Oaxaca (1973) and Neuman and Oaxaca (2004) methods. In the Oaxaca (1973) approach, the measurement of wage inequality is measured by equality (1).

$$D = \frac{W_m/W_f - (W_m/W_f)^0}{(W_m/W_f)^0} \quad (1)$$

Where D coefficient shows the wage split,  $(W_m/W_f)$  shows the observed female to male wage ratio, and  $(W_m/W_f)^0$  shows the female to male wage ratio in the absence of wage difference. Equality (2) is achieved by logarithmic transformation in Equality (1).

$$\ln(D + 1) = \ln(W_m/W_f) - \ln(W_m/W_f)^0 \quad (2)$$

Since  $(W_m/W_f)^0$  is unknown, estimating the D coefficient also means estimating the expression  $(W_m/W_f)^0$ . The gender wage gap is estimated by using the model shown in equality (3).

$$\ln(W_i) = Z'_i\beta + \mu_i \quad (3)$$

where  $W_i$  shows the hourly rate,  $Z'_i$  individual effects,  $\beta$  shows the coefficients vector, and  $\mu_i$  the error term.

The second method for measuring wage inequality is based on Neuman and Oaxaca (2004). In this method, in addition to the Oaxaca (1973) method, Selectivity Bias Effect is added to the model, making the model more complicated and becoming in equality (4).

$$\ln\bar{W}_m - \ln\bar{W}_f = \bar{X}_m\hat{B}_m - \bar{X}_f\hat{B}_f + \bar{X}_f\hat{B}_m - \bar{X}_f\hat{B}_m \quad (4)$$

By using the equality (4), the separation of the wage gap between men and women is made through the equation expressed as equality (5).

$$\Delta \ln\bar{W}_m - \ln\bar{W}_f = (\bar{X}_m - \bar{X}_f)\hat{B}_m + (\hat{B}_m - \hat{B}_f)\bar{X}_f \quad (5)$$

Where  $(\bar{X}_m - \bar{X}_f)\hat{B}_m$  shows the characteristic feature between men and women, while  $(\hat{B}_m - \hat{B}_f)\bar{X}_f$  shows the difference effect. Neumark and Oaxaca (2004) expanded the model as in equality (6) by adding Selectivity bias effect to the model shown in equality (5).

$$\Delta \ln\bar{W}_m - \ln\bar{W}_f = (\bar{X}_m - \bar{X}_f)\hat{B}_m + (\hat{B}_m - \hat{B}_f)\bar{X}_f + (\hat{\theta}_m \hat{\lambda}_m - \hat{\theta}_f \hat{\lambda}_f) \quad (6)$$

$(\hat{\theta}_m \hat{\lambda}_m - \hat{\theta}_f \hat{\lambda}_f)$  shows the selectivity bias effect in the model.

In this study, gender wage gap is taken as an indicator of wage inequality according to OECD . The gender wage gap is defined as the ratio of the differences in the median of female and male wages to the male wages in median as shown in equality (7).

$$\text{Gender wage gap} = \frac{(\text{Median}W_m - \text{Median}W_f)}{\text{Median}W_m} \quad (7)$$

$W_m$  indicates male median wage earnings,  $W_f$  indicates female median wage earnings. The high ratio shown in Equality (7) means that the wage gap between men and women is high, while the low rate means that the wage gap between men and women is low.

### III. DATA SET AND ECONOMETRIC METHODS

#### III.I. Data Set

Detailed information about the data used in the study and descriptive statistics are shown in Table 1 and Table 2, respectively. Gender wage gap was taken from the OECD database, while all other variables were obtained from the World Bank. The sample of the study consists of 15<sup>3</sup> countries.

**Table 1. Definition and Source of Variables**

<i>Symbol</i>	<i>Definition</i>	<i>Source</i>
Wage Gap	Gender Wage Gap (%)	OECD
Femlabforce	Labor force, female (% of total labor force)	World Bank
Ind/Agri	Employment in industry, female (% of Female employment)/ Employment in agriculture, female (% of Female employment)/	World Bank
Lifexp	Life expectancy at birth, female (years)	World Bank
Urban/Rural	Urban population (% of total population)/ Rural population (% of total population)	World Bank
Primeduc	School enrollment, primary, female (%gross)	World Bank
Secondaryeduc	School enrollment, secondary, female (%gross)	World Bank
Top2029	Population of Female (20-29)	World Bank
Age65	Population of Female (65 and over)	World Bank

As seen from the Table 2, mean and median values of the variables are quite close to each other, indicating that the variables are normally distributed.

**Table 2. Descriptive statistics for variables**

Variables	Wagegap	FEMLAB FORCE	URBAN_ RURAL	SECOND ARY EDUC	PRIM EDUC	LIFEXFEM ALE	TOP2029	_65FEM	IND/AGRI
Mean	18.502	45.288	6.776	108.743	101.581	81.976	12.969	17.584	7.445
Median	18.429	45.747	4.247	102.049	101.076	82.200	12.763	18.111	7.403
Maximum	42.215	48.452	46.080	163.930	123.981	86.990	18.429	28.895	18.993
Minimum	0.384	39.358	1.331	82.960	84.469	75.186	9.604	8.096	1.291
Std. Deviation	8.841	2.111	8.825	17.284	3.407	2.098	1.393	3.673	4.255
Observation	269	269	269	269	269	269	269	269	269

**Note:** Authors Calculation

<sup>3</sup> Austria, Belgium, Canada, Czechia, Finland, Germany, Hungary, Japan, South Korea, New Zealand, Norway, Sweden, United Kingdom, United States, and Israel.

Since the study consists of an unbalanced panel, the Fisher test, which gives effective and consistent results in unbalanced panels, was preferred for stationarity analysis. The result of PP Fisher test is shown in Table 3. According to the P- value of PP Fisher test, the null hypothesis that the variables are not stationary is rejected. This means that all variables are stationary and integrated of order zero.

**Table 3. PP Fisher Unit Root Test Results**

Variables	Test Statistic	Probability
Wagegap	50.6396	0.0106
Femlabforce	46.9761	0.0250
Ind/Agri	313.406	0.0000
Lifexp	44.4008	0.0438
Urban/Rural	277.128	0.0000
Primeduc	129.842	0.0000
Secondaryeduc	66.9857	0.0001
Top2029	58.3961	0.0014
Age65	101.643	0.0000

**Note:** Authors Calculation

### III.II. Econometric Methods

Following Oaxaca (1973), the model in Equation (8) is estimated by panel ordinary least Square (OLS), panel fixed effect (FE), and panel random effect (RE).

$$\ln wagegap_{it} = \beta_0 + \beta_1 Femlabforce_{it} + \beta_2 Urban/Rural_{it} + \beta_3 IndFem/AgriFem_{it} + \beta_4 Seceduc_{it} + \beta_5 Primeduc_{it} + \beta_6 lifex_{it} + \beta_7 Age2029_{it} + \beta_8 Fem65_{it} + \varepsilon_{it} \quad (8)$$

Where  $\ln wagegap$  is the logarithm of the gender wage gap,  $Femlabforce$  is the ratio of the female labor force to the total labor force,  $Urban/Rural$  is the ratio of the urban population to the rural population, and  $IndFem/AgriFem$  is the ratio of the female labor force in the industrial sector to the female labor force in agriculture.  $Seceduc$  denotes the ratio of women's enrollment in secondary education.  $Primeduc$  stands for the ratio of women's enrollment in primary education, and  $lifex$  is women life expectancy at birth.  $Age2029$  is young women population,  $Fem65$  is women over 65 years of age, and  $\varepsilon_{it}$  is the error term of the model.

Expected signs of the variables are as follows:  $Femlabforce$  is expected to be negative. In other words, as the participation rate to female labor force increases, the wage gap decreases as well  $\left[ \frac{\partial \ln wagegap}{\partial Femlabforce} < 0 \text{ or } \beta_1 < 0 \right]$ .  $(Urban / Rural)$  is expected to be negative. This means that the wage gap decreases as the ratio of urban population to rural population increases  $\left[ \frac{\partial \ln wagegap}{\partial Urban/Rural} < 0 \text{ or } \beta_2 < 0 \right]$ . The  $IndFem/AgriFem$  is expected to be negative. In other words, when the female labor force in the industrial sector increases proportionally compared to the agricultural sector, the wage gap is expected to decrease  $\left[ \frac{\partial \ln wagegap}{\partial IndFem/AgriFem} < 0 \text{ or } \beta_3 < 0 \right]$ . The primary education level of women is

expected to be positive and the secondary education level is expected to be negative. This is shown as  $\left[\frac{\partial \ln \text{wagegap}}{\partial \text{Primeduc}} > 0 \text{ or } \beta_5 > 0\right]$  and  $\left[\frac{\partial \ln \text{wagegap}}{\partial \text{Seceduc}} < 0 \text{ or } \beta_4 < 0\right]$ , respectively. Life expectancy (lifex) sign of women is expected to be negative  $\left[\frac{\partial \ln \text{wagegap}}{\partial \text{lifex}} < 0 \text{ or } \beta_6 < 0\right]$ . Likewise, the sign of the young female population is expected to be negative  $\left[\frac{\partial \ln \text{wagegap}}{\partial \text{Age2029}} < 0 \text{ or } \beta_7 < 0\right]$ . Finally, the effect of the population over 65 years of age on the dependent variable is expected to be positive  $\left[\frac{\partial \ln \text{wagegap}}{\partial \text{Fem65}} > 0 \text{ or } \beta_8 > 0\right]$ .

### III.III. Empirical Findings

Table 4 presents the results from the OLS, FE, and RE estimation. OLS estimation results are given in column one of Table 4. The coefficient of femlabforce, urban/rural, Age2029 and seceduc are negative and primeduc is positive as expected, whereas the signs of other variables are different than expected. In column two and three of Table 4, FE and RE estimation results are presented. Results are almost similar in both estimation methods. However, Breusch-Pagan LM, Levene-Brown and Modified Wald tests show cross-section dependence and heteroscedasticity problems in FE and RE estimation. Therefore, to obtain more consistent results, FE and RE were re-estimated according to the panel corrected standard error method (PCSE), which takes into account heteroscedasticity and cross-section dependence. Results are presented in columns (4) and (5), respectively.

**Table 4. Regression Results**

Dependent Variable: Wage Gap	1	2	3	4	5
	OLS	FE	RE	Panel Corrected Standard Errors	
				FE	RE
Femlabforce	-0.1319** (0.0177)	-0.0757* (0.0396)	-0.1260*** (0.0298)	-0.0320*** (0.0089)	-0.1260*** (0.0238)
Urban/Rural	-0.0248*** (0.0058)	-0.0617*** (0.0163)	-0.0313*** (0.0100)	-0.0696*** (0.0050)	-0.0313*** (0.0071)
Seceduc	-0.0008 (0.0031)	-0.0014 (0.0023)	-0.0005 (0.0022)	-0.0014*** (0.0005)	-0.0005 (0.0012)
Primeduc	0.0282*** (0.0092)	0.0055 (0.0064)	0.0051 (0.0063)	0.0025** (0.0011)	0.0051 (0.0044)
Lifex	0.1228*** (0.0148)	-0.0907*** (0.0263)	-0.0472** (0.0227)	-0.0893*** (0.0053)	-0.0472* (0.0254)
Age2029	-0.0233 (0.0345)	-0.0564** (0.0239)	-0.0452* (0.0232)	-0.0545*** (0.0047)	-0.0452 (0.0285)
Fem65	-0.0368*** (0.0122)	0.0474** (0.0206)	0.0184 (0.0180)	0.0321*** (0.0048)	0.0184 (0.0172)
IndFem/AgriFem	0.0222*** (0.0082)	-0.0267** (0.0123)	-0.0193* (0.0112)	-0.0876*** (0.0026)	-0.0193** (0.0081)
Constant	-3.1430 (1.9213)	13.7607*** (1.9527)	12.535 (1.8287)	12.1303*** (0.3961)	12.5356*** (1.7264)
Adj. R <sup>2</sup>	0.45	0.81	0.20	0.98	0.20
F-statistic	28.4980(0.0000)	54.6028(0.0000)	9.7200(0.0000)	706.5521(0.0000)	9.7200(0.0000)
Pesaran Test	28.6639(0.0000)	3.5829(0.003)	6.6143(0.0000)	1.8670(0.0619)	6.6143(0.0000)
Mod. Wald Test		1703.97(0.0000)			
Levene-Brown Test			16.3207(0.0000)		

Note: \*, \*\*, and \*\*\* shows 10%, 5%, and 1% significant levels, respectively. Standart errors are given in the parenthesis.

Since RE and FE estimation show different coefficients in both size and significance levels, we employed the Hausman test to decide which method is more appropriate. The result of Hausman test is given in Table 5. Based on the P- value of Hausman test, FE estimation is chosen as appropriate method. Therefore, we mainly focus on FE estimation results.

**Table 5. Hausman Test Result**

Chi-Sq Statistic	Prob.
21.924788	0.0051

Note: Authors Calculation

Since we estimated the log-lin model (growth model), the slope coefficients measures the constant proportional or relative change in the dependent variable for a given absolute change in the value of independent variables. In practice to compute the percentage change slope coefficients are multiplied by 100 (Gujarati, 2011). In this contex, femlabforce, Urban/rural, seceduc, lifex, age2029, and indfem/agrifem have decreasing impact on gender wage gap. Variables that have the most reducing effect are lifex, indfem/agrifem, and urban/rural, respectively. An 1% increase in these variables(lifex, indfem/agrifem, and urban/rural) reduce gender wage gap by 8.9%, 8.8%, and 7%, respectively. On the other hand, prime and fem65 increase wage gap 0.25% and 3.2 %, respectively. Other remarkable result is that prime education increase wage gap whereas secondary education reduces it.

## CONCLUSION

Nowadays, poverty has become a multi-dimensional problem, including social factors, rather than just an economic problem. Especially recently, poverty has been addressed in terms of gender focused on women and men. In this context, the concept of poverty is identified especially with women and attention is drawn to the problem of poverty becoming feminized. When the concept of poverty is evaluated in this respect, it is seen that women are poorer than men. Although there are various causes of women's poverty such as economic and social factors, one of the most important factors is the wage inequality between men and women. Therefore, it is important to investigate the causes of wage inequality.

In this study, factors affecting gender wage gap are discussed in the context of selected OECD countries. In this context, factors affecting gender wage gap in selected OECD countries with data from 1997-2016 are analyzed using the panel data method. According to the results, the increase in the participation rate of women labor force reduces the gender wage gap by 3%. Considering the education of women, participation in the primary education level does not decrease the wage gap, while the increase in education level to secondary education decreases the wage gap. Namely, if the education level of women increases, wage gap decreases. This results is consistent with Prisco (2000: 207).

The increase in life expectancy of women, which is shown as an important indicator for women's health, also plays a reducing role on the wage gap. Accordingly, increasing life expectancy reduces wage gap by 9%. Considering the ages of women in terms of demographic terms, the high population of women at a young age reduces the wage gap by about 5%, while the increase in the population of women over 65 increases the difference in wage by having the opposite effect. This increase is around 3%. While the most important reason for this situation is the fact that the young population has more opportunity to participate in the workforce, the population of women over 65 years of age can enter the dependent age and the opportunities to work decrease.

Considering the labor sector, the increase in the ratio of the number of women working in the industrial sector to the population of women working in agriculture also has a decreasing effect on the wage gap. It can be said that the reason for this situation is that the wage level in the industrial sector is higher than the wages in the agricultural sector. This result is consistent with the study of Gammage (2015: 337).

When the results obtained in the study are evaluated, the fact that women's exposure to wage inequality causes women to be poorer than men in terms of economy. In order to prevent wage inequality, priority should be given to policies that increase the education level of women, increase the



female workforce by encouraging women's participation in the workforce, and enable women to work in higher-wage sectors such as the industry and the service sector. Thus, wage inequality between men and women can be reduced.

## REFERENCES

- Chant, S. H. (2007). *Gender, generation and poverty: exploring the feminisation of poverty in Africa, Asia and Latin America*. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing.
- Coverman, S. (1983). Gender, domestic labor time, and wage inequality. *American Sociological Review*, 48(5), 623–637.
- Duman, A. (2020). Non-standard employment and wage differences across gender: A quantile regression approach. *GLO Discussion Paper*, No. 664, Global Labor Organization (GLO), Essen.
- Gammage, S. (2015). Labour market institutions and gender inequality. In Berg, J. (Eds.), *Labour Market Institutions and Inequality Building Just Societies in the 21st Century* (pp. 315–340). Switzerland: ILO.
- Glick, P., & Sahn, D. E. (1997). Gender and education impacts on employment and earnings in West Africa: Evidence from Guinea. *Economic Development and Cultural Change*, 45(4), 793–823.
- Goldberg, G. S., & Kremen, E. (1990). *The feminization of poverty: Only in America?* Westport: Greenwood Press.
- Gornick, J. C., & Boeri, N. (2016). Gender and poverty. In Brady, D. & Burton, L. (Eds.) *The Oxford Handbook of the Social Science of Poverty* (pp. 221–246). Oxford: Oxford University Press.
- Groshen, E. L. (1991). The structure of the female/male wage differential: Is it who you are, what you do, or where you work? *Journal of Human Resources*, 26(3), 457–472.
- Gujarati, D. (2011). *Econometrics by example*. Newyork: Palgrave Macmillan.
- Harkness, S. E. (2005). Pay inequality and gender. In Delorenzi, S., Reed, J. and Robinson, P. (eds.), *Maintaining Momentum: Promoting Social Mobility and Life Changes from Early Years to Adulthood* (pp. 93–103). London: Institute for Public Policy Research.
- Ilkcaracan, I., & Selim, R. (2007). The gender wage gap in the Turkish labor market. *Labour*, 21(3), 563–593.
- Jajri, I., & Ismail, R. (2010). Impact of labour quality on labour productivity and economic growth. *African Journal of Business Management*, 4(4), 486–495.
- Kaya, E. (2010). Quantile regression and the gender wage gap: Is there a glass ceiling in the Turkish labor market? *Cardiff Economics Working Papers*, No. E2017/5, Cardiff University, Cardiff Business School, Cardiff.
- Kopycinska, D., & Krynska, E. (2016). Wage inequalities between men and women in Poland - A justified differentiation or accepted wage discrimination of women? *Economics & Sociology*, 9(4), 222–242.
- Moghadam, V. M. (2005). The Feminization of Poverty and Women's Human Rights. *SHS Papers in Women's Studies/Gender Research*, 2, 1–38.
- Neuman, S., & Oaxaca, R. L. (2004). Wage decompositions with selectivity-corrected wage equations: A methodological note. *The Journal of Economic Inequality*, 2(1), 3–10.
- Oaxaca, R. (1973). Male-female wage differentials in urban labor markets. *International economic review*, 14(3), 693–709.
- Polachek, S. W., & Xiang, J. (2009). The gender pay gap across countries: A human capital approach, *SOEPpapers on Multidisciplinary Panel Data Research*, No. 227, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW), Berlin.
- Prisco, A. M. (2000). Trends in Wage Inequality in Italy During the 1990s: Why a University Degree Narrowed in the 1980s. *Journal of Labor Economics, Now Matters*. PhD. dissertation, Columbia University, 11(1), 205–228. United States-New York.
- Tansel, A. (2005). Public-private employment choice, wage differentials, and gender in Turkey. *Economic development and cultural change*, 53(2), 453–477.
- Tansel, A., Dalgıç, B., & Güven, A. (2019). Wage inequality and wage mobility in Turkey. *Social Indicators Research*, 142(1), 107–129.

---

**Etik Beyanı** : Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu beyan ederiz. Aksi bir durumun tespiti halinde ÖHÜİBF Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarları olarak bize aittir.

**Yazar Katkıları** : 1. yazarın katkı oranı: %50, 2. yazarın katkı oranı: %50'dir.

**Çıkar Beyanı** : Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

**Ethics Statement** : We declare that we act in accordance with ethical principles in all processes of this study. If an otherwise situation is detected, Journal of ÖHÜİBF has no responsibility and all responsibility belongs to us as the authors of this study.

**Author Contributions** : Contribution rate of both authors is 50%.

**Conflict of Interest** : We have no conflict of interest to declare.

---



## THE RELATIONSHIP OF GLOBAL CITIES' FOREIGN TRADE AND URBAN GROWTH: INVESTIGATION ON THE AXIS OF THE PANEL CAUSES ANALYSIS

İbrahim ÖZAYTÜRK<sup>1</sup>  
Gürçem ÖZAYTÜRK<sup>2</sup>

### Abstract

Foreign trade is considered a factor that contributes to the development of regional, national and international economies. In addition to make it easier for the economic wheels to turn, it also increases the level of welfare. Foreign trade, which facilitates integration with the world, has increased in size with globalization and has become the locomotive of growth. Global cities, which are the places where this transformation is most evident, have taken their share from this development. As a matter of fact, external effects on urban growth also show themselves through globalization. However, in these cities where globalization is experienced most intensely, there is a shift from foreign trade, which is considered the locomotive of growth after spatial transformation, to different dynamics. The aim of this study is to examine the relationship between foreign trade and urban growth in global cities. For this reason, the direction of the relationship between urban growth and foreign trade of global cities with 2005-2019 annual data for seven global cities whose data can be accessed was determined by Pairwise Granger panel causality test. As a result of the analysis, the effect of foreign trade of global cities on urban growth was not found, but it was determined that urban growth had an effect on foreign trade of global cities.

**Key Words** : Global city, Urban growth, Foreign trade.

**Jel Classification** : B17, F60, E00.

<sup>1</sup> Öğr. Gör., Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, Niğde Sosyal Bilimler Yüksek Okulu, [ibrahim.ozayturk@ohu.edu.tr](mailto:ibrahim.ozayturk@ohu.edu.tr), ORCID: 0000-0001-5292-6313.

<sup>2</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Finans ve Bankacılık Bölümü, [gurcemozayturk@ohu.edu.tr](mailto:gurcemozayturk@ohu.edu.tr), ORCID: 0000-0001-5321-9784.

### Atf/ Citation (APA 6):

Özaytürk, İ., & Özaytürk G. (2021). The relationship of global cities' foreign trade and urban growth: Investigation on the axis of the panel causes analyses. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(3), 1062–1070. <http://doi.org/10.25287/ohuiibf.843052>.

# KÜRESEL ŞEHİRLERİN DIŞ TİCARETİ VE KENTSEL BÜYÜME İLİŞKİSİ: PANEL NEDENSELLİK ANALİZİ EKSENİNDE İNCELENMESİ

## Öz

*Dış ticaret bölgesel, ulusal ve uluslararası ekonomilerin gelişmesine katkı sağlayan bir unsur olarak değerlendirilmektedir. Ekonomik çarkların dönmesini kolaylaştırmasının yanı sıra, refah seviyesinde de artış sağlamaktadır. Dünya ile daha entegre hale gelmeyi kolaylaştıran dış ticaret, küreselleşme ile birlikte boyutlarını arttırmış ve büyümenin lokomotifine haline gelmiştir. Bu dönüşümün en belirgin yaşandığı mekanlar olan küresel şehirler ise bu gelişimden payını almıştır. Nitekim kentsel büyüme üzerine dış etkiler de, kendini yine küreselleşme aracılığı ile göstermektedir. Ancak küreselleşmenin en yoğun yaşandığı bu şehirlerde, mekânsal dönüşüm sonrası büyümenin lokomotifine olarak değerlendirilen dış ticaretten, farklı dinamiklere kayma gerçekleşmektedir. Bu çalışmanın amacı da küresel şehirlerde dış ticaret ile kentsel büyüme arasındaki ilişki üzerine bir inceleme yapılmasıdır. Bu nedenle çalışma kapsamında verilerine ulaşılabilen yedi küresel şehir için 2005-2019 yılları arasında kentsel büyüme ve küresel şehirlerin dış ticareti arasındaki ilişkinin yönü Pairwise Granger panel nedensellik testi ile belirlenmiştir. Yapılan analiz sonucunda, küresel şehirlerin dış ticaretinin kentsel büyüme üzerinde etkisine rastlanmamış, ancak kentsel büyümenin küresel şehirlerin dış ticareti üzerinde etkisi olduğu tespit edilmiştir.*

**Anahtar Kelimeler** : Küresel şehir, Kentsel büyüme, Dış ticaret

**Jel Sınıflandırması** : B17, F60, E00,

## INTRODUCTION

Trade is the exchange of goods. Foreign trade is the exchange of products or services based on the distribution and distribution of limited resources in different ways and to different geographies. While all countries are connected each other as a result of the increasing foreign trade, the increase in direct foreign capital inflows and technological developments, a world that is growing and getting smaller is talked about. According to Robertson (1999), this situation, which means contraction of the world, is explained with the concept of globalization. By this, the mobility of commercial goods and services, information and communication products and people is described as globalization (Robins, 2005).

The most prominent among the dimensions of globalization is economic globalization, and this dimension refers more to the free market. In this respect, globalization is associated with an advanced foreign trade and the rise of multinational companies. Hence, globalization in the economic sphere involving the organization of both goods, services and capital, and long-distance flow of information and low-wage production in these markets (Keohane & Nye Jr, 2000: 106); It also refers to the process of intensifying and expanding economic relations around the world (Steger, 2003: 37). The direction of the relationship between economic growth and globalization is still among the controversial issues in the literature. The main reason of this is; while it affects some countries positively with the foreign trade and investment advantages it provides, it affects some countries in the opposite way with factors such as deterioration in foreign trade balance and increased economic dependence (Villaverde & Maza, 2011: 952).

However, there is a known fact that; In line with the effects of globalization, most of the economic relations show a spatial distribution shaped as interconnected points and networks, not spatially. These points and networks are cities. Cities that make their name more prominent in the international arena than the states they are in can expand their production range and remove the obstacles in front of their entrepreneurs. Thus, by increasing their competitiveness and economic weight, they gain more than the return of many states in the global arena.

These cities, where space is reorganized with the effect of globalization, are called global cities. These cities, which control and direct the circulation of capital, knowledge, culture and labor in more than one country around the world, have become the driving force of their countries' growth. So, is foreign trade effective in the growth of these cities? The aim of the study is to find an answer to this question. Accordingly, the current study is planned as follows: In the first part, the relationship between the city and foreign trade is examined. In the second part, global cities and the growth dynamics of global cities are discussed. In the third part, the data set, methods and findings of the study are given. Finally, in the fourth chapter, there are conclusions and recommendations in the light of existing theoretical knowledge.

## I. THE RELATIONSHIP BETWEEN CITY AND FOREIGN TRADE

The fact that people do business is due to the motive to meet their needs at the best price and to meet with quality goods. This motive directs societies to do foreign trade not only within themselves but also with other countries. While it was not seen as an element that creates value in the past, the foreign trade policies that started with the participation of the trade bourgeoisie in the country administration in Europe, bringing the spoils obtained as a result of the explorations made to the overseas countries to Europe and the idea that the only way to enrich mercantilism is through foreign trade has changed the view on foreign trade. Afterwards, the ideas based on foreign trade that continued with Adam Smith and David Ricardo led countries to make more foreign trade and increased their foreign trade volumes.

Today, it does not seem possible for countries to meet all their needs without foreign trade. Every country is dependent on foreign trade at varying rates. This dependency gains importance in terms of economic and social development of countries, obtaining economic income, preventing the current account deficit, maintaining domestic price stability, improving international relations, benefiting from international monopoly power and liberalization of foreign trade. In addition to the acceptance of the views that commercial liberalization policies contribute to the economy and industry of countries, there are also opinions that the industries of developing countries are negatively affected by this situation and that it increases foreign dependency rather than contributing to the industries of the countries. However, it is a generally accepted view that trade volume, which increased with trade liberalization, positively affected the economic growth of countries in the long run.

According to this view, the factors of production, geographical and physical conditions, and technological level of both parties are taken as a data during foreign trade and strategies based on import substitution or export are adopted within the framework of these ideas. Although the chosen strategies determine the tools to be used, the ultimate goal is growth (Korkmaz & Aydın, 2005: 49). According to the export-oriented growth strategy, exports will increase productivity in the domestic economy and accelerate economic growth depending on this increase. According to the import-based growth strategy, imports of intermediate goods, raw materials and investment goods will stimulate growth by providing the necessary inputs for the economy. In general, the increase in the amount of imports / exports that is the expansion in foreign trade volume will facilitate the transition to economies of scale, create technological innovations and increase economic growth by increasing employment and labor productivity (Aytaç & Akduğan, 2012: 56). Efficiency matters here. Productivity increase also causes an increase in output. In this context, since exports include external demand to the limited conditions in the domestic market, it enables companies in the manufacturing industry to produce in larger scales. Thus, the expansion of exports increases factor productivity, ensures the adaptation of technological innovations and more efficient use of resources. In addition, an increase in economic growth can be observed with the advantages of foreign competition (Panas & Wamvoukas, 2002: 731).

If all these factors are taken into consideration, foreign trade is seen as a factor that increases the momentum of economic growth. Foreign trade is the engine of growth. However, it is also a mistake to evaluate foreign trade only on a country basis. Foreign trade volume is closely related to the development in the export structure of the city and the increase in regional output. The association of cities with foreign trade comes from the relationship between capital and the city. As a matter of fact,

four relationships between capital and the city are mentioned in urban science literature. The first is that the city is the place where surplus value is created. The second is that the city is the area where the mode of production is re-determined. The third is that the city is the capital accumulation of the city itself, with its infrastructure and buildings for production and service functions. Fourth and lastly, it can be said that with the rents arising in the urban area, the distribution of surplus product and capital accumulation is affected. In short, if the economic structures of the cities consist of production, consumption and distribution, the foreign trade realized by the distribution of the surplus value produced is also in contact with the cities (Ertürk & Sam, 2011: 104). For this reason, the following expressions are used in the general definition of the city; It is the location of heterogeneous communities with local, regional or international networks where products with activities such as industry, trade and service are distributed, and the population concentrated within certain boundaries is stratified (Bal, 2006: 30).

## II. GLOBAL CITIES

Post-industrial transformation sums up the best words of industrialization, urbanization and globalization. These three dimensions are closely related to each other. Industrialization, specialization of labor force and development of non-agricultural sectors cause transformation in cities and especially in developing countries, It is stated that the spatial differentiation increases the foreign trade volume and even triggers interregional trade (Higgins & Savoy 2009: 55). Accordingly, it can be said that a city or region specializes in the production of goods that are relatively more efficient, creating a division of labor at an international level (Capello 2007: 144). Likewise, another approach to the trade of cities and regions is that a city or region specializes in the production of factor-intensive goods and exports these goods and imports goods with few factors in the region. The view that some cities and regions have natural resources in their economic development, the operation of these natural resources and the export structure of the city / region are the first stimulus factors (Armstrong & Taylor 2005: 92) support this approach. Among the studies on the subject, Gerni et al. (2009), which aims to determine the economic growth dynamics of cities, states that the degree of openness, which is one of the factors affecting urban growth, has a positive effect.

If the sectoral structure of cities and regions is considered as export-based and local, external factors, policies implemented by local governments, additional services offered by universities and local research groups to export-based sectors and the presence of supporting industries can be an advantage. In addition, factors such as the infrastructure of the city and / or the region, the distribution of the population and the structuring of urbanization, the presence of qualified workforce, political and social tendencies, sensitivity to employment and income fluctuations can also increase the competitive position of the city in export-based sectors (North, 1955: 248–258). Therefore, foreign trade volumes are expected to be very high in global cities where these advantages are experienced at the highest level and competitive power is very strong. At this point, external effects on urban and regional development manifest themselves through globalization (Yeung & Lo, 1998). On the other hand, considering that foreign trade is supported in many ways with the opportunities provided by the phenomenon of globalization, this inference will not be surprising in global cities, which are the units where globalization is most intense. But, in reality, are the growth dynamics of competitive global cities based on foreign trade?

Hymer (1982) has brought the following approach to this issue: a similar structuring seen in multinational companies is also experienced at the international level. Accordingly, while third-level activities are distributed to the world through multinational companies depending on labor, raw material and market requirements; Second-level activities that require more white-collar workers tend to be gathered in large cities where communication and communication facilities are sufficient. That is why second-level activities do not show as spreading feature as third-level activities. First level activities involving headquarters tend to be much more concentrated in big cities due to the need to be close to capital markets, media and government. Considering this situation from the perspective of the world economy, it is seen that the top management of multinational companies are also settled in the world's leading financial and management centers, while other activities have shifted hierarchically from

regional centers to smaller settlements. Geospatial specialization reflects the hierarchy in company decision-making, as business is at the heart of central cities. Occupational distribution of labor among cities or towns also varies according to its function in the international economic system (Yılmaz, 2010: 273–274).

The world's leading financial and administrative centers mentioned here are undoubtedly a depiction of global cities. Focusing on the city-oriented world perception, sociologists such as Peter Hall, John Friedman and Saskia Sassen describe global cities and state that production processes are decentralized at national and global levels, whereas financial and management functions are centralized. Therefore, the centralization tendencies of trade and production in global cities are also weakening. Global cities with a post-Fordist production structure are shifting their labor-intensive industry to surrounding cities, industrial areas outside the city, or countries with low wages, and transform themselves into spaces with knowledge economy that generate knowledge and derive its income from this new sector. In short, the main inputs in the city economy were raw materials, labor and energy; now it has become knowledge, technology and innovation (Ergun, Gül, Gül, 2013: 49). For example, ports where goods were loaded and unloaded before having now been replaced by teleports, which are satellite and cable systems that receive and send information (Yücel & Pustu, 2005, p. 133-134).

According to Sassen (2001), global cities are connected to each other by invisible ties. By network is meant here:

*The common point of the organizations of the world economy is the concentration of networks in these cities,  
Being the main residential areas for the service sector and financial services,  
Being the center of innovative production,  
Finally, it is a market for innovative products and all other manufactured goods.*

Understanding all these functions of global cities is also important in understanding the change that economic globalization has created in cities. However, it is not correct to interpret global cities as cities created by the wheels of the global economy as a result of these changes. It is more correct to focus instead on why they play a key role for the world economy while trying to understand global cities. Therefore, it is useful to mention the importance of global cities for the world economy.

Free movement of financial capital from city to city or from one financial institution to another also grows the clusters of firms serving around financial institutions. In short, the growth of the service sector, including accounting, advertising, computing, engineering, financial, legal and management consultancy, is due to the increase in foreign direct investment of multinational firms. Contracted in global cities cannot be explained by the proximity of manufacturer services to the customer served. This intensity can only be explained by the desire to be close to other companies that enable the joint production of certain service offerings (Short and Kim, 1999: 17). Therefore, the widespread use of these services, the growth of transnational firms and the concentration of these firms in some cities is one of the factors that increase the importance of these cities in terms of the world economy.

With the emergence of new forms of production in global cities, the driving force of growth has shifted to major sectors, which are growing rapidly and in limited numbers. These sectors consist of corporate headquarters, international financial institutions, global transportation, communication and advertising service companies, high-level service sectors such as accounting, insurance and law. Multinational and developed service sectors provide a consistent and homogeneous service standard for internationally operating companies, and many of these companies are actively involved in the industrialization process of western cities by controlling their overseas production operations (Feenstra & Hanson, 1996: 240).

Global cities where the service sector is at the forefront, the manufacturing sector is declining, the specialized workforce is high and there is high employment in non-formal sectors, lose their characteristics of production and turn into consumption places (Yaylı, 2012: 342). In a sense, these cities which are expressed in millions of populations are huge consumers. Therefore, considering that such a city consumes an average of 320 thousand tons of water, 11 thousand tons of fossil fuels and 2 thousand tons of food per day, it would be appropriate to describe them as consumer-noticed cities in accordance

with the neoliberalism consumption policies stemming from the nature of global cities (Finco & Nijkamp, 2001: 295).

### III. DATA, METHODS AND EMPRICAL FINDINGS

In the study, an evaluation was made within the scope of panel data analysis by using city growth and foreign trade rates for seven cities, Chicago, Istanbul, Los Angeles, Beijing, Tokyo and Washington, DC, which are accepted as global cities with their annual data between 2005-2019 and whose data can be accessed. In this direction, the gross domestic product ratio of each city (in terms of GDP - US dollars) as an indicator of city growth and the foreign trade volume (in FTV - US dollars) as an indicator of foreign trade were used, and the data were obtained from the OECD database (for Istanbul is TUIK database).

Panel data regression models are based on assumption of the cross-section independence between units. Baltagi (2005) stated that the standard fixed effect (FE) and random effect (RE) estimates of the cross-section dependence to be encountered in the long-term series in panel data analysis are consistent. However, it stated that it caused them to be ineffective and the estimated standard errors to be biased. For this reason, several tests are used to test the cross-section dependence in panel data analyses. In the study, the Pesaran (2004) test, which looks at the existence of correlation between the units of these tests, the non-parametric Friedman (1937) test, which calculates the mean value using Spearman's rank correlation coefficient, and the Frees (1995) test, which is based on the sum of the squares of the rank correlation coefficients, were used. The results are located in Table 1.

**Table 1. Cross Section Dependency Test Results**

<i>Test</i>	<i>Statistical Value</i>	<i>Significance Value</i>
<i>Pesaran Test</i>	11.276	0.0000
<i>Friedman Test</i>	62.086	0.0000
<i>Frees Test</i>	2.042	<i>Q Distribution Critical Values</i> for 0.10 0.1719 for 0.05 0.2262 for 0.01 0.3351

In all three tests, cross-sectional dependence between the variables was determined. The results of the cross-section dependency test are very important for the panel unit root test which is applied in the next part of the study. This is because first-generation panel unit root tests are created under the assumption that cross-section units are independent of each other. The Cross-Sectionally Augmented Dickey-Fuller (CADF) panel unit root test, which provides ease of application and is resistant to cross-section dependence, was applied instead of estimating the factor structures of the error terms of Pesaran (2007), which is one of the second-generation unit root tests that takes into account the cross-sectional dependence. In addition, the stationarity of the series was also examined.

**Table 2. CADF Unit Root Test Results**

<i>Variable</i>	<i>Level</i>		<i>First Difference</i>	
	<i>Z [t-bar]</i>	<i>Significance</i>	<i>Z [t-bar]</i>	<i>Significance</i>
<i>GDP</i>	1.054	0.854	-2.673	0.004*
<i>FTV</i>	0.009	0.504	-2.743	0.003*

\* Significant at 1% level



The results in Table 2 showed that there is a unit root in both series at the level. For this reason, the first differences were taken and the CADF test results of the series were also examined. Both variables become stationary when their 1st difference is taken.

Pairwise Granger Causality Test, developed by Granger, is a test to determine only the 'cause' instead of a cause-effect relationship between two variables and/or to determine that there is no long-term cointegration relationship between the variables. In this sense, it has been investigated whether foreign trade volume is the cause of urban growth, and the results are presented in Table 3.

**Table 3. Pairwise Granger Causality Test Results**

<i>Null Hypothesis</i>	<i>F Statistic</i>	<i>Significance</i>	<i>Decision</i>
<i>GDP is not the Granger cause of FTV.</i>	3.60112	0.0176*	<b><i>GDP ⇒ FTV</i></b>
<i>FTV is not the Granger cause of GDP.</i>	1.34846	0.2658	<b><i>FTV ⇏ GDP</i></b>

\* Significant at 10% level

As can be seen in Table 3, there is a panel causality relationship from GDP variable to FTV at 10% significance level. So the basic hypothesis is rejected. However, since there is no causal relationship from FTV to GDP, the basic hypothesis is accepted.

#### IV.CONCLUSION

The prevailing view accepted in international trade theories is the creation of a structure that gains more efficiency from the foreign trade of the parties with each other and that benefits both parties. In other words, foreign trade is considered a factor that increases economic growth. In export-led growth models, it is argued that the increase in exports causes an expansion in output by reducing unemployment and increasing consumption and investments.

However, the situation is different for global cities. While global cities are moving to a post-Fordist production structure, the specialized manufacturing sector is transforming into a semi-specialized service sector. Therefore, it is thought that global cities have not become places of foreign trade, but rather the control center of these organizations. In the study, the causality relationship between urban growth and foreign trade volumes of global cities for seven global cities with annual data for the period 2005-2019 was examined. The results of the analysis show that while the foreign trade volume for the city group under consideration does not affect the urban growth, the urban growth affects the foreign trade volume. In this context, it would not be wrong to say that the growth dynamics of global cities have shifted from foreign trade to the service sector. Therefore, concentrating on efforts based on the service sector in global cities and concentrating on this area to become attractive cities will contribute to the urban growth of global cities.

#### REFERENCES

- Armstrong, H., & Taylor, J. (2005). *Regional economics and policy*. Oxford: Blackwell Publishing.
- Aytaç, A., & Akduğan, U. (2012). Dış ticaret ve ekonomik büyüme üzerine bir nedensellik analizi: 2001-2011 Türkiye örneği. *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 14(2), 55–70.

- Bal, H. (2006). *Kent sosyolojisi*. Isparta: Turhan Yayınları.
- Baltagi, B. H. (2005). *Econometric analysis of panel data*. Chichester: John Wiley & Sons Ltd.
- Capello, R. (2007). A forecasting territorial model of regional growth: the MASST model. *The Annals of Regional Science*, 41(4), 753–787.
- Ergun, C., Gül, H., & Gül, S. S. (2013). Neoliberal küreselleşme ve küresel kent. C. Ergun, M. Güneş, & Ayşe Dericioğulları Ergun (Ed.), *Kent Üzerine Özgür Yazılar* içinde (s. 40–69). İstanbul: Bağlam.
- Ertürk, H., & Sam, N. (2011). *Kent ekonomisi*. Bursa: Ekin Basım Yayın.
- Feenstra, R. C., & Hanson, G. H. (1996). Globalization, outsourcing, and wage inequality. *American Economic Review*, 86, 240–245.
- Finco, A., & Nijkamp, P. (2001). Pathways to urban sustainability. *Journal of Environmental Policy & Planning*, 3(4), 289–302.
- Frees, E. W. (1995). Assessing cross-sectional correlation in panel data. *Journal of econometrics*, 69(2), 393–414.
- 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(200), 675–701.
- Gerni, C., Değer, M. K., & Emsen, Ö. S. (2009). Türkiye’de kentsel ekonomik büyüme: Yatay-kesit analizler. *İktisat İşletme ve Finans*, 24(282), 54–81.
- Higgins, B., & Savoie, Donald J. (2009). *Regional development theories and their application*. USA: Transaction Publishers.
- Hymer, S. (1982). The multinational corporation and the law of uneven development. In John M. Letiche (Ed.), *International Economics Policies and their Theoretical Foundations* (pp. 325–352). USA: Academic Press.
- Keohane, R. O., & Nye Jr, J. S. (2000). Globalization: What's new? What's not? (And so what?). *Foreign Policy* (118), 104–119.
- Korkmaz, S., & Aydın, A. (2015). Türkiye’de dış ticaret - ekonomik büyüme ilişkisi: nedensellik analizi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 10(3), 47–76.
- North, D. C. (1955). Location theory and regional economic growth. *Journal of political economy*, 63(3), 243–258.
- Panas, E., & Vamvoukas, G. (2002). Further evidence on the export – led growth hypothesis. *Applied Economics Letters*, (9), 731–735.
- Pesaran, M. H. (2004). General diagnostic tests for cross section dependence in panels. *Cambridge Working Papers in Economics*, WP/0435.
- Pesaran, M. H. (2007). A simple panel unit root test in the presence of cross-section dependence. *Journal of Applied Econometrics*, 22(2), 265–312.
- Robertson, R. (1992). *Globalization: Social theory and global culture*. London: Sage Publications.
- Robins, K. (2005). In enterprise and heritage. In John Corner and Sylvia Harvey (Eds.). *Tradition and Translation: National Culture in Its Global Context* (pp. 24–52). London: Routledge.
- Sassen, S. (2001). *The Global city: New York, London, Tokyo*. Princeton: Princeton University Press.
- Short, J. R., & Kim, Y. H. (1999). *Globalization and the City*. Harlow, UK: Longman.
- Steger, M. B. (2003). *Globalization: A very short introduction*. UK: Oxford University Press.
- Villaverde, J., & Maza, A. (2011). Globalization, growth and convergence. *World Economy*, 34(6), 952–971.
- Yaylı, H. (2012). Küreselleşmenin kentler üzerine etkisi: İstanbul örneği. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 12(24), 331–356.
- Yeung, Y. M., & Lo, F. C. (1998). Globalization and world city formation in Pacific Asia. *Globalization and the World of Large Cities*. Tokyo: UNU Press
- Yılmaz, Ş. E. (2010). *Dış ticaret kuramlarının evrimi* (2. Basım). Ankara: Efil Yayınevi.
- Yücel, N., & Pustu, Y. (2005). Küreselleşme sürecinde ulus-devletin alternatifi kent devleti olabilir mi. *Türk İdare Dergisi*, (450), 117–140.

---

**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.

**Yazar Katkıları** : Küresel Şehirlerin Dış Ticareti Ve Kentsel Büyüme İlişkisi: Panel Nedensellik Analizi Ekseninde İncelenmesi. 1. yazarın katkı oranı: %50, 2. yazarın katkı oranı: %50.

**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, ÖHÜİİBF Journal has no responsibility and all responsibility belongs to the authors of the study.

**Author Contributions** : The Relationship of Global Cities' Foreign Trade and Urban Growth: Investigation On the Axis of the Panel Causes Analysis. In this study 1st author's contribution rate: 50%, 2nd author's contribution rate: 50%

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

---



Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi  
Yıl: 2021 Cilt-Sayı: 14(3) ss: 1071-1090

Academic Review of Economics and Administrative Sciences  
Year: 2021 Vol-Issue: 14(3) pp: 1071-1090

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

Araştırma Makalesi  
Research Article

ISSN: 2564-6931

DOI: 10.25287/ohuiibf.925344

Geliş Tarihi / Received: 21.04.2021

Kabul Tarihi / Accepted: 09.07.2021

Yayın Tarihi / Published: 31.07.2021

## DISKRİMİNANT ANALİZİ VE C5.0 ALGORİTMASI İLE FİNANSAL BAŞARISIZLIĞIN TAHMİNİ: BİST KOBİ SANAYİ İNDEKSİ'NDEKİ İŞLETMELER ÖRNEĞİ\*

Şenol BARDİ<sup>1</sup>

Ahmet Vecdi CAN<sup>2</sup>

### Öz

Bu makalede Diskriminant Analizi ve C5.0 Karar Ağacı Algoritması kullanılarak veri seti kapsamındaki işletmeler için finansal başarısızlık risk modeli geliştirilmesine çalışılmıştır. Çalışma kapsamına Türkiye'de KOBİ ölçeğinde faaliyet gösteren sanayi işletmeleri dahil edilmiştir. Finansal başarısızlık kriteri olarak, "işletmenin üst üste iki ve/veya daha fazla yıl mali dönemi zararlı kapamış olması" esas alınmıştır. Bu kriterlere göre, BİST'e kayıtlı olup KOBİ Sanayi endeksinde yer alan işletmeler arasından 20 finansal başarılı ve 20 finansal başarısız işletme seçilmiştir. Seçilen işletmelerin 2014-2020 yılları arasındaki finansal verileri/oranları kullanılmıştır. Verilere diskriminant analizi ve C5.0 karar ağacı algoritması uygulanmıştır. Çalışma sonucunda diskriminant analizi için geliştirilen modelin test seti doğruluk oranı %85,7; C5.0 algoritması için ise bu oran %100 olarak bulunmuştur. Diskriminant analizinde finansal başarısızlığın belirlenmesine pozitif katkı sağlayan değişkenlerin aktif devir hızı ve brüt kâr marjı olduğu; negatif katkı sağlayan değişkenlerin ise firmaların yaşı ile finansal kaldıraç oranı olduğu tespit edilmiştir. C5.0 karar ağacı algoritmasında brüt kâr marjı düşük, finansal giderlerin satışlar içindeki payı ve kaldıraç derecesi yüksek olan firmaların finansal başarısız oldukları anlaşılmıştır. Aynı şekilde, brüt kâr marjı yüksek, finansal giderlerin satışlar içindeki payı ve kaldıraç derecesi düşük olan firmaların finansal başarılı oldukları görülmüştür.

**Anahtar Kelime** : Finansal başarısızlık, Diskriminant analizi, C5.0 algoritması, BİST KOBİ Sanayi İndeksi

**JEL Sınıflandırması** : G21, G14, C38, M10.

\* Bu çalışma, birinci yazarın ikinci yazar danışmanlığında hazırladığı doktora tezinden üretilmiştir.

<sup>1</sup> Öğr. Gör. Dr., Düzce Üniversitesi Çilimli Meslek Yüksek Okulu, senolbardi@duzce.edu.tr, ORCID: 0000-0001-6420-4051.

<sup>2</sup> Prof. Dr., Sakarya Üniversitesi İşletme Fakültesi, acan@sakarya.edu.tr, ORCID: 0000-0002-1105-144X.

### Atıf / Citation (APA 6):

Bardı, Ş., & Can, A. V. (2021). Diskriminant analizi ve C5.0 algoritması ile finansal başarısızlığın tahmini: BİST Kobi Sanayi Endeksi'ndeki İşletmeler Örneği. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(3), 1071-1090. <http://doi.org/10.25287/ohuiibf.925344>.

# PREDICTION OF FINANCIAL FAILURE WITH DISCRIMINANT ANALYSIS AND C5.0 ALGORITHM: THE EXAMPLE OF ENTERPRISES IN BIST SME INDUSTRY INDEX

## Abstract

*This article aims to develop a financial failure risk model for businesses within the scope of the data set by using Discriminant Analysis and C5.0 Decision Tree Algorithm techniques. Industrial enterprises operating at the SME scale in Turkey were included in the scope of the study. The financial failure criterion is defined as "the company has closed the financial period with a loss for two and/or more years in a row". According to this criterion, 20 financially successful and 20 financially unsuccessful enterprises were selected from those registered in BIST and included in the SME industry index. The financial data/rates of the selected businesses between the years 2014-2020 were used. Discriminant analysis and the C5.0 decision tree algorithm were applied to the data. As a result of the study, the test set accuracy rate of the model developed for discriminant analysis was 85.7%; for the C5.0 algorithm, this rate was 100%. In discriminant analysis, it was determined that the variables that contribute positively to the determination of financial failure are the active turnover rate and gross profit margin; the variables that contribute negatively are the age of the firms and the financial leverage ratio. In the C5.0 decision tree algorithm, it is understood that the companies with low gross profit margin, the share of financial expenses in sales, and high leverage are financially unsuccessful. In the same way, firms with a high gross margin, a share of financial expenses in sales, and a low degree of leverage were found to be financially successful.*

**Keywords** : Financial failure, Discriminant analysis, C5.0 algorithm, SME.

**JEL Classification** : G21, G14, C38, M10.

## GİRİŞ

Tüm firmalar sosyal ve iktisadi bir organizasyon olduklarından çevrelerinden gelen çeşitli etkilere maruz kalmaktadırlar. Bu etkiler mali olabileceği gibi mali olmayan nedenlerden de kaynaklanabilir. Sözü edilen nedenlerin ortak özelliği firmayı olumlu veya olumsuz yönde tesiri altına almasıdır. Firmayı çevreleyen bu etkilerin bir kısmı kontrol altına alınabilirken diğerleri firmanın kontrol edemeyeceği kadar büyük ve şiddetli olabilmektedirler. Firmalar sistematik ve sistematik olmayan risklerle karşılaşmaktadırlar. Sözü edilen risklerin en aza indirilmesi için firmaların erken uyarı sistemlerini etkin kullanmaları gerekmektedir. Firmaların iktisadi faaliyetlerine son verme zorunda kalmadan önce yani fiilen iflas etmeden önce mali tablolarındaki verilerden faydalanılarak firmaların performansları hakkında fikir edinilebilir. Firmaların güçlü ve zayıf yönlerinin tespit edilmesi firmalar için hayati öneme sahiptir. Erken uyarı sistemlerinin kullanımı ile firmalar gerekli düzeltmeleri yaparak tüm paydaşların menfaatlerini koruyabilmektedirler. Bir işletmenin iflası, sadece işletme içi tarafları etkilememekte tüm paydaşları olumsuz yönde etkilemektedir. İflaslar, ülke kaynaklarını israf etmekte, istihdamı azaltmakta, vergi kaybına neden olmakta, psikolojik ve sosyal olumsuzluklara yol açmaktadır (Karaa & Geyikçi; 2016: 62).

## I. FİNANSAL BAŞARISIZLIK KAVRAMLARI

İşletme başarısızlıklarını tanımlayan farklı kavramlar bulunmaktadır. Bunlar; ekonomik başarısızlık, teknik başarısızlık, işletme başarısızlığı, negatif net değer ve iflastır. İşletme gelirlerinin işletmenin toplam sermaye maliyetini karşılamaması durumu ekonomik başarısızlık olarak tanımlanmaktadır (Dağlı, 1994: 130). Teknik başarısızlık, işletme başarısızlığı ve iflas kavramları finansal başarısızlık kavramının farklı dereceleridir. Finansal başarısızlık kavramı genel bir kavramdır.

İşletmelerin politikalarında, finansal kararlarında ve diğer konularda karşılaştığı başarısızlıklar nedeniyle firmanın hedeflere ulaşamaması; işletmelerin kuruluş amaçlarını gerçekleştirememeleri veya faaliyetlerini sonlandırmaları finansal başarısızlık olarak ifade edilmektedir (Okka, 2009: 928; Xu & Yu, 2009: 366–373). İşletmenin çeşitli nedenlerle cari yükümlülüklerini yerine getirememesinden iflasına kadar süren bir süreçtir (Akgüç, 1994: 915). Vadesi gelmiş borçların karşılanma gücü oranı (solvency ratio) teknik başarısızlığının bir göstergesidir. Vergi sonrası net kâr ile amortisman toplamının işletme yükümlülüklerine oranı 0.20'den düşük ise işletme teknik olarak başarısız kabul edilir (Yılmaz & Yıldırım, 2015: 46). İşletme başarısızlığı, işletmeye kredi verenlerin zarar etmelerine sebep olacak şekilde çalışmalarına son vermeleri olarak tanımlanmaktadır (Karaa & Geyikçi; 2016: 62). Negatif net değer, işletmenin toplam borçlarının defter değeri, varlıklarının gerçek değerinden fazla olması durumudur (Karaa & Geyikçi; 2016: 62). Bir işletmenin net varlık değerinin negatif olmasına rağmen çalışmalarını sürdürebilmektedir. Bir firmanın 10 yıllık bir zaman zarfında farklı yıllarda bir veya iki kez zarar etmesi, firmanın gelecekte finansal başarısızlıkla karşılaşmasının göstergesi olduğu düşünülmektedir (Tükenmez ve ark., 2012'den aktaran; Kulalı, 2016: 285). İflas finansal başarısızlığın en son aşamasıdır. TTK'ye göre; "Şirketin aktifleri şirket alacaklılarının alacaklarını karşılamaya yetmediği takdirde idare meclisi bu durumu derhal mahkemeye bildirmeye mecburdur. Mahkeme bu takdirde şirketin iflasına hükmeder" (TTK, mad. 324). Bir işletmenin iflas ettiğinin kesin kanıtı, mahkeme kararı ile verilmektedir. Finansal başarısızlık, finansal sıkıntı ile iflas arasındaki tüm faaliyetleri içeren bir kavramdır (İçerli & Akkaya, 2006: 414). Literatürde finansal başarısızlık kavramının tanımı için ortak bir görüş bulunmamaktadır. Finansal başarısızlık kavramı yazarlar tarafından farklı biçimlerde tanımlanmaktadır. Çalışmalarda kullanılan finansal başarısızlık kavramının tanımlanma biçimlerinin özeti aşağıda verilmiştir (Bardi, 2021: 29–31);

- ✓ İflas etmek, (Altman, 1968; Elam, 1975; Altman, Haldeman, Narayanan, 1977; Ohlson, 1980; Zavgren, 1982; Taffler, 1982; Deakin, 1976; Zmijewski, 1983; Casey & Bartczak, 1985; Beaver, Correia, McNichols, 2009; Wu, Gaunt, Gray, 2010).
- ✓ Üst üste 2 yıl zarar etmek,
- ✓ Üst üste 3 yıl zarar etmek, (Aktaş, 1993; İçerli, 2005; Erkılıç & Aksoy, 2020)
- ✓ Aktif toplamın belli bir oranda azalması,
- ✓ Borçların vadesinde ödenmemesi (Beaver, 1966; Blum, 1974; Göktan, 1981; Edminister, 1972),
- ✓ Yakın izleme pazarına geçmek, (Ertan S. & Ersan, 2018),
- ✓ Öz sermayenin negatif veya belli bir oranda azalması,
- ✓ Faaliyetlerin durdurulması,
- ✓ İşlem sırası kapanma,
- ✓ Altman Z Skorları. (Terzi, 2011; Yılmaz & Yıldırım, 2015; Akpınar & Akpınar, 2016; Kulalı, 2016; Soba, Akyüz, Uğurcan, 2016; Karadeniz & Öcek, 2019).

Tek bir değişkenle tanımlanan finansal başarısızlık kavramı olduğu gibi birden fazla değişkenin birlikte kullanılarak yapılan finansal başarısızlık tanımları da bulunmaktadır. Birden çok kriteri bir arada kullanmış olan araştırmacılara, Altman, Zhang, Yen (2007), Akkaya, Demireli, Yakut (2009), Kurtaran Çelik (2009), Özdemir (2011), Kılıç & Seyrek (2012), Yakut (2012), Akgün (2013), Öcal (2014), Akay, Gökdemir (2015), Selimoğlu & Orhan (2015), Yerdelen Kaygın, Tazegül, Yazarkan (2016), Aksoy & Boztosun (2018), Aksoy (2018), Yürük (2019), örnek olarak verilebilir.

## II. LİTERATÜR

Finansal başarısızlık alanında istatistik modellerin kullanılması ile yapılan ilk çalışmanın Beaver'in (1966) çalışması olduğu kabul edilmektedir. Tek değişkenli diskriminant analizi ve (79+79) eşlemeli tekniğinin kullanıldığı çalışmada, finansal başarısızlığı 5 yıl önceden tahmin etmek için hangi bağımsız değişken(ler)in öncü gösterge olabileceği araştırılmıştır. Finansal başarılı işletme ile başarısız işletmelerin finansal oranlarının ortalamaları incelenmiş ve iki grubun finansal başarısızlık yılına doğru

belirgin olarak ayrıştığı görülmüştür (Beaver 1966: 70–95). Tek değişkenli modellerin en büyük sakıncası, her finansal oranın diğerlerden bağımsız olarak incelenmesi, oranların birbirleri üzerindeki etkilerinin dikkate alınmamasıdır (Kurtaran-Çelik, 2009: 36).

Altman'ın (1968) çalışmasında iflas etmiş 33 işletme ile 33 başarılı üretim işletmesi verilerine Çoklu Diskriminant Analizi uygulanmıştır. 23 finansal oranın kullanıldığı çalışmada finansal başarısızlığın 5 finansal oran ile tahmin edilebileceği sonucuna varılmıştır. Modelin tahmin performansı, iflastan bir yıl öncesi için %95, iki yıl öncesi için %72 olarak bulunmuştur. Diskriminant Analizi Z modeli aşağıda verilmiştir.

$$Z = 1,2 X1 + 1,4 X2 + 3,33 X3 + 0,6 X4 + 0,999 X5$$

X1: Net İşletme Sermayesi/Toplam Aktifler,

X2: Dağıtılmamış Kâr/Toplam Aktifler

X3: Faiz ve Vergi Öncesi Kâr/Toplam Aktifler

X4: Hisse Senetlerinin Piyasa Değeri/ Borçların Defter Değeri

X5: Net Satışlar/Toplam Aktifler

Z: Diskriminant Skoru

Halka açık üretim işletmeleri için geliştirilen Z Skor modeline göre:

$1,81 < Z$  : İflas ihtimali yüksek

$1,81 < Z < 2,99$  : Gri bölge

$1,81 < Z < 2,99$  : İflas ihtimali düşük

Diskriminant Z skor değeri  $1,81 < Z < 2,99$  aralığında olan firmaların tahmin edilmesinin güç olduğu ifade edilmiştir (Altman, 1968: 589–609). Tablo 2'de Çoklu Diskriminant Analizi kullanılarak yapılan araştırmaların özeti sunulmuştur:

**Tablo 1. Diskriminant Analizi ile Yapılmış Uluslararası Çalışmalar Özeti**

No.	Yazar ve Yılı	Bağımsız Değişken	Tahmin Sayısı	Doğruluk Oranı (%)	Ülke	Yıllar	İşletme Türü
1	Altman (1968)	FO*	66	95	ABD	46-65	İmalat
2	Altman vd., (1977)	FO	111	92,8	ABD	64-74	İmalat ve Perakende
3	Altman vd., (1994)	FO	1212	-	İtalya	85-92	Sanayi
4	Aziz vd., (1988)	NA**	98	88,8	ABD	71-82	Karışık
5	Back vd., (1996)	FO	74	85,14	Finlandiya	86-89	Karışık
6	Booth (1983)	Karışık	44	85	Avustralya	64-79	Karışık
7	Brockman & Turtle (2003)	Karışık	-	74,5	ABD	89-98	Karışık
8	Casey & Bartczak (1984)	FO	290	86	ABD	71-82	Karışık
9	Coats & Fant (1993)	FO	282	87,9	ABD	70-89	Karışık
10	Dimitras vd., (1999)	FO	80	90	Yunanistan	86-93	Karışık
11	El Hennawy & Morris (1983)	Karışık	44	97,72	B. Krallık	60-71	Karışık
12	Frydman vd., (1985)	FO	200	74	ABD	71-81	Karışık
13	Gombola vd., (1987)	FO	77	89	ABD	70-82	İmalat ve Perakende
14	Jo vd., (1997)	Karışık	542	82,22	Kore	91-93	Karışık
15	Kahya ve Theodossiou (1999)	FO	189	77,8	ABD	74-91	İmalat ve Perakende
16	McGurr & DeVaney (1998)	Karışık	112	74,1	ABD	89-93	Perakende
17	Moyer (1977)	Karışık	54	90,48	ABD	65-75	Belirlenmemiş
18	Neophytou vd., (2001)	FO	102	93,75	B. Krallık	88-94	Sanayi
19	Piesse & Wood (1992)	FO	48	NA	B. Krallık	73-86	Motor Parçaları
20	Pompe & Feelders (1997)	FO	288	70	Belçika	88-94	İnşaat
21	Sung vd., (1999)	FO	152	82,1	Kore	91-97	İmalat ve Perakende
22	Taffler (1982)	FO	43	90,7	B. Krallık	68-73	Karışık
23	Taffler (1983)	FO	92	97,8	B. Krallık	69-76	İmalat
24	Taffler & Tisshaw (1977)	FO	92	98,9	B. Krallık	69-76	İmalat
25	Theodossiou (1993)	FO	259	84,6	ABD	67-86	İmalat ve Perakende
26	Yang vd., (1999)	FO	122	71	ABD	84-89	Yağ ve gaz

**Kaynak:** (Aziz & Dar, 2006)

\* Finansal oran, \*\* Nakit akımı

Podhorska, Vrbka, Lazaroio, Kovacova (2020), 17 ülkeyi kapsayan çalışmalarında 2,359,731 adet işletmenin verilerini kullanmışlardır. CART karar ağacı algoritması ile yaptıkları çalışmada verilerin %80'i ile model eğitilmiş %20'si ile test edilmiştir. Firmaların finansal oranları, 3 adet kukla değişken ve çalışma kapsamındaki ülkelerin makro ekonomik değişkenleri olmak üzere toplam 37 adet bağımsız değişken kullanılmıştır. Oluşturulan modelin hem eğitim hem de test seti doğru sınıflandırma oranı %93,2 olarak hesaplanmıştır. CART karar ağacı ile kurulan modelde en önemli olan bağımsız değişkenin kaldıraç oranı olduğu tespit edilmiştir. Diğer önemli olan değişkenler, öz sermaye karlılık oranı, öz sermaye/toplam borçlar ve net gelir / öz sermaye oranı olarak bulunmuştur.

Türkiye'de firmaların finansal başarısızlık alanında diskriminant analizi ve karar ağaçları algoritmaları kullanılarak yapılmış olan bazı çalışmalar Tablo 2'de özet olarak sunulmuştur.

**Tablo 2. Türkiye'de Diskriminant Analizi ve Karar Ağaçları ile Yapılmış Bazı Çalışmalar**

Araştırmacı	Dönemi	Kullanılan Modeller
<b>Aktaş vd., (2003)</b>	1983-1997	Çoklu Regresyon, LRA, DA
Sinir ağlarının açıklama gücü, çoklu regresyon modellerinden daha iyidir.		
<b>Koyuncuğil &amp; Özgülbaş (2006)</b>	2000-2005	CHAID Karar Ağacı Algoritması
KOBİ ölçeğindeki firmaların finansal başarısızlığına etki eden finansal oranların öz sermaye karlılığı, net kâr marjı, alacakların tahsil süresinin, uzun vadeli yapancı kaynak/devamlı sermaye, varlık devir hızı vd. olduğu tespit edilmiştir.		
<b>Yazıcı (2007)</b>	1993-2004	YSA, LRA, DA
YSA'nın KOBİ'lerde başarısızlık sınıflandırılmasında kullanılabileceği sonucuna varılmıştır.		
<b>Vuran (2009)</b>	1997-2007	DA, LRA
Kârlılık oranları en önemli oran olarak belirlenmiştir.		
<b>Albayrak &amp; Yılmaz (2009)</b>	2004-2006	Karar Ağacı
Sanayi ve finans sektörlerinde faaliyet gösteren firmaları ayıran belli başlı oranlar tespit edilmiştir.		
<b>Kurtaran Çelik (2009)</b>	1992-2008	Altman Z skorları DA, YSA
Diskriminant modelinden sağlanan oranları kullandığı yapay sinir ağları modelinin tüm modeller içerisinde en başarılı model olduğu tespit edilmiştir.		
<b>Çelik (2010)</b>	1997-2002	DA, YSA
Her iki modelin %88,9'un üzerinde başarı sağlaması nedeniyle bankalar için yapılacak finansal başarısızlık tahmin çalışmaları nda her iki modelin de kullanılması mümkündür.		
<b>Yakut &amp; Elmas (2013)</b>	2005-2008	Veri madenciliği ve DA
Veri madenciliği diskriminant analizine göre daha iyi sonuç vermektedir.		
<b>Öcal &amp; Kadioğlu (2015b)</b>	2007-2013	C5.0 Karar Ağacı, CHAID Algoritmaları ve LRA
CHAID algoritması modelinin genel ve başarılı firmaları doğru sınıflama oranı daha yüksek bulunmuştur. C5.0 algoritması, başarısız firmaları CHAID algoritmasına göre daha yüksek oranda doğru sınıflandırdığından C5.0 algoritmasının daha başarılı sınıflandırma yaptığı tespit edilmiştir.		
<b>Selimoğlu &amp; Orhan (2015)</b>	2013	DA
Finansal başarılı ile başarısız firmalar arasında; duran varlıklar/özkaynaklar, faiz karşılama, faaliyet kâr marjı, net kâr marjı, özkaynak kârlılığı, aktif kârlılığı ve FVÖK/aktif toplamı oranlarının anlamlı farklılık bulunduğunu tespit etmişlerdir. Diskriminant modelinin doğru sınıflandırma başarısı %92 olarak bulunmuştur.		
<b>Yerdelen Kaygın, Tazegül, Yazarkan (2016)</b>	2010-2013	CHAID, C5.0, LRA
İşletmelerin sınıflandırılmasında en önemli değişkenlerin CHAID modelinde Aktif Kârlılık ve Brüt Kâr Marjı; C5.0 modelinde Net Kâr Marjı, Kaldıraç oranı, vd., LR modelinde Uzun Vadeli Yükümlülükler/Toplam Varlıklar ve Esas Faaliyet Kâr-Zararı / Toplam Varlıklar oranları olduğu tespit edilmiştir. Bir yıl öncesi için sınıflandırmada LRA %94,44; C5.0 %88,89; CHAID %83,33 başarılı bulunmuştur.		
<b>Akyüz, Yıldırım, Akyüz, Tuğay (2017)</b>	2015	DA
23 adet finansal oran ve Altman Z-skor testi kullanılmıştır. 7 adet finansal oranın sınıflandırma amacıyla kullanılabileceği tespit edilmiştir. Diskriminant modelinin sınıflandırma başarısı %93,8 olarak bulunmuştur.		
<b>Aksoy (2018)</b>	2006-2009	ÇDDA, LRA, YSA, C5.0, CART
Finansal başarısızlığı üç yıl önceden en başarılı tahmin eden model CART (%84,21), iki yıl önceden Lojistik Regresyon Analizi (%87,30), bir yıl önceden Lojistik Regresyon Analizi (%92,86) olarak hesaplanmıştır.		
<b>Aksoy &amp; Boztosun (2018)</b>	2006-2009	ÇDDA, LRA
Bilanço ve Gelir tablosu oranları ile birlikte 4 adet nitel veri kullanılmışlardır. Finansal başarısızlığı üç yıl önceden her iki model %80,16; iki ve bir yıl öncesinden ÇDDA %83,33 ve %81,75; LRA ise %87,30 ve %92,86 doğrulukla tahmin etmişlerdir.		
<b>Güngör (2019)</b>	2010-2018	DA
31 havayolu firması seçilmiş ve bu firmalara ait 7 yıllık Edward Altman'ın Hizmet İşletmeleri için geliştirdiği Z' Skoru kullanılmıştır. Diskriminant analizinde firmaların %78'inin doğru sınıflandırıldığı görülmüştür. Modelin havayolu firmalarının sektörel özelliklerinden dolayı finansal başarısızlığı tahminde yetersiz kaldığı sonucuna varılmıştır.		
<b>Arslantürk Çöllü, Akgün, Eydurcan (2020)</b>	2016-2018	CHAID, Exh-CHAID, CART, QUEST
Dokuma, giyim eşyası ve deri sektörü firmaları için yapılan finansal başarısızlık çalışmasında; Öz sermaye karlılığı, cari oran, duran varlıkların öz sermayeye oranı, ticari alacakların aktiflere oranı, stok devir hızı ve faiz karşılama oranının önemli oranlar oldukları tespit edilmiştir. CART algoritması başarısız firmaları %97,6; genel sınıflandırma başarısı ise %95 olarak bulunmuştur.		
<b>Demirhan (2021)</b>	2007-2019	DA, LRA
Üretim ve imalat sanayi sektörleri için yapılan finansal başarısızlık analizinde LRA kullanılmıştır. Firmaların finansal başarısızlık riskini azaltan bağımsız değişkenlerin Öz kaynak varlık oranı, kısa vadeli yabancı kaynak oranı ve aktif karlılık oranı; finansal başarısızlık riskini artıran bağımsız değişkenin BİST Sanayi Endeksi olduğu tespit edilmiştir. LRA'nın finansal başarısızlık doğru tahmin yüzdeleri eğitim modeli için bir yıl öncesi %72,5 iki yıl öncesi %81,7 üç yıl öncesi için %69,6 olarak bulunmuştur. Test seti doğru sınıflandırma başarısı bir yıl öncesi %68,9 iki yıl öncesi %70,4 üç yıl öncesi için %73 olarak hesaplanmıştır.		

**Kaynak:** (Öcal & Kadioğlu, 2015).

**Not:** Bu liste, yazarlar tarafından genişletilmiştir.



### III. ARAŞTIRMA

#### III.I. Araştırmanın Amacı

Araştırmanın amacı; BİST KOBİ sanayi endeksi kapsamında faaliyet gösteren firmaların finansal başarısızlıklarına etki eden finansal oranların tespit edilmesidir.

#### III.II. Araştırmanın Kapsamı ve Kısıtları

Araştırma, 2014-2020 yılları arasında BİST'te (Borsa İstanbul) BİST KOBİ sanayi endeksi kapsamında işlem görmüş/gören 40 sanayi işletmesinden oluşmaktadır. Çalışmada kullanılan veriler www.kap.gov.tr sitesinden sağlanmıştır. Finansal başarısızlık kriteri, 2014-2020 yılları arasında üst üste iki yıl veya daha fazla dönemi zararlı (Altman, Zhang, Yen, 2007; Özdemir, 2011; Yakut, 2012; Akay & Gökdemir, 2015; Yerdelen-Kaygın, Tazegül, Yazarkan, 2016; Aksoy & Boztosun, 2018; Yürük, 2019) kapatan firmalar finansal başarısız kabul edilmiştir. Bu kriteri sağlamayan diğer firmalar finansal başarılı olarak sınıflandırılmıştır. Yapılan inceleme sonunda 20 firmanın finansal başarılı, 20 firmanın da finansal başarısız oldukları anlaşılmıştır. Finansal başarılı firmalar “1”, finansal başarısız firmalar “0” olarak kodlanmıştır. Çalışma kapsamındaki firmaların listesi Tablo 3’de verilmiştir.

**Tablo 3. Veri Seti Kapsamındaki Firmalar**

NO	BAŞARILI FİRMALAR		BAŞARISIZ FİRMALAR	
	KODU	ŞİRKET ADI	KODU	ŞİRKET ADI
1	ACSEL	Acıpayam Selüloz	ATPET	Atlantik Petrol
2	BLCYT	Bilici Yatırım	AVOD	A.V.O.D. Kurutulmuş Gıda
3	BRKSN	Berkosan Yalıtım	BRMEN	Birlik Mensucat
4	BURVA	Burçelik Vana	BURCE	Burçelik Bursa
5	FMIZP	Federal-Mogul	DIRIT	Diriteks Diriliş Tekstil
6	GEDZA	Gediz Ambalaj	DOGUB	Doğusan
7	HZNDR	Haznedar Refrakter	EMNIS	Eminiş Ambalaj
8	IZFAS	İzmir Fırça	ERSU	Ersu Gıda
9	KRSTL	Kristal Kola ve Meşrubat	IHLGM	İhlas Gayrimenkul
10	MEGAP	Mega Polietilen	IZTAR	İz Hayvancılık Tarım
11	OZRDN	Özerden Plastik	LUKSK	Lüks Kadife
12	POLTK	Politeknik Metal	MAKTK	Makine Takım
13	PRZMA	Prizma Press Matbaacılık	NIBAS	Niğbaş Niğde Beton
14	RODRG	Rodrigo Tekstil	OYLUM	Oylum Sınai Yatırımlar
15	RTALB	RTA Laboratuvarları	SANFM	Sanifoam Sünger
16	SEKUR	Sekuro Plastik	SAYAS	Say Yenilebilir Enerji
17	SEYKM	Seyitler Kimya	TACTR	Taç Tarım Ürünleri
18	TMPOL	Temapol Polimer Plastik	TKURU	Taze Kuru Gıda
19	SNPAM	Sönmez Pamuklu	VANGD	Vanet Gıda
20	YAPRK	Yaprak Süt ve Besi	TRCAS	Turcas Petrol

### III.III. Araştırmanın Yöntemi

Tahmin modellerinin güvenilirliğinin artırılabilmesi için veri seti üç alt sete ayrılmıştır. Kullanılan program tarafından rastgele oluşturulan veri setinin %50'si ile eğitim seti eğitilmiştir. Modelin daha önce görmediği ve veri setinin %25'ini oluşturan test ve %25'ini oluşturan onaylama seti ile modelin geçerlilik analizi yapılmıştır. Alt setlerin yüzde payları için herhangi bir kriterin dikkate alınmasına ihtiyaç yoktur (Söylemez & Yılmaz Türkmen 2017: 279). Çalışmada SPSS Modeller ve Microsoft Excel paket programlarından faydalanılmıştır. Araştırmada literatürde yaygın olarak tercih edilen finansal oranlardan başka firmaların yaş ve personel sayıları da bağımsız değişken olarak kullanılmıştır. Araştırma yöntemi olarak diskriminant analizi ve C5.0 karar ağacı algoritması tercih edilmiştir. Diskriminant analizinin tercih edilmesi, finansal başarısızlık alanında sıklıkla kullanılmaya nedeninden kaynaklanmaktadır. C5.0 karar ağacı algoritması tercih edilme nedeni ise karar ağacı sonuçlarının görsel, yorumlanmasının basit ve çeşitli kurallar neticesinde sonuçlara ulaşabilmenin mümkün olmasıdır.

**Tablo 4. Araştırmada Kullanılan Finansal Oranlar ve Formülleri**

I) LİKİDİTE ORANLARI		
KOD	ORAN ADI	FORMÜL
DV / KSB	Cari Oran	Dönen Varlıklar / Kısa Süreli Borçlar
LİKO	Asit Test Oranı	(Dönen Varlıklar – Stoklar) / Kısa Süreli Borçlar
NAKO	Nakit Oran	Dönen Varlıklar – (Stoklar + Alacaklar) / Kısa Süreli Borçlar
HZDEĞ	Hazır Değerler Oranı	Nakit ve Nakit Benzerleri / Kısa Süreli Borçlar
II) MALİ YAPI ORANLARI		
KSB/ÖS	Kısa Süreli Borçlar / Öz sermaye	Kısa Süreli Borçlar / Öz sermaye
DV/ÖS	Duran Varlıklar / Öz sermaye	Duran Varlıklar / Öz sermaye
KSB/TA	Kısa Süreli Borçlar / Toplam Aktifler	Kısa Süreli Borçlar / Toplam Aktifler
USB/TA	Uzun Süreli Borçlar / Toplam Aktifler	Uzun Süreli Borçlar / Toplam Aktifler
TB/TA	Kaldıraç Oranı	Toplam Borçlar / Toplam Aktifler
DV/TA	Çalışma Sermayesi Oranı	Dönen Varlıklar / Toplam Aktifler
FVÖK/TA	FVÖK/TA	Faiz ve Vergi Önceki Kâr / Toplam Aktifler
III) FAALİYET ORANLARI		
NS/TA	Aktif Devir Hızı	Net Satışlar / Toplam Aktifler
NS/MDV	Maddi Duran Varlık Devir Hızı	Net Satışlar / Maddi Duran Varlıklar
ADH	Alacak Devir Hızı	Net Satışlar/Ortalama Ticari Alacaklar (Dönem Başı Ticari Alacaklar + Dönem Sonu Ticari Alacaklar/2)
SDH	Stok Devir Hızı	Satılan Malın Maliyeti / Ortalama Stoklar (Dönem Başı Stoklar + Dönem Sonu Stoklar) /2
TİCAL/TV	Ticari Alacaklar / Toplam Aktifler	Ticari Alacaklar / Toplam Aktifler
FİNGİD/NS	Finansal Giderler / Net Satışlar	Finansal Giderler / Net Satışlar
FİNGİD/TA	Finansal Giderler / Toplam Aktifler	Finansal Giderler / Toplam Aktifler
IV) KARLILIK ORANLARI		
BRTK/NS	Brüt Kâr Marjı	Brüt Kâr / Net Satışlar
FALK/NS	Faaliyet Kâr Marjı	Faaliyet Kârı veya Zararı / Net Satışlar
NK/NS	Net Kâr Marjı	Net Kâr veya Zararı / Net Satışlar
NK/ÖS	Öz sermaye Kârlılık Oranı	Net Kâr veya Zararı / Öz sermaye
NK/TA	Aktif Kârlılık Oranı	Net Kâr veya Zararı / Toplam Aktifler
ESF/TA	Esas Faaliyet Kâr veya Zararı / Toplam Aktifler	Esas Faaliyet Kâr veya Zararı / Toplam Aktifler
Firmanın Yaşı		
Personel Sayısı		

#### a. Diskriminant analizi

Diskriminant Analizi, iki veya daha fazla sayıdaki gruba ait gözlemlerin hangi gruba ait olduğunun ayrımını amaçlayan çok değişkenli bir analiz tekniğidir. Buradaki amaç, önceden tanımlı olan veya olmayan gruplar arasında ayrımı yapacak iki veya daha fazla bağımsız değişkenden oluşan doğrusal bileşimi bulmaktır (Dikmen, 2007: 8). Bir gözlemin daha önceden özellikleri belirlenen gruplardan hangisine atanacağını belirlemesi işlemi diskriminant analizinin hedefidir. Diskriminant analizi, grup üyeliğinin tahmin edilmesi ile ilgili bir tekniktir. Diskriminant analizinin amaçları; gruplar arası ayrım etkisi olan değişkenleri tespit etmek, “hangi gruptan geldiği bilinmeyen bir birimin hangi gruba dâhil edileceğini belirlemektir” (Özhan Dedeoğlu, 2019: 28). Bağımlı değişken başarılı/başarısız,

doğru/yanlış, evet/hayır, kadın/erkek gibi özellikler taşır. Diskriminant analizi tek değişkenli veya çok değişkenli olabilir. Değişken sayısı veya grup sayısının ikiden fazla olması durumu Çoklu Diskriminant Analizi olarak tanımlanmaktadır. Doğrusal diskriminant fonksiyonu (Joy & Tollefson, 1975: 723):

$$Z_i = \beta_0 + \beta_1 X_{i1} + \beta_2 X_{i2} \dots \dots \dots + \beta_m X_{im} \quad (1)$$

veya

$$Z_i = \beta_0 + \sum_{j=1}^m \beta_j X_{ij} \quad (2)$$

şeklinde ifade edilirler.

$Z_i$  = Diskriminat değerini,

$\beta_j$  = Diskriminant katsayılarını,

$\beta_0$  = Sabit terim,

$X_{ij}$  =Bağımsız değişkenleri temsil etmektedir.

Tüm istatistik ve matematiksel modellerde olduğu gibi diskriminant analizi de bazı varsayımlara dayanmaktadır. Varsayımların testi modelin tutarlılığını sağlayacaktır. Bu varsayımlar şunlardır (Jardin, 2012: 7):

- Her gruptaki bağımsız değişkenler normal dağılım özelliği taşımaktadırlar.
- Grupların varyans- kovaryans matrisleri eşittir.
- Bağımsız değişkenlerin birbirleriyle olan korelasyonu mümkün olduğunca düşüktür.

İşletme için hesaplanan Z skor değeri minimum hatayı sağlayan kopuş (kritik) değer ile karşılaştırılır. İşletme  $Z > Z^*$  ise finansal başarılı  $Z < Z^*$  ise finansal başarısız olduğu karar verilir.

## b. C5.0 karar ağacı algoritması

Makine Öğrenmesi, geçmiş verilere dayanarak doğru tahminler yapmayı öğrenmek için otomatik tekniklerin geliştirilmesi olarak tanımlanmaktadır (Schapire, 2002: 1). Sınıflama ve regresyon yöntemlerinin öğrenme stratejilerinden olan (Atalay & Çelik 2017: 161) denetimli öğrenme, bir veri setinde girdi ve bu girdilere atanmış hedef değişken arasında ilişki kurmaya dayanır. Denetimli öğrenmenin amacı, algoritmanın istenilen bir başarı düzeyine ulaşmasıdır. Gerçek veriler ile tahmin değerler arasındaki hata istenilen düzeyde değilse eğitime devam edilir. Hata değeri istenilen düzeye geldiğinde eğitim bitirilir. Denetimsiz öğrenmede, veri setinde bulunan girdilere atanmış hedef değişken veya sınıflar bulunmamaktadır. Algoritma, girdi değerleri arasında ilişkiyi-yapıyı-özellikleri bulmaya çalışır. Denetimsiz öğrenmenin amacı, girdiler arasındaki yakın ilişkileri tespit edip gruplara ayırmaktır. Dolayısı ile yeni bir girdi, oluşturulan gruplardan hangisi ile ilişkili ise o gruba ait olmaktadır.

Karar Ağaçları, hedef değişkeninin çeşidine göre; kategorik değişkenli ve sürekli değişkenli karar ağacı olarak iki çeşidi vardır. Karar ağaçlarının AID, CHAID, CART, ID3, C4.5, C5.0, MARS, E-CHAID, SLIQ, SPRINT ve QUEST gibi uygulamaları vardır. KA algoritmalarını farklı kılan özellik, kök, düğüm ve dallanma kurallarının farklı olmasıdır. C5.0 algoritması (1994), C4.5 (1992) algoritmasının geliştirilmiş bir versiyonu olup J. Ross Quinlan tarafından geliştirilmiştir.

KA, sınıflandırma analizlerinde yaygın kullanılan parametrik olmayan bir modeldir. KA, denetimli bir öğrenme modeli stratejisine sahiptir. KA, verileri analiz ederek verilerin yapısından kolayca anlaşılabilir kurallar üretir. Verilerden elde edilen bu kurallar, kök, dal ve yapraklardan oluşan bir ağaç şekli oluşturur. KA, hem kategorik hem de sayısal verileri işleyebilir. KA'nın unsurları şunlardır (Argüden & Erşahin, 2008: 48; Chauhan, 2019):

*Kök düğümü:* Veri setinin tümünü içerir. İki veya daha fazla alt homojen kümeyle bölünebilir.

*Bölme:* Bir düğümün iki veya daha çok alt düğüme ayrılması işlemidir.

*Karar düğümü:* Veriye uygulanacak test tanımlanır. Bir alt düğümün başka alt düğümlere ayrılmasıdır. Her bir düğüm bir özellikteki testi ifade eder. Ağacın dalları, testin bitiminde meydana gelirler. Veri kaybı olmaması adına dal sayısının artırılması yoluna gidilmelidir.

*Yaprak/Terminal düğümü:* Bölünemeyen, daha alt dallara ayrılamayan düğümü gösterir.

*Budama:* Bir karar düğümünün alt düğümlerinin kesilmesine denir.

*Dal:* Ağacın bir seviye alt bölümüdür. Dallanma sonrasında sınıflandırma tamamlanamıyorsa tekrar bir karar düğümü oluşur.

KA algoritma uygulaması üç aşamada gerçekleştirilmektedir:

*Öğrenme:* Sonuçları bilinen verilerden model oluşturulur (Eğitim testi).

*Sınıflama:* Test veri seti modele uygulanır. Test verisi modelinin başarısı, doğru olarak tahmin edilen sınıflama sayısının test verisindeki bütün sınıflara oranıdır. Daha sonra gerçek ile tahmin edilen karşılaştırılır.

*Uygulama:* Modelin başarısı, istenilen seviyede ise yeni verilerin sınıflandırılmasında kullanılabilir (Argüden & Erşahin, 2008: 49).

C5.0 algoritmasının özellikleri şunlardır (Nguyen, 2020): İkili ağaç veya çok dallı ağaç verir, bölünme kriteri olarak bilgi kazancı (Entropy) kullanır, budama tekniği Binom Güven Sınırı yöntemini benimser.

C5.0 algoritması optimal olarak düğümleri ayırmak için bilgi kazancı ve entropi azaltma kavramını kullanmaktadır. X değişkeni (attribute) için k adet olasılıklar  $P_1, P_2, P_3, \dots, P_k$  şeklinde ifade edilirler. X değişkeni ya da niteliği için entropi (8) nolu denklem eşitliği ile hesaplanır (Larose, 2005: 116);

$$H(X) = - \sum_{j=1}^k P_j \log_2(P_j) \quad (3)$$

“Eğitim seti içerisinde yer alan X niteliğine bağlı olarak hedef niteliği T alt kümelerinin  $T_1, T_2, \dots, T_k$  olarak alt bölmelere ayrıldığı varsayılmaktadır. Her bir T'nin sınıfını belirlemek için gerekli olan bilgilerin ağırlıklı ortalaması entropilerin ağırlıklandırılmış toplamları” olmaktadır. Bilgilerin ağırlıklı ortalaması (9) nolu denklem eşitliğinde verilmiştir.

$$H_s(T) = \sum_{i=1}^k p_i H_s(T_i) \quad (4)$$

Ayırma işlemi için bilgi kazancı hesaplanmaktadır. Böylelikle “C5.0 algoritması her bir karar verme düğümünde en büyük bilgi kazancına sahip olan ayırma ölçütünü belirleyerek optimal ayırma işlemi gerçekleştirilmektedir”. Bilgi kazancı şu şekilde formüle edilir (Larose, 2005: 116):

$$\text{Bilgi kazancı (Information Gain-S)} = H(T) - H_s(T) \quad (5)$$

Karar ağaçlarının üstün yönleri şunlardır (Zhang, 2020; Lantz, 2013: 125): Anlaşılabilir kurallar oluşturur, çok fazla hesaplama yapmadan sınıflandırma yapabilirler, sürekli ve kategorik değişkenler kullanılabilir, en önemli özellikleri kullanır, sınıflandırma ve tahmin için yaygın kullanılan güçlü bir tekniktir, karmaşık modellere göre daha verimlidir, nispeten az sayıda eğitim örneği veya çok sayıda veri üzerinde kullanılabilir. Karar ağaçlarının zayıf yönleri ise şunlardır: Hedef değişkenin sürekli olduğu durumlarda hedef değişkeninin tahmini için uygun değildir, veri sayısının az ve sınıf sayısının fazla olduğu veri setlerinde tahmin başarısı düşüktür; her düğümde, her aday bölme alanının en iyi bölünmesi bulunmadan önce sıralanması gerekir, büyük ağaçların yorumlanması zor olabilir ve

verdikleri kararlar mantıksız görünebilir, eğitim seti verilerindeki küçük değişiklikler, karar verme mantığında büyük değişikliklere neden olabilir.

#### IV. ANALİZ VE BULGULAR

20 adet finansal başarılı, 20 adet finansal başarısız toplam 40 firma, 276 dönem veri seti, 11.040 gözlem değeri ile tahmin modelleri kurulmuştur. Paket Programın değişken eleme özelliği (Feature Selection Node), 26 bağımsız değişkenden anlamlı olmayan 7 adet değişkeni elemiş ve analize 19 değişkenle devam edilmiştir. Değişkenlere ait istatistik değerler Tablo-’de verilmiştir.

**Tablo 5. Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikler**

No	Finansal Oran	En Düşük	En Yüksek	Ortalama	Standart Sapma	Çarpıklık	Basıklık	Adet
1	FINGID/NS	0.00	6,08	0.23	0.78	6,03	37.59	276
2	FINGID/TA	0.00	1,74	0.06	0.11	11,61	167.70	276
3	BRTK/NS	-1.19	0.65	0.20	0.19	-2.88	18.66	276
4	FVÖK/TA	-0.68	0.67	0.06	0.13	0.05	6,38	276
5	NS/TA	0.00	2,01	0.62	0.38	0.60	0.26	276
6	HZDEĞ	0.00	14.95	0.55	1,4	6.00	48.31	276
7	DV/KSB	0.00	43.86	2,64	3,37	7,23	81.45	276
8	NK/NS	-47.80	3,22	-0.25	2,93	-15.62	253.62	276
9	KSB/TA	0.01	2,37	0.31	0.23	3,28	24.78	276
10	TB/TA	0.02	2,99	0.45	0.28	2,89	23,05	276
11	USB/TA	0.00	1,25	0.14	0.14	2,84	15.36	276
12	NK/TA	-2.05	0.51	0.01	0.18	-6.00	66.77	276
13	LİKO	0.03	35.68	1,95	2,81	7,01	76.39	276
14	NAKO	0.00	17.34	1,03	1,79	4,45	28.68	276
15	DURNV/ÖS	16.15	29.98	1,08	2,42	5,11	85.57	276
16	DÖNV/TA	0.02	0.94	0.50	0.23	0.03	-1.03	276
17	TİCAL/TV	0.00	0.63	0.19	0.14	0.94	0.57	276
18	ESF/TA	-0.68	0.47	0.05	0.12	-0.60	6,91	276
19	YAS	4.00	89.00	31.35	18.46	0.81	0.39	276

#### IV.I. Diskriminant Analizi ile Sınıflandırma

Test seti, eğitim seti verileri ile geliştirilen modelin değerlendirildiği settir. Diğer bir ifade ile test seti sonuçları, eğitim seti verileri ile oluşturulan modelin genelleştirilmesini sağlamaktadır (Torun 2007: 88). Eğitim seti verilerinin kullanılması ile kurulan modelin değerlendirilmesi, modelin kurulması aşamasında hiç görmediği verilerle değerlendirildiği için modele olan güvenilirlik yükselmektedir. Aşırı ezberleme sorununun giderildiği set onaylama seti olmaktadır. İleri yönlü adımsal (Forwards Stepwise) yöntem kullanılmıştır. Paket programın özellik seçme düğümünün (Feature Selection Node) kullanılması ile toplam 26 adet olan finansal oran 19'a indirilerek analiz yapılmıştır. Dört değişkenli bir diskriminant tahmin modeli kurulmuştur. Standardize edilmemiş kanonik diskriminant fonksiyonunun katsayıları Tablo-6'da verilmiştir:

**Tablo 6. Standartlaştırılmamış Kanonik Diskriminant Fonksiyonu Katsayıları**

Finansal Oranlar	Fonksiyon
	1
BRTK/NS	1,744
NS/TA	2,619
TB/TA	-3,075
YAS	-,018
(Sabit)	,015

Geliştirilen model ve modeldeki bağımsız değişkenler aşağıdaki gibidir:

$$Z = 0,015 + 1,744BRTK/NS + 2,619NS/TA - 3,075TB/TA - 0,018YAS \quad (6)$$

Z = Diskriminant skoru

BRTK/NS = Brüt Kâr Marjı

NS/TA = Aktif Kârlılık

TB/TA = Kaldıraç Oranı

YAS = Firmaların Yaşı

Geliştirilen diskriminant analizi modelinde dört bağımsız değişken bulunmaktadır. Firmaların diskriminant skorunun bulunmasında pozitif katkı sağlayan değişkenler aktif devir hızı ve brüt kâr marjı; negatif katkı sağlayan değişkenler ise kaldıraç oranı ile firmaların yaşı olduğu tespit edilmiştir. Her firma için hesaplanan finansal oranlar (6) nolu eşitlikte yerlerine konularak firmaların diskriminant skorları elde edilir. Diskriminant skorları, grup ortalama skorları ile karşılaştırılarak firmaların finansal başarılı veya başarısız olduklarına karar verilir. Tahmin değer ile gerçek durum karşılaştırılarak kurulan diskriminant tahmin modelinin doğruluk derecesi bulunur. Grup ortalama skorları Tablo 7'de verilmiştir.

**Tablo 7. Grupların Ortalama Diskriminant Skoru Değerleri**

BAŞARI/BAŞARISIZLIK	Function
	1
1.0	,892
0.0	-,991

Tablo 8'de diskriminant analizi sonuçları verilmiştir. Özdeğer istatistiği, bağımlı değişkendeki varyansın model tarafından açıklanan büyüklüğünü göstermektedir. Söz konusu değer 0,40'dan büyük olması ise modelin ayırıcılık gücünün iyi olduğunu göstermektedir. Çalışmada özdeğer 0,898 olarak bulunmuştur. Modelin ayırma gücünün yüksek olduğu söylenebilir. Kanonik korelasyon değeri 0,688 olarak çıkmıştır. Kanonik korelasyonun karesi 0,4733 olarak hesaplanmıştır. Bunun anlamı bağımlı değişkendeki varyansın %47,33'u kurulan model tarafından açıklanabilmektedir. Wilk's Lambda istatistiği ayırma skorlarındaki toplam varyansın gruplar arasındaki farklar tarafından açıklanamayan kısmını gösterir. Wilk's Lambda değeri 0,527 bulunmuştur. Kurulan model, toplam varyansın %52,7'sini açıklayamamaktadır.

**Tablo 8. Diskriminant Analizi Sonuçları**

Fonksiyon	Özdeğer	Kanonik Korelasyon	Wilks' Lambda	Sig.
1	0,898	0,688	0,527	0,000

**a. Diskriminant analizi varsayımlarının değerlendirilmesi**

Diskriminant analizinin varsayımları:

- Eşit kovaryans,
- Çoklu bağlantı,
- Normal dağılım.

Ho: İki grup firma arasında farklılık yoktur.

H<sub>1</sub> : İki grup firma arasında farklılık vardır.

Eşit kovaryans varsayımı için Box's M testi uygulanır. Box's M Tablosu Tablo 9'da verilmiştir.  $\alpha < 0,05$  anlamlılık düzeyinde sıfır hipotezi reddedilememektedir. Dolayısı ile kovaryans matrislerinin eşitliği varsayımı gerçekleşmiş olmaktadır.

**Tablo 9. Box-M Test Sonuçları**

Box's M		87,463
F	Approx.	8,457
	df1	10
	df2	79970,296
	Sig.	,000

İkinci önemli varsayım, çoklu bağlantı problemidir. Bağımsız değişkenler arasında %70'ten büyük bir korelasyon var ise değişkenlerden birinin analiz dışında tutulması gerekir. Tablo 10, değişkenler arasındaki korelasyon değerlerini göstermektedir.

**Tablo 10. Korelasyon Matrisi**

		BRTK/NS	NS/TA	TB/TA	TİCAL/TV	YAS
Korelasyon	BRTK/NS	1,000	,048	-,131	,108	,295
	NS/TA	,048	1,000	,347	,517	-,199
	TB/TA	-,131	,347	1,000	,272	-,180
	TİCAL/TV	,108	,517	,272	1,000	-,006
	YAS	,295	-,199	-,180	-,006	1,000

Korelasyon matrisi tablosundan görüldüğü gibi, en büyük korelasyon değeri 0,517 olarak hesaplanmıştır. Değişkenler arasındaki korelasyon 0,70'ten küçük olduğundan değişkenler arasında çoklu korelasyon bulunmamaktadır. Dolayısı ile değişkenlerin normal dağıldığı varsayımı sağlanmaktadır. Karışıklık matrisi de denilen sınıflandırma matrisi, tahminlerin gerçek değerle aynı olup olmadığını gösteren bir performans tablosudur. Diğer bir ifade ile karışıklık matrisi, diskriminant analizinin başarısını göstermektedir. Tablo 11, diskriminant analizi sınıflandırma sonuçlarını göstermektedir.

**Tablo 11. Diskriminant Analizi Sınıflandırma Sonuçları**

SETLER	BAŞARILI (%)	FİRMA SAYISI	BAŞARISIZ (%)	FİRMA SAYISI	TOPLAM (%)	TOPLAM FİRMA SAYISI
EĞİTİM	90,00	70	84,10	63	87,22	133
TEST	81,25	32	88,57	35	85,07	67
ONAYLAMA	87,20	39	89,20	37	88,16	76
TOPLAM	87,23	141	86,67	135	86,96	276

Diskriminant analizi eğitim setinde bulunan 133 firmanın 17'sini hatalı tahmin etmiştir. Geri kalan 116 firma doğru tahmin edilmiştir. Doğru tahmin başarısı %87,22 olarak bulunmuştur. Modelin daha önce hiç görmediği test veri seti ile yapılan analizde doğru tahmin başarısı %85,07; onaylama seti doğru tahmin başarısı %88,16 olarak hesaplanmıştır. Başarısız firmaları test ve onaylama seti daha başarılı tahmin etmişken eğitim veri seti, başarılı firmaları daha başarılı tahmin etmiştir.

Tahmin modeli performans ölçüm kriterlerinden biriside İşlem Karakteristik Eğrisi olarak bilinen ROC eğrisidir. ROC eğrisi, modelin doğru sınıflandırma yeteneğini göstermektedir. ROC eğrisi altındaki alan 0.50 ile 1.00 arasında değer alabilir. ROC eğrisi altındaki alan ne kadar büyük ise tahmin modelinin başarısı o kadar yüksek demektir. ROC eğrisinin altında kalan alan, AUC (Area Under Curve) ile ölçülmektedir. AUC değerlerine göre bir tahmin modelinin gerçek başarısız işletmelerle sahte başarısız işletmelerin tespitinde (Hosmer & Lemeshow 2000: 162; Lantz 2013: 313):

- 0,5 <AUC <0,6 Ayrım değeri yok
  - 0,6 <AUC <0,7 Zayıf
  - 0,7 <AUC <0,8 Kabul edilebilir
  - 0,8 <AUC <0,9 Mükemmel / İyi
  - 0,9 <AUC <1,0 Harikulade
- değerleri kullanılmaktadır.

**Tablo 12. Diskriminant Analizi ROC AUC Değerleri**

SETLER	EĞİTİM	TEST	ONAYLAMA
ROC AUC	0,94	0,93	0,93



Tablo 12'de aynı veri setinin uygulanması ile geliştirilen tahmin modellerinin ROC AUC değerleri verilmiştir. ROC AUC değerlerinin tümü  $0,9 < AUC < 1,0$  aralığında bulunduğundan çok iyi model oluşturulduğu düşünülmektedir.

#### IV.II. C5.0 Karar Ağacı Algoritması ile Sınıflandırma

Veri Madenciliği (VM) modellerinden olan karar ağaçları, sınıflandırma ve tahminleme için kullanılır. Karar ağacı teknikleri hangi değişkenlerin önemli olduğunu belirlemesi, parametrik olmayan modeller olması, varsayımlara ihtiyaç duymaması ve değişkenler arasındaki ilişkiyi görsel olarak sunması gibi çeşitli özelliklere sahiptirler (Tek, 2012: 35). Veri setinin %50'si eğitim, %25'i test ve %25'i onaylama seti için rastgele oluşturulmuştur. Tablo 13'e göre karar ağacı algoritmasının eğitim ve test seti sınıflandırma başarısı %100 iken onaylama seti için %96,05 olarak bulunmuştur. Onaylama setindeki 3 başarılı firma hatalı sınıflandırılmıştır.

**Tablo 13. C5.0 Karar Ağacı Analizi Sınıflandırma Sonuçları**

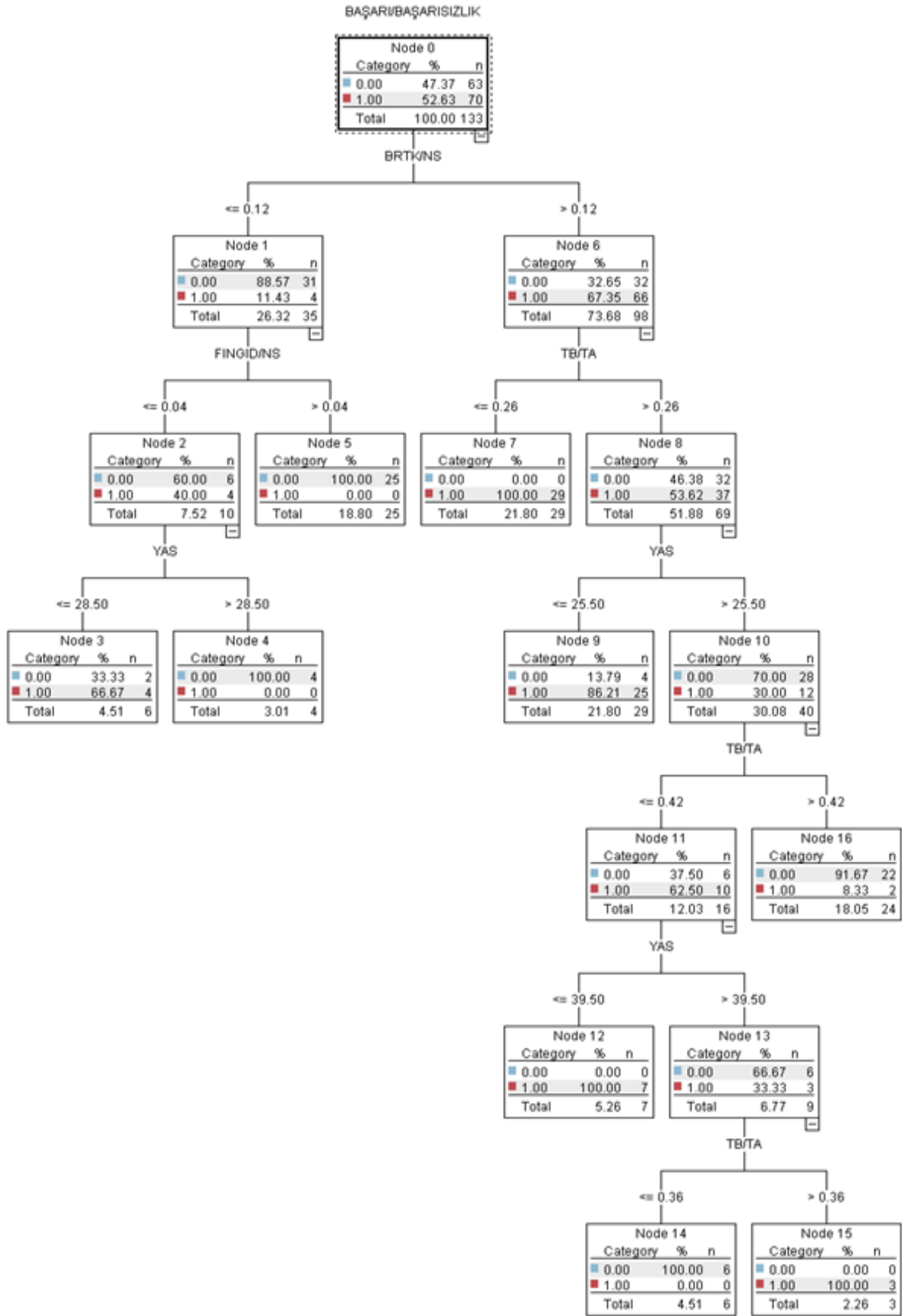
SETLER	BAŞARILI (%)	FİRMA SAYISI	BAŞARISIZ (%)	FİRMA SAYISI	TOPLAM (%)	TOPLAM FİRMA SAYISI
EĞİTİM	100,00	70	100,00	63	100,00	133
TEST	93,75	32	100,00	35	97,01	67
ONAYLAMA	94,87	39	100,00	37	97,36	76
TOPLAM	97,16	141	100,00	135	98,55	276

Tablo 14, C5.0 karar ağacı alt setlerinin ROC AUC değerleri verilmiştir. ROC eğrisi değerlerine göre C5.0 karar ağacı sınıflandırmasının başarılı olduğu söylenebilir.

**Tablo 14. C5.0 Karar Ağacı ROC AUC Değerleri**

SETLER	EĞİTİM	TEST	ONAYLAMA
ROC AUC	1,00	1,00	0,99

Şekil 1'de C5.0 algoritması eğitim veri setinde bulunan 133 firmanın 63'ü başarısız ve 70'i ise finansal başarılı firmalardır. Karar ağacı toplam 16 kural oluşturmuştur. Karar ağacının oluşturulmasında en güçlü etkiye sahip olan oran brüt kâr marjıdır. Brüt kâr marjı 0,12'den büyük olan 98 firmanın %67,35'i yani 66'sı finansal başarılı olmuştur. Brüt kâr marjı 0,12'den büyük ve kaldıraç oranı 0,26'ya eşit veya küçük olan 29 firmanın %100'u finansal başarılıdır. Brüt kâr marjı 0,12'ye eşit ve küçük olan 35 firmanın %88,57'si yani 31'i finansal başarısız olmuştur. Brüt kâr marjı 0,12'ye eşit ve küçük ve finansal giderlerin satışlara oranı 0,04'den yüksek olan 25 firmanın %100'u finansal başarısız olmuştur. C5.0 karar ağacının ürettiği bazı kurallar Tablo 15'de verilmiştir.



Şekil 1. C5.0 Karar Ağacı ile Firmaların Sınıflandırılması

**Tablo 15. C5.0 Karar Ağacı Algoritması Kuralları**

Düğüm	Koşul	Oran	Firma Sayısı	Finansal Başarılı/Başarısızlık Durumu
1	$BRTKR/NS \leq 0,12$	%88,57	31	Başarısız
5	$BRTKR/NS \leq 0,12$ ve $FG/NS > 0,04$	%100	25	Başarısız
6	$BRTKR/NS > 0,12$	%32,65	32	Başarısız
8	$BRTKR/NS > 0,12$ ve $TB/TA > 0,26$	%46,38	32	Başarısız
10	$BRTKR/NS > 0,12$ ve $TB/TA > 0,26$ ve $YAS > 25,50$	%70	28	Başarısız
16	$BRTKR/NS > 0,12$ ve $TB/TA > 0,26$ ve $YAS > 25,50$ ve $TB/TA > 0,42$	%91,67	22	Başarısız
6	$BRTKR/NS > 0,12$	%67,35	66	Başarılı
7	$BRTKR/NS > 0,12$ ve $TB/TA \leq 0,26$	%100	29	Başarılı
8	$BRTKR/NS > 0,12$ ve $TB/TA > 0,26$	%53,62	37	Başarılı
9	$BRTKR/NS > 0,12$ ve $TB/TA > 0,26$ ve $YAS \leq 25,50$	%86,21	25	Başarılı
10	$BRTKR/NS > 0,12$ ve $TB/TA > 0,26$ ve $YAS > 25,50$	%30,00	12	Başarılı
11	$BRTKR/NS > 0,12$ ve $TB/TA > 0,26$ ve $YAS > 25,50$ ve $TB/TA \leq 0,42$ ve $YAS \leq 39,50$	%100	7	Başarılı

C5.0 karar ağacı kuralları dikkate alındığında brüt kâr marjı düşük, finansal giderlerin satışlar içindeki payın yüksek ve kaldıraç derecesi yüksek olan firmaların finansal başarısızlık ile karşılaştıkları anlaşılmaktadır. Aynı şekilde brüt kâr marjı yüksek, finansman giderlerin satışlar içindeki payı ve kaldıraç oranı düşük olan firmaların finansal başarılı oldukları anlaşılmaktadır.

## SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Türkiye’de ve uluslararası finansal başarısızlık alanında pek çok çalışma yapılmaktadır. Çalışmalarda istatistiksel ve matematiksel yöntemlerin yanı sıra yapay zekayı kullanan modern yaklaşımlarda bulunmaktadır. Bu çalışmada BİST’te işlem gören küçük ve orta ölçekli imalat firmalarının oluşturduğu BİST Sanayi İndeksi kapsamındaki firmalar esas alınmıştır. Çalışmada çoklu diskriminant analizi ile C5.0 karar ağacı algoritması kullanılmıştır.

40 firma ve 276 dönemi kapsayan veri setinin %50’si eğitim, %25’i test ve %25’i doğrulama alt setlerine ayrılmıştır. Eğitim seti verilerinin kullanılması ile kurulan modelin değerlendirilmesi, modelin kurulması aşamasında hiç görmediği verilerle değerlendirildiği için modele olan güvenilirlik yükselmektedir.

Çalışmanın birinci bölümünde diskriminant analizi kullanılarak eğitim alt setinde bulunan 70 başarılı ve 63 başarısız toplam 133 firma ile model oluşturulmuştur. Eğitim alt seti ile kurulan model, 67 adet firma alt test seti ve 76 adet firma onaylama alt seti ile test edilmiştir. Eğitim seti verileri ile

kurulan modelin firmaları sınıflandırma başarısı %87,22; test seti için %85,07 onaylama seti için %88,16 olarak bulunmuştur. Tüm veri seti için sınıflandırma oranı %86,96 olarak hesaplanmıştır.

Diskriminant analizi sonuçlarına göre; firmaların gruplara ayrılmasında en büyük katkıyı -3,075 katsayı değeri ile kaldıraç oranı sağlamaktadır. Çalışma kapsamındaki firmaların kaldıraç oranından faydalanmadıkları söylenebilir. Yani kaldıraç oranının büyüklüğü firmaların maliyetlerini artırdığından kârlılıkları azaltmaktadır. Doğan & Topal (2016), Ersan & Çanakçıoğlu (2020), Küçükbay & Güler (2020) ve Büyükmert & Bilen (2021)'in çalışmalarında kaldıraç oranı ile firma kârlılıkları arasında negatif bir ilişkinin bulunduğu tespit edilmiştir. Kaldıraç derecesinin kriz dönemlerinde firmaların kârlılıkları üzerindeki olumsuz etkisinin daha fazla yükseldiği belirtilmiştir (Büyükmert & Bilen 2021: 303). Firmaların gruplara ayrılmasında önemli olan diğer finansal oranlar 2,619 katsayı değeri ile aktif devir hızı, 1,744 katsayı ile brüt kâr marjı ve -0,018 katsayı değeri ile firmaların yaşı gelmektedir.

C5.0 karar ağacı algoritması için 70 adet başarılı 63 başarısız toplam 133 firma ile model oluşturulmuştur. Her yaprakta üç adet firma kalana dek analiz yapılmıştır. Eğitim seti verileri ile kurulan modelin firmaları sınıflandırma başarısı %100; test seti için %97,01 onaylama seti için %97,36 olarak bulunmuştur. Tüm veri seti için sınıflandırma oranı %98,55 olarak hesaplanmıştır. Karar ağacının kökünde en güçlü etkiye sahip olan bağımsız değişken brüt kâr marjı olduğu görülmüştür. Karar ağacı brüt kâr marjı, finansman giderlerin satışa oranı, kaldıraç oranı ve firmaların yaşı olarak toplam 4 bağımsız değişken ile yüksek derecede sınıflandırma doğruluğu elde edilmiştir. Karar ağacı toplam 16 kural oluşturmuştur.

C5.0 karar ağacı algoritması sonuçlarına göre; C5.0 karar ağacı modeline göre en önemli bağımsız değişkenler brüt kâr marjı ve finansman giderlerinin satışlara oranı olduğu görülmüştür. Brüt kâr marjı 0,12'ye eşit veya düşük ve finansman giderlerinin satışlara oranı 0,04'den yüksek olan firmaların %100'u başarısız; brüt kâr marjı 0,12'den yüksek ve kaldıraç oranı 0,26'ya eşit veya düşük ise firmaların %100'u başarılı olmuştur. Firmaların yaşı yükseldikçe finansal başarısız oldukları karar ağacından görülebilir. Akpınar & Akpınar (2016), kaldıraç oranının finansal riski artırdığı; firma yaşının ise finansal başarısızlık riskini azalttığı sonucuna ulaşmışlardır.

Yedi yıllık veriler ile yapılan bu çalışmada, C5.0 karar ağacı diskriminant analizine göre daha yüksek oranda sınıflandırma başarısı gösterdiği görülmüştür. Her iki modelde bulunan dört bağımsız değişken ile yüksek oranda sınıflandırma başarısı elde edildiği söylenebilir. Her iki modelde de kaldıraç oranı, brüt kâr marjı ve firmaların yaşı gibi finansal oranlar firmaların gruplara ayrılmasında önemli bağımsız değişken oldukları tespit edilmiştir.

## KAYNAKLAR

- Akgüç, Ö., (1989). *Finansal yönetim*. İstanbul: Avcıol Matbaası.
- Akpınar, O., & Akpınar, G., (2016). Finansal başarısızlık riskinin belirleyicileri: Borsa İstanbul'da bir uygulama. Erişim adresi: <https://www.researchgate.net/publication/309136568>.
- Akyüz., K. C., Yıldırım, İ., Akyüz, İ., & Tugay, T., (2017). Borsa İstanbul'da işlem gören kâğıt ve kâğıt ürünleri sanayi işletmelerinin finansal başarısızlık düzeylerinin oran analizi ve diskriminant analizi yöntemleri kullanılarak ölçülmesi. *Journal of Forestry*, 13(1), 60–74.
- Altman, E.I. (1968). Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy. *The Journal of Finance*, 23(4), 589–609.
- Argüden Y., & Erşahin B., *Veri madenciliği*. İstanbul: ARGE Danışmanlık.
- Arslantürk Çöllü, D., Akgün, L., & Eyduran, E., (2020). Karar ağacı algoritmalarıyla finansal başarısızlık tahmini: Dokuma, giyim eşyası ve deri sektörü uygulaması. *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi*, 6(2), 225–246.
- Atalay, M., & Çelik, E., (2017). Büyük veri analizinde yapay zekâ ve makine öğrenmesi uygulamaları. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. 9(22), s.155–172.

- Aziz, A. M., & Dar, H. A. (2006) Predicting corporate bankruptcy: Where we stand? *Corporate Governance: The International Journal of Business in Society*, 6(1), 24–25.
- Bardi, Ş., (2021). *Finansal performans tahmini ve BİST KOBİ Sanayi Endeksi'ndeki işletmelere ilişkin bir araştırma*. (Doktora Tezi). Sakarya Üniversitesi İşletme Enstitüsü, Sakarya.
- Beaver, W. H., (1966). Financial ratios as predictors of failure. *Selected Studies*, 70–112.
- Büyükmert, N., & Bilen, A., (2021). İmalat sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin ekonomik krizlere bağlı olarak finansal yapısı ve karlılığındaki Değişimler: 2008 krizi. *Dicle Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 13(26), 289–306.
- Chauhan, N. S., (2020, May 31). Decision tree algorithms-Explained. Erişim adresi: <https://towardsdatascience.com/decision-tree-algorithm-explained-83beb6e78ef4>.
- Dağlı, H., (1994). İşletme başarısızlıkları ve alınması gerekli önlemler. *Verimlilik Dergisi*, 1.
- Demirhan, H., (2021). *Borsa İstanbul'da işlem gören sanayi işletmelerinin finansal başarısızlıklarının öngörülmesi: 2007–2019*. (Doktora Tezi). Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Dikmen, B., (2007). *Finansal başarısızlık tahminlerinde matematiksel model uygulamaları*. Ankara: Sermaye Piyasası Kurulu.
- Doğan, M., & Topal, Y., (2016). Karlılığı belirleyen finansal faktörler: BİST'te işlem gören imalat sanayi firmaları üzerine bir araştırma. *Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 3(1), 53–64.
- Ersan, O., & Çanakıoğlu, M., (2020). Şirket kârlılığının finansal belirleyicileri: Gıda Sektörü üzerine bir araştırma. *Mali Çözüm*, 30(159), 69–89.
- Hosmer, D. W., & Lemeshow, S. (2013). *Applied logistic regression*. CA: John Wiley & Sons.
- İçerli, M. Y., Akkaya, G. C., (2006). Finansal açıdan başarılı olan işletmelerle başarısız olan işletmeler arasında finansal oranlar yardımıyla farklılıkların tespiti. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 20(1). 413–421.
- Jardin, P. D., (2019, June 2). The influence of variable selection methods on the accuracy of bankruptcy prediction models. *Edhec Business School*. Retrieved from: [https://mpra.ub.uni-muenchen.de/44383/1/MPRA\\_paper\\_44383.pdf](https://mpra.ub.uni-muenchen.de/44383/1/MPRA_paper_44383.pdf).
- Joy, O. M., & Tollefson, J. O. (1975). On the financial applications of discriminant analysis. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, (December-1975), 725–745.
- Karaa, İ. E., Geyikçi, U. B., (2016). Bist'e kote firmaların mali başarısızlıklarının diskriminant analizi ile tahminlenmesi. *ICEP 2016 2nd International Congress on Economics and Business*, Sarajevo/Bosna and Herzegovina.
- Koyuncugil, A. S., & Özgülbaş, N., (2006). İMKB'de işlem gören KOBİ'lerin finansal başarısızlığına etki eden faktörlerin veri madenciliği ile belirlenmesi. 3. *KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi*, İstanbul.
- Kulalı, İ., (2016). Altman Z Skor modelinin BİST şirketlerinin finansal başarısızlık riskinin tahmin edilmesinde uygulanması. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 12(27), 283–291.
- Kurtaran-Çelik, M., (2009). *Finansal başarısızlık tahmini modellerinin İMKB'deki firmalar için karşılaştırmalı analizi*. (Doktora Tezi). Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Trabzon.
- Küçükbay, F., & Güler, B., (2020). Firmaların sermaye yapısı kararları, kredi risk düzeyleri ve karlılık oranları arasındaki ilişkinin analizi: Panel veri analizi. *İzmir İktisat Dergisi*, 35(1), 19–31.
- Lantz, B., (2013). *Machine learning with R*, Birmingham. UK: Packt Publishing.
- Larose, D. T., (2005). *Discovering knowledge in data an introduction to data mining*. NY: John Wiley & Sons.
- Nguyen, A., (2020, May 31). *Comparative study of C5.0 and CART algorithms*. Retrieved from: <http://mercury.webster.edu/aleshunas/Support%20Materials/C4.5/Nguyen-Presentation%20Data%20mining.pdf>.
- Okka, O., (2009). *Analitik Finansal Yönetim*. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Öcal, N., & Kadioğlu, E., (2015). Finansal başarısızlığın tahmini: Borsa İstanbul'da imalat sektörü için bir uygulaması. Erişim adresi: <https://www.researchgate.net/publication/283082007>.
- Özdemir, F. S., Choi, F. D. S., & Bayazıtlı, E., (2012). Finansal başarısızlık tahminleri yönüyle UFRS ve bilginin ihtiyaca uygunluğu. *Mali Çözüm*, 22(112), 17–52.

- Özhan-Dedeoğlu, A., (2019). *Çok değişkenli analiz yöntemleri*. Erişim adresi: <http://web.deu.edu.tr/upk15/docs/seminerSunumlari/COK%20DEGISKENLI%20ANALIZ%20YONTEMLERI-DOC.%20DR.%20AYLA%20OZHAN%20DEDEOGLU.pdf>
- Podhorska, I., Vrbka, J., Lazaroiu, G., & Kovacova, M., (2020). Innovations in Financial Management: Recursive Prediction Model Based on Decision Trees. *Marketing and Management of Innovations*, 3. Retrieved from: <https://doi.org/10.21272/mmi.2020.3-20>.
- Schapire, R. E., (2003). The boosting approach to machine learning: An overview. In David D. Denison, Mark H. Hansen, Christopher C. Holmes, Bani Mallick, & Bin Yu (Eds.) *Nonlinear Estimation and Classification* (pp. 149–171). Switzerland: Springer
- Selimoğlu, S., & Orhan, A., (2015). Finansal başarısızlığın oran analizi ve diskriminant analizi kullanılarak ölçümlenmesi: BİST'te işlem gören dokuma, giyim eşyası ve deri işletmeleri üzerine bir araştırma. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (66), 21–40.
- Söylemez, Y., & Yılmaz-Türkmen, S., (2017). Yapay sinir ağları modeli ile finansal başarısızlık tahmini. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 2(4), 270–284.
- Terzi, S. (2011). Finansal rasyolar yardımıyla finansal başarısızlık tahmini: Gıda sektöründe ampirik bir araştırma. *Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15(1), 1–18.
- Torun, T., (2007). *Finansal başarısızlık tahmininde geleneksel istatistikî yöntemlerle yapay sinir ağlarının karşılaştırılması ve sanayi işletmeleri üzerinde uygulama*. (Doktora Tezi). Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Kayseri.
- Türk Ticaret Kanunu. (1956). Resmî Gazete, Nr.9353, Ankara.
- Uzun, E., (2005). İşletmelerde finansal başarısızlığın teorik olarak irdelenmesi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 27, 158–168.
- Xu, X., & Yu, W., (2009). Financial failure prediction using efficiency as a prediction. *Expert Systems with Applications*, 36(1), 366–373. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.eswa.2007.09.040>
- Yerdelen-Kaygın, C., Tazegül, A., & Yazarkan, H., (2016). İşletmelerin finansal başarılı ve başarısız olma durumlarının veri madenciliği ve lojistik regresyon analizi ile tahmin edilebilirliği. *Ege Akademik Bakış*, 16(1). 147–159.
- Yılmaz, H., & Yıldırım M., (2015). Borsada işlem gören işletmelerde mali başarısızlık tahmini: Altman Modeli'nin BİST uygulaması. *Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(3). 43–49.
- Zhang, K., (2020, April 26). *Decision tree algorithm*. Retrieved from: [https://www.cse.ust.hk/~twinsen/Decision\\_Tree.ppt](https://www.cse.ust.hk/~twinsen/Decision_Tree.ppt)

---

**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. Yazarın katkı oranı %50, 2. yazarın katkı oranı %50.

**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** : In this study 1st author's contribution rate: 50%, 2nd author's contribution rate: 50%

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

---



## AVAR KAĞANLIĞI'NIN İKTİSADI TARİHİ

Ünal ERYILMAZ<sup>1</sup>

### Öz

6. ile 8. yüzyıllar arasında hüküm süren Avarlar, Orta Çağ Avrupası'nın tarihini ve kaderini belirlemişlerdir. Avarların kendilerine ait günümüze ulaşan yazılı metinlerin olmayışı Avar tarihinin aydınlatılmasında yerleşim yeri ve mezar yeri arkeolojik çalışmalarını çok daha önemli kılmaktadır. Avarlar konusunda pek çok akademik çalışma bulunmakla birlikte Avarların iktisadi hayatı ve faaliyetleri üzerine odaklanmış çalışmalar yok denecek düzeydedir. Bu çalışmada, Avar ekonomisinin başlıca yapı taşlarını oluşturan sektörler olarak savaş ekonomisi, tarım ve hayvancılık, ticaret, madencilik ve metal işleme ile çömlekçilik sektörleri detaylı bir şekilde incelenmiştir. Erken dönemde göçebe yaşam tarzına özgü yağma ve savaş ekonomisinin yanı sıra konar-göçer hayvancılıkla uğraşan Avarların bilhassa bitkisel gıda, gündelik eşyalar ve tekstil ürünlerinde çevre kabilelere bağımlı oldukları gözlenmiştir. Erken dönemin sonlarından itibaren kademeli olarak yarı göçebe-yarı yerleşik hayata geçişle birlikte ev ekonomisi şeklinde başlayan bazı zanaatların zamanla yerel ve bölgesel üretime dönük faaliyetlere dönüştüğü ve sınırlı bir toplumsal iş bölümünün ortaya çıktığı görülmektedir. Tuz, çömlek ve hayvan ticaretinin de Avar ekonomisinde önemli bir yer tuttuğu, dahası Avar fetihlerinde ticari saiklerin önemli bir motif olduğu anlaşılmaktadır. Avar mezarlarına konulan eşyaların incelenmesinden toplumsal katmanlaşmanın var olduğu ve yerleşik hayata geçişle birlikte söz konusu katmanlaşmanın daha da belirginleştiği değerlendirilmektedir.

**Anahtar Kelimeler** : Avar, Bizans, Frank, Orta Çağ, Ekonomik arkeoloji.

**Jel Sınıflandırması** : E20, N00.

<sup>1</sup> Dr., Hazine ve Maliye Bakanlığı, unaleryilmaz@yahoo.com, ORCID: 0000-0002-9056-4963.

### Atf/ Citation (APA 6):

Eryılmaz, Ü. (2021). Avar Kağanlığı'nın iktisadi tarihi. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(3), 1091–1108. <http://doi.org/10.25287/ohuiibf.929734>



## ECONOMIC HISTORY OF AVAR KHAGANATE

### Abstract

*The Avars, who ruled between the 6th and 8th centuries, determined the history and fate of Medieval Europe. The absence of surviving written texts of the Avars makes the archaeological studies of the settlement and burial place important in enlightening the history of Avar. In this study, the war economy, agriculture and livestock, trade, mining and metalworking, and pottery sectors are examined in detail, which are the main building blocks of the Avar economy. In the early period, it was observed that Avars, who were engaged in looting and war economy peculiar to the nomadic lifestyle, as well as nomadic livestock, were especially dependent on the surrounding tribes for plant food, daily goods, and textile products. It is seen that some crafts that started as a home economy with the gradual transition to semi-nomadic-semi-sedentary life from the end of the early period turned into activities for local and regional production over time. It is understood that the trade of salt, pottery, and animals occupies an important place in the Avar economy. From the examination of the items placed in the Avar tombs, it is evaluated that there is social stratification and this stratification becomes more evident with the transition to settled life.*

**Keywords** : Avars, Byzantine, Franks, Middle Age, Economic archaeology.

**Jel Classification** : E20, N00.

### GİRİŞ

Avrupa Hunlarından yaklaşık bir yüzyıl sonra Orta Avrupa'da hâkim askeri ve siyasi gücü ele geçiren ve 6. ila 8 yüzyıllar arasında hüküm süren Avarlar yaklaşık iki asır boyunca Orta Çağ Avrupası'nın tarihini ve kaderini etkilemiştir. Avarlara ilişkin birincil kaynak niteliğindeki kronikler bazen çelişkili bazen de farklı yorumlamalara müsait bilgiler aktarmakta iken, arkeolojik çalışmalar ise dönemin tarihçilerinin esirgediğinden daha fazla bilgi ve bulgu sunmuş, adeta Avar tarihi yeniden keşfedilmiştir (Young, 1978: 471–472; Pohl, 2018: 1–2). Yazılı kültürlerinin olmaması, Avar tarihinin aydınlatılmasında yerleşim yeri ve mezar yeri arkeolojik çalışmalarını çok daha önemli kılmaktadır. Avarlar konusunda pek çok akademik çalışma ve araştırma bulunmakla birlikte Avarların iktisadi hayatı ve faaliyetleri üzerine odaklanmış çalışmalar yok denecek düzeydedir. Cosma (2016), Batı Romanya'daki Crişana, Satmar ve Maramureş'in 8.–10. yüzyıllardaki ekonomik durumunu incelemiştir. Madgearu (2001) kısmen Avar Kağanlığını da kapsayan bir dönemde Transilvanya'daki tuz ticaretini ele almıştır. Herold (2014) ise 6–10. yüzyıllara ait seramik buluntularından hareketle Avar ekonomisine ilişkin değerlendirmelerde bulunmuştur. Szenthe (2019) Erken ve Geç olarak ikiye ayırdığı dönemler itibarıyla arkeolojik bulgulardan hareketle Kağanlığın ekonomisine ilişkin önemli değerlendirmeler ortaya koyarken, Daim (2003) de Avar arkeolojisine yönelik tespit ve yorumlarıyla bu çalışmada kullanılan iktisadi değerlendirmelere sıkça referans oluşturmuştur.

Kapitalizm öncesi halkların ekonomik yaşamlarının incelenmesi yeni bir konu olmamakla birlikte, disiplinler arası bir yaklaşımla arkeolojinin bu amaçla kullanılması yakın döneme has ve henüz yeterince yaygınlaşmamış bir uygulamadır. Ticaret ve endüstri devrimlerinden çok önce tarih sahnesine çıkan devletlerin ekonomilerinin incelenmesinde arkeolojinin sunabileceği ampirik verilerin, döneme ilişkin birincil kaynaklar kadar önemli bir çalışma alanı sunduğu yadsınamaz (Salisbury, 1967: 85–94; Firth, 1967). Bu çalışmada, söz konusu kroniklerle birlikte, son yıllarda Orta ve Doğu Avrupa'da yoğun bir şekilde yürütülen Avar dönemine ilişkin arkeolojik çalışmaların sonuçları da dikkate alınmak suretiyle, söz konusu arkeolojik bulguların menşei ve tarihlendirilmesine ilişkin zorluklar nedeniyle ihtiyatı elden bırakmadan Avarlarda iktisadi yaşam ve bu yaşama etki eden gelişmeler ortaya konulmaya çalışılmıştır. Şimdiye kadar Avarlara ait çok sayıda gömü, yerleşim yeri ve 60 binden fazla mezar ortaya çıkarılmış ve söz konusu arkeolojik kazılardan hareketle ciddi bir bilgi birikimi oluşmuştur. Bu bakımdan tarihçilere ve araştırmacılara benzersiz bir arkeolojik miras bırakmışlardır. Avar mezarlarında ortaya çıkarılan buluntuları iki ana gruba ayırmak mümkündür: Yiyecek-içecek maddeler (örneğin hayvan kemikleri) ve bunların toprak veya ahşaptan yapılmış kapları ile kıyafet, kişisel takılar, aletler ve silahlar gibi günlük kullanım

eşyaları. Erkek mezarlarında kılıç, ok, yay, kemer vb. eşyalar bulunurken, kadın mezarlarında süs ve takı eşyaları, bıçak, kemer vb. eşyalar bulunmuştur (Stadler, 2008: 63–64; Rona-Tas, 1999: 138; Premuzic ve ark., 2016). Avarlarda ölünün mesleğine uygun bir hatıra olarak, mesleğini icra ederken kullandığı birtakım alet edevatın mezara konması özellikle Erken dönemde adettendi. Mezar eşyalarından hareketle zanaatkârlıkla uğraştığı anlaşılan kadın mezarları da bulunmuştur (Bálint, 2010: 147). Bu itibarla Avar toplumunda, cinsiyete dayalı bir emek iş bölümünün zanaat kollarında görünmediğini söyleyebiliriz. Ancak mezara konulan silah ve benzeri savaşçı donanımlarından hareketle kadın savaşçı mezarına da rastlanılmamıştır. Asker mezarlarında cenaze yanında ölenin kullandığı ok, kılıç, mızrak ve benzeri savaş aletleri konulmaktadır (Cosma, 2015: 251–280).

Avar dönemi defin uygulamalarında sosyal tabaka farklılıkları göze çarpmakta ve sosyal katmanlaşmanın varlığına işaret etmektedir. Elit mezarlarında, çiftçi ve serflerin mezarlarında rastlanılmayan, değerli madenlerden yapılmış, üzerlerinde hayvan figürleri olan içki kupaları, takılar, kemere takılı kılıç, sadak ve oklar bulunmuştur (Szadeczký-Kardoss, 1990: 226). Seçkinlerin ve zenginlerin mezar çukurlarının daha derine açıldığı görülmektedir. Asilzade kadınların mezarlarında gümüş veya altın kaplama işlemeli takılar bulunurken; alt sosyal tabakadan, fakir kadınların mezarlarında ağırşak vb. basit eşyalar, erkeklerin mezarlarında ise demirden yapılmış bıçak veya kemer tokası bulunmuştur. İktisadi ve askeri değeri dönemin koşullarında oldukça yüksek olan atlara zengin Avar elitlerine ve önemli askerlere ait mezarlarda rastlanmıştır. Erken Avar döneminde daha sık görülen mezara at konulması geleneği yerleşik hayat kültürünün yerleşmesiyle giderek azalmıştır (Young, 1978: 473; Vidal-Ronchas ve ark., 2019: 1730).

7. yüzyıl soylu mezarları ile karşılaştırıldığında Geç dönem mezarlarının daha mütevazı olduğu görülmektedir. Daim (2003)'e göre bunun iki sebebi olabilir. Birincisi, Avar toplumunda zenginliğin ve politik gücün son dönemde merkezden çevreye kaymış olabileceğidir ki Vrap (Arnavutluk) ve Brestovac (Hırvatistan) hazineleri, Komarno mezarlarında bulunan bronz eşyalar vb. bu olasılığı desteklemektedir. Szenthe (2019) de, Geç dönemde elit mezarları tespit edilmeyen Kunbábony–Kunágota–Ozora hattının eski refahını yitirdiğini, bununla birlikte Tuna ırmağının doğusuna yeni elitlerin belirlediğini ifade etmektedir. İkinci etken ise Avar elitlerinin defin geleneklerinin zamanla değişmesi ve mezara gıda, silah ve takı koyma geleneğinin zayıflayarak, mezar donatılarının sadeleşmesidir. Szenthe (2019) bu değişimde, Erken dönemin prestij ekonomisini baskılayan, yerleşik yaşam ekonomisiyle uyumlu yeni sosyo-kültürel trendin yanısıra ekonomik faktörlerin de etkili olduğunu ileri sürmektedir (Daim, 2003: 503, 510–511; Bognár, 2016: 27). Buna göre, 7. yüzyıl sonlarında Bizans ekonomisindeki daralma nedeniyle ülkeye Bizans kaynaklarının girişinin azalmasının yol açtığı refah düşüşü defin geleneklerini sadeleştirmiştir (Szenthe, 2019: 218, 220, 236). Schmauder (2015) ise prestij ekonomisinin hâkim olduğu bilhassa Erken dönemde, altın, lüks eşyalar ve takıların materyal değerlerinden ziyade sağladığı prestij ve gösteriş nedeniyle önemsendiğini belirtmektedir. Mezarlara at gömülmesi de ölünün sosyal statüsünü gösterme amaçlı diğer ritüeller gibi, bu anlayışın bir parçasıdır. Buna göre, söz konusu prestij ekonomisi, beslediği ganimet paylaşımı yoluyla, mevcut sosyal yapıyı muhafaza etmeyi amaçlamıştır. Kağanlığın siyasi ve ekonomik anlamda olgunluk döneminde Avar seçkinlerinin eriştiği özgüven artık bu gibi prestij gösterilerine gerek bırakmamıştır (Schmauder, 2015: 680).

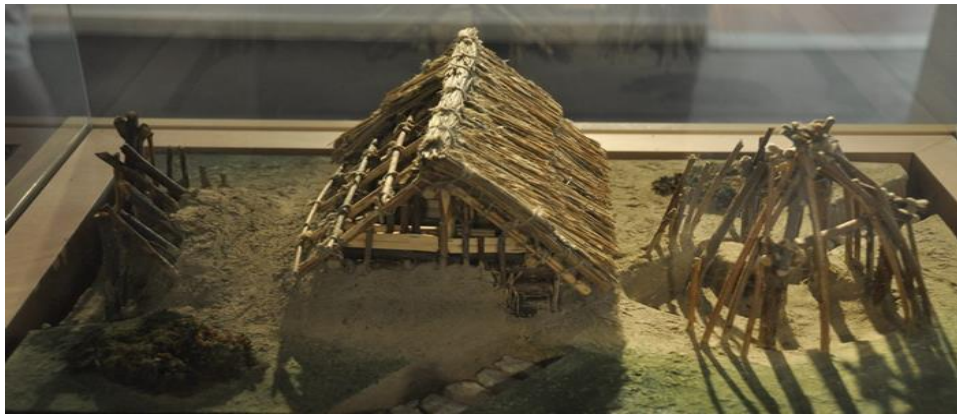
Göçebe yaşama dayalı bir ekonomi Pannonya coğrafyasında sürdürülebilir olmamıştır. Avrasya stepleri ile karşılaştırıldığında göçebe ekonomisi için yeterince hareket alanı sağlamayan, görece oldukça küçük ve parçalı Pannonya düzlükleri, diğer taraftan, tarım için verimli topraklar sunmaktaydı. Bu nedenle, Orta Avrupa'ya gelen Avarlar coğrafi şartlara uyum sağlayarak kısa süre içerisinde göçebe yaşantıyı ve çadırları terk edip, kerpiç, ahşap ya da toprak içine kazılmış kalıcı barınaklarda yaşamaya başladılar. Yerleşik yaşama dayalı ekonomik yapıya geçişe zorlayan bir diğer faktör de en büyük ganimet ve fidye kaynağı olan Bizans'tan alınan haraç ve savaş ganimetlerinin azalmaya başlaması olarak görülmektedir. Bu süreçte, gelişen zanaatlarla birlikte tarım, besicilik ve ticaret Avar ekonomisinin çarklarının dönmesini sağlayan sektörler olmaya başlamıştır (Bugarski, 2009: 151; Bugarski, 2008: 88; Daim, 2003: 481).

600'lü yılların öncesine tarihlenen toplu mezarlıklara rastlanmaması bu tarihten önce Avarların göçebe bir yaşantı sürmekte olduğuna ve 6. yüzyılda kısmen yerleşik hayata geçerek kışları sabit bir bölgede konaklamaya başladıklarına işaret etmektedir. Göçebe dönemine ait seyrek mezarlardan farklı olarak konaklamanın yapıldığı bölgelerde definlerin yapıldığı umumi mezarlıklar

tespit edilmiştir. Baumer, 630'lardan itibaren Avar erkek mezarlarında bulunan silahların tedricen azalmaya başladığını belirtmektedir. Bunu ise Avar ekonomisinin savaş ve yağmalara dayalı olmaktan çıkarak zamanla tarım ekonomisinin etkin hale gelmesiyle, erkeklerin de silah ve zırhları karşılığında arazi ve ev edinerek yerleşik hayata geçmeleriyle açıklamaktadır. Bununla birlikte, bu döneme ait mezarlarda orak vb. tarım aletlerinin nadiren ortaya çıkarılması bu geçiş sürecinin çok yaygın ve hızlı olmadığını düşündürmektedir (Baumer, 2014: 209).

Herold (2018), incelenen Avar yerleşim yerlerinde üç tip insan barınağı tespit edildiğini belirtmektedir: 1) Köm denilen, aşağı kısmı toprak altında, üst kısım balçık, ahşap ya da çalı örtüsü olan barınaklar (Resim 1). Roma limon ticareti güzergâhında bulunan Kölked Feketekapu bölgesinde yapılan kazılarda 140 köm, 107 fırın, 4 kuyu ve çok sayıda hendek ortaya çıkarılmıştır. 2) Toprağa kazılmış çukurlara çakılmış kazıklar üzerine zemin yüzeyinde inşa edilmiş ahşap/kerpiç yapılar. Zillingtal'de zemin üzerine inşa edilen barınak ve ahırlara ait olduğu düşünülen çok sayıda kazık çukuru bulunmuştur. 3) Göçebe dönemde kullanılan çadırlar (Yurt). Maurice Strategikon'da dairesel ve geniş Avar yurtlarını hem görünüş hem de işlevsellik bakımından Bizans birliklerine örnek olarak göstermektedir (Orbicius & Dennis, 1984: 13). Bu barınakların içerisinde veya yakınında yapılmış ısınma veya yemek pişirme amaçlı fırınlar, yiyecek vs. depolama amaçlı toprağa açılmış çukurlar, su kuyuları, çömlek veya demir ocakları ile Gakovo ve Sombor yerleşimlerinde olduğu gibi bu yapıları çevreleyen hendekler de inşa edilmiş ya da eski dönemlerden kalanlar varsa kullanılmıştır. İlk yerleşik hayata geçiş aşamasında etrafı hendeklerle çevrili yurtlarda yaşandığı tahmin edilmektedir. Bir süre sonra yurtların yerini toprağa gömülü balçık/kerpiç evler almış, yerleşik hayat kültürünün yerleşmesi ve refah düzeyinin artmasına paralel olarak kazık temeller üzerine inşa edilen ahşap/kerpiç evler yaygınlaşmıştır (Herold, 2018: 188–191, 193; Kory, 2002, 664–667; Bugarski, 2008: 438–439). Ancak bu iki tip barınağın kronolojik olarak birbirini takip edip etmedikleri konusunda kesin arkeolojik kanıtlar yoktur. Söz konusu barınakların çiftlik tarzı, sokak benzeri sıralanmış ya da farklı yönlerde dağınık olarak yerleşmiş örnekleri ortaya çıkarılmıştır.

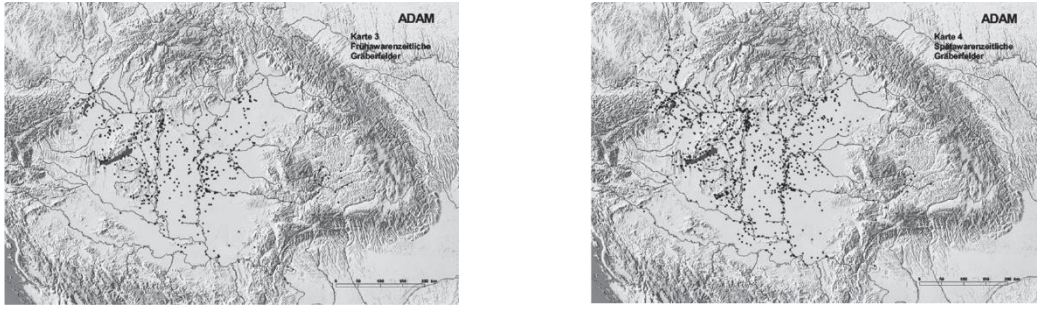
Avar dönemine ait Pannonya havzasında bulunan yerleşim yeri ve mezarlıkların jeomorfolojik yapısı incelendiğinde, yerleşim amacıyla ırmak taşkınlarının olduğu bölgelerin sınırlarında ve ırmak yataklarının kenarında oluşan ve taşkınların taşıdığı minerallerin zenginleştirdiği alüvyonlu düzlüklerin ve lős kaplı yüksek ırmak teraslarının/platoların tercih edildiği gözlenmiştir (Bugarski, 2008: 450). Tespit edilen Avar yerleşimlerinin büyük kısmı güneydoğu Macaristan'da bulunmaktadır. Eski Roma yerleşimlerinin üzerine ya da yanına kurulmuş Avar yerleşimleri de bulunmakla birlikte, Avarların Roma döneminden kalma yapıları barınak amaçlı kullandığına dair bir bulguya rastlanılmaması ilginçtir. Roma ve Bizans dönemlerinden kalma yol, kanal, tarımsal alan gibi altyapıları kullanmak için eski Roma yerleşimlerine yakın yerleri tercih etmekle birlikte buralarda kendi kültürel kimliklerine ve geleneklerine göre yaşamaya devam etmişlerdir (Herold, 2018: 195, 196–198; Kory, 2002: 665).



**Resim 1. Avar yerleşim örneği: Jona Lendering, Budapest, Aquincumi Müzeum**

Kaynak: (Livius.org, 2020).

7. yüzyılın ortalarında başlayan ve yaklaşık yüzyıl süren Orta dönem, bölgeye yeni göç dalgalarının ve iç karışıklıkların etkilerini yansıtan bir geçiş dönemi özelliğindedir. Orta dönemin Avar toplumunu etkileyen iki önemli olay şüphesiz Samo liderliğindeki Slav isyanı ve Kuvrat önderliğindeki Bulgar isyanıdır. Yeni Slav ve Bulgar kabilelerinin Orta Avrupa ve Balkanlara göç hareketlerinin sebep olduğu demografik büyüme ve değişim ise Avar ekonomisinde yeni bir ivmeye yol açmıştır. Yeni gelen kabilelerle birlikte ülkeye zanaat erbabı girişi ve farklı zanaat kollarında faaliyet artışı gerçekleşmiştir (Szadeczky-Kardoss, 1990: 210). Orta ve Geç dönemde yerleşim yerlerinin sayısı artarken yeni yerleşim bölgeleri de doğmuştur (Resim 2). Szenthe (2019) yerleşim alanlarının yayılımı ve bölgeye yeni göç dalgalarında Geç Antik Dönem buzul çağının sona ermesinin yol açtığı olumlu iklim koşullarının da etkisi olduğunu ileri sürmektedir (Szenthe, 2019: 228–229; Gáll & Romát, 2016: 438–439, 453, 456).



**Resim 2. Karpatlar Havzasında Erken ve Geç Dönem Avar Yerleşimlerinin Dağılımı**

**Kaynak:** (Szentpéteri, 2002).

## I. SEKTÖREL İNCELEME

Avarların iktisadi faaliyetleri büyük ölçüde savaş ekonomisi unsurları ile ticaret, hayvancılık, tarım, seramik ve çömlekçilik, madencilik ve metal işçiliğine dayanmakta idi. Bu nedenle bu faaliyetleri biraz daha detaylı incelemekte fayda var.

### I.I. Avarlarda Savaş Ekonomisi

Avarların Karpatlar havzasına giriş yaptığı 6. yüzyıl ortalarından 7. yüzyılın ilk yarısında Bulgar Türkleri ve bazı Slav kabilelerinin bölgeye girişine kadar süren Erken döneme denk gelen arkeolojik bulgular göçebe bir yaşam tarzı ve ekonomisine işaret etmektedir. Zacharias Rhetor, yine bu döneme ilişkin Avarları çadırlarda yaşayan, sığır, balık ve vahşi hayvanlarla beslenen savaşçı göçebeler olarak tarif eder (Greatrex, 2011: 449–451). Kory, Avar elit sınıfının erken dönemde göçebe olmadığını savunmaktadır (Kory, 2002: 671).

566'da Avarlar Frank ordusunu yendi ve Frank lideri Sigibert'i esir aldı. Sigibert Avarlara yiyecek tedariki etmek şartıyla serbest bırakıldı. Erken Avar dönemine denk gelen bu olay bölgeye yeni gelen Avarların henüz tarım yapmadığı ve gıda kaynaklarının da yeterli olmadığı bir ekonomik duruma işaret etmektedir (Rona-Tas, 1999: 261). 6. yüzyılın sonlarında yazılan Strategikon'da Avarlar ve Türkler savaşçılıkta ve askeri organizasyonda oldukça üstün olarak nitelenirken zanaat ve sanat gibi diğer beşerî alanlarda yatkınlıklarının olmadığı belirtilirken, Bizans önyargısıyla abartılı da olsa Erken dönem iktisadi koşullarına ışık tutulmaktadır (Maurice & Dennis, 1984: 116). Avarların bölgeye gelişinden itibaren başta Bizans İmparatorluğu olmak üzere komşu devlet ve kabilelerden alınan vergiler, savaş ganimetleri, fidye, komşu devletler safında ücretli asker olarak yer alınan savaşlardan elde edilen gelirler bilhassa Erken ve Orta dönemlerde Avarların savaş ekonomisini oluşturmuştur.

558 yılında Bizans İmparatoru ile görüşmek üzere İstanbul'a gelen Avar elçi heyetinin, İmparatorluğun Balkanlardaki sınırlarının başta Gepidler, Slavlar ve Kutrigurlar olmak üzere Doğu Avrupa bozkırlarından gelen halklardan korunması karşılığında toprak ve para talep ettiği dönemin kroniklerinde belirtilmektedir (Blockley, 1985: 49). Tablo 1'de görüldüğü üzere 6. yüzyıl sonlarında yıllık 120 bin Solidi'ye ulaşan yıllık vergiler, 574–626 yılları arasında Bizans İmparatorluğundan Avar Kağanlığına 6 milyon Solidi'ye ulaşan bir servet aktarımına yol açmıştı (Curta, 2016: 73; Bálint, 2010: 155). Avarlar, Bizans ordularının İmparatorluk sınırlarını sürekli taciz eden Slav kabilelerine karşı yürüttüğü seferlerden de göz yumma karşılığı ganimetten pay almaktaydılar (Szadeczky-Kardoss, 1990: 209–210, 212; Curta, 2017: 441).

**Tablo 1. Bizans Tarafından Avarlara Yapılan Ödemeler**

YIL	MİKTAR	KAYNAK
558–565	Yıllık ödemeler ve geleneksel hediyeler	Menander 5.1, 5.4
565–574	Anlaşma yok	Menander 8, 12.5–7
574/75–579	80,000 Solidi	Menander 15.5, 27.3
582–584	80,000 Solidi plus arrears for three years	Menander 27.3
585–597	100,000 Solidi	Theophylact 1.3, 1.6
598–603	120,000 Solidi	Theophylact 7.15
604–?	Phocas haracı artırdı (140,000 Solidi?)	Theophanes 6096
611–?	Heraclius muhtemelen haracı daha da artırdı	—
618/19–622/23	180,000 Solidi?	Theophanes 6111; cf. 6112, 6113
623/24–626	200,000 Solidi'ye (=3000 pound altın) çıkarıldı	Nicephorus 13

**Kaynak:** (Pohl, 2018: 403)

Avarların savaş ekonomisi gelirlerinin yegâne kaynağı Bizans değildi elbette. Batıdaki devletlerle olan ilişkiler bilhassa Erken ve Orta dönemlerde genelde barışçıl seyretmiş olsa da kimi dönemlerde konjonktürel askeri ittifaklar gelir ve toprak kazanımı sağlamıştır. 566'da Lombard Kralı Alboin ile Gepidlere karşı yapılan anlaşma ile Lombardlardan besi hayvanı stoklarının onda birinin yanısıra Gepidlerin yenilgiye uğratılması halinde Gepid toprakları Avarlara kalacak ve ganimetin yarısını Avarlar alacaktı (Paul the Deacon, 1975: 50; Schmidt, 1885: 63–64). Paul the Deacon, 593 yılında Frank Kralı Childepert'in zehirlenerek öldürülmesinin ardından bunu fırsat bilen Avarların Franklara saldırdığını ve ancak para karşılığı geri çekildiğini anlatır. 7. yüzyılın başlarından itibaren Kral Agilulf yönetimindeki Lombardların İtalya'yı işgal etmesinde Avarların önemli askeri desteği olmuştur ve karşılığında yağma ve ganimetten yarı yarıya pay almıştır (Paul the Deacon, 1975: 159).

Avarların 626 yılında Slavlar ve Sasanilerle ortaklaşa düzenlediği Konstantinople kuşatmasının başarısızlıkla sonuçlanmasının ardından, Bizans İmparatorluğundan alınan haraçların da kesildiği anlaşılmaktadır. Bu dönemde Avar topraklarına giren Bizans paralarındaki azalma arkeolojik kazılardan tespit edilmiştir (Theodorus, Makk, Sternbach, 1975: 25–26, 30–31; Whitby & Whitby, 1989, 716.9–726.10; Pisidae & Bekker, 1836: 20–21, 44; Daim, 2003: 481; Pohl, 2018: 593). 670'lerde Hazarlara yenilen Onogur-Bulgar Türkleri Balkanlarda belirip Bizans İmparatorluğu için yeni bir tehdit unsuru olarak ortaya çıkana kadar bu durumun devam ettiği anlaşılmaktadır. 678'de Konstantinople'a gönderilen Avar Delegasyonu Avar-Bizans ilişkilerinde yeni bir döneme girildiğinin işaretidir. Yeniden yapılanan Avar Kağanlığının eski gücü ve refah düzeyine tekrar ulaştığı bu dönemde Avar topraklarına giren Bizans paraları ve lüks mallarında yeniden artış trendi vardır (Daim, 2003: 517).

Avar topraklarına giren zenginliğin, ganimet ve fidyelerin, bağlı kabile liderleri, komutanlar ve diğer Avar elitleri arasında nasıl dağıtıldığına ilişkin bir bilgi yok. Ancak Kağanın Avar hazinesinin önemli bir kısmını kendi kontrolünde tuttuğu anlaşılmaktadır. 794 yılında Avar prensleri arasında alevlenen iktidar mücadelesinin yol açtığı iç savaş fırsat bilen Franklar 795 yılı sonlarına doğru Avarlara saldırmış ve ciddi bir dirençle karşılaşmadan başkenti ele geçirmişlerdi. Frank ordusunun ele geçirdiği Avar hazinesi her biri dört öküz tarafından çekilen 15 araba dolusu altın, gümüş ve ipek gibi değerli parçalardan oluşuyordu (Scholz & Rogers-Gardner, 1972: 74; Einhard-Garrod & Mowat, 1915: 15–16).

## I.II. Avarlarda Tarım ve Hayvancılık

7. yüzyılın ortalarında yazılan Fredegar Kroniklerinde Hunların (Avarlar kastediliyor) kışları Slavların köylerinde barındığı ifade edilirken Avar-Slav ilişkileri de anlatılmaktadır. Paul the Deacon'ın kroniklerinden Avarların, egemenlikleri altındaki Slav kabilelerini dış saldırılardan korudukları anlaşılmaktadır. Bunun karşılığında ise, Slavlar Avar ordusunda en ön cepheye sokulan yaya askerleri oluşturduğu gibi tarımla uğraşan Slav kabilelerinden vergilerin yanı sıra gıda ve barınma tedariki sağlanmıştır. Fredegar, nihayetinde bu durumun Slavların isyanına sebep olduğunu da belirtir (Wallace-Hadrill, 1960: 39–40; Paul the Deacon, 1975: 158).

Avarların, göçebe hayat sürdürdükleri bilhassa Erken dönemde, tarımla uğraşan çevre halklar ve kendilerine tabi Slav ve Gepid kabilelerinden erzak ve zirai mahsul sağladıkları görülmektedir. 566'da Elbe'de yenilgiye uğratılan Franklardan erzak tedariki sağlanmıştır. Bu amaçla Slav kabilelerinin verimli tarım arazilerine iskânı bilinçli bir Avar politikası olarak da görülmektedir (Pohl, 2018: 584, 591; Kafesoğlu, 1998: 165). Kory (2002), mevcut kırsal sosyal ve ekonomik hayatın Avarların gelişimiyle değişmediğini, sivil yerleşimlerin önemli ölçüde varlığını koruduğunu belirterek, değişen tek şeyin iktisadi ve askeri anlamda bölgede hâkim elit sınıf olma ayrıcalığının Avarlara geçmiş olduğunu söylemektedir.

Başarısız Konstantinople kuşatmasını müteakip dönemde, yerleşik hayata geçişin de etkisiyle Avar ekonomisinde çiftçiliğin ve besiciliğin savaş ekonomisinin yerini almaya başladığı gözlenmektedir. Bugünkü Romanya'nın batısında yer alan Adoni, Ghenci, Lazuri, Oradea, Lapuşel, Popeni/Cuceu, Biharea, Vladimirescu'da yapılan arkeolojik kazılarda Geç döneme ait yerleşimler bulunmuş ve saban, döğen, orak, tahıl depolanan kuyular, ambar ya da ahır olarak kullanıldığı düşünülen yapı eklentileri, Kölked Feketekapu ve Komarom'da değirmen taşları; yine Ghenci, Lazuri, Oradea ve Komarom'da saban demiri; Adoni, Biharia, Nuşfalau, Oradea ve Râpa, Salacea ve Bihor'da orak ve tırpan; Biharea, Ghenci, Lazuri, Lapuşel, Oradea, Popeni/Cuceu ve Vladimirescu'da mahsul depolamak için toprağa açılan çukurlar; Lazuri, Lapuşel ve Popeni/Cuceu'de hayvan barınağı olarak kullanıldığı düşünülen yapı eklentileri ortaya çıkarılmıştır. Biharea, Bihor county, Lăpuşel, Oradea/Salca ve Popeni/Cuceu'da yapılan kazılarda değirmenler ve samanlı kerpiçler, Sacueni'de sebze tarımında kullanılan kazma bulunmuştur (Cosma, 2016: 171–172; Kory, 2002: 668, 671). Arkeo-botanik incelemeler Nuştar'da Avarların ekmeçlik buğday, akdarı, kirpi darı, arpa, bunlara ilaveten Geç dönemde çavdar da yetiştirdikleri, sığır, koyun, domuz ve kanatlı kümes hayvanlarının besiciliğini yaptıklarını ortaya koymuştur (Vidal-Ronchas ve ark., 2019: 1729). Sânnicolaul Român ve Biharea'da yürütülen kazılarda ortaya çıkarılan hayvan kemiklerinden hareketle, sığır, koyun, domuz ve at besiciliği yapıldığı anlaşılmaktadır (Cosma, 2016: 171–172; Daim, 2003: 486; Kory, 2002: 668). Pannonya'nın yanısıra Banat, Crişana, Tarnave ve Someş vadilerindeki geniş çayırların kontrol altına alınmak istenmesinin bir sebebi de bir bozkır kavmi olan Avarların kendi hayvan sürülerinin otlak ihtiyacının karşılanmasıdır (Cosma, 2015: 252–253). Bağcılık ve arıcılık yapıldığı da düşünülmektedir. Avar yerleşimlerinin önemli bir kısmının ırmak ve göl kenarlarında olması, söz konusu su kaynaklarında balıkçılık yapma imkânı da sağlamıştır ki, arkeolojik kazılarda olta vb. balıkçılık malzemeleri ve balık kalıntılarında rastlanmıştır. Cefa kazılarında balık ağı örmeye kullanılan kemik iğneler, Lapuşel'de balık ağlarında kullanıldığı düşünülen kilden yapılma ağırlıklar bulunmuştur. Vladimirescu, Sânnicolaul Român and Biharea kazılarında balık kalıntıları ortaya çıkarılmıştır (Cosma, 2016: 172).

Geç dönemin en önemli Avar yerleşimi Doğu Macaristan'daki Eperjes'te yapılan kazılarda ahşap barakalar, fırınlar, kazanlar, çömlek tornaları, güveç vb. çok sayıda çömlek gün yüzüne çıkarılmıştır. Kazılarda ortaya çıkarılan sığır, koyun, keçi, domuz ve at kemiklerinden hayvancılıkla uğraşıldığı ve daha çok sığır yetiştiriciliği yapıldığı, karaca, geyik ve tavşan kemiklerinden avcılığın da gerçekleştirildiği anlaşılmaktadır. Daim (2003)'in de belirttiği gibi, geyik boynuz ve tendonları kompozit yay yapımında da kullanılmıştır. Eperjesli Avarlar tahıl tarımı da yapmaktaydı (Daim, 2003: 512–513).

Yerleşik hayata geçiş hayvancılık faaliyetlerinde de değişime yol açmıştır. Artık geniş otlaklarda konar-göçer tarzda yapılan besiciliğin yerini Geç dönemde kümes hayvanları gibi küçük çiftliklerde yetiştirilebilen hayvanlar ikame etmeye başlamış, hane başına küçük ve büyük baş



hayvanların sayısı azalmıştır. Ancak bazı bölgelerde, Geç dönemde göçebe ekonomisinin sürdürüldüğüne dair bulgular da mevcuttur. Kiskun félegyháza'da yapılan kazılarda bulunan büyük hayvan barınakları Tuna ve Tisza ırmaklarının arasındaki geniş düzlüklerde konar-göçerlerin sığır ve at besiciliğine devam ettiğini göstermektedir (Szenthe, 2019: 234–236).

Etnik ve kültürel çeşitliliğin bir sonucu olarak Avar yerleşimlerinin yerel ekonomik faaliyetlerinin bileşenlerinin farklılık gösterdiği anlaşılmaktadır. Besicilik, çiftçilik, avcılık, balıkçılık gibi iktisadi faaliyetler ve bunların ticaretinin ağırlıkları nüfusu oluşturan farklı bileşenlere ve coğrafi koşullara göre değişiklik arz etmektedir (Daim, 2003: 486).

Avar toplumunda besin kaynaklarına erişimin eşitlikçi olduğunu ve sosyal sınıflar arasında beslenme kültürü açısından bir fark bulunmadığını ortaya koyan çalışmalar mevcuttur. Macaristan'daki Sajópetri bölgesinde ortaya çıkarılan Avar mezarlığında yürütülen biyo-arkeolojik araştırmalar bu yönde bulgular sunmuştur (Noche-Dowdy, 2015: 111–112). Feinman'ın da (2008) belirttiği gibi, bazı toplumlarda sosyal tabakalaşmanın tezahürü beslenme kaynaklarına erişimdeki farklılıklarda ortaya çıkarken başka bazı toplumlarda sosyal-ekonomik yaşantının farklı alanlarında, örneğin Avarlarda olduğu gibi defin uygulamalarında ve yerleşim mekânı farklılıklarında kendini gösterebilmektedir (Gary, 2008: 1119).

### I.III. Avarlarda Ticaret

Göçebe yaşam tarzı kendi kendine yeterli bir ekonomik sisteme sahip değildir. Tarımsal ürünler, kıyafet gibi tekstil ürünleri ve zanaat ürünlerinin sağlanması amacıyla bu ürünleri temin edebilecekleri yerleşik topluluklarla ticaret ilişkisi ya da gerektiğinde yağma ekonomisine gereksinim duyarlar. Bu amaçla göçebe halkların yerleşik topluluklarla girdikleri bölgesel ticari faaliyetler, doğası gereği bölgeler arası veya daha uzun mesafeli kıtalar arası ticari faaliyetlerden daha yoğundur. Ekonomik aktivitelerde kısıtlı bir iş bölümünün olduğu göçebe topluluklarda ticaretle uğraşan kişiler yok gibidir ve göçebe halkların yerleşiklerle ticari ilişkileri genelde yerleşik toplum mensubu tüccarlar tarafından yürütülmüştür. Göçebe halklar, yerleşiklerle olan ticaretlerinde genelde sığır, koyun, keçi, at gibi canlı hayvanların yanı sıra deri, yün, et ve süt ürünleri verirken, yerleşiklerden tarımsal ürünler, bitkisel gıda ürünleri, giysi, kumaş, ipek, iplik gibi tekstil ürünleri, silah, çömlekten yapılmış kaplar, takı vb. süs eşyaları alırlar. Göçebe topluluğun bölgesinden geçen transit ticaretle birlikte dikkate alındığında göçebe ve yerleşik topluluklar arasındaki ticaret, göçebe topluluk açısından sadece ihtiyaçların karşılanması ötesinde stratejik bir önem taşır. Ticaret kervanlarından alınan geçiş ücretleri, vergiler, kervanlara sağlanan güvenlik ve lojistik destekler karşılığı sağlanan gelir, yerleşiklerden hediye vs. yolla alınan ipek vb. ihtiyaç fazlası malların satılması gibi avantajlar göçebe halkların ticareti önemsemeleri ve ticaret güzergâhlarını kontrol etmek istemelerinin başlıca nedenlerinden olmuştur. Göçebe halkların yakın ticari ilişkilerde bulunduğu pazar yerlerini ve yerleşimlerini kontrol altına almak istemeleri de aynı gerekçeyle tarihte sıkça karşılaşılan bir durumdur (Khazanov, 2019: 86–89). Genel olarak Avrasya steplerinde hâkimiyet mücadelesine giren bütün göçebe halklar için söylenebilecek bu tespitler, büyük ölçüde Avarlar için de geçerlidir. Avarların hüküm sürdüğü topraklar 6.–8. yüzyıllarda da kıta içi ana ticaret yolları üzerindeydi ve konjonktüre bağlı olarak değişen ölçekte bir bölgesel ve bölgeler arası ticari faaliyet söz konusuydu. Nitekim yerleşim yerlerinin pek çoğu ana ticaret yolları üzerinde inşa edilmişti. Tisza ırmağı üzerinde karşılıklı konumlanan Kanjiža (Kanije) / Novi Kneževac, Senta / Čoka (Csóka) ve Bečej (Beçe) / Novi Bečej yerleşimleri örneğinde olduğu gibi, yerleşimlerin bazılarının ırmağın iki yakasına karşılıklı kurulmuş olması, ırmak üzerinden nakliye, ulaşım ve ticari faaliyetlerin yoğunluğunun göstergesidir (Bugarski, 2008: 444–450; Kiss, 2003: 188; Szenthe, 2019: 229).

Orta Avar dönemine ait bir mezarda Bizans yapımı lüks eşyalarla birlikte Çin menşeli gümüş kap ve üzerinde baskılı motifler olan ipek bulunması, Karpatlar bölgesinin dönemin uluslararası ticaret ağının bir parçası olduğunu göstermektedir. Avarların Keszthely, Sirmium ve Singidunum gibi bölgesel pazar özelliği taşıyan şehirlere ve ticaret yollarına hâkim olmaya çalışmaları, ticaretin Avar ekonomisi açısından önemini göstermektedir (Daim, 2003: 507; Kafesoğlu, 1998: 163–164). Kuzeyde ve Doğuda Bizans İmparatorluğu ve Germen-Slav kabileleri ile olan yoğun kültürel ve ticari alışverişleri gibi Batıda İtalya ve Adriyatik bölgesi ile de yoğun ticari ve ekonomik ilişkilerin

kurulduğu görülmektedir (Bálint, 2010: 156). 7. yüzyılda Frank tacirlerin Avar Kağanlığına seyahat ettikleri bilinmektedir (Postan, 1973: 139). Batı Pannonya'da Balaton Gölü kenarında bulunan Zamardi'de çoğunlukla Germen kökenli halkın Erken dönemde yüksek bir refah seviyesine sahip ve çevre devletlerle sıkı bir ticaret ilişkisi içinde olduğu anlaşılmaktadır (Stadler, 2008: 68). Keszthely şehrinin, 6. yüzyılın sonları ile 7. yüzyılın başlarından itibaren sadece Avarların değil Frankların, Bizanslıların, Lombardların ve Germenlerin de yer aldığı etkin bir ticari ve ekonomik ilişkilerin odağı olduğuna işaret eden arkeolojik buluntular elde edilmiştir. Keszthely bulguları geçmişte Roma İmparatorluğunun vatandaşı olan yerli Hristiyan halkın bilhassa Erken dönemde Avar sosyo-kültürel ve iktisadi yaşamında önemli bir rol oynadığına işaret etmektedir (Daim, 2003: 473–475; Kardaras, 2018: 109; Vida, 2008: 37).

Avar döneminde köle ticaretinin varlığına işaret eden kayıtlardan da bahsetmek gerekir. Fredegar, Wendlerin (Slavlar) Avarlara “bifulci” olarak hizmet ettiklerini yazmaktadır (Wallace-Hadrill, 1960: 39). Mısırlı John of Nikiu ve Theophanes, Roma sınırlarının içlerine yapılan saldırılarda çok sayıda sivil halkın Avarlar tarafından ele geçirildiğini, Nicephorus da Herakleios'a kurulan tuzağın ardından yapılan saldırılarda ele geçirilen tutsak sayısının 270 bin civarı olduğunu belirtmektedir. Miracula Sancti Demetrii 7. yüzyıl başlarında ele geçirilen bir grup Romalının köle yapıp Pannonya'ya getirildiğini kaydeder. Paul the Deacon da 610 yılı civarı çok sayıda Lombardın ele geçirilip köle yapıldığını yazmaktadır (Mango, 1990: 53; Paul the Deacon, 1975: 4.37; Lemerle, 1979: 2284). Bu kölelerden, köle ticareti ve fidye konusu edilenler dışında belirli zanaatlarda tecrübesi veya yeteneği görülenler o alanda işgücü olarak da kullanılmıştır (MacMaster, 2015: 131).

Ticarette değişim aracı olarak kısmen Bizans paraları kullanılırken ana değişim aracı tahıldı (Cosma, 2016: 177–178). Tuzun da ticarete ve vergi vb. ödemelerde para yerine ödeme aracı olarak kullanılması o dönemde yaygın görülen bir uygulamadır. Avarlar 7. yüzyılın ikinci yarısında kendi gümüş paralarını basmaya da başlamışlardır. Ancak dönemin Bizans paraları örnek alınarak basılan bu paralardan sadece 7 adet bulunması para basma girişiminin devamının gelmediğini ve sınırlı bir bölgede kullanıldığını düşündürmektedir (Resim 3). Avarların kendi paralarını basma girişiminin Merovenj hanedanlığı idaresindeki Frankların para basmaya başlamasıyla aynı tarihlere rastlaması karşılıklı bir esinlenmeyi ya da Bizans paralarının bölgeye girişinin önemli ölçüde düştüğü bir dönemde her iki devletin de uygulamaya koyduğu bir çözüm olarak değerlendirilebilir. Para basma girişimi Avar ekonomisi açısından belirli bir olgunluk ve özgüven seviyesine erişildiğinin de işareti olarak yorumlanabilir (Szenthe, 2019: 237).

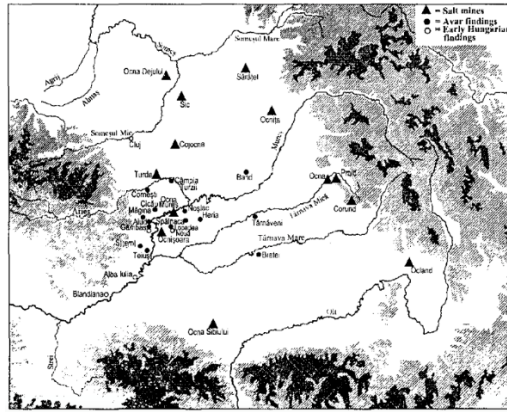
Hem insan hem de hayvan beslenmesinde önemli bir unsur olan ve aynı zamanda ödeme aracı olarak da kullanılabilen tuz, dönemin en stratejik metallerinden birisi olmuştur. Bugün olduğu gibi Orta Çağ Avrupası'nda da ekonomi ve dış politika iç içeydi ve tuz ticareti dönemin en önemli ticari faaliyetlerinden biri olduğu kadar Orta Çağ Avrupası'nın siyasetine de etki etmiş, savaş ve ittifaklara sebebiyet vermiştir. Orta Avrupa'da dönemin en zengin tuz yatakları Transilvanya'da bulunmaktaydı. Burada çıkarılan tuzun karadan Mureş ve Someş vadileri ile Meseşului geçişi kullanılarak fakat çoğu zaman da Tuna, Mureş ve Crişuri vb. ırmaklar üzerinden diğer bölgelere nakliyesi ve ticareti gerçekleştirilmekte, hatta belli noktalarda vergi ve gümrük işlemleri de yapılmaktaydı (Romhányi, 2018: 183; Cosma, 2016: 177–178; Madgearu, 2001: 271–272). Avarların fetih stratejilerinde tuz yatakları ve tuz ticaretinin kontrolünün sağlanması belirleyici faktörlerden biridir. Tuz ticaretinin ana kara yolu güzergâhı olan Mureş ve Someş hatlarının kontrolü amacıyla Tisza ve Tuna nehirlerinin arasında kalan bölge stratejiktir ve Avarların kontrolündeydi. Bu bakımdan, tespit edilen Avar mezarlıkları ile yerleşim yerlerinin pek çoğunun tuz yataklarına yakın bölgelerde olması şartı olmalıdır. Mureş ırmağı boyunca, Transilvanya platosunun orta bölgesi tuz yataklarının en yoğun olduğu bölgedir ve Avar mezarlıklarının büyük çoğunluğu da yine bu bölgede ortaya çıkarılmıştır. Transilvanya'daki Avar yerleşimi tamamıyla tuz yataklarının üretim ve ticaretinin kontrol altına tutulmasına yöneliktir (Resim 4). Avarlar tuz üretiminde tuz madenciliği konusunda tecrübesi olan yerli Slav, Gepid ve Romen halklarını işgücü olarak kullanmışlardır (Madgearu, 2001: 272–275; Cosma, 2015: 252–258).





**Şekil 3. 7. Yüzyılda Avarlar Tarafından Karpatlarda Basılan Gümüş Madeni Paralar**

**Kaynak:** (Szenthe, 2019: 239)



**Resim 4. Transilvanya (Orta ve Batı Romanya) Bölgesindeki Tuz Madenleri ve Başlıca Avar Yerleşim İzleri**

**Kaynak:** (Madgearu, 2001: 273).

#### **I.IV. Avarlarda Seramik ve Çömlekçilik**

Çömlekçilik hem üretim hem de ticareti en yoğun yapılan mallardan biridir. Avar dönemine dair arkeolojik kazılarda en çok ortaya çıkarılan bulgular çömlekler olmuştur. Gerek mezar gerek yerleşim yeri kazılarında tencere, güveç, kavanoz, maşrapa, tabak gibi yemek pişirme, yeme ve saklama kapları bulunmuştur. Arkeolojik kazılarda bulunan çömleklerin ekseriyetle yerel çömlek atölyelerinde imal edildiği anlaşılmaktadır. Sânnicolaul Român kazılarında ortaya çıkarılan dört adet çömlek fırını ve bir çömlek atölyesi buna örnektir. Bulunan çömlek fırınları genelde alt kısmı ateş yakma üst kısmı pişirme işlevi gören üst üste iki gözlü fırınlardır (Cosma, 2016: 175–177; Daim, 2003: 480; Kory, 2002: 668).

Avar yerleşim yerlerinin kazılarında ortaya çıkarılan çömlekleri Herold (2014) üç gruba ayırmaktadır: Kapaklı pişirme kapları, baskı desenli, içki vs. kabı olarak kullanılan çömlekler ve kilden yapılmış büyük küpler. Kapaklı pişirme çömlekleri en yaygın bulunan çömlek tipidir. Söz konusu çömleklerin imalatında kullanılan üç farklı yöntem olan el yapımı, yavaş dönen çömlek tornası (çıkırık) ve hızlı “wheel-thrown” çömlek tornası farklı üretim teknolojilerini ve organizasyonunu ifade eder (Cosma, 2016: 175). Erken dönemde rastlanılan, zemine açılan çukurda ya da küçük çömlek fırınlarında pişirilen el yapımı çömleklerin ve gri çömleklerin yerini Orta dönemde yavaş dönen çarka bağlı çömlek tornasında üretilenler almıştır. Bunlara ilave olarak, Orta ve Geç dönemlerde çömlek kırıntıları katkılı ve oksidasyon ortamında pişirilen çömleklere, Geç dönemde ise bazı bölgelerde sarı çömleklere rastlanılmıştır (Resim 5). Avar çömlekçiliğinin teknolojik ve üretim kalitesi olarak en üst seviyesini oluşturan sarı çömleklerin üstün niteliği hem hammadde olarak daha kaliteli hamurlardan yapılmasından hem de çömlekçilik zanaatının teknolojik

gelişmesinden kaynaklanmaktadır. Esasen, sarı çömlek üretimi büyük ölçüde Güney Karpatlarda yer alan Szekszárd, Szeged ve Újvidék'teki atölyelerde yapılmıştır. Szekszárd ve Dunaújváros, Erken dönemden itibaren geleneksel gri çömlek üretiminin de merkezlerinden biridir (Bognár, 2016: 22–25; Herold, 2014: 213–215).



**Resim 5. Széchenyi'de Bulunan Avar Mezarlığında Çıkarılan Sarı Çömlekler**

**Kaynak:** Bognár, 2016: 24.

Yerel ticarete konu olacak şekilde küçük atölyelerde gerçekleştirilen el yapımı gri-çömlek imalatı, Erken dönemin büyük ölçüde kendi kendine yeterli olma çabasına dönük, herhangi bir estetik kaygı taşımaksızın eşyanın ev ihtiyaçlarını karşılamadaki işlevinin ön plana çıktığı bir ev ekonomisi faaliyeti şeklindedir. Gri çömleklerin ülke genelinde dağıtımının yaygınlaşmaması, yerel bir zanaat faaliyeti olarak kalmasının nedeni olarak Herold (2018), Kağanlığın farklı bölgelerinde farklı ekonomik yapıların hâkim olmasını ve pazarlama ağının bazı bölgelerde oluşmamasını göstermektedir. Üretim teknolojisindeki yenilikler sayesinde çömlek çarkına geçiş farklı bir ekonomik organizasyonu temsil etmektedir. Çömlekçilik, bu aşamada, ustalık gerektiren bir işkoluna dönüşmeye başlamıştır. Orta dönemden itibaren Avar toplumunda çömlekçilikle sınırlı olmayan bir toplumsal iş bölümü sürecinin geliştiğini düşünebiliriz. Nitekim bu dönemde dokumacılık, kerestecilik, ahşap işçiliği, metal işçiliği, takı ve kuyumculuk zanaat olarak ortaya çıkmaya ve belli hanelerin geçim kaynağına dönüşmeye başlamıştır. Ayakla çalıştırılan “wheel-thrown” çarklarının kullanımı ise üretim teknolojisinde daha ileri bir safhayı temsil etmektedir. Hane ihtiyaçlarının ötesinde, kazanç amaçlı seri üretimi ve bu ürünlerin başka ürünler karşılığı değiş tokuşu veya satılması, yerleşik toplum özelliklerine uygun bir gelişme olarak karşımıza çıkmaktadır. Szekszárd kazılarında “wheel-thrown” çömlek imalathaneleri ortaya çıkarılmıştır. Pişirmeden ziyade servis etme amaçlı üretilen bu tarz üst kalite çömleklerin kullanımının yaygınlaşması Avar toplumunun refah seviyesindeki artışın göstergesidir. “Wheel-thrown” çömleklere Erken dönemde sadece Batı Macaristan'da Avar seçkinlerine ait birkaç noktada rastlanırken Orta dönemde elit olmayan halk kesimleri arasında da kullanılmaya başlanmış ve Geç dönemde daha da yaygın bir kullanıma ulaşmıştır. Diğer taraftan, Daim (2003) seçkin mezarlarında eski usul el yapımı çömleklere de rastlanmış olmasını, torna çarkında üretilen çömleklerin el yapımı olanlardan daha değerli olmadığını gösterdiğini ileri sürse de torna çarkı kullanılarak sağlanan çömlek üretimindeki artışın çömlek fiyatlarını düşürmüş olması, en azından görece teknolojik ürün olan torna imalatı çömleklerin daha pahalı olmamasını sağlaması daha olasıdır. Herold'ün belirttiği gibi benzer bir gelişme metal malzeme ve takıların kullanımında da görülmektedir. Geç döneme ait kazılarda bu eşyalara Erken ve Orta dönemlere göre daha fazla rastlanılmıştır (Herold, 2014: 220, 224–227; Daim, 2003: 512).

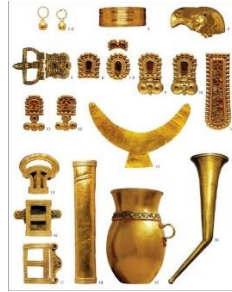
Geç dönemle birlikte çömlek türlerinin değişim göstermesi yemek alışkanlıklarının değiştiğini düşündürmektedir. Bu dönemde çömlekten yapılmış pişirme kazanları ve çömlek tencere kapakları Orta ve Doğu Avrupa'da yaygın bir şekilde görülmeye başlanmıştır. Döneme ilişkin çömlek türleri ve diğer araştırmalar, Geç dönemin ana besin kaynağının tahıl ürünleri olduğunu göstermektedir (Szenthe, 2019: 229). Diğer taraftan Kunbábony'de ortaya çıkarılan anforada bulunan Bizans yapımı gri çömlekler, bu alanda dış ticaretin da varlığına işaret etmektedir. Daha Erken dönemde, Orta Tuna nehri boyunca yer alan Kölked-Feketekapu yerleşimi çömlek ticaretinde ve Akdeniz bölgesinde imal edilen “spatheia” gibi anforaların dağıtımında önemli bir kavşak noktası idi. Kandil talebi büyük ölçüde Bizans'tan sağlanmakla birlikte Dunaujvaros ve Kölked-Feketekapu'da Bizans imitasyonu el yapımı kandiller de bulunmuştur. Tisza ve Tuna nehirleri arasında kalan Tiszavasvári ve Kunbábony

yerleşimleri Orta Avar dönemine ait mezarlıklarda Batı Karadeniz bölgesi menşeli amforalar ortaya çıkarılmıştır. Bu tarz anforaların Avar seçkinleri tarafından prestij ve ekonomik gücü yansıtan bir "lüks talebi" oluşturduğu da düşünülmektedir (Cosma, 2016: 176; Daim, 2003: 481, 512; Herold, 2014: 192; Gandila, 2018: 48–49, 67).

#### I.V. Avarlarda Madencilik ve Metal İşleme

Avarların hüküm sürdüğü Transilvanya ve Pannonya toprakları bilhassa tuz, demir, bakır, gümüş ve altın madenleri bakımından oldukça zengin topraklardır. Erken Orta Çağ'dan itibaren ilkel yöntemlerle yüze yakın maden filizlerinden, bataklık cevherlerinden, nehir yataklarından ya da toprak üstüne çıkmış maden cevheri içeren kayalardan bu madenlerin elde edildiği bilinmektedir (Batizi, 2018: 166). Orta Çağ'da Transilvanya'da Arieş ırmağı vadisinde kaydırma gibi geleneksel yöntemlerle altın madenciliği yapılmıştır. 7. ve 8. yüzyıllarda bölge halkının geleneksel madencilik faaliyetlerine Avarların kontrolünde devam etmiş olması muhtemeldir (Cosma, 2015: 258).

Güneybatı Macaristan'da yapılan arkeolojik bulgulardan hareketle Török ve ark. (2012), 7. yüzyılda Avarlarda demirciliğin oldukça önemli bir iktisadi faaliyete dönüştüğünü belirtmektedir (Török ve ark., 2012: 133). Balaton Gölünün güneyindeki yerleşimlerin demir dökümcülüğüyle uğraştığı, Kaposvár'da ortaya çıkarılan mezarlığın bu yöredeki demir kaynaklarını kontrol eden Avarlara ait olduğu düşünülmektedir. Aynı şekilde, Kağanlığın kuzeydoğusunda yer alan Rudabánya'daki yerleşimlerin buradaki yüzeysel bakır ve demir yataklarını, Mecsek Dağlarının güney eteklerindeki yerleşimlerinin yüzeysel bakır yataklarını, Mureş ve Arieş ırmakları boylarında bulunan yerleşimlerin ise Transilvanya tuzlarını çıkararak ya da kontrol eden gruplara ait olduğu tahmin edilmektedir (Szenthe, 2019: 240). Banat bölgesindeki Gornea, Berzasca, Moldova Nouă'da siderite (demir karbonat), Gornea, Moldova Nouă'da manyetit (mıknatis taşı) ve Dubova, Ogradena, Svinița'da hematit madenciliği yapılmakta ve bu minerallerden demir elde edilmekteydi (Gáll ve Romát, 2016: 451).



**Resim 6. Kunbabony ve Nagyszentmiklos'ta Ortaya Çıkarılan Bazı Değerli Eşyalar**

**Kaynak:** (Csáky ve ark., 2020: 22)

Avar metal işçiliği ve sarraflığı dönemin Germen ve Slav kabilelerindeki çok üstün ancak Bizans'ın da gerisindeydi (Bálint, 2010: 156–157). Avar yerleşim yerlerinde yapılan kazılarında demir ocakları ve fırınlar ile metal işçiliğinde kullanılan çok sayıda alet ortaya çıkarılmıştır (Cosma, 2016: 174; Kory, 2002: 666–667; Heinrich-Tamaska, 2008: 239). Bálint (2010)'in de ifade ettiği gibi, takı ve mücevherler Avar kültürel mirasından günümüze kalan en önemli parçalardandır. Avar dönemine ait en zengin parçaların bulunduğu mezar, Kunbabony'de ortaya çıkarılan ve muhtemelen 7. yüzyılın ikinci yarısında yaşayan bir Avar soylusuna aittir. Geç döneme ait Nagyszentmiklos hazinesi ise, altından mamul ve bazılarının üzerlerinde çeşitli resimler, motifler ve runik yazılar bulunan 23 parça kâse, tabak ve sürahiden oluşan, muhtemelen en meşhur Avar mirasıdır (Resim 6).



**Resim 7. Avar Dönemi Kemer Tokası ve Parçaları ile Küpeler**

**Kaynak:** (Metmuseum.org, 2020)

Metal işleme teknolojisindeki gelişim dikkate alındığında, Heinrich-Tamaska (2008), Erken ve Orta dönemlerde presleme tekniği daha yaygın kullanılmakta iken Geç dönemde kalıp ve döküm tekniğinin ön plana çıktığını belirtmektedir (Heinrich-Tamaska, 2008: 237). Resim 7’de görüldüğü üzere metal levha, bakır veya bronz alaşımlar, değerli taş vb. parçaların montajında presleme, granülasyon (güherse) ve filigre (telkâri), kabartma (repousse), zımbalama, dövme gibi farklı teknikler kullanılmış, üretilen metal eşyalara çoğu zaman parlatma, sırlama, perdahlama gibi yüzey işçiliği ve gerektiğinde savatlama, menevişleme gibi tekniklerle çeşitli süslemeler ve boyama uygulanmıştır (Schwarcz & Varga, 2010: 208–223; Bálint, 2010: 147–153). Sarraflık ve metal işleme zanaatı Avar ekonomisinin etno-kültürel olarak en heterojen faaliyet kollarından biridir. Geç dönemde Avar materyal kültürünün çevresel katkılarla zenginleşen ve zamanla kendi özgü kimliğini bulan bir yeknesaklığa ulaştığı görülmektedir. László (1955) bu değişimin salt modayla ilgili olmadığını, bilakis 7. yüzyılın sonlarında gerçekleşen yeni göç dalgalarıyla mayalanan Avar sosyal ve kültürel kimliğinin Avar yerleşimleriyle birlikte yayılmasının sonucu oluştuğunu ve sosyo-kültürel yaşamda Asyatik unsurların baskın hale geldiğini ileri sürmektedir (László, 1955; Young, 1978: 472, 474). Bu sürece Avarizasyon adı verilmektedir (Gáll, 2014: 300).

Arkeolojik kazılarda bulunan bazı takı eşyalarının üzerinde yapılan metalürjik analizler, aynı takı setlerinde bile farklı alaşımların kullanıldığını ortaya koymuştur. Alaşım kompozisyonundaki farklılıklar kuyumcu atölyelerinin küçük ölçekli olduğunu ve küçük miktarlarda hammaddelerle çalıştıklarından her defasında farklı alaşım kompozisyonu oluştuğunu göstermektedir. Çömlekçilik ve diğer iş kollarında olduğu gibi burada da yerel düzeyde faaliyet gösteren, küçük ölçekli, seri üretim yapmayan ve muhtemelen sipariş üzerine çalışılan bir zanaat kolu karşımıza çıkmaktadır. Diğer taraftan, Erken dönemden Geç döneme değin ortaya çıkan döküm teknolojisinde olduğu gibi metalürjik yenilikler arkeolojik kazılarda açıkça görülmektedir. Altın vs. değerli metal kaplamalı kemer setlerini bilhassa elit altı kesimlerin yaygın bir şekilde kullandığı anlaşılmaktadır. Buradan hareketle, dinamik ve yeniliklere açık olduğu kadar farklı sosyo-ekonomik tabakadaki insanların gelir düzeylerine uygun üretim yapabilen bir metal işleme zanaatı ile karşı karşıya olduğumuzu rahatlıkla söyleyebiliriz (Bálint, 2010: 149–150; Daim, 2003: 502–503).

## SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Hâkimiyet kurdukları yaklaşık 250 yıllık sürede Avar ekonomisinin oldukça dinamik ve değişken bir yapı sergilemiş, şartlara bağlı bir gelişim göstermiştir. Erzak tedarikine bağımlı, temel faaliyet alanı hayvancılık olan ve savaş/yağma ekonomisinin önemli bir yer tuttuğu göçebe ekonomisinden zamanla yarı göçebe-yarı yerleşik toplum ekonomisine evrilmiş; tarım, hayvancılık ve çeşitli zanaat kolları ekonominin temel taşlarını oluşturmuştur. Bu süreçte, toplumsal iş bölümü gelişmeye başlamış ve zanaat erbablığı, ev ekonomisinin ötesinde bir üretim ölçeğine erişilmesini sağlamıştır. Gerek Bizans İmparatorluğu gerekse diğer komşu devlet ve halklarla aktif bir bölgesel ticaretin yürütüldüğü, yine arkeolojik bulgulardan anlaşılmaktadır. Avar zanaatkârlığının

gelişiminde söz konusu ticaretin gerek teknik gerekse kültürel anlamda belirleyici bir etkileşim sağladığı görülmektedir.

Literatürde, iktisadi düşüncenin geçirmiş olduğu dönüşüm sürecinde ilk olarak sınırsız istek ve ihtiyaçlar karşılığında kıt kaynakların var olduğu savunulmuştur. Bu biçimsel düşünce ilerleyen dönemlerde toplumsal tedarik sürecine geçişi ifade eden işlevsel tanıma dönüşmüştür. Diğer taraftan Roma ekonomisinde de farklı kademelerde seyirler izlendiği görülmektedir. Benzer ölçek ve içerikte olmasa da, Avar ekonomisindeki gelişmeleri de Erken, Orta ve Geç Dönemler boyunca belirli bir seyir izlediğini ifade etmek abartı olmayacaktır. 6. yüzyılın ikinci yarısında Avarların Orta Avrupa'ya gelişiyle değişen demografik yapı ile birlikte Erken dönemde göçebe ve yağma ekonomisinin baskın olduğu görülmektedir. Besicilik ve çevre kabile ve devletlerden haraç ve gıda malzemeleri almaya yönelik savaşlar bu aşamanın baskın karakteridir. Başarısız Konstantinopolis kuşatması sonrasına denk gelen Orta Dönemde nüfus artışı ve demografik yapıda yeni bir dönüşüme yol açan Bulgar nüfus hareketi, Bulgar ve Slav isyanları beraberinde yerleşik hayata kademeli geçişin başladığı, buna paralel olarak tarım ve zanaat ekonomisinin başladığı, hem nüfus artışı hem de yerleşikleşmenin etkisiyle tarımsal ve tarım dışı üretimin artış gösterdiği anlaşılmaktadır. Geç dönemde yerleşik hayata geçişin yaygınlaşmasıyla birlikte göçebe ekonomisinin yerini tarım ve zanaat kollarından ev ekonomisini aşan ölçekte üretim faaliyetleri almıştır. Bu dönemde yaşanan görece barış ortamıyla beraber savaş ekonomisi küçülürken tarım ve tarım dışı ekonomik faaliyetler artmıştır.

Büyük ölçüde arkeolojik kazılara ilişkin çalışmalardan ve döneme ait önemli kroniklerden yararlanılan bu çalışmada 6.–8. yüzyıllar arasında Orta ve Doğu Avrupa'da hüküm süren Avar Kağanlığı'nın iktisadi tarihine ışık tutulmaya çalışılmıştır. Karanlıkta kalan hususların çokluğunda Avarların kendi yazılı kaynaklarının bulunmayışı, istatistiki verilerin yokluğu, arkeolojik bulguların değerlendirilmesinde ortaya çıkabilecek riskler ve kroniklerin sübjektif bakış açıları önemli etkenlerdir. Bilhassa Avar yerleşim yerlerinde yürütülen arkeolojik çalışmaların yetersizliği de karşılaştırmalı ve bütüncül bir analiz yapmayı engellemektedir. Avar Kağanlığı'nın hâkim olduğu coğrafyada 600'den fazla yerleşim yeri tespit edilmiş olsa da bunların pek azında kazı çalışması yapılmıştır. Kazı bulgularının tarihlendirilmesi ise bir başka sorundur. Bununla birlikte, bu çalışma Avarların iktisadi tarihine özgü ilk müstakil çalışma olarak Avar tarihine ilişkin önemli bir boşluğu doldurmaktadır. Arkeolojik çalışmaların ilerlemesi, yeni tekniklerin uygulamaya konulması, ortaya çıkarılacak yeni bulgular ve arkeolojik bulguların tarihlendirmesinde kaydedilecek ilerlemeler ileride daha net bilgiler elde edilmesini sağlayacaktır. Ekonomik ilişkilerin ve faaliyetlerin dinamik işleyişi ve olası dönüşümünün Avar Kağanlığı'nın tarihsel seyrine ne şekilde etki ettiği; dönemler arası ve topluluklar arası gelişim evrelerinin daha net anlaşılabilmesi açısından söz konusu ekonomik ilişkilerin ve faaliyetlerin dönemler arası veya aynı çağın diğer egemen toplulukları arasında karşılaştırmalı değerlendirmesi arkeolojik çalışmalardaki gelişmeler ışığında ele alınması gereken başlıca konular olacaktır.

## KAYNAKÇA

- Bálint, C. (2010). Avar gold smith work from the perspective of cultural history. In C. Entwistle & N. Adams (Eds.), *Intelligible Beauty: Recent Research on Byzantine Jewellery* (pp. 146–160). British Museum Research Publication.
- Batizi, Z. (2018). Mining in medieval Hungary. In J. Laszlovszky, B. Nagy, P. Szabó & A. Vadas (Eds.), *The Economy of Medieval Hungary*, (pp. 166–181). Leider: Brill Publisher.
- Baumer, C. (2014). *The history of Central Asia*. London: Tauris.
- Blockley, R. C. (1985). *The history of Menander the Guardsman: introductory essay, text, translation and historiographical notes*. Liverpool: Francis Cairns Publications Ltd.
- Bognár, B. K. (2016). A special ceramic type: The late Avar yellow pottery. *Hungarian Archaeology*, 22–28.
- Bugarski, I. (2008). The geomorphological matrix as a starting point for determining the position of Avar-time settlements in Pannonia: The example of the Bačka region. *Archäologisches Korrespondenzblatt*, 38(3), 438–439.



- Bugarski, I. (2009). *Nekropole iz doba antike i ranog srednjeg veka na lokalitetu Čik (Cemeteries from antiquity and early Middle Ages at čik)* (Posebna izdanja 46). Beograd: Arheološki institut, Gradski muzej Bečež.
- Cosma, C. (2015). Avar warriors in Transylvania, Sătmar and Maramureş, Crişana and Banat. Archaeological landmarks on the political status of western Romania in the Avar Khaganate. In C. Cosma (Ed.), *Warriors, weapons, and harness from the 5th–10th centuries in the Carpathian Basin, Ethnic and cultural interferences in the 1st Millennium B.C. to the 1st Millennium A.D.* (pp. 251–280). Cluj-Napoca: Mega Publishing House.
- Cosma, C. (2016). Notes on the economy structure in Crişana, Sătmar and Maramureş during the 8th–10th centuries AD. *Banatica*, 26(I), 169–190.
- Csáky, V., Gerber, D., Koncz, I., Csiky, G., Mende, B. G., Szeifert, B., Egyed, B., Pamjav, H., Marcsik, A., Molnár, E., Pálfi, G., Gulyás, A., Kovacsóczy, B., Lezsák, G., M., Lőrinczy, G., Szécsényi-Nagy, A., & Vida, T. (2020). Genetic insights into the social organisation of the Avar period elite in the 7th century AD Carpathian Basin. *Scientific Reports*, 10(1), 1–14.
- Curta, F. (2016). Avar Blitzkrieg, Slavic and Bulgar raiders, and Roman special ops: mobile warriors in the sixth-century Balkans. In I. Zimonyi & O. Karatay (Eds.), *Central Eurasia in the middle age, studies in honour of Peter B. Golden* (pp. 69–90). Wiesbaden: Harrassowitz Verlag Publisher.
- Curta, F. (2017). Coins, forts and commercial exchanges in the sixth and early seventh-century Balkans. *Oxford Journal of Archaeology*, 36(4), 439–454.
- Daim, F. (2003). Avars and Avar archaeology, an Introduction. In H.-W. Goetz, J. Jarmut, & W. Pohl (Eds.), *Regna and gentes. The relationship between late antique and early medieval peoples and kingdoms in the transformation of the Roman world* (pp. 463–570). Leiden, Boston: Brill Publisher.
- Einhard-Garrod, H. W., & Mowat, R. B. (1915). *Einhard's life of Charlemagne: The Latin text*. Oxford: The Clarendon Press.
- Firth, R. (1967). *Themes in economic anthropology*. Routledge, London.
- Gáll, E. (2014). The Avar conquest and what followed. Some ideas on the process of 'Avarisation' of Transylvanian Basin (6th–7th centuries). In *Archäologische Beiträge - Gedenkschrift zum hundertsten Geburtstag von Kurt Horedt. Patrimonium Archaeologicum Transylvanicum* (7) (pp. 295–323). Cluj-Napoca: Editura Mega Publisher.
- Gáll, E., & Romát, S. (2016). The current state of archaeological research on the Avar period in the Banat: observations on the changes in the Avar settlement territory in this region and on some early medieval cultural-sociological phenomena. In *Zwischen byzanz und der steppe*. Budapest: MTA BTK Régészeti Intézet.
- Gandila, A. (2018). *Cultural encounters on Byzantium's northern frontier, c. AD 500–700: Coins, artifacts and history*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Gary, F. M. (2008). *Encyclopedia of Archaeology* (Vol. 2). Elsevier.
- Greatrex, G. (Ed.). Phenix, R. R., Horn, C. B., Brock, S., & Witakowski, W. (Çev.). (2011). *The chronicle of pseudo-Zachariah rhetor: Church and war in late Antiquity*. Liverpool University Press.
- Heinrich-Tamaska, O. (2008). Avar-age metalworking technologies in the Carpathian basin (Sixth to eighth century). In F. Curta (Ed.), *The Other Europe in the Middle Ages, Avars, Bulgars, Khazars and Cumans* (pp. 237–261). Leiden: Brill Publisher.
- Herold, H. (2014). Insights into the chronology and economy of the Avar Khaganate and the post-Avar Period: Pottery production and use in the Carpathian Basin from the late 6th to the 10th century AD. *Acta Archaeologica Carpathica*, 49, 207–229.
- Herold, H. (2018). Settlements of the Avar Khaganate. *Antaeus*, 35-36, 187–203.
- Kafesoğlu, İ. (1998). *Türk Milli Kültürü* (17. Baskı). İstanbul: Ötüken Neşriyat.
- Kardaras, G. (2018). *Byzantium and the Avars, 6th–9th century AD: political, diplomatic and cultural relations*. Brill, Leiden.
- Khazanov, A. M. (2019). Steppe nomads in the Eurasian trade. *Chungara Revista de Antropología Chilena*, 51(1), 85–93.
- Kiss, A. (2003). Archäologische und numismatische Angabenzur Siedlungsgeschichte des Donau-Theiß-Zwischenstromlandes in der zweiten Hälfte des 5. und der ersten Hälfte des 6. Jahrhunderts. In R. Bunardžić, Ž. Mikić & S. A. Društvo (Eds.), *Spomemica Jovana Kovačevića, Memorial de Jovan Kovačević*. Beograd.
- Kory, R. W. (2002). Arkeolojik Bir Araştırma - Avar Yerleşimleri. *Türkler*, 2, 664–673.

- László, G. (1955). *Études archéologiques sur l'histoire de la société des Avars*. Budapest: Akadémiai Kiado Publisher.
- Lemerle, P. (1979). *Les Plus Anciens recueils des miracles de saint Demetrius et la pénétration des slaves dans les Balkans*. Paris: Éditions du Centre national de la recherche scientifique.
- Livius.org. (2020). Retrieved from: <https://www.livius.org/pictures/hungary/aquincum/aquincum-museum-pieces/aquincum-model-of-a-farm-from-the-avar-period> (27.08.2020).
- MacMaster, T. J. (2015). *The transformative impact of the slave trade on the Roman world, 580–720* (PhD dissertation). The University of Edinburgh.
- Madgearu, A. (2001). Salt trade and warfare in early medieval Transylvania. *Ephemeris Napocensis*, XI, 271–283.
- Mango, C. (1990). *Short History*. Washington DC: Dumbarton Oaks Publisher.
- Maurice, O., & Dennis, G. T. (1984). *Maurice's strategikon: Handbook of Byzantine military strategy*. Pennsylvania: University of Pennsylvania Press.
- Metmuseum.org. (2020). Erişim adresi: <https://www.metmuseum.org/search-results#!/search?q=Avar> (27.08.2020).
- Noche-Dowdy, L. (2015). *Multi-isotope analysis to reconstruct dietary and migration patterns of an Avar population from Sajópetri, Hungary, AD 568–895* (Unpublished Dissertation). University of South Florida, USA.
- Paul the Deacon, H. G. (1975). *History of the Lombards*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- Pisidae, G., & Bekker, I. (1836). *Georgii pisidae expeditio Persica, bellum Avaricum, Heraclias, corpus scriptorum historiae Byzantinae*. Bonnae: Weber Publisher.
- Pohl, W. (2018). *The Avars: A steppe empire in Europe, 567–822*. New York: Cornell University Press.
- Postan, M. M. (1973). *Mediaeval Trade and Finance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Premuzic, Z., & P. & Papesa, A. R. (2016). A case of Avar period trepanation from Croatia. *Anthropological Review*, 79(4), 471–482.
- Romhányi, B. F. (2018). Salt mining and trade in Hungary before the Mongol invasion. In J. Laszlovszky, B. Nagy, P. Szabó, & A. Vadas (Eds.), *The Economy of Medieval Hungary* (pp. 182–204). Leiden: Brill Publisher.
- Rona-Tas, A. (1999). *Hungarians and Europe in the early Middle Ages, an introduction to early Hungarian history*. Budapest: Central European University Press.
- Salisbury, R. F. (1973). Economic anthropology. *Annual Review of Anthropology*, 2, 85–94.
- Schloss Ambrass Innsbruck. (2015). Retrieved from: <https://www.schlossambras-innsbruck.at/it/besuchen/ausstellun/gen/archiv/2015/zu-gast-in-ambras-05> (27.08.2020).
- Schmauder, M. (2015). Huns, Avars, Hungarians - reflections on the interaction between steppe empires in Southeast Europe and the Late Roman to Early Byzantine Empires. In J. Bemmann & M. Schmauder (Eds.), *Complexity of interaction along the Eurasian steppe zone in the first millennium CE* (pp. 671–692). Bonn.
- Schmidt, L. (1985). *Zur Geschichte der Langobarden*. Leipzig: G. Fock Publisher.
- Scholz, B. W., & Rogers-Gardner, B. (1972). *Carolingian chronicles: Royal Frankish annals and Nithard's Histories*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Schwarcz, D., & Varga, Z. (2010). Metalwork in the early Avar period: Granulation, filigree - imitation. *Tyragetia*, IV(XIX), 208–223.
- Stadler, P. (2008). Avar chronology revisited, and the question of ethnicity in the Avar Qaganate. In F. Curta & R. Kovalev (Eds.), *The other Europe in the Middle Ages: Avars, Bulgars, Khazars, and Cumans* (pp. 47–82). Leiden: Brill Publisher.
- Szadeczky-Kardoss, S. (1990). The Avars. In D. Sinor (Ed.), *The Cambridge History of Early Inner Asia* (p. 226). New York: Cambridge University Press.
- Szenthe, G. (2019). The 'late Avar reform' and the 'long eighth century': A tale of the hesitation between structural transformation and the persistent nomadic traditions (7th to 9th century AD). *Acta Archaeologica Academiae Scientiarum Hungaricae*, 70(1), 215–250.
- Szentpéteri, J. (Ed.). (2002). *Archäologische denkmäler der awarenzeit in mitteleuropa: In memoriam Professoris Stephani Bóna (1930–2001), Varia Archaeologica Hungarica (13)*. Budapest: Archäologisches Institut der Ungarischen Akademie der Wissenschaften.

- Theodorus, S., Makk, F. & Sternbach, L. (1975). *Traduction et Commentaire de l'homélie écrite probablement par Théodore le Syncelle sur le siège de Constantinople en 626*. Szeged.
- Török, B., Kovács, Á., Barkóczy, P., & Kristály, F. (2012). Complex archaeometrical examination of iron tools and slag from a Celtic settlement in the Carpathian basin. *Proceedings of the 39<sup>th</sup> International Symposium for Archaeometry, Leuven*, 125–134.
- Vida, T. (2008). Conflict and coexistence: The local population of the Carpathian Basin under Avar rule (sixth to seventh century). F. Curta (Ed.), *The Other Europe in the Middle Ages Avars, Bulgars, Khazars and Cumans* (pp. 13–46). Leiden: Brill Publisher.
- Vidal-Ronchas, R., Šikanjić, P. R., Premužić, Z., Papeša, A. R., & Lightfoot, E. (2019). Diet, sex, and social status in the Late Avar period: stable isotope investigations at Nuštar cemetery, Croatia. *Archaeol Anthropol Sciences*, 11(5), 1727–1737.
- Wallace-Hadrill, J. M. (1960). *The fourth book of the chronicle of Fredegar with its continuations*. London: Nelson Publisher.
- Whitby, M., & Whitby, M. (1989). *Chronicon paschale 284–628 A.D.* Liverpool: Liverpool University Press.
- Young, B. K. (1978). Funeral archaeology and Avar culture: Old excavations yield serial data. *Journal of Field Archaeology*, 5(4), 471–477.



**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 yazar(lar)ına aittir.

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

---



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/ohuiibf/>

ISSN: 2564-6931

DOI:

Geliş Tarihi / Received:

Kabul Tarihi / Accepted:

Yayın Tarihi / Published:

## ÇALIŞMANIN BAŞLIĞI

Yazar Adı SOYAD<sup>1</sup>  
Yazar Adı SOYAD<sup>2</sup>

### 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. 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.

<sup>1</sup> Yazarın Unvanı, Kurumu, mail adresi, ORCID: 0000-00XX-XXX

<sup>2</sup> Prof. Dr., Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü, [mailadresi@ohu.edu.tr](mailto:mailadresi@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.

**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 özeti 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](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 taşımalıdır. 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** : xxx

**Author Contributions** : xxx

**Conflict of Interest** : xxx

**Acknowledgement** : xxx

---

## 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 political, social and cultural practices in Ege University* (Doctoral dissertation). Retrieved from: Retrieved from <http://library.iyte.edu.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](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 alınılıyorsa 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.