



ANKARA

HACI BAYRAM VELİ ÜNİVERSİTESİ

İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ

İİBF DERGİSİ

e-ISSN
2667
405X

Cilt: 24
Sayı: 1
Yıl: 2022

ANKARA HACI BAYRAM VELİ ÜNİVERSİTESİ

İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

SAHİBİ

Prof. Dr. Kemal GÖRMEZ

Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dekan V.

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Prof. Dr. Murat ATAN
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

YAYIN KURULU

Prof. Dr. Cihan TANRIÖVEN
Prof. Dr. Hamit Emrah BERİŞ
Prof. Dr. Mustafa Nail ALKAN
Prof. Dr. Selda AYDIN
Prof. Dr. Yücel UYANIK

EDİTÖR

Prof. Dr. Murat ATAN

BÖLÜM ALAN EDİTÖRLERİ

Prof. Dr. Latif ÖZTÜRK
Doç. Dr. Çiğdem ERDEM
Doç. Dr. Edibe Asuman ATILLA
Doç. Dr. Furkan EMİRMAHMUTOĞLU
Doç. Dr. Gökhan AYKAÇ
Doç. Dr. Hazal Iğın BAHÇECİ BAŞARMAK
Doç. Dr. Nuray TOSUNOĞLU
Doç. Dr. Oğuzhan YAVUZ
Dr. Öğr. Üyesi Bilgen TAŞDOĞAN
Dr. Öğr. Üyesi Güler KARAMAN
Dr. Öğr. Üyesi İrşat SARIALIOĞLU
Dr. Öğr. Üyesi Kürşat TUTAR
Dr. Öğr. Üyesi Mesut ASLAN
Dr. Öğr. Üyesi Şahnaz KOÇOĞLU
Öğr. Gör. A. Aziz YILDIZ

İLETİŞİM

Münire DEMİRTAŞ
Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
Beşevler/Ankara
Tel: +90 (312) 216 13 62
dergipark.org.tr/ahbvuibfd
iibfdergi@hbv.edu.tr

DANIŞMA KURULU

Prof. Dr. Abdülkadir ŞENKAL	Kocaeli Üniversitesi
Prof. Dr. Alaeddin TİLEYLİOĞLU	Çankaya Üniversitesi
Prof. Dr. Ali HALICI	Başkent Üniversitesi
Prof. Dr. Aşkın KESER	Uludağ Üniversitesi
Prof. Dr. Atılhan NAKTİYOK	Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr. Ayşegül MENGİ	Ankara Üniversitesi
Prof. Dr. Hasan Bahadır TÜRK	Çankaya Üniversitesi
Prof. Dr. Burhan AYKAÇ	İstanbul Gelişim Üniversitesi
Prof. Dr. E. Tuncay SENYEN-KAPLAN	Başkent Üniversitesi
Prof. Dr. Ercan UYGUR	Ankara Üniversitesi
Prof. Dr. Erineç YELDAN	Bilkent Üniversitesi
Prof. Dr. Eyüp Günay İSBİR	İstanbul Aydın Üniversitesi
Prof. Dr. Fuat SEKMEN	Sakarya Üniversitesi
Prof. Dr. Füsun ARSAVA	Atılım Üniversitesi
Prof. Dr. Hakkı Hakan YILMAZ	Ankara Üniversitesi
Prof. Dr. Haluk ALKAN	İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr. Hasan Altan ÇABUK	Çukurova Üniversitesi
Prof. Dr. İbrahim AOUBE	Hawaii University
Prof. Dr. İbrahim AYDINLI	Yıldırım Beyazıt Üniversitesi
Prof. Dr. İbrahim DOĞAN	Marmara Üniversitesi
Prof. Dr. Mehmet Cahit GÜRAN	Hacettepe Üniversitesi
Prof. Dr. Murat CANİTEZ	KTO Karatay Üniversitesi
Prof. Dr. Mustafa DELİCAN	İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr. Mustafa Kemal BİÇERLİ	Anadolu Üniversitesi
Prof. Dr. Nuran BAYRAM	Uludağ Üniversitesi
Prof. Dr. Öznur YÜKSEL	Çankaya Üniversitesi
Prof. Dr. Ralph H. SALMI	California State University, San Bernardino
Prof. Dr. Sedat MURAT	İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr. Selami SEZGİN	Osman Gazi Üniversitesi
Prof. Dr. Sertaç Hami BAŞEREN	Ankara Üniversitesi
Prof. Dr. Sibel TURAN	Trakya Üniversitesi
Prof. Dr. Şenol DURGUN	Ankara Sosyal Bilimler Üniversitesi
Prof. Dr. Şükrü KARATEPE	İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi
Prof. Dr. Tekin AKDEMİR	Yıldırım Beyazıt Üniversitesi
Prof. Dr. Uğur ÖMÜRGÖNÜLŞEN	Hacettepe Üniversitesi
Prof. Dr. Ulvi KESER	Girne Amerikan Üniversitesi

TASARIM-DİZGİ: A. Aziz YILDIZ

YAYIN TÜRÜ: Yerel Süreli

Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi
Hakemli bir dergidir. Dergimizde yayımlanan makaleler, yazarların kendilerini bağlamaktadır.
Dergimiz TÜBİTAK-ULAKBİM (SBVT), SOBİAD, EBSCO ve ASOS Index tarafından taranmaktadır.
Yeni E- ISSN: 2667-405X
Eski ISSN: 2148-1792 (Elektronik), 1302-2024 (Basılı)

ANKARA HACI BAYRAM VELİ ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

dergipark.org.tr/ahbvuibfd

Cilt: 24 Sayı: 1

İÇİNDEKİLER

Covid-19 Sürecinde Türkiye’de Aşı Tereddüdü ile Google Arama Hacmi Verileri Arasındaki İlişkinin Değerlendirilmesi Gülsün ERİGÜÇ, Nazan KARTAL, Gamze ARIKAN.....	001-022
Performans Yönetiminde Performans Yükselme Uygulaması: Sorunlar Üzerinden Bir Değerlendirme Mehmet Akif ÖZER, Meryem KARTAL.....	023-044
Tek Parti İktidarları ve Demokratik Hukuk Devleti İle Etkileşimler Ömer KESKİNSOY, Semih Batur KAYA.....	045-060
Türkiye’de Para İkamelinin Gelişimi ve ARDL Yöntemi ile Tahmini Erol BULUT, Yağmur TOKATLIOĞLU.....	061-096
Güney Çin Denizi: Ekonomik ve Stratejik Rekabeti Anlamak Kerem GÖKTEN.....	097-122
Vergilemede Fonksiyon (Amaç) Analizi: Türkiye için 1975 – 2017 Dönem Değerlendirmesi Haydar L. EJDER, Eren ÇAŞKURLU.....	123-140
Türkiye Varlık Fonunun Riskleri İsmail ENGİN.....	141-170
Avrupa Birliği Ülkeleri ve Türkiye’nin 2016 – 2020 Yılları Arası Makroekonomik Performansının ARAS ve COPRAS Yöntemleri ile Karşılaştırılması Mehmet ÖKSÜZKAYA, Zaim Reha YAŞAR.....	171-198
Türkiye’deki Ulusal Sosyal Diyalog Mekanizmalarının Değerlendirilmesi ve İzlenmesine Yönelik Bir Model Önerisi Neşe YILDIZ.....	199-229
Çoklu Uygunluk Analizi ile Ülkeler Arasında Finansal Tabana Yayılma ve Gelirin Karşılaştırılması (İng) Nihan ÖKSÜZ NARİNÇ, Mehmet Nefi AKTAN.....	230-259
Toksik Liderlik Örgütsel Esneklik ve İş Biçimlendirmeyi Etkiler Mi? : Hizmet Sektörü Çalışanları Üzerinde Bir Araştırma Pınar FAYGANOĞLU, Rukiye CAN YALÇIN, Memduh BEGENİRBAŞ.....	260-285
Şubesiz Dijital Bankacılık ve Türk Bankacılık Sektörü İçin Öneriler Mustafa BEYBUR.....	286-303
Sağlık Sektöründe Örgütsel Güvenin Çalışan Sessizliği İle İlişkinin İncelenmesi Üzerine Bir Araştırma Esat SAYGIN, Kumru Didem ATALAY.....	304-327
Gıda Tüketiminde Eşitsizlik ve Beslenme Çeşitliliği: Türkiye’den Bulgular (İng) Alper DEMIRDÖĞEN, Emine OLHAN, Gökhan AYKAÇ.....	328-359
Doğal Gaz Talep Tahmininin Yapay Sinir Ağları İle Modellenmesi: Danimarka Örneği Güller ŞAHİN.....	360-385
Türkiye’deki Mevduat Bankalarının Üretim ve Aracılık Etkinlikleri: İki-Aşamalı Network VZA Uygulaması Ceren DİRİK, İlkut Elif KANDİL GÖKER.....	386-409
Pay Senedi Piyasalarında Balon Varlığının Test Edilmesi: MIST Ülkeleri Örneği Yasemin YURTOĞLU.....	410-427
COVID-19 Döneminde Kadınların Beslenme Alışkanlıkları ve Fiziksel Aktiviteleri Üzerine Bir Uygulama Mervenur TARHAN, Yunus DURSUN.....	428-459
COVID-19 Salgınının Yaşam Tarzına Etkisi: Bir Yapısal Model Önerisi (İng) Merve SEMİZ, Veysel YILMAZ.....	460-487

CONTENTS

Evaluation of the Relationship Between Vaccine Hesitancy and Google Search Volume Data in Turkey in the Covid-19 Process Gülsün ERİGÜÇ, Nazan KARTAL, Gamze ARIKAN.....	001-022
Performance Promotion Application in Performance Management: An Evaluation on the Problems Mehmet Akif ÖZER, Meryem KARTAL.....	023-044
Single-Party Governments and Democratic State of Law Ömer KESKİNSOY, Semih Batur KAYA.....	045-060
Currency Substitution in Turkey and Estimation Using ARDL Erol BULUT, Yağmur TOKATLIOĞLU.....	061-096
The South China Sea: Understanding Economic and Strategic Competition Kerem GÖKTEN.....	097-122
Function Analysis in Taxation: 1975 – 2017 Period Evaluation for Turkey Haydar L. EJDER, Eren ÇAŞKURLU.....	123-140
Potential Risks of Turkey Wealth Fund İsmail ENGİN.....	141-170
Comparison of Macroeconomic Performance of European Union Countries and Turkey between 2016 – 2020 with ARAS and COPRAS Methods Mehmet ÖKSÜZKAYA, Zaim Reha YAŞAR.....	171-198
Evaluation of National Social Dialogue Mechanisms in Turkey and a Model Proposal for the Monitoring of It Neşe YILDIZ.....	199-229
Comparison of Financial Inclusion and Income Between Countries with Multiple Correspondence Analysis (Eng) Nihan ÖKSÜZ NARİNC, Mehmet Nefi AKTAN.....	230-259
Does Toxic Leadership Affect Organizational Looseness And Job Crafting: A Research On Service Sector Workers Pinar FAYGANOĞLU, Rukiye CAN YALÇIN, Memduh BEGENİRBAŞ.....	260-285
Branchless Digital Banking and Recommendations for the Turkish Banking Sector Mustafa BEYBUR.....	286-303
A Study on the Investigation of the Relationship between Organizational Trust and Employee Voice in the Health Sector Esat SAYGIN, Kumru Didem ATALAY.....	304-327
Inequality in Food Consumption and Diet Diversity: Evidence from Turkey (Eng) Alper DEMIRDÖĞEN, Emine OLHAN, Gökhan AYKAÇ.....	328-359
Modeling of Natural Gas Demand Forecast with Artificial Neural Networks: The Example of Denmark Güller ŞAHİN.....	360-385
Operational and Intermediation Efficiencies of Commercial Banks in Turkey: A Two-Stage Network DEA Application Ceren DİRİK, İlkut Elif KANDİL GÖKER.....	386-409
Testing the Presence of Bubbles in Equity Markets: The Case of MIST Countries Yasemin YURTOĞLU.....	410-427
An Application on Women's Nutritional Habits and Physical Activity in the Time of COVID-19 Mervenur TARHAN, Yunus DURSUN.....	428-459
The Impact of the COVID-19 Pandemic on Lifestyle: A Proposed Structural Model (Eng) Merve SEMİZ, Veysel YILMAZ.....	460-487

Covid-19 Sürecinde Türkiye’de Aşı Tereddüdü ile Google Arama Hacmi Verileri Arasındaki İlişkinin Değerlendirilmesi

Gülsün ERİĞÜÇ*

Nazan KARTAL**

Gamze ARIKAN***

Geliş Tarihi (Received): 05.01.2022 – Kabul Tarihi (Accepted): 15.03.2022

Öz

En başarılı halk sağlığı önlemlerinden biri olarak kabul edilmesine rağmen, aşılama, giderek artan sayıda birey tarafından güvensiz ve gereksiz olarak algılanmaktadır. Çalışmanın amacı, illere göre aşılanma yüzdeleri ile arama terimlerinin iller düzeyinde gerçekleştirilen arama hacimleri arasındaki ilişkiyi ortaya koymaktır. Çalışmanın bir diğer amacı da Google arama hacimleri ile haftalık vaka ve ölüm sayıları arasındaki ilişkiyi incelemektir. Haftalık Google arama hacimleri ile haftalık vaka ve ölüm sayıları arasındaki ilişkiyi ölçmeye yönelik korelasyon analizi yapılmıştır. Ardından da arama terimleri (“aşı”, “aşılama”, “Covid-19”, “Covid-19 aşısı”, “Covid-19 aşı randevu alma”, “e-Nabız”, “Sinovac”, “Biontech”, “Biontech yan etkileri”, “Sinovac mı Biontech mi”) ile vaka ve ölüm sayılarının haftalık durumları grafik üzerinde karşılaştırılmıştır. Korelasyon analizi sonuçları incelendiğinde; vaka sayısı ile istatistiksel açıdan anlamlı ilişkinin “covid-19” arama terimi arasında olduğu ve bu ilişkinin yüksek derecede ve pozitif yönlü olduğu görülmektedir ($p<.01$). Haftalık ölüm sayıları ile istatistiksel açıdan anlamlı bir arama terimi olmadığı ve “covid-19” terimi hariç diğer terimlerin negatif yönlü ve zayıf bir ilişkiye sahip olduğu görülmektedir. Haftalık vaka sayıları ile ölüm sayıları arasındaki ilişki incelendiğinde, bu ilişkinin orta düzeyde, pozitif yönlü ve anlamlı olduğu saptanmıştır. Çalışmada, vaka sayıları arttıkça ölüm sayılarının da arttığı görülmektedir. Araştırma kapsamındaki arama terimlerinin illere göre ortalama aranma hacimleri incelendiğinde, en fazla “Covid-19” ve “aşı” terimlerinin aratıldığı saptanmıştır. Sonuç olarak çevrimiçi verilerin salgınların izlenmesinde ve önlemlerin alınmasında karar vericilere büyük kolaylık sağlayacağı düşünülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Covid-19, Aşı Tereddüdü, Çevrimiçi Arama Hacmi

Evaluation of the Relationship Between Vaccine Hesitancy and Google Search Volume Data in Turkey in the Covid-19 Process

Abstract

Despite being accepted as one of the most successful public health measures, vaccination is perceived by an increasing number of individuals as unsafe and unnecessary. The aim of the study is to reveal the relationship between the vaccination percentages by provinces and the search volumes of search terms at the provincial level. Another aim of the study is to examine the relationship between Google search volumes and weekly cases and deaths. Correlation analysis was conducted to measure the relationship between weekly Google search volumes and weekly case and death numbers. Then, the weekly status of the search terms (“vaccine”, “vaccination”, “Covid-19”, “Covid-19 vaccine”, “Covid-19 vaccine appointment”, “e-Nabız”, “Sinovac”, “Biontech”, “Biontech side effects”, “Sinovac or Biontech”) and the number of cases and deaths were compared on the chart. When the results of the correlation analysis are examined; it is seen that there is a statistically significant relationship between the number of cases and the search term “covid-19” and this relationship is high and positive ($p<.01$). It is seen that there is no statistically significant search term with the weekly death numbers, and other terms, except for the term “covid-19”, have a negative and weak relationship. When the relationship between the number of weekly cases and the number of deaths was examined, it was found that this relationship was moderate, positive and significant. In the study, it is seen that the number of deaths increases as the number of cases increases. When the average search volumes of the search terms within the scope of the research are examined according to the provinces, it has been determined that the terms “Covid-19” and “vaccine” are mostly searched. As a result, it is thought that online data will provide great convenience to decision makers in monitoring epidemics and taking precautions.

Keywords: Covid-19, Vaccine Hesitancy, Online Search Volume

* Prof. Dr., Hacettepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü, geriguc@hacettepe.edu.tr, ORCID: 0000-0001-5186-9345

**Arş. Gör., Hacettepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü, nazankartal@hacettepe.edu.tr, ORCID: 0000-0002-5416-7952

***Arş. Gör., Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü, gamze.arikan@hbv.edu.tr, ORCID: 0000-0003-2911-2412

Giriş

Dünya çapında 2021 yılının Ocak ayının ilk haftasından yılsonuna kadar 281 milyondan fazla Covid-19 vakası ve yaklaşık 5 milyon Covid-19 ölümü doğrulanmaktadır (World Health Organization [WHO], 2021). Covid-19 aşısının bulunması, normal yaşama geri dönülebilmesi için başlangıçta bir umut ışığı olarak görülmüştü. Aşılama programlarının başarısı, toplum bağışıklığına bağlıdır. Toplum bağışıklığının henüz sağlanamaması aşı tereddüdü üzerine tartışmalara yol açmıştır (Soares ve diğerleri, 2021). Dünya Sağlık Örgütü'ne (WHO) göre en büyük on halk sağlığı tehdidinden biri olan aşı tereddüdü, küresel olarak bağışıklama programlarını olumsuz etkilemekte ve optimal aşılama hedeflerine ulaşmanın önünde büyük bir engel olarak görülmektedir (Sonawane vd., 2021, s. 1). Aşılama, hastalıklardan kaçınmanın en uygun maliyetli yollarından biri olup (WHO, 2019), küresel sağlığa büyük katkı sağlamaktadır (Camacho vd., 2021).

Bu çalışmada, Türkiye’de Covid-19 pandemisi sırasında 2020 yılı Ocak ayının ilk haftasından ağustos ayının son haftasına kadar sekiz aylık döneme ait Google trend verileri kullanılarak, arama terimleriyle haftalık vaka ve ölüm sayıları ile illerin aşılama yüzdelerinin belirlenmesi amaçlanmaktadır. Bu kapsamda öncelikle araştırmanın kavramsal çerçevesinin oluşturulması adına aşı tereddüdü ve Google Trends analizi ile ilgili bilgilere yer verilmiştir.

1. Aşı Tereddüdü

Aşıya ilişkin tutumlar, tamamen kabulden tamamen redde kadar değişen bir düzlem üzerinde görülebilir. Aşı konusunda tereddütlü bireyler bu sürekliliğin ortasında yer alan heterojen bir grubu temsil etmektedir. Aşı konusunda tereddütlü kişiler bazı aşıları reddederken diğerlerini de kabul edebilmektedir (Report of the Strategic Advisory Group of Experts [SAGE], 2014, s. 8). Aşının kabulüne yönelik tutumu etkileyen faktörler arasında memnuniyet, kolaylık ve güven yer almaktadır (Butler, 2015; Sallam, 2021, s. 1).

Bu olgu başlangıçta araştırmacılar tarafından “aşı direnci¹” (vaccine resistance) veya “aşı karşıtlığı²” (vaccine refusal) olarak tanımlanmış, ancak son zamanlarda bu ifadeler yerine aşı isteksizliğini tanımlamak için yeni bir terim olan “aşı tereddüdü” (vaccine hesitancy) kavramı ortaya çıkmıştır (Kumar vd., 2016, s. 1). Aşı tereddüdü, aşılama hizmetlerinin mevcut olmasına rağmen aşıların kabul edilmesinde veya reddedilmesindeki gecikmeyi ifade etmektedir (Shen & Dubey, 2019, s. 175; Butler, 2015). 2014 yılında Dünya Sağlık Örgütü, Aşı

¹ Aşı direnci, aşıların mevcut olmasına rağmen aşılama isteksizliği olarak tanımlanır (Palm vd., 2021, s. 1).

² Aşı karşıtlığı, tüm aşıları reddetme iradesi ile yaptırmama durumudur (Bozkurt, 2018: 72; Yalçın Balçık & Demir, 2021, s.378).

Tereddüdü Çalışma Grubu'nun Stratejik Danışmanlık Grubu (SAGE) raporunu kabul etmektedir (Lane vd., 2018, s. 3861). Söz konusu rapor, aşı tereddüdünün kapsamını tanımlamak ve çocukların/yetişkinlerin aşılanmamış veya eksik aşılanmış olmalarının diğer nedenlerden ayırt edilmesi, toplumda aşılanma oranlarını iyileştirmek için aşı tereddüdünü spesifik olarak ele alan müdahalelerin gerekli olup olmadığının değerlendirilmesinde kritik bir öneme sahiptir (Report of the SAGE, 2014, s. 9).

Önceki çalışmalar, aşı tereddüdünün küresel olarak yaygın bir fenomen olduğunu ve aşı reddinin arkasında belirtilen nedenlerde değişkenlik olduğunu göstermektedir (Lane vd., 2018, s. 3866; Health, 2019, s. 281). En yaygın nedenler arasında algılanan riskler ve faydalar, bazı dini inançlar ile bilgi ve farkındalık eksikliği yer almaktadır (Karafillakis & Larson, 2017, s. 4841; Yaqub vd., 2014, s. 3). WHO çalışma grubu ise aşı tereddüdünün nedenlerini aşılara, sağlık sistemlerine ve politika yapıcılara duyulan güven derecesi, hastalıktan kaynaklanan düşük risk algısı (etkili aşuların ilk etapta düşük hastalık riskine yol açması nedeniyle paradoksal olarak ortaya çıkan kayıtsızlık) ve erişim zorlukları olarak ifade etmektedir (Chen, 2021). Aşı tereddüdünün altında yatan nedenlerin karmaşıklığı, üç epidemiyolojik faktör (çevresel, etken ve kişisel faktörler) şeklinde açıklanarak giderilebilir (Gowda & Dempsey, 2013, s. 1756; Sallam, 2021, s. 2). Bunlardan ilki olan çevresel faktörler arasında halk sağlığı politikaları, sosyal faktörler ve medyanın yaydığı mesajlar yer almaktadır (Dubé vd., 2015, s. 106). Etken (aşı ve hastalık) faktörler, hastalığa karşı algılanan duyarlılığın yanı sıra aşı güvenliği ve etkinliğinin algılanmasını içerir. Kişisel faktörler ise bilgi, deneyim, eğitim ve gelir seviyelerine göre değişen faktörlerdir (Kumar vd., 2016, s. 3).

Aşı tereddüdü, bazı bulaşıcı hastalıkların (kızamık ve boğmaca salgınları vb.) yeniden ortaya çıkması gibi, küresel sağlık için ciddi tehdit oluşturan eski bir olgudur (Phadke vd., 2016, s. 1150; Wong vd., 2020, s. 1511). Bu bağlamda, İtalya'nın yakın geçmişte en fazla kızamık vakasına sahip Avrupa ülkelerinden biri olduğu düşünüldüğünde, İtalya aşı tartışması konusunda özellikle endişe verici ülkeler arasındadır (Barello vd., 2020, s. 781). Geçen yüzyılda aşılamadaki büyük ilerlemelere rağmen, aşı ile önlenebilir hastalıkların yeniden ortaya çıkması, WHO'nun aşı tereddüdünü küresel sağlığa büyük bir tehdit olarak tanımlamasına yol açmıştır (Puri vd., 2020, s. 2586). Aşı tereddüdü; aşı karşıtı söylentilerin etkisi, algılanan dini yasaklar, geleneksel ve tamamlayıcı alternatif tıp kullanımının daha güvenli olduğu inancı, aşı karşıtı komplo teorileri gibi çeşitli faktörlerle ilişkili çok katmanlı bir olgudur (Wong vd., 2020, s. 1519). Aşı yaptırmamanın en yaygın belirleyicisi aşuların güvenli olmadığı inancıdır. Daha spesifik olarak, ciddi hastalıklara ve yan etkilere neden olabildikleri, uzun vadeli etkilerinin bilinmediği ve risklerin faydalarından daha ağır bastığı düşüncesidir (European Centre for

Disease Prevention and Control [ECDC], 2016, s. 4). Söz konusu Covid-19 pandemisine yönelik aşı çalışmalarına gelindiğinde, aşı geliştirme sürecinin hızlı ilerlemesi aşının güvenilirliğine ilişkin endişeleri daha da artırmıştır (Machingaidze & Wiysonge 2021, s. 1338). Aşı geliştirmenin hızlanması, bilim için büyük bir başarıyı temsil eder, ancak aşının güvenliğine ilişkin endişeler aşı tereddüdüne yol açabilir (Reno vd., 2021; Dror vd., 2020, s. 775). Carnegie Mellon Üniversitesi ve Maryland Üniversitesi tarafından Facebook ile iş birliği içinde yürütülen bir ankette 18 milyon yanıt toplanmış ve aşı konusunda tereddütlü yetişkinlerin %70'inin Covid-19 aşılarının potansiyel yan etkileri konusunda endişeli olduğu tespit edilmiştir (Chen, 2021).

Dünya çapında 140.000 katılımcının yer aldığı "aşılara karşı tutumlar" üzerine geniş bir araştırma, çeşitli bulaşıcı hastalıklara karşı aktif kamuoyu bilinçlendirme kampanyaları yürüten ülkelerin aşı güvenliği, etkinliği ve önemi konusunda çok yüksek oranlarda anlaşmaya vardığını göstermektedir (Khan vd., 2020, s. 604). İngiltere'de nüfusun büyük bir çoğunluğu aşilar hakkında olumlu bir tutuma sahiptir ve halkın %65-80'i Covid-19 aşısını olma konusunda istekli olduğunu ifade etmektedir. Mevcut çalışmaya katılanların %14'ü isteksizliğini belirtirken, ankete katılanların %22'sinden fazlasının aşı konusunda kararsız olması dikkat çekicidir. Grubun nüfusun önemli bir bölümünü oluşturduğu düşünüldüğünde, bu bireylerde aşı güveninin oluşturulması, sürü bağışıklığının sağlanması için gereken minimum kapsamın sağlanması açısından son derece kritik olmaktadır (Sonawane vd., 2021, s. 1). Devam eden aşı söylentileri ve çevrimiçi olarak dolaşan yanlış bilgiler, aşı ertelemelerine ve reddedilmesine neden olabileceğinden, bireylerin endişelerini ele almak bir halk sağlığı önceliği olmalıdır (Jarret vd., 2015, s. 4181). Aşı tereddüdü, internet ve sosyal medya platformları gibi çeşitli kaynaklardan elde edilen sağlık bilgileriyle körüklenebilir (Puri vd., 2020, s. 2588). Sosyal medya kanalları aracılığıyla yapılan yanlış bilgilendirmeler, Covid-19 aşilarına karşı endişeleri artırmakla birlikte aşuya olan güveni azaltmaktadır (Kadambari & Vanderslott 2021, s. 1204). Toplum ve sosyal ağ düzeyinde tereddüdün anlaşılmasına ve ele alınmasına daha fazla dikkat gösterilmesine ihtiyaç duyulmaktadır. Aşı tereddüdünün diğer birçok belirleyicisine ilişkin geniş literatüre rağmen çoğu müdahale tarihsel olarak bireysel düzeydeki sorunları (bilgi, farkındalık vb.) ve aşuya/aşılama özgü endişeleri (doğum şekli, aşı riskleri vb.) ele almaya odaklanmaktadır (Jarret vd., 2015, s. 4187). Aşilarla ilgili toplumdaki endişeler konusunda edinilen bilgiler, aşılama stratejilerine yön vermesi bakımından önemlidir (Yüksel & Topuzoğlu, 2019, s. 252). Ne yazık ki, özellikle Covid-19 aşısı bağlamında aşı tereddüdü, gerçek bir küresel olgudur ve aşı karşıtı hareketler giderek daha etkili hale gelmektedir (Felezsko vd., 2021, s. 1). Bu bağlamda ülkemizde de aşı tereddüdü, aşı karşıtlığı gibi

çalışmalara yer verilmektedir (Kutlu & Altındış, 2018; Tanrıkulu & Tanrıkulu, 2021; Aygün & Tortop, 2020; Çetin vd., 2021; Bozkurt, 2018).

Covid-19 pandemisinin uzun vadeli kontrolü, kısmen önleyici bir aşının geliştirilip kullanılmasına bağlıdır. Aşılardan reddeden bir nüfus kesimine ek olarak, hastalığın yenilenmesi, aşının güvenliği ve etkinliği ile ilgili endişeler, ABD'nin önemli bir kısmında Covid-19'a karşı aşı olma isteksizliğine işaret etmektedir (Chou & Budenz, 2020, s. 1718). Rhodes ve arkadaşları (2020, s. 834) da aşı konusundaki tereddüt ve aşı geliştirmenin politikleştirilmesinin, ABD'de Covid-19 aşılarna karşı belirgin bir güvensizliğe yol açtığını ifade etmişlerdir. Aynı çalışmaya toplam 1.381 aşı tereddüdü olan ebeveyn katılmıştır. Çalışma sonucunda katılımcılar, çocuklarını ve kendilerini aşılama konusunda isteksiz olduklarını belirtmişlerdir. Ayrıca daha eğitimli ebeveynlerin kendilerini ve çocuklarını aşılama planlama olasılıklarının daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Küresel olarak şu anda 125'ten fazla aşı aday, devam eden 365 aşı denemesi ve en az bir ülke tarafından onaylanmış olmak üzere Covid-19'a karşı toplam 18 aşı bulunmaktadır (Machingaidze & Wiysonge, 2021, s. 1338). WHO 3 Haziran 2021 itibariyle, Covid-19'a karşı; AstraZeneca/Oxford, Johnson and Johnson, Moderna, BioNTech-Pfizer, Sinopharm ve Sinovac aşılarnın güvenlik ve etkinlik için gerekli kriterleri karşıladığını belirtmiştir (WHO, 2021). Şu anda, Covid-19'a karşı dört aşının Avrupa Birliği'nde (AB) kullanılmasına izin verilmektedir: BioNTech-Pfizer, Moderna (her ikisi de mRNA platformlarına dayalıdır), AstraZeneca ve Johnson and Johnson aşılardır (Coronavirus Vaccines Strategy, 2021). Türkiye'de ise BioNTech-Pfizer ve Sinovac (inaktif aşı) aşılarnı kullanılmaktadır (Sağlık Bakanlığı, 2021).

Avrupa Hastalık Önleme ve Kontrol Merkezi'nin [ECDC], 2021) de odak noktası aşı tereddüdüdür. Bu noktada merkezin amacı; tereddütlü nüfus, tereddüdün belirleyicileri ve konuyla ilgili araştırmaların sonuçları hakkında bilgi sağlamak, halk sağlığının tereddütlü nüfusun endişelerinin doğası hakkında daha iyi bilgi sahibi olmasını sağlamak ve uygun şekilde yanıt vermektir.

Avrupa Hastalık Önleme ve Kontrol Merkezi (ECDC, 2017, s. 3), aşı tereddüdünü ele almak veya bunlara yanıt vermek için tasarlanmış müdahalelere odaklanmaktadır. Bu müdahaleler üç kategoriye ayrılmaktadır: Ebeveynlere odaklanan bireysel düzeyde müdahaleler; sağlık çalışanlarının tereddütlü hastalara yanıt vermek için güven ve iletişim becerilerini geliştirmeye odaklanan bireysel düzeyde müdahaleler ve toplum düzeyinde tereddütlere yanıt vermeye odaklanan müdahalelerdir.

2. Google Trends

Yaklaşık otuz yıl önce ilk bilgisayarlı hastalık sörveyans ağının kurulmasından bu yana, halk sağlığı hastalıklarının izlenmesi için bilgi ve iletişim teknolojisinin kullanımı ilerlemekte ve genişlemektedir (Valleron vd., 1986, s. 1289). Her gün dünya çapında birçok kullanıcı web arama motorları aracılığıyla bilgi aramaktadır (Cho vd., 2013, s. 2). Google arama verileri salgınları tahmin etmek için yararlı bilgiler içeren bir bilgi kaynağıdır (Ayyoubzadeh vd., 2020). Google Trends, 2004 yılında başlatılan farklı arama terimlerinin veya anahtar kelimelerin göreceli arama sıklığının zaman içinde birbiriyle karşılaştırılmasına izin veren ücretsiz, herkese açık, internet tabanlı bir uygulamadır (Phillips vd., 2018). Eyaletler veya şehirler gibi belirli coğrafi bölgeler için arama verileri sağlama seçeneğiyle 2004'ten günümüze kadar zamana dayalı veriler sağlamaktadır (Phillips vd., 2018). Google Trends, sağlık hizmetleri için genel nüfus davranış değişikliklerinde kilit rol oynamaktadır (Kale & Büyükçavuş, 2020, s. 40). Google, ABD'deki ulusal, bölgesel ve eyalet düzeyinde grip insidansını tahmin etmek için Kasım 2008'de Google Grip Trends (Google Flu Trends [GFT]) adlı tescilli bir hesaplamalı arama terimi sorgu modelini kullanarak arama motoru kayıtlarını ileriye dönük olarak izlemeye başlamıştır (Ginsberg vd., 2009, s. 1012; Olson vd., 2013, s. 1). Grip ile ilgili internet arama sorgularına dayalı yeni yaklaşımların, grip salgınlarının yoğunluğunun daha hızlı tespit edilmesini ve tahmin edilmesini sağladığı bildirilmektedir (Eysenbach, 2006, s. 244).

Ginsberg ve arkadaşları (2009: 1012) çalışmalarında, yaklaşık 90 milyon Amerikalı yetişkinin her yıl belirli hastalıklar veya tıbbi sorunlar hakkında çevrimiçi arama yaptığını, bunun da web arama sorgularını sağlık eğilimleri hakkında değerli bir bilgi kaynağı haline getirdiğini vurgulamaktadırlar. Bayın Donar (2021, s. 355) ise, Türkiye'deki 6 yaygın kanser türü için kanser insidansını Google Trends verileriyle karşılaştırmıştır. Çalışmanın sonucunda, kanser insidansının Google arama hacmi ile ilişkili olduğunu, farklı kanserlerin farklı Google arama modelleri gösterdiği ve arama modellerinin kanser farkındalık ayları gibi durumlardan etkilendiği tespit edilmiştir (Bayın Donar, 2021, s. 359). Covid-19 pandemisi boyunca, web tabanlı verileri kullanan çok sayıda araştırma yayımlanmıştır (Sousa-Pinto vd., 2020; Walker vd., 2020; Ortiz-Martínez vd., 2020; Strzelecki, 2020; Ciaffi vd., 2020). Twitter ile birlikte en popüler infodemioloji³ kaynağı olan Google Trends, hastalıkların ve salgınların analizi ve tahmin edilmesi için sağlık ve tıp alanlarında yaygın olarak kullanılmaktadır (Mavragani & Gkillas, 2020, s. 2). Hu ve arkadaşları (2020) çalışmalarında, Google Trends kullanarak küresel

³ Infodemioloji, nihai amacı halk sağlığı ve kamu politikasını bilgilendirmek olan elektronik bir ortamda, özellikle internette bilginin dağılım ve belirleyicilerini inceleyen bilim olarak tanımlanabilir (Eysenbach, 2009).

kamuoyunun Covid-19 farkındalığını incelemişlerdir. Covid-19 pandemisi boyunca kitle iletişim araçlarının tehlikeli bilgileri paylaştığı ve bilimsel bir dayanağı olmayan ifadelerin bilgi kirliliğine yol açtığı görülmektedir. Bu nedenle Rovetta ve Castaldo (2021), web üzerindeki bilgi trafiğini izlemek ve epidemiyolojik tahminler yapmak için Google Trends analizlerinden yararlanmışlardır.

3. Yöntem

Bu araştırma, 03.01.2021 ve 30.08.2021 tarihleri arasında Sağlık Bakanlığı tarafından 24 saatte bir paylaşılan vaka sayıları, ölüm sayıları ve aşılama yüzdeleri (Sağlık Bakanlığı, 2021) ile Google Trends'den (Google, 2021) alınan ücretsiz, açık erişim ve çevrimiçi bilgileri içermektedir.

Vaka Sayısı: Türkiye'de her 24 saatte bir görülen Covid-19 vakalarının bildirildiği Sağlık Bakanlığı'nın web sitesinden elde edilen günlük veriler kullanılarak, haftalık vaka sayıları hesaplanmıştır.

Ölüm Sayısı: Aynı şekilde, Türkiye'de her 24 saatte bir görülen Covid-19 ölüm sayılarının bildirildiği Sağlık Bakanlığı'nın web sitesinden elde edilen günlük veriler kullanılarak, haftalık ölüm sayıları hesaplanmıştır.

Aşılama Yüzdesi: 2021 yılı itibariyle, ilk 8 ay içerisindeki illere göre en az bir doz aşılama yüzdelerini temsil etmektedir. Aşılama yüzdesi ile ilgili verilerin elde edilmesinde, 30 Ağustos 2021 tarihinde ziyaret edilen, Sağlık Bakanlığı'nın ilgili web sitesinde en son paylaşılmış olan 29 Ağustos 2021 tarihli yüzdeler esas alınmıştır.

Google Trends: Farklı arama terimleri ya da anahtar kelimelerin zaman içerisinde birbiriyle ya da coğrafi olarak incelenmesine olanak sağlayan Google Trends 2004 yılında faaliyete geçmiş olup, ücretsiz, kamuya açık ve çevrimiçi bir uygulamadır. Google Trends, belirli bir arama terimi ya da konunun arama hacmini 0'dan 100'e kadar bir değer olarak sunmaktadır. Buradaki 100 değeri, belirli bir zaman diliminde arama teriminin en fazla aratıldığı değeri temsil etmektedir. Bu çalışmadaki arama terimlerinin Google arama hacimleri, 2021 yılının ilk haftasından ağustos ayının son haftasına kadar sekiz aylık bir zaman dilimini kapsayacak şekilde ayrı ayrı girilerek hesaplanmıştır. Çalışmada kullanılan arama terimleri; "aşı", "aşılama", "Covid-19", "Covid-19 aşısı", "Covid-19 aşı randevu alma", "e-Nabız", "Sinovac", "Biontech", "Biontech yan etkileri", "Sinovac mı Biontech mi" şeklindedir.

Çalışmanın amacı doğrultusunda, öncelikle bahsedilen sekiz aylık dönemdeki arama hacimleri ile haftalık vaka ve ölüm sayıları arasındaki ilişkiyi ölçmeye yönelik korelasyon analizi SPSS 23 programı kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Daha sonra arama terimleri ile vaka

ve ölüm sayılarının haftalık durumları grafik üzerinde karşılaştırılmıştır. Çalışmanın bir diğer amacı da illere göre aşılama yüzdeleri ile arama terimlerinin yine iller düzeyinde gerçekleştirilen arama hacimleri arasındaki ilişkiyi ortaya koymaktır. Bu kapsamda, korelasyon analizinin yanı sıra arama terimleri ile aşılama yüzdelerinin dağılımı grafikler üzerinde de gösterilmiştir. Araştırmanın en önemli kısıtlılığı, 81 ilden yalnızca 71 tanesine ilişkin arama hacmi verilerine erişilebilmesidir. Bazı arama terimlerinin eksik olması sebebiyle, 10 il (Artvin, Ardahan, Bayburt, Bingöl, Bitlis, Gümüşhane, Hakkâri, Iğdır, Kilis, Tunceli) araştırma kapsamı dışında bırakılmıştır.

4. Bulgular

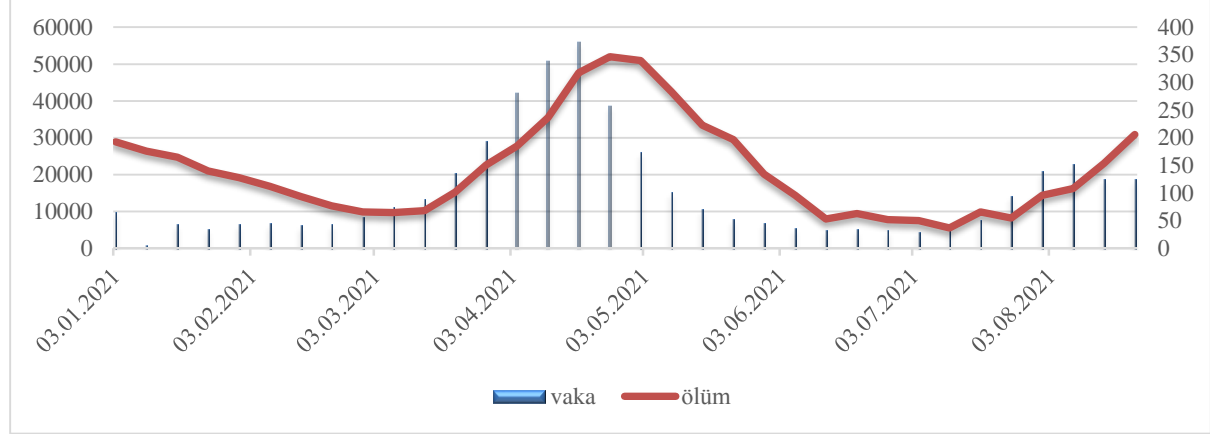
Haftalık Google arama hacimleri ile haftalık vaka ve ölüm sayıları arasındaki ilişkiyi ölçmeye yönelik korelasyon analizi sonuçları Tablo 1’de gösterilmiştir. Tablo incelendiğinde; vaka sayısı ile istatistiksel açıdan anlamlı ilişkinin “covid-19” arama terimi arasında olduğu ve bu ilişkinin yüksek derecede ve pozitif yönlü olduğu görülmektedir ($p < ,01$). Haftalık ölüm sayıları ile istatistiksel açıdan anlamlı bir arama terimi bulunmadığı ve “covid-19” terimi hariç diğer terimlerin negatif yönlü ve zayıf bir ilişkiye sahip olduğu görülmektedir. Haftalık vaka sayıları ile ölüm sayıları arasındaki ilişki incelendiğinde, bu ilişkinin orta düzeyde, pozitif yönlü ve anlamlı olduğu saptanmıştır. Buradan hareketle, vaka sayıları arttıkça ölüm sayılarının da arttığı görülmektedir. Yine, Grafik 1 incelendiğinde de haftalara göre vaka ve ölüm sayılarının paralel şekilde azalıp artma eğilimi gösterdiği göze çarpmaktadır. Son olarak, arama terimlerinin zamansal olarak ortalama aranma hacimleri incelendiğinde, “e-Nabız”, “aşı” ve “Covid-19 aşısı” arama ortalamalarının daha yüksek olduğu göze çarpmaktadır.

Tablo 1. Haftalık Google Arama Hacmi Verilerine İlişkin Korelasyon Tablosu

	Haftalık Vaka Sayısı	Haftalık Ölüm Sayısı	Aşı	Aşılama	Covid-19	Covid-19 Aşısı	Covid-19 Aşı Randevu Alma	e-Nabız	Sinovac	Biontech	Biontech Yan Etkileri	Sinovac mı Biontech mi
Haftalık Vaka Sayısı	1	,629*	-,133	-,170	,770*	-,164	-,056	,156	,045	-,088	-,126	,092
Haftalık Ölüm Sayısı	,629**	1	-,297	-,186	,247	-,304	-,152	-,149	-,121	-,279	-,324	-,115
Ortalama	15222,15	142,26	30,76	18,39	51	29,85	18,50	35,47	24,32	20,24	23,85	15,94

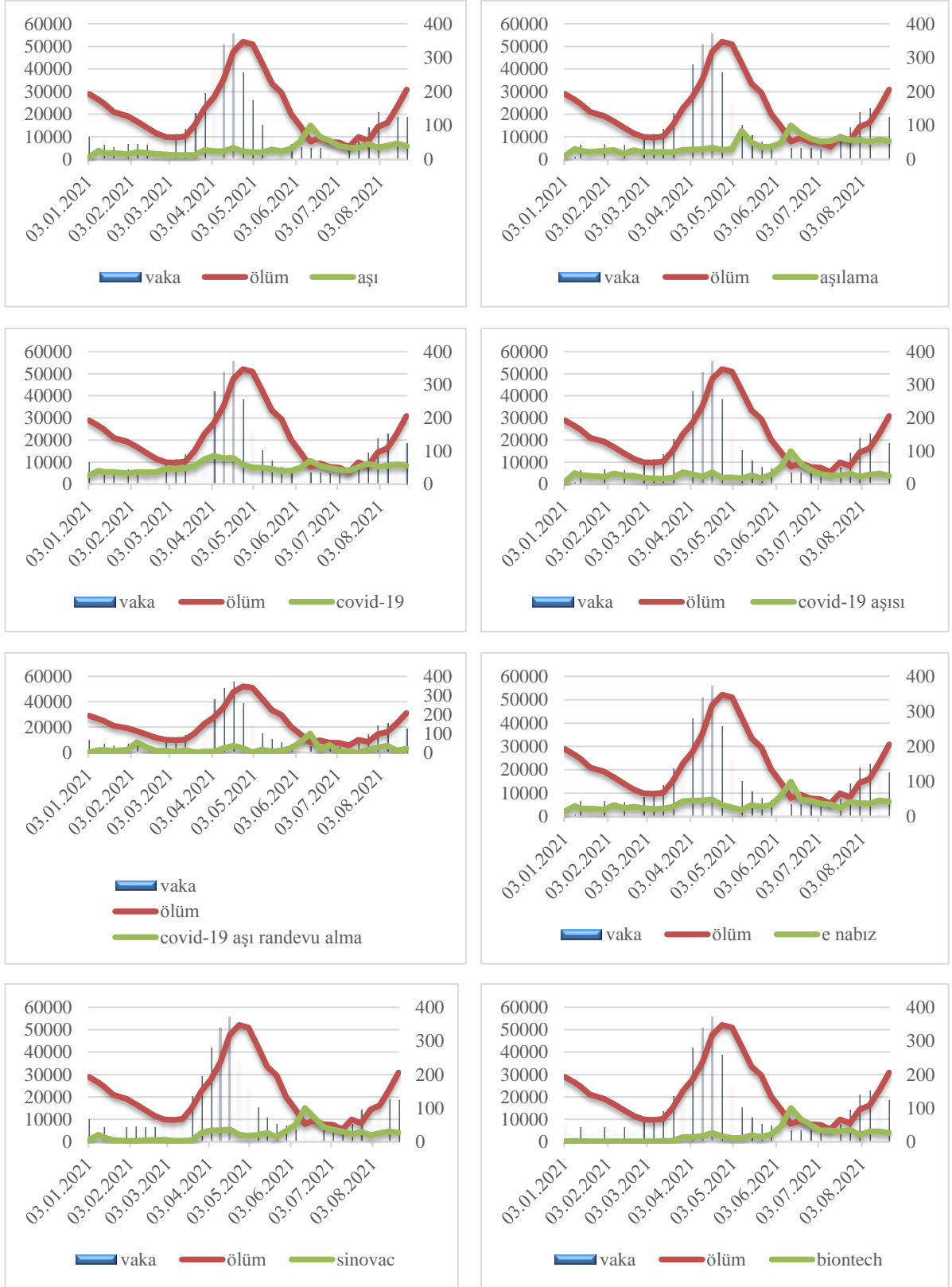
** ,01 düzeyinde anlamlı korelasyon

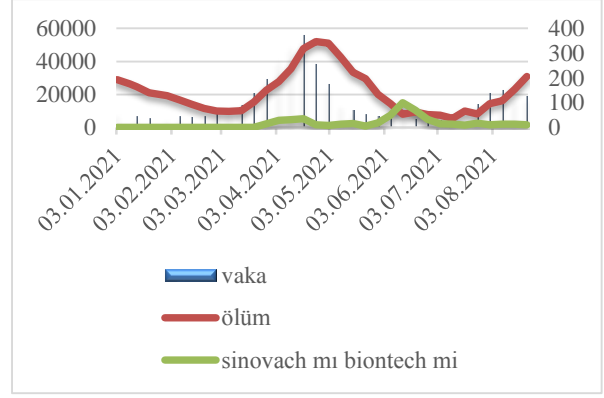
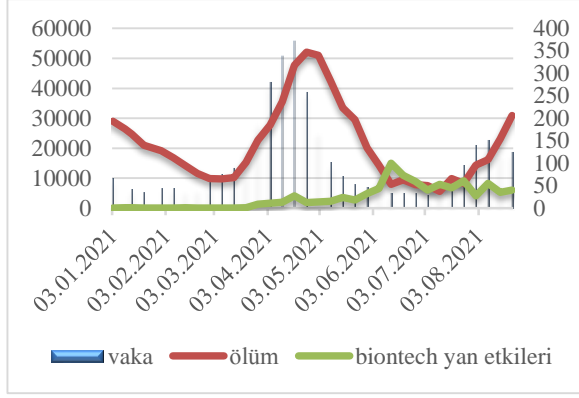
Grafik 1. Covid-19 Vakalarının ve Buna Bağlı Ölümlerin Zamana Göre Seyri



Covid-19 vaka ve ölüm sayıları ile aşı ile ilgili bazı arama terimlerinin Google arama hacimlerinin 8 aylık periyottaki değişimi Grafik 2’de gösterilmiştir. Buna göre; “aşı” teriminin arama hacmini vaka ve ölüm sayılarına göre incelendiğinde, haziran ve temmuz ayında artmaya başlayarak zirve yaptığı, daha sonra azalarak olağan seyirde devam ettiği görülmektedir. “Aşılama” teriminin seyri de yine artış göstermekle birlikte, mayıs ve haziran aylarında artma eğilimi sergilemiştir. “Covid-19” teriminin aranma hacmi ise, vaka ve ölüm sayılarında yeni bir zirve yaşandığı nisan ayı ve sonrasında en üst seviyeye ulaşmış ve sonrasında da dalgalanmalar olmuştur. “Covid-19 aşısı” teriminin vaka ve ölüm sayılarından bağımsız olarak haziranın ilk haftasından itibaren artarak haziran ortasında zirve yaptığı görülmektedir. “Covid-19 aşı randevu alma” terimi, şubat ayının ilk haftası ve haziran ortasında artma eğilimi sergilemiş, bazı haftalarda ise minimum seviyede seyretmiştir. “e-Nabız” teriminin aranma hacmi, nisan ayında artış göstermiş, daha sonra azalmış, haziran ayının ikinci haftasından itibaren en üst seviyeye ulaşmıştır. “Sinovac” teriminin aranma hacmi nisan ve mayıs aylarında artış gösterip, haziran ortasında en üst seviyeye ulaşmış ve daha sonrasında ise dalgalanma eğilimi ile azalmıştır. Nisan ayında artmaya başlayan “Biontech” teriminin arama hacmi, haziran ortasında üst seviyeye ulaşarak daha sonra azalarak olağan seyirde devam etmiştir. “Biontech yan etkileri”nin aranması ise nisan ayına kadar neredeyse sıfır düzeyindeyken, bu tarihten sonra artarak, yine haziran ortasında en üst seviyeye ulaşmış, daha sonraki haftalarda da dalgalanarak azalmıştır. “Sinovac mı Biontech mi” aramasının da “Biontech yan etkileri” terimine benzer dönemlerde arttığı, ancak temmuzdan itibaren keskin bir düşüşe geçtiği görülmektedir.

Grafik 2. Covid-19 Vaka ve Ölüm Sayıları ile Aşı ile İlişkili Bazı Google Arama Terimlerinin Zamana Göre Seyri





İller düzeyinde aşılama yüzdesi ve aşıyla ilgili bazı arama terimlerinin ilişkisi Tablo 2’de yer almaktadır. Buna göre; aşılama yüzdesi ile, tabloda gösterilen arama terimlerinin hepsi arasında anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki olduğu görülmektedir ($p < ,01$ ve $p < ,05$). Buna göre aşılama yüzdesi ile arama terimlerinden “aşı” ile yüksek, “aşılama”, “covid-19”, “covid-19 aşısı”, “covid-19 aşı randevu alma”, “e-Nabız”, “sinovac”, “biontech” ve “sinovac mı biontech mi” arasında orta, son olarak da “biontech yan etkileri” ile ise düşük bir ilişkisi bulunduğu saptanmıştır. Araştırma kapsamındaki arama terimlerinin illere göre ortalama aranma hacimleri incelendiğinde, en fazla “Covid-19” ve “aşı” terimlerinin aratıldığı saptanmıştır.

Tablo 2. İller Düzeyinde Google Arama Hacmi Verilerine İlişkin Korelasyon Tablosu

	Aşılama Yüzdesi	Aşı	Aşılama	Covid-19	Covid-19 Aşısı	Covid-19 Aşı Randevu Alma	e-Nabız	Sinovac	Biontech	Sinovac mı Biontech mi	Biontech Yan Etkileri
Aşılama Yüzdesi	1	,701*	,475**	,653*	,585*	,653**	,564*	,517**	,650**	,416**	,262*
Ortalama	76,38	75,79	35,43	75,93	46,27	70,28	70,82	49,21	70,25	41,41	62,93

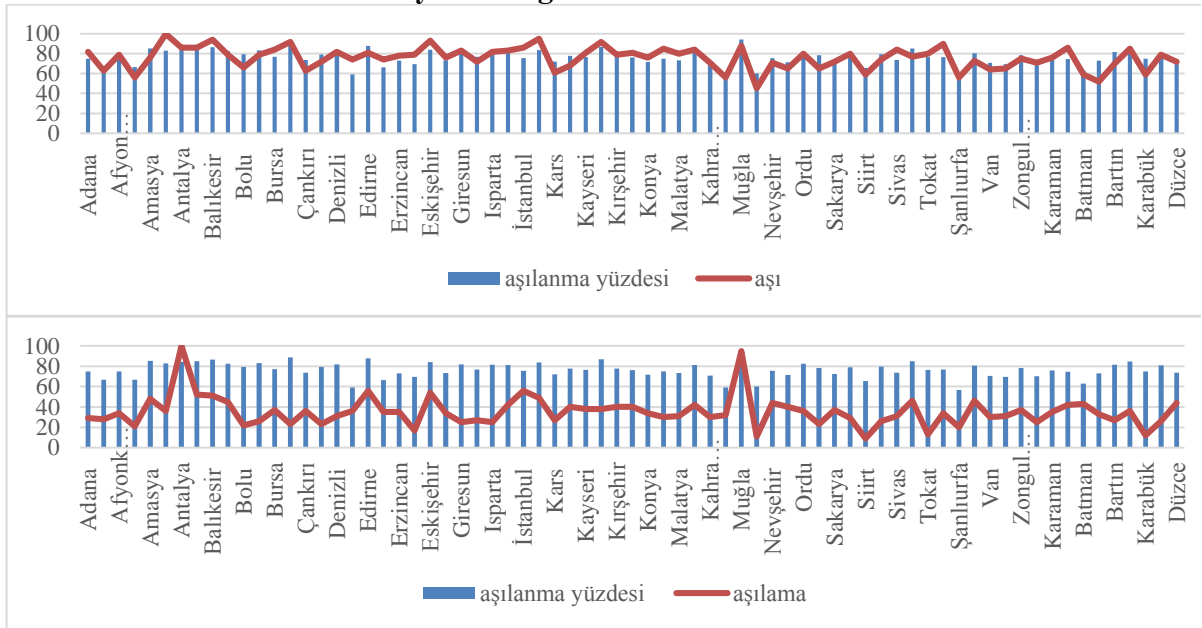
** ,01 düzeyinde anlamlı korelasyon

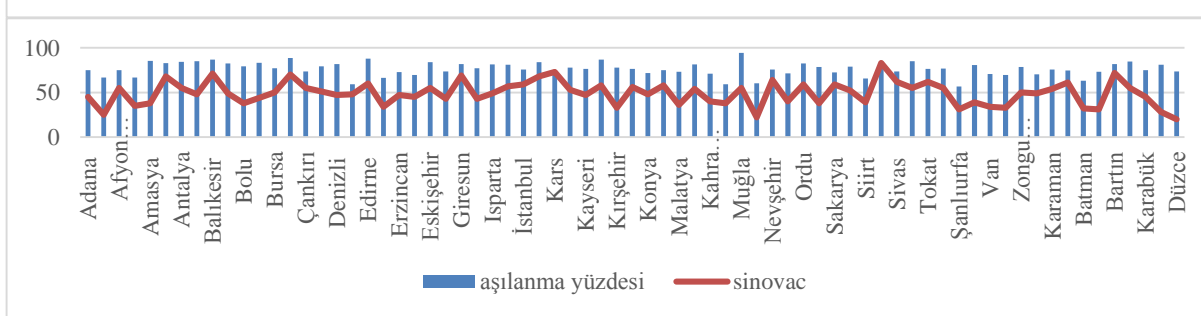
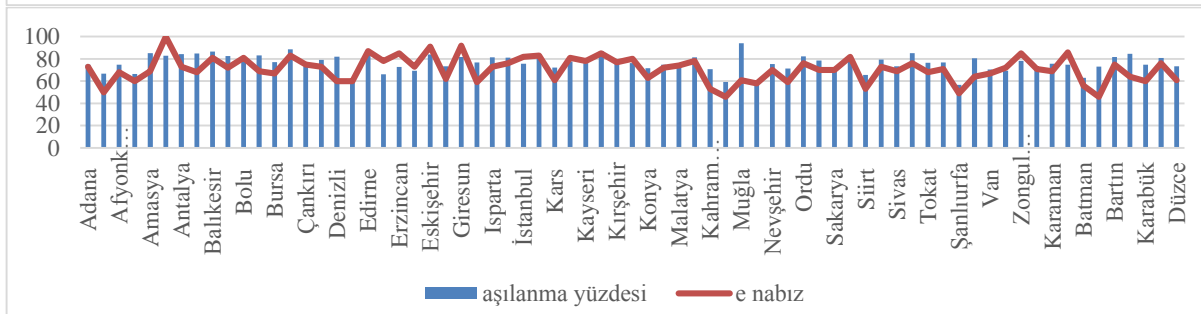
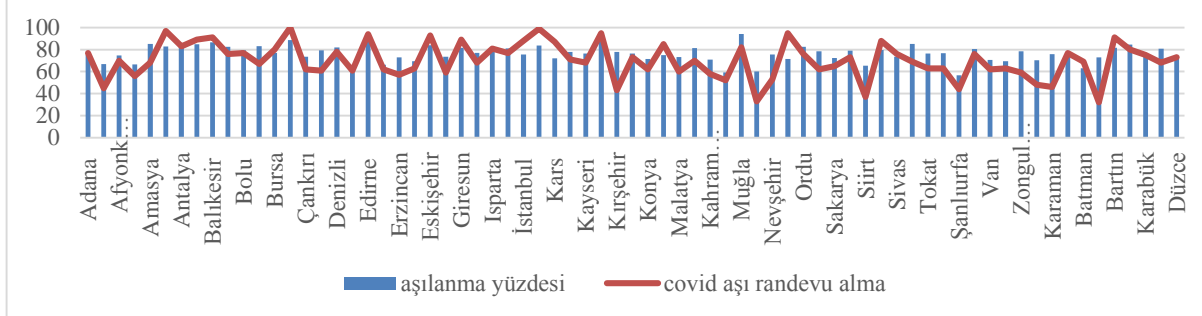
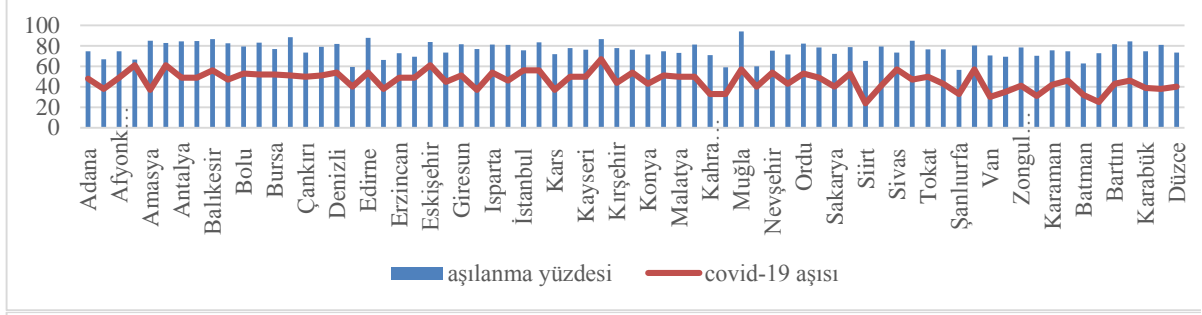
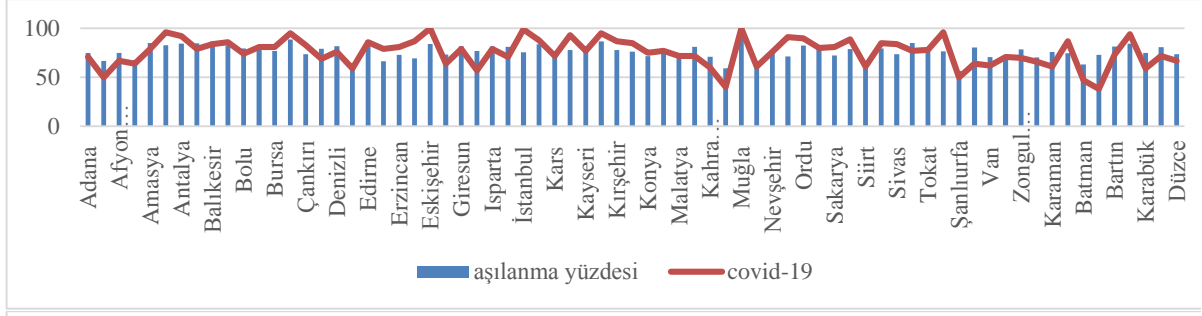
* ,05 düzeyinde anlamlı korelasyon

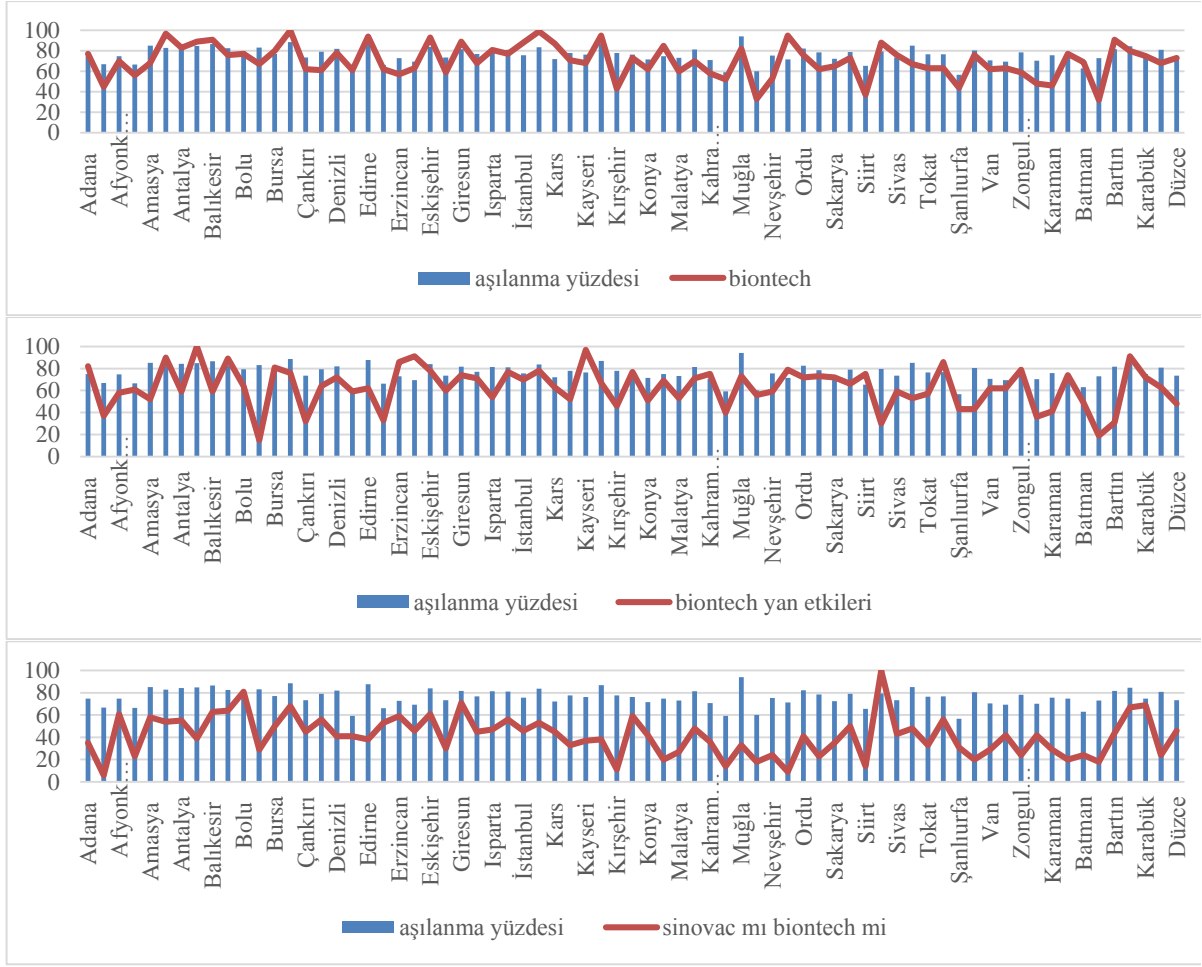
En az bir doz Covid aşısı yaptırma yüzdesi ile arama terimlerinin illere göre dağılımı Grafik 3’te gösterilmiştir. Verilerin elde edildiği 30 Ağustos 2021 tarihi itibarıyla aşılama yüzdesi en yüksek olan iller; Muğla (%94,2), Çanakkale (%88,7) ve Edirne (%87,9)’dir. Aşılama oranının en düşük olduğu illerin ise; Mardin (%59,2), Diyarbakır (%59,3) ve Muş (%60,1) olduğu görülmüştür. Bu bilgiden hareketle; “aşı” teriminin en fazla aratıldığı iller Ankara (%100), İzmir (%95) ve Balıkesir (%94), en az aratıldığı iller Muş (%45), Şırnak (%52), Ağrı-Mardin-Şanlıurfa (%56)’dır. “Aşılama” teriminin en fazla aratıldığı iller; Antalya (%100), Muğla (%95), Edirne-İstanbul (%56), en az aratıldığı iller ise Siirt (%9), Muş (%11) ve Karabük

(%12)'tür. "Covid-19" teriminin arama hacminin en yüksek olduğu iller Muğla-Eskişehir (%100), İstanbul (%99), Ankara-Trabzon (%96) iken, en az görüldüğü illerin Şırnak (%38), Mardin (%40) ve Batman (%47) olduğu saptanmıştır. "Covid-19 aşısı" arama teriminin en yüksek olduğu illerin başında Kırklareli (%67), Eskişehir-Ankara-Ağrı (%61), Muğla-Sivas-Uşak (%57); en az görüldüğü iller sıralamasında ise Siirt (%24), Şırnak (%2) ve Van (%30) gelmektedir. "Covid-19 randevu alma" arama terimi en fazla Çanakkale (%100), İzmir (%99), Ankara (%97); en az ise Düzce (%20), Muş (%22) ve Adıyaman (%25)'da aratılmıştır. "e-Nabız" teriminin en fazla aratıldığı iller Ankara (%100), Giresun (%92), Eskişehir (%91); en az aratıldığı iller ise Niğde-Mardin (%46), Sakarya (%49) ve Adıyaman (%50)'dır. "Sinovac" terimi en fazla Sinop (%83), Kars (%73), Bartın (%72) illerinde; en az ise Düzce (%20), Muş (%22) ve Adıyaman (%25) illerinde aratılmıştır. "Biontech" ise en fazla Çanakkale (%100), İzmir (%99), Ankara (%97)'da aratılırken; en az Şırnak (%32), Muş (%33) ve Siirt (%37) illerinde aratılmıştır. "Sinovac mı Biontech mi" sorgusunun en fazla aratıldığı iller Sinop (%100), Bolu (%81), Giresun (%71) olurken; en az aratıldığı illerin başında Adıyaman (%6), Niğde (%9) ve Kırşehir (%11) gelmektedir. Son olarak "Biontech yan etkileri" teriminin en fazla Aydın (%100), Kayseri (%97), Yalova-Erzurum (%91)'da; en az ise Burdur (%15), Şırnak (%19) ve Sinop (%30) illerinde aratıldığı saptanmıştır.

Grafik 3. En Az Tek Bir Doz Covid Aşısı Olma Yüzdesi ile Aşı ile İlişkili Bazı Google Arama Terimlerinin İller Düzeyinde Dağılımı







5. Tartışma

Çalışmanın sonuçlarında, pandemi sırasında Covid-19 aşısı, e-Nabız ve aşı terminolojilerinin Google kullanıcıları tarafından oluşturulan arama hacimleri bakımından yüksek olduğu görülmektedir. Tablo 1 ve Grafik 2’de vaka ve ölüm sayılarının artmasıyla birlikte aşılaraya olan ilginin de büyük ölçüde arttığı görülmektedir. Pullan ve Dey’in (2021, s. 1878) Google Trends’i kullanarak yaptıkları analizde, pandemi boyunca bir koronavirüs aşısına yönelik arama ilgisinin arttığını ve sürekli yüksek kaldığını belirtmişlerdir. Beferman ve diğerleri (2021) çalışmalarında, Ocak-Nisan 2021 arasında Covid-19 aşı tereddüdünün halk sağlığı sürveyansı için Google Trends verilerini kullanarak yeni bir yaklaşım sunduklarını ifade etmişlerdir.

Çalışmada, nisan ayında artmaya başlayan “Biontech” teriminin arama hacmi, haziran ortasında üst seviyeye ulaşarak daha sonra azalarak olağan seyirde devam etmiştir. “Biontech yan etkileri”nin aranması ise nisan ayına kadar neredeyse sıfır düzeyindeyken, bu tarihten sonra artarak, yine haziran ortasında en üst seviyeye ulaşmış, daha sonraki haftalarda da dalgalanarak azalmıştır. Bu arama artışının nedeni, Sağlık Bakanlığı tarafından Türkiye’ye toplam 120

milyon doz BioNTech aşısının ulaştırılması için anlaşma imzalanmış olmasıdır (Sağlık Bakanlığı, 2021). Haziran ayında 30 milyon olmak üzere temmuz, ağustos, eylül sonuna kadar yani 4 ayda toplam 120 milyon aşı Türkiye'ye gelmiştir. Diğer bir neden de 6 Haziran 2021 itibarıyla 35 yaş üzerindeki tüm vatandaşlara aşı randevularının açılmış olmasıdır (Sağlık Bakanlığı, 2021). Başka bir çalışmada Pascual-Ferrá ve diğerleri (2021, s. 5), aralık ayında Pfizer aşısı ve Moderna aşısının birlikte web aramalarında ve haber aramalarında diğer arama terimlerini geride bıraktıklarını ifade etmişlerdir. Bu arama artışının nedeninin ise Pfizer ve BioNTech'in FDA (U.S. Food ve Drug Administration- Birleşik Devletler Gıda ve İlaç Dairesi) bilgilendirme belgesinin yayınlanmasından sonra olduğunu vurgulamaktadırlar.

Wang ve arkadaşları (2021) çalışmalarında, 2020'de pandeminin birinci dalgası (Şubat) ve üçüncü dalgası (Ağustos-Eylül) sırasında Covid-19 aşısının kabulü ile ilgili çevrimiçi olarak iki kesitsel anket uygulayarak toplamda 2047 katılımcıya ulaşmışlardır. Katılımcılar arasında Covid-19 aşısını kabul etme isteğinin pandeminin üçüncü dalgasının (%34,8) birinci dalgasından (%44,2) daha düşük olduğunu saptamışlardır. Neticede üçüncü dalgada aşı güvenliği konusunda daha fazla endişe olduğunu ifade etmişlerdir. Dinga ve arkadaşlarının (2021) çalışmalarına katılan 2512 kişinin %84,6'sının ise Covid-19 aşısına karşı tereddütlerinin bulunduğu tespit edilmiştir.

Filipinler'de hükümetin, aşı programına halkın güvenini yeniden inşa etmek için inisiyatif alması gerektiği öne sürülmektedir. Bu doğrultuda hekimlerin aşının doğası hakkında insanları eğitmek için kapı kapı dolaşmasını sağlamak, hükümette şeffaflığı teşvik etmek ve kamusal kişiliklerin rol modellenmesi bu "tereddüt"ü hafifletmek için önerilen tekniklerden bazıları olarak sunulmuştur (Capulong, 2021).

Lucia ve diğerleri (2021: 445) çalışmalarında, tıp öğrencilerinin yeni bir Covid-19 aşısına karşı aşı tereddütlerini ve kabullerini değerlendirmeyi amaçlamaktadırlar. Çalışmanın, ABD tıp öğrencileri arasında Covid-19 aşısı tereddüdünü değerlendiren ilk çalışma olduğunu ve Covid-19 aşılmasına teşvik etmek için güvenlik ve etkinlik hakkında bir eğitim müfredatına duyulan ihtiyacı vurgulamışlardır.

Çalışmada, aşılama yüzdesiyle arama terimleri arasında anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Araştırma kapsamındaki arama terimlerinin illere göre ortalama aranma hacimleri incelendiğinde, en fazla "Covid-19" ve "aşı" terimlerinin aratıldığı saptanmıştır. Diaz ve diğerleri (2021) ise çalışmalarında, Google Trends verileri kullanarak koronavirüs aşısı ve doğurganlıkla ilgili arama terimlerini taramışlardır. En çok aranan terimlerin Covid Aşısı ve Doğurganlık, Covid Aşısı ve Kısırlık olduğunu tespit etmişlerdir. Sajjadi ve arkadaşları da (2021) Covid-19 aşısı ile ilgili yanlış bilgilerin, ABD'de kısırlık ile

ilgili konularda artan internet aramalarına neden olduğunu vurgulamaktadırlar. Bir başka çalışma ise Kadenko vd. (2021) Google Trends ve Twitter verilerini kullanarak aşı dezenformasyonunu kavramsallaştırıp, belirli terimlerle zaman içinde Hollandalı internet kullanıcıları arasında bu terimlerin arama hacimlerini incelemişlerdir. Ayrıca çalışmada aşı dezenformasyonunun yayılması ile aşılama isteği arasında negatif bir ilişki olduğunu tespit etmişlerdir.

Aşı tereddüdü üzerine kapsamlı araştırmalar, aşı tereddüdüne yanıt vermenin ilk adımının, aşı tereddüdünün belirleyicilerini ve tereddütlü nüfus tarafından dile getirilen endişeleri belirlenmesi gerektiğini göstermiştir (ECDC, 2017, s. 3). Bu nedenle, ECDC teknik raporunda, çeşitli nüfuslarda aşı tereddüdünün kapsamını ve ölçeğini saptamak için araçlar geliştirmeye odaklanan ilgili müdahaleleri listelemektedir. Bu teşhis araçları daha sonra halk sağlığı uzmanları tarafından aşı tereddüdünü gidermek için hedeflenen müdahalelerin geliştirilmesini bilgilendirmesinde kullanılabilir. Aşı tereddüdünü ele alan raporda yer alan her müdahale standart bir şekilde açıklanmaktadır. Bunlar; amaç, hedeflenen tereddüdün belirleyicileri (güvenlik sorunları, güven, dini ve felsefi görüşler, yanlış bilgilendirme, yetkiler, algılanan faydalar ve genel aşı tereddüdü), müdahale ülkesi, hedef kitle, müdahaleyi yöneten kuruluş/bireyler, odaklanılan belirli aşı(lar), müdahale türü (diyaloga dayalı, teşvike dayalı, hatırlamaya dayalı, teşhis aracı, savunuculuk kampanyası), finansman, müdahalenin ana bileşenleri, değerlendirme ve ilgili yayınlara ve kaynaklara ait bağlantılardır (ECDC, 2017, s. 3).

Sonuç ve Öneriler

Google Trends, sağlık bilgilerinin toplumdaki dağılımı, zaman içinde sağlık bilgisi eğilimlerinin izlenmesi ve bilgi arzı ve talebi arasındaki boşlukların belirlenmesi gibi değişkenleri ölçülebilir hale getirmektedir. Covid-19 sürecinde aşı tereddüdünü değerlendirmek için Google Trends verileri kullanımının önemli politika etkileri bulunmaktadır. Bu nedenle, aşı tereddüdüne karşı uygun araçları ve hedefli iletişim stratejilerini geliştirmek ve benimsemek için nüfusun kararsız kesimlerinin kim olduğunu ve insanların neden tereddüt ettiğinin olası nedenlerini anlamak önemlidir. Ayrıca Covid-19 aşılama istekliliği ve isteksizliği hakkında bir araştırma, gelecekteki yasal ve eğitici olayları daha iyi bilgilendirmek için önemli olabilir. Bu alanda gelecekteki araştırmalar, hekimlerin, hemşirelerin ve diş hekimlerinin yanı sıra bu disiplinlerle ilişkili sağlık çalışanlarına odaklanmalıdır, çünkü bu mesleklerin tümü doğrudan hasta bakımıyla ilgilenmekte ve hastalara aşı önerilerinde bulunmakla görevlendirilmektedir (Kelekar vd., 2021, s. 448). Bu nedenle,

gelecekteki fikir araştırmaları, insanların neden Covid-19'a karşı aşı olup olmadıklarına odaklanmalıdır. Bu nedenlerle ilgili bilgiler, aşı tereddüt sorunundan en çok etkilenen ülkelerde bağışıklama kapsamını artırmak için daha iyi çözümler tasarlamaya yardımcı olabilir.

Kaynakça

- Aygün, E., & Tortop, H. S. (2020). Ebeveynlerin aşı tereddüt düzeylerinin ve karşıtlık nedenlerinin incelenmesi. *Güncel Pediatri*, 18(3), 300-316.
- Ayyoubzadeh, S. M., Ayyoubzadeh, S. M., Zahedi, H., Ahmadi, M., & Kalhori, S. R. N. (2020). Predicting COVID-19 incidence through analysis of google trends data in iran: data mining and deep learning pilot study. *JMIR Public Health and Surveillance*, 6(2), e18828.
- Barello, S., Nania, T., Dellafiore, F., Graffigna, G., & Caruso, R. (2020). 'Vaccine hesitancy' among university students in Italy during the COVID-19 pandemic. *European Journal of Epidemiology*, 35(8), 781-783.
- Bayın Donar, G. (2021). Türkiye'de kanser insidansı ve farkındalık etkinlikleri ile google çevrimiçi arama hacmi arasındaki ilişki: retrospektif bir araştırma. *Acıbadem Üniversitesi Sağlık Bilimleri Dergisi*, 12(2).
- Beeferman, D., Au, L., Abdul-Khalek, R. A., Desai, A., & Majumder, M. S. (2021). An inductive approach to using google search trends to identify attitudes and areas of COVID-19 vaccine hesitancy. SSRN; 2021. DOI: 10.2139/ssrn.3875047.
- Bozkurt, H. B. (2018). Aşı reddine genel bir bakış ve literatürün gözden geçirilmesi. *Kafkas Journal of Medical Sciences*, 8(1), 71-76.
- Butler, R. (2015). Vaccine hesitancy: what it means and what we need to know in order to tackle it. *Journal of Vaccine. From: https.*
- Camacho, B., Aguiar, R., Tanno, L. K., Ansotegui, I. J., & Morais-Almeida, M. (2021). Anaphylaxis and COVID-19 vaccines: Real-time interest using Google Trends. *World Allergy Organization Journal*, 14(8), 100570.
- Capulong, H. G. M. (2021). Mindfulness as key in easing COVID-19 vaccine hesitancy. *Journal of Public Health*, 43(2), e338-e339.
- Chen, E. (2021). Vaccine hesitancy: More than a pandemic. Erişim adresi: <https://sitn.hms.harvard.edu/flash/2021/vaccine-hesitancy-more-than-a-pandemic/> 02.11.2021 tarihinden alınmıştır.
- Chou, W. Y. S., & Budenz, A. (2020). Considering emotion in COVID-19 vaccine communication: addressing vaccine hesitancy and fostering vaccine confidence. *Health Communication*, 35(14), 1718-1722.

- Ciaffi, J., Meliconi, R., Landini, M. P., & Ursini, F. (2020). Google trends and COVID-19 in Italy: could we brace for impact? *Internal and Emergency Medicine*, 15, 1555-1559.
- Coronavirus Vaccines Strategy. Erişim adresi: https://ec.europa.eu/info/live-work-travel-eu/coronavirus-response/publichealth/coronavirus-vaccines-strategy_en 07.11.2021 tarihinde alınmıştır.
- Çetin, A. O., şaşmaz, A., Kurtuluş, D., Badur, İ., Balkan, İ., Owiwi, M., ... & Ankaralı, H. (2021). Sağlık öğrencilerinde aşı tereddüdü. *Anatolian Clinic the Journal of Medical Sciences*, 26(3), 239-248.
- Diaz, P., Reddy, P., Ramasahayam, R., Kuchakulla, M., & Ramasamy, R. (2021). COVID- 19 vaccine hesitancy linked to increased internet search queries for side effects on fertility potential in the initial rollout phase following Emergency Use Authorization. *Andrologia*, 53(9), e14156.
- Dinga, J. N., Sinda, L. K., & Titanji, V. P. (2021). Assessment of vaccine hesitancy to a COVID-19 vaccine in Cameroonian adults and its global implication. *Vaccines*, 9(2), 175.
- Dror, A. A., Eisenbach, N., Taiber, S., Morozov, N. G., Mizrachi, M., Zigron, A., ... & Sela, E. (2020). Vaccine hesitancy: The next challenge in the fight against COVID-19. *European Journal of Epidemiology*, 35(8), 775-779.
- Dubé, E., Vivion, M., & MacDonald, N. E. (2015). Vaccine hesitancy, vaccine refusal and the anti-vaccine movement: Influence, impact and implications. *Expert Review of Vaccines*, 14(1), 99-117.
- Eysenbach, G. (2006). Infodemiology: Tracking flu-related searches on the web for syndromic surveillance. In *AMIA Annual Symposium Proceedings* (Vol. 2006, p. 244-248). American Medical Informatics Association.
- Eysenbach, G. (2009). Infodemiology and infoveillance: Framework for an emerging set of public health informatics methods to analyze search, communication and publication behavior on the Internet. *Journal of Medical Internet Research*, 11(1), e1157.
- European Centre for Disease Prevention and Control (ECDC). (2021). Vaccine Hesitancy. Erişim adresi: <https://www.ecdc.europa.eu/en/immunisation-vaccines/vaccine-hesitancy> 07.11.2021 tarihinde alınmıştır.
- European Centre for Disease Prevention and Control (ECDC). (2016). Let's Talk about Hesitancy: Enhancing Confidence in Vaccination and Uptake. Practical Guide for Public Health Programme Managers and Communicators, 1-22.
- European Centre for Disease Prevention and Control (ECDC). (2017). Technical report. Catalogue of interventions addressing vaccine hesitancy, Stockholm, 1-65.

- Feleszko, W., Lewulis, P., Czarnecki, A., & Waszkiewicz, P. (2021). Flattening the curve of covid-19 vaccine rejection—An international overview. *Vaccines*, 9(1), 44.
- Ginsberg, J., Mohebbi, M. H., Patel, R. S., Brammer, L., Smolinski, M. S., & Brilliant, L. (2009). Detecting influenza epidemics using search engine query data. *Nature*, 457(7232), 1012-1014.
- Google (2021). Google Trends. Erişim adresi: <https://trends.google.com.tr/trends/?geo=TR> 30.08.2021 tarihinde alınmıştır.
- Gowda, C., & Dempsey, A. F. (2013). The rise (and fall?) of parental vaccine hesitancy. *Human Vaccines & Immunotherapeutics*, 9(8), 1755-1762.
- Hu, D., Lou, X., Xu, Z., Meng, N., Xie, Q., Zhang, M., ... & Wang, F. (2020). More effective strategies are required to strengthen public awareness of COVID-19: Evidence from Google Trends. *Journal of Global Health*, 10(1).
- Jarrett, C., Wilson, R., O'Leary, M., Eckersberger, E., & Larson, H. J. (2015). Strategies for addressing vaccine hesitancy—A systematic review. *Vaccine*, 33(34), 4180-4190.
- Kadambari, S., & Vanderslott, S. (2021). Lessons about COVID-19 vaccine hesitancy among minority ethnic people in the UK. *The Lancet Infectious Diseases*, 21(9), 1204-1206.
- Kadenko, N. I., van der Boon, J. M., Kaaij, J., Kobes, W. J., Mulder, A. T., & Sonneveld, J. J. (2021, September). Whose Agenda Is It Anyway? The Effect of Disinformation on COVID-19 Vaccination Hesitancy in the Netherlands. In *International Conference on Electronic Participation* (pp. 55-65). Springer, Cham.
- Kale, B., & Büyükçavuş, M. H. (2020). Evaluation of worldwide internet data on dental and orthodontic treatments in the COVID-19 pandemic process: a Google trends analysis.
- Karafillakis, E., & Larson, H. J. (2017). The benefit of the doubt or doubts over benefits? A systematic literature review of perceived risks of vaccines in European populations. *Vaccine*, 35(37), 4840-4850.
- Kelekar, A., Afonso, N., Lucia, V., & Mascarenhas, A. K. (2021). Covid-19 vaccine hesitancy among medical and dental students. *Journal of General Internal Medicine*, S104-S105.
- Khan, Y. H., Mallhi, T. H., Alotaibi, N. H., Alzarea, A. I., Alanazi, A. S., Tanveer, N., & Hashmi, F. K. (2020). Threat of COVID-19 vaccine hesitancy in Pakistan: the need for measures to neutralize misleading narratives. *The American Journal of Tropical Medicine and Hygiene*, 103(2), 603-604.
- Kumar, D., Chandra, R., Mathur, M., Samdariya, S., & Kapoor, N. (2016). Vaccine hesitancy: Understanding better to address better. *Israel Journal of Health Policy Research*, 5(1), 1-8.
- Kutlu, H. H., & Altındış, M. (2018). Aşı karışıklığı. *Flora Dergisi*, 23(2), 47-58.

- Lane, S., MacDonald, N. E., Marti, M., & Dumolard, L. (2018). Vaccine hesitancy around the globe: Analysis of three years of WHO/UNICEF Joint Reporting Form data-2015–2017. *Vaccine*, *36*(26), 3861-3867.
- Lucia, V. C., Kelekar, A., & Afonso, N. M. (2021). COVID-19 vaccine hesitancy among medical students. *Journal of Public Health*, *43*(3), 445-449.
- Machingaidze, S., & Wiysonge, C. S. (2021). Understanding COVID-19 vaccine hesitancy. *Nature Medicine*, *27*(8), 1338-1339.
- Mavragani, A., & Gkillas, K. (2020). COVID-19 predictability in the United States using Google Trends time series. *Scientific Reports*, *10*(1), 1-12.
- Olson, D. R., Konty, K. J., Paladini, M., Viboud, C., & Simonsen, L. (2013). Reassessing Google Flu Trends data for detection of seasonal and pandemic influenza: A comparative epidemiological study at three geographic scales. *PLoS Computational Biology*, *9*(10), e1003256.
- Ortiz-Martínez, Y., Garcia-Robledo, J. E., Vásquez-Castañeda, D. L., Bonilla-Aldana, D. K., & Rodríguez-Morales, A. J. (2020). Can Google® trends predict COVID-19 incidence and help preparedness? The situation in Colombia. *Travel Medicine and Infectious Disease*, *37*, 101703.
- Pascual-Ferrá, P., Alperstein, N., & Barnett, D. J. (2021). A multi-platform approach to monitoring negative dominance for COVID-19 vaccine-related information online. *Disaster Medicine and Public Health Preparedness*, 1-24.
- Palm, R., Bolsen, T., & Kingsland, J. T. (2021). The effect of frames on COVID-19 vaccine resistance. *Frontiers in Political Science*, *3*, 41.
- Phadke, V. K., Bednarczyk, R. A., Salmon, D. A., & Omer, S. B. (2016). Association between vaccine refusal and vaccine-preventable diseases in the United States: A review of measles and pertussis. *JAMA*, *315*(11), 1149-1158.
- Phillips, C. A., Leahy, A. B., Li, Y., Schapira, M. M., Bailey, L. C., & Merchant, R. M. (2018). Relationship between state-level Google online search volume and cancer incidence in the United States: Retrospective study. *Journal of medical Internet research*, *20*(1), e6.
- Pullan, S., & Dey, M. (2021). Vaccine hesitancy and anti-vaccination in the time of COVID-19: A Google Trends analysis. *Vaccine*, *39*(14), 1877-1881.
- Puri, N., Coomes, E. A., Haghbayan, H., & Gunaratne, K. (2020). Social media and vaccine hesitancy: New updates for the era of COVID-19 and globalized infectious diseases. *Human Vaccines & Immunotherapeutics*, *16*(11), 2586-2593.

- Reno, C., Maietti, E., Fantini, M. P., Savoia, E., Manzoli, L., Montalti, M., & Gori, D. (2021). Enhancing COVID-19 vaccines acceptance: Results from a survey on vaccine hesitancy in Northern Italy. *Vaccines*, 9(4), 378.
- Rhodes, M. E., Sundstrom, B., Ritter, E., McKeever, B. W., & McKeever, R. (2020). Preparing for A COVID-19 vaccine: A mixed methods study of vaccine hesitant parents. *Journal of Health Communication*, 25(10), 831-837.
- Rovetta, A., & Castaldo, L. (2021). Influence of mass media on Italian web users during the COVID-19 pandemic: Infodemiological analysis. *JMIRx Med*, 2(4), e32233.
- Sağlık Bakanlığı (2021). Sağlık Bakanlığı COVID-19 Bilgilendirme Platformu. Erişim Adresi: <https://covid19.saglik.gov.tr/> 30.08.2021 tarihinde alınmıştır.
- Sağlık Bakanlığı (2021). Sağlık Bakanlığı COVID-19 Aşısı Bilgilendirme Platformu. Erişim adresi: <https://covid19asi.saglik.gov.tr/TR-77708/covid-19-asisi-cesitleri.html> 07.11.2021 tarihinde alınmıştır.
- Sağlık Bakanlığı (2021). Haberler. Erişim Adresi: <https://www.saglik.gov.tr/TR,83919/4-ayda-toplam-120-milyon-asi-turkiyeye-gelecek.html> 08.11.2021 tarihinde alınmıştır.
- Sağlık Bakanlığı (2021). Haberler. Erişim Adresi: <https://www.saglik.gov.tr/TR,84149/koronavirus-bilim-kurulu-toplantisina-iliskin-aciklama-16062021.html> 08.11.2021 tarihinde alınmıştır.
- Sajjadi, N. B., Nowlin, W., Nowlin, R., Wenger, D., Beal, J. M., Vassar, M., & Hartwell, M. (2021). United States internet searches for “infertility” following COVID-19 vaccine misinformation. *Journal of Osteopathic Medicine*, 121(6), 583-587.
- Sallam, M. (2021). COVID-19 vaccine hesitancy worldwide: A concise systematic review of vaccine acceptance rates. *Vaccines*, 9(2), 160.
- Soares, P., Rocha, J. V., Moniz, M., Gama, A., Laires, P. A., Pedro, A. R., ... & Nunes, C. (2021). Factors associated with COVID-19 vaccine hesitancy. *Vaccines*, 9(3), 300.
- Sonawane, K., Troisi, C. L., & Deshmukh, A. A. (2021). COVID-19 vaccination in the UK: Addressing vaccine hesitancy. *The Lancet Regional Health-Europe*, 1.
- Shen, S. C., & Dubey, V. (2019). Addressing vaccine hesitancy: Clinical guidance for primary care physicians working with parents. *Canadian Family Physician*, 65(3), 175-181.
- Sousa-Pinto, B., Anto, A., Czarlewski, W., Anto, J. M., Fonseca, J. A., & Bousquet, J. (2020). Assessment of the impact of media coverage on COVID-19–related google trends data: Infodemiology Study. *Journal of Medical Internet Research*, 22(8), e19611.
- Strzelecki, A. (2020). The second worldwide wave of interest in coronavirus since the COVID-19 outbreaks in South Korea, Italy and Iran: A Google Trends study. *Brain, Behavior, and Immunity*, 88, 950.

- Tanrikulu, Y., & Tanrikulu, G. (2021). Aşı tereddüdü ve ebeveynlerin tutumları. *Balıkesir Sağlık Bilimleri Dergisi*, 10(2), 199-204.
- The Lancet Child & Adolescent Health (2019). Vaccine hesitancy: A generation at risk. *Lancet Child Adolescent Health*, 3, 281.
- Valleron, A. J., Bouvet, E., Garnerin, P., Ménares, J., Heard, I., Letrait, S. Y., & Lefaucheux, J. (1986). A computer network for the surveillance of communicable diseases: The French experiment. *American Journal of Public Health*, 76(11), 1289-1292.
- Yalçın Balçık, P., & Demir, H. (2021). Aşı karışıklığı ve ekonomisi. *Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi*, 24(2), 375-398.
- Yağub, O., Castle-Clarke, S., Sevdalis, N., & Chataway, J. (2014). Attitudes to vaccination: A critical review. *Social Science & Medicine*, 112, 1-11.
- Yüksel, G. H., & Topuzoğlu, A. (2019). Aşı redlerinin artması ve aşı karışıklığını etkileyen faktörler. *Estüdam Halk Sağlığı Dergisi*, 4(2), 244-258.
- Walker, A., Hopkins, C., & Surda, P. (2020, July). Use of Google Trends to investigate loss- of-smell-related searches during the COVID- 19 outbreak. In *International Forum of Allergy & Rhinology* 10, (7), 839-847.
- Wang, K., Wong, E. L. Y., Ho, K. F., Cheung, A. W. L., Yau, P. S. Y., Dong, D., ... & Yeoh, E. K. (2021). Change of willingness to accept COVID-19 vaccine and reasons of vaccine hesitancy of working people at different waves of local epidemic in Hong Kong, China: Repeated cross-sectional surveys. *Vaccines*, 9(1), 62.
- WHO (2019). Ten threats to global health in 2019, Erişim adresi: <https://www.who.int/news-room/spotlight/ten-threats-to-global-health-in-2019>, 30.09. 2021 tarihinde alınmıştır.
- WHO (2021). Covid-19 Vaccines Advice. Erişim adresi: <https://www.who.int/emergencies/diseases/novel-coronavirus-2019/covid-19-vaccines/advice> 07.11.2021 tarihinde alınmıştır.
- WHO (2021). WHO Coronavirus (Covid-19) Dashboard. Erişim adresi: <https://covid19.who.int/> 29.12.2021 tarihinde alınmıştır.
- Wong, L. P., Wong, P. F., & AbuBakar, S. (2020). Vaccine hesitancy and the resurgence of vaccine preventable diseases: The way forward for Malaysia, a Southeast Asian country. *Human Vaccines & Immunotherapeutics*, 16(7), 1511-1520.

Performans Yönetiminde Performans Yükselme Uygulaması: Sorunlar Üzerinden Bir Değerlendirme

Mehmet Akif ÖZER*

Meryem KARTAL**

Geliş Tarihi (Received): 05.01.2022 – Kabul Tarihi (Accepted): 25.01.2022

Öz

Son yıllarda tüm dünyayı kuşatan küreselleşme sürecinde ekonomik, siyasi, sosyo-kültürel, teknolojik başta olmak üzere birçok alanda köklü değişim ve dönüşüm gerçekleşirken geleneksel kamu yönetimi de bu süreçten derinden etkilenmiştir. 1980'lerden dünyadaki yönetsel alanda yaygın eğilimlerinden biri haline gelen Yeni Kamu Yönetimi (YKY) ile birlikte “performans odaklı yönetim” anlayışı ortaya çıkmıştır. Performans odaklı yönetim anlayışına göre örgütler bireysel ve kurumsal açıdan performanslarını en yüksek seviyede tutmaya çalışmaktadır. Örgütteki çalışanın etkinlik ve başarısının ölçülmesini ifade eden ve kamu performans yönetiminin önemli aşamalarından olan performans değerlendirme ile çalışana yönelik olarak eğitim, terfi, yükselme, işten çıkarma gibi yönetsel kararların alınmaktadır. Bu kapsamda da performans değerlendirmenin olumlu bir sonucu olarak performans yükseltme bireysel ve örgüte olan olumlu katkılarından dolayı önem taşımaktadır. Bu çalışmada performans değerlendirmenin bir sonucu olan performans yükseltmeyi çeşitli boyutlarıyla ortaya koyarak, uygulamada karşılaşılan güçlükler ile açıklamaktır. Çalışmanın amacına yönelik olarak Türkçe ve İngilizce kaynak taraması yapılmıştır.

Anahtar Kelimeler, Performans, Performans Yönetimi, Performans Değerlendirme, Performans Yükselme

Performance Promotion Application in Performance Management: An Evaluation on the Problems

Abstract

In the globalization process that has surrounded the whole world in recent years, radical changes and transformations have taken place in many areas, especially in economic, political, socio-cultural and technological areas, and traditional public administration has been deeply affected by this process. Since 1980s, “performance-oriented management” approach has emerged with the New Public Management approach which has become one of the common tendencies in the administrative field in the whole world. In line with this understanding, organizations are trying to keep their individual and corporate performance at maximum level. Performance evaluation, which is an important stage of public performance management and expresses the measurement of the efficiency and success of the employees in the organization, is made by taking administrative decisions such as training, promotion, promotion and dismissal. In this context, performance improvement as a positive result of performance evaluation is important because of its positive contribution to individual and organization. In this study, it is aimed to explain performance improvement, which is a positive result of performance evaluation, in various dimensions and to explain the difficulties encountered in practice. For the purpose of the study, Turkish and English references were searched.

Keywords, Performance, Performance Management, Performance Evaluation, Performance Promotion, Individual Performance.

* Prof. Dr., Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, İİBF, mehmet.ozer@hbv.edu.tr, ORCID: 0000-0003-2220-2271

**Doktora Öğr., Hitit Üni., Lisansüstü Eğitim Enst., meryemkartal1995@gmail.com, ORCID: 0000-0003-3049-2053

Giriş

20. yüzyılın son çeyreğinden itibaren her alanda çok büyük gelişmeler ve değişimler yaşanmıştır. Bu doğrultuda örgüt yapısı ve işlevinin değişmesi, rekabetin artması, işgörenin örgüt içindeki öneminin artması, kişisel ve mesleki gelişmenin öneminin artması, işgören performansının arttırılmasının önem taşıması gibi hususlar ön plana çıkmaktadır (Helvacı, 2002, s.156). 1970-1980'li yıllardan itibaren Yeni Kamu Yönetimi (YKY) anlayışının bütün dünyayı kuşatması ile birlikte performans yönetimi, kamu ve özel sektörde tüm örgütler için önem taşıyan yaklaşımlardan biri haline gelmiştir.

Kamu yönetiminde verimlilik tartışmalarının artmasıyla dünyada birçok ülke performans değerlendirmesi uygulamasına geçmiştir. Kamu ve özel sektör yöneticileri, yönetsel karar alırken işgörenlerin ücretlerinin artışı, terfisi, işten çıkarılması, güçlü ve zayıf yönlerinin belirlenmesi, disiplin, eğitim ve bütçenin hazırlanması, performanslarının geliştirilmesi, işgörenlerin kurum hedeflerine odaklanmasını sağlama vb. birçok konuda performans değerlendirmesine gereksinim duymaktadır. Örgütsel amaçlara ulaşılması ancak işgörenlerin performanslarının profesyonelce değerlendirilmesi ve performans yöntem ve tekniklerinin en iyi şekilde uygulanması ile mümkündür (Palmer ve Winters, 1993, s. 66).

Bireylerin doğasında bulunan temel güdülerden biri de yükselme ve bununla birlikte yetki ve otoriteyi elinde bulundurmadır. Bireylerin çalışma hayatlarında önemli bir yer tutan yükselme güdüsü, yükselmenin gerçekleşmesini sağlayacak bazı kural ve işleyişlerin temel oluşturduğu bir sistemin kurulmasını sağlamıştır. Yükselme, bir örgütteki insan kaynaklarının yönetimi açısından önem taşıyan aşamalardan biridir. Genel bir bakış açısıyla, örgütteki çalışanların sorumluluk, yetki, ücret ve maaşlarındaki artışı belirtmektedir. Örgütteki çalışanın yükseltilmesiyle çalışan eski görev ve sorumluluklarına göre çok daha fazla yetki ve otoriteyi elinde bulundurmakta ve bunun bir sonucu olarak daha geniş bir özlük ve mali haklara sahip olmaktadır (Ak ve Sezer, 2018, s. 740).

Bu kapsamda çalışmanın temel amacı, örgütteki performans değerlendirmenin olumlu bir sonucu olarak kabul edilen performans yükseltmeyi çeşitli boyutlarıyla ortaya koyarak, uygulamada karşılaşılan güçlükler ile açıklamaktır. Çalışma iki ana bölümden oluşmaktadır. İlk bölümünde performans yükseltmenin daha net anlaşılmasını sağlayacak olan performans yönetimi ve performans değerlendirme kavramlarına yönelik açıklamalar yapılmış, böylece performans yükseltmenin ardındaki teorik altyapı ortaya koyulmuştur. Çalışmanın ikinci bölümünde ise çalışmanın amacına yönelik performans yükseltmenin kavramsal boyutu, ilkeleri ve faydaları, çeşitleri, yöntemleri açıklanmış ve son olarak uygulamada karşılaşılan güçlükler üzerinde durulmuştur. Bu bölümde performans yükseltme konusunda teorik kavramlar açıklanırken Türkiye'deki yansımalarına yer verilmiştir. Çalışmada tümevarımsal bir bakış açısı kullanılmış, betimleyici analizden yararlanılmıştır. Çalışmanın amacına yönelik bilgiler Türkçe ve İngilizce kaynak taraması yapılarak edinilmiştir. Çalışma performans yükseltmeyi bütüncül (ilkeleri, faydaları, yöntemleri, çeşitler ve sorunları) bir bakış açısıyla ortaya koyması ve literatürdeki boşluğu tamamlaması açısından önem taşımaktadır.

1. Performans Yönetimi Ve Performans Değerlendirme

Çalışmanın bu bölümünde performans, performans yönetiminin kavramsal boyutu ve türlerine kısaca değinilmiştir. Ardından ise performans yönetiminin önemli bir aşaması olan performans değerlendirme hakkında bilgi verilmiştir.

1.1. Performans ve Performans Yönetimi, Kavramsal Çerçeve

İçinde bulunduğumuz yüzyılda teknolojik, siyasi, iletişim, ekonomik vb. alanlarda radikal ve köklü bir değişim yaşanmaktadır. Bu süreçte kamu yönetimi ve özel sektörde her geçen gün yeni bir teknik, farklı bir yaklaşım ve anlayış, yeni kavramlar ortaya çıkmaktadır. Bu hızlı değişim sürecinde günün ihtiyaçlarını karşılayamayan ve eskiyen, popülerliğini yitiren

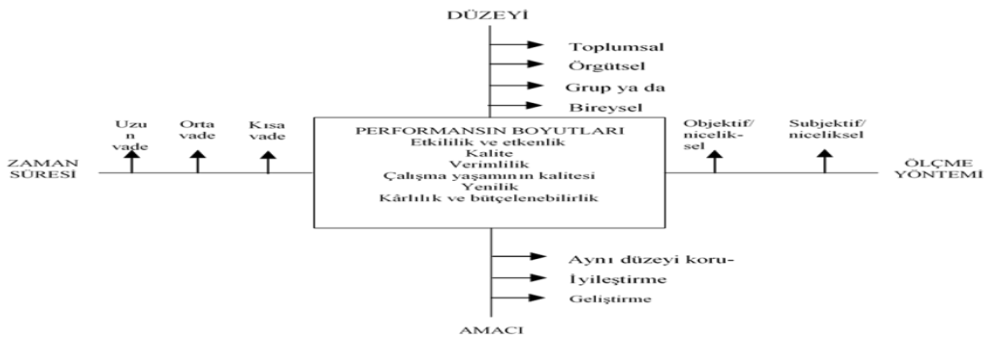
yönetim anlayışlarına ve yapılarına karşı bir alternatif olarak şekilde yeni ve farklı yaklaşımlar ortaya çıkmaktadır. Hızlı ve çok boyutlu bu değişim süreci, kamu yönetimini de etkilemektedir. 1970'lerin sonundan itibaren İngiltere ve ABD, kamu yönetiminin yeniden düzenlenmesi ve yapılandırılması için birtakım adımlar atmıştır. 1980'li yıllar ise geleneksel kamu yönetiminin eleştirilerinin ve sorgulamalarının yoğun olduğu, kamu yönetiminin yeniden yapılandırılması ve düzenlenmesi amacıyla yeni yaklaşım, teknik ve kavramların ortaya çıktığı sürecin başlangıcı olmuştur. Bu süreçte çağdaş bir kamu yönetiminin oluşturulması amacıyla geliştirilen kavramlardan biri de “performans”dır (Akçakaya, 2012, ss. 171-172). Literatürde performans kavramına yönelik çeşitli tanımlar bulunmaktadır. Bunlardan bazıları şöyledir:

Performans, önceden belirlenen hedeflere ulaşma düzeyini belirtmektedir (Rao, 2016, s. 3). Bu kapsamda performans planlanan eylemlerin sonucunda elde edilenlerin tanımlanmasıdır (Bilgin, 2016, s. 182). İngilizcede “performance” olarak ifade edilen performans, iş başarımı veya herhangi bir işte elde edilen başarının derecesidir (Bozkurt, Ergun ve Sezen, s. 1998, s. 203). Performans; bir kurumun, grubun ya da bireyin bir işin yapılması amacıyla belirlenen hedeflere hangi seviyede ulaşıldığının nitelik ve sayısal olarak göstergesidir (Songur, 1995, s. 1).

Performans, iş başarımı olarak tanımlandığında aslında eylemin sonucunda ortaya çıkan herhangi bir durum değil amaca ulaşmayı ve yakınlaşmayı gösteren olumlu bir durumdur. Başka bir ifade ile performans yönetimi, amaç kapsamında belirlenen hedefin düzeyinin ok iyi ya da iyi olmasıdır. Ortalama ve ortalamanın altındaki işlevler, performans olarak değerlendirilmemekte ve hedeflerden uzak bir performans derecesini göstermektedir. Örneğin, bir kamu kurumunda hedeflenen kamu hizmeti miktarı, halkın beklentilerinin %100'üne ulaşmak ise %60 performans ve üstündeki değerler, kamu hizmetlerinin başarılı sunulduğunu göstermektedir. %60'ın altındaki değerler, performans olarak değerlendirilmemektedir. Çünkü bu oran yalnızca sonuç olup, hedeflenen başarı değildir (Bilgin, 2015, s. 27).

Performans, insan kaynakları yönetim stratejileri içinde değerlendirilen bir kavramdır. Performans kavramı ile ilgili çok sayıda araştırma yapılmıştır ve araştırmalar özellikle 1980'li yıllarda artış göstermiştir (Yılmaz ve Turan, 2019, s. 315). Aşağıdaki şekil performans kavramının, boyutları, düzeyi, ölçme yöntemleri, süresini ve amacını göstermektedir.

Şekil 1: Performansın Anlamı



Kaynak: (Akçakaya, 2012, s. 174).

Performans kavramını için yapılan tanımlardan ve yukarıdaki şekilden de anlaşıldığı gibi genel olarak performans örgütün ve çalışanın amaç ve hedeflerinin gerçekleştirilmesine yönelik olarak yapılan faaliyetlerin sonucu olarak değerlendirilebilir. Performans yönetimi ise genel olarak bir kuruluşun insan kaynaklarının takım ve bireysel halindeki kapasitelerinin geliştirilmesi ve performanslarının artırılması ile örgütsel başarıya ulaşmayı sağlayacak şekilde, bütünleşmiş ve stratejik bir yaklaşım olarak ifade edilmektedir (Baron ve Armstrong, 1998, s. 38). Performans yönetimi, kuruluşlarda etkinlik ve verimliliğin izlenmesi, kontrol edilmesi, stratejik önceliklerin yerine getirilmesi imkânı veren yeni bir yönetim uygulaması olarak kabul edilmektedir. Performans yönetiminin ilk uygulamaları 1970'li yıllardaki karar destek sistemlerine dayanmaktadır (Özer, 2020, s. 177).

Performans yönetimi stratejik planlama, koordinasyon, ger bildirim, kariyer planlama, değerlendirme ve ödüllendirme fonksiyonlarını kapsayan bir süreçtir (Beardwell ve Holden, 2001, s. 538). Performans yönetimi, bir kurumun temel amaçlarına göre belirlediği stratejik plan hedeflerine ulaşmak amacıyla mevcut kaynaklarını, ekonomik, etkili ve verimli bir şekilde kullanmasını belirtmektedir. Böylece performans yönetimi, ekonomik, etkili ve verimliliği hedefleyen bir yönetim anlayışı olup, bütün bu hedeflere ulaşabilmek amacıyla ölçülebilir hedeflerin koyulması ve bu hedeflere yönelik ürünlerin ve çıktılarının sürekli ölçülmesini gerektirmektedir (Bilgin, 2015, s. 28).

Performans yönetimi, örgütsel amaçlara ulaşılması ve bu doğrultuda işgörenin ortaya koyması gereken performansa yönelik ortak bir anlayışın örgütte yerleştirilmesi ve işgörenin bu amaçlara ulaşması için gösterilen ortak çabalara, çalışmalarına yapacağı katkının derecesinin arttırıcı bir şekilde yönetilmesi, ücretlendirilmesi, ödüllendirilmesi ve geliştirilmesi sürecini belirtmektedir (Canman, 1995, s. 120). Performans yönetimi, bütünsel bir şekilde yönetildiği (gerçekleştirildiği) zaman etkili insan kaynağı yönetiminin oluşmasını sağlayacak birçok faaliyetten oluşmaktadır. Açık ve kapsamlı bir şekilde performans yönetiminin tanımını ortaya koymanın güçlüğüne temelinde etkinliklerinin geniş olması yer almaktadır (Biron, Farndale ve Paauwe, 2011, s. 1294). Performans yönetimini Armstrong; birey ve grupların performanslarının geliştirilmesi sonucu kurumsal performansın iyileştirilmesini kapsayan sistematik bir süreç olarak tanımlamıştır (Ashdown, 2014, s. 2).

Performans yönetiminin doğası organizasyona göre değişmektedir. Organizasyonun stratejisi, liderliği, kültürü, yapısı, sektörü ve boyutu performans yönetiminin doğasını etkileyen unsurlardan bazılarıdır. Performans yönetimi, bireysel performansın gelişmesini ve bireylerin gizilgüç performansının ortaya çıkmasını sağlar (Drucker, 1994, s. 15). Bununla birlikte performans yönetimi ile gelecekteki insan kaynağı ihtiyacı planlanmakta, kuruluşun amaçları geliştirilmekte, kuruluşun manevi gücü arttırılmakta, iç ve dış müşteri tatmini sağlanmakta, rekabet üstünlüğü elde edilmektedir (Glendinning, 2002, s. 162). Performans yönetiminin, kurumsal ve bireysel yararları arasında en önemlisi bütün faaliyetlerin en verimli şekilde yönlendirilmesini sağlamasıdır. Performans yönetimi ile çalışanlar ve yöneticiler arasındaki koordinasyonun sağlanmasıyla ortak amaç ve sorumluluk duygusu geliştirilmekte ve etkili iletişim kültürü güçlendirilmektedir (Karasoy, 2014, s. 259).

Performans yönetiminin en somut uygulaması ABD’de Başkan Yardımcısı Al Gore döneminde oluşturulan Performans Tabanlı Örgütler (PTÖ) ile görülmektedir. 1996 yılında ortaya çıkan bu uygulama ABD’deki radikal ve dinamik bir değişim sürecinin ilk adımı olarak nitelendirilmektedir. Performans tabanlı örgütlerle kamu kuruluşları, gereksiz düzenlemeler ve sınırlandırmalardan kurtulmuş, performanslarının arttırmak için yeni ölçütler geliştirmeye başlamıştır. Bununla birlikte kamu kuruluşlarında bulunan yöneticilerle kısa süreli sözleşmeler yapılmış, yıllık performans ve başarıya göre ödemem esasını baz alan anlaşmalar yapılmıştır (Özer, 2020, s. 177). Performans ve performans yönetimi ile birlikte ön plana çıkan kavramlardan biri de kamu performans yönetimidir.

Performans ve performans yönetimi kavramlarında olduğu gibi kamu performans yönetimi konusunda da çeşitli tanımlar yapılmıştır. Kamu performans yönetimi; kamu kurumlarında bulunan tüm personelin sürekli olarak gelişimi hedefleyen ve saptanan hedeflere ulaşmak amacıyla gerekli olan planlamanın yapılması, ölçülmesi, değerlendirilmesi ve denetiminin yapılması gibi birçok işlevin yerine getirilmesi olarak tanımlanmaktadır (Yılmaz ve Turan, 2019, s. 322). Başka bir tanımda kamu performans yönetimi, kamu örgütlerinin topluma sunmayı hedeflediği mal ve hizmetlerin, verimli ve etkili bir şekilde yerine getirilmesinin bir aracı olarak tanımlanmaktadır (Çevik, 2007, s. 25). Son otuz yıldır, kamu sektörü yetkilileri ve yöneticileri politika ve program karar alma süreçlerinin iyileştirilmesi, daha verimli hizmet sunumu ve net hesap verebilirlik talepleri ile karşı karşıya kalmıştır. YKY uygulamaları kamu kurumlarında performans yönetiminin geliştirilmesini teşvik etmiştir

(Newcomer ve Caudle, 2011, s. 108). Kamu performans yönetiminin temel ilkeleri; performans anlayışının kabulü, kurumsal performansın oluşturulması, bireysel performansın izlenmesi, ölçülebilir performans, hukukilik, açıklık ve hesap verebilirliktir (Bilgin, 2007, s. 60).

Kamu kurumlarında uygulanan performans yönetim türleri şu şekilde sıralanabilir:

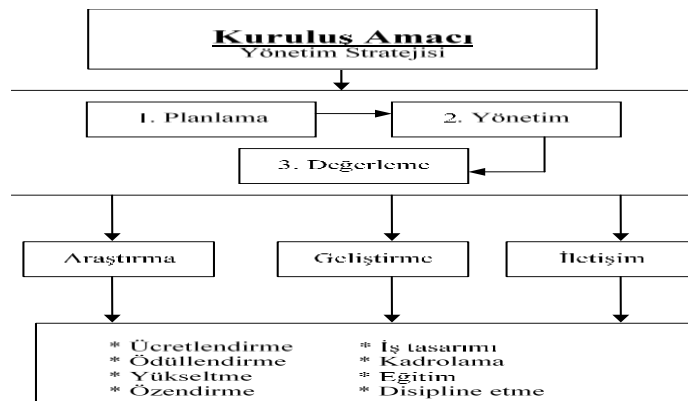
-Kurumsal Performans: Örgütün belirlenen amaçlara ulaşması için örgütün mevcut ve geleceğe yönelik durumları ile ilgili bilgilerin toplanması (Rao, 2016, s. 5), bunların karşılaştırılması ve performansın sürekli gelişiminin sağlanmasını sağlayacak olan gerekli ve yeni etkinliklerin başlatılması ve sürdürülmesi görevlerini üstlenen bir yönetim sürecini ifade etmektedir (Özkaya, 2013, s. 21). Kurumsal performans yönetim süreci, önemli stratejik önceliklerin saptanmasıyla başlamakta ve kurumdaki en alt düzeydeki çalışandan en üst düzeydeki çalışana kadar stratejilerin yayılımı sağlanıp ve stratejik çıktıların elde edilmesiyle sonuçlanmaktadır. Hesap verme sorumluluğu ve şeffaflığın sağlanmasında etkili olan kurumsal performans yönetimi, aynı zamanda kurumlarda verimliliğin sağlanmasında etkili olan faktörlerden biridir (Yılmaz, 2019, s. 38).

-Bireysel Performans: İşgörenlerin performanslarının değerlendirilmesi, bireysel potansiyellerinin geliştirilmesiyle başarının devamlı olmasını sağlayan stratejik bir yaklaşım olarak tanımlanmaktadır (Özmutaf, 2007, s. 42). Bireysel performans, önceden belirlenen amaçlara ulaşmak için çalışanın motivasyon ve yeteneği ile ortaya koydu davranış ve bunların sonuçlarını ifade etmektedir (Uysal, 2015, s. 33). Performansın ölçülmesi sürecinde çalışanlar için yapılan değerlendirme, bireysel performansı ifade etmektedir. Personelin değerlendirilmesiyle personelin işe bağlılığı, kendini geliştirilmesi, yükselmesi, örgüte katkısı, verilen eğitimler sonucu ilerleme ve kayıtsızlık gibi birçok durum belirlenmiş olur. Bu saptamalarla paralel bir şekilde yükseltme ya da ödüllendirme, eğitim ve uyarı süreçleri adil bir şekilde uygulanmaktadır (Barutçugil, 2004, s. 128).

-Takım Performansı: Takımı oluşturan bireylerden farklı olarak takımın performansının yönetilmesidir. Takım, birbirinden farklı beklentiler, altyapılar, uzmanlıkları olan birçok insan kaynağının belli bir amacının gerçekleştirilmesi için birlikte çalışması ve ortak bir birimde bütünleşmesiyle ortaya çıkan yapıdır (Bilgin, 2004, s. 44). Takım performans yönetimi ile takımın hedefe ulaşması ve bireylerin kendilerini geliştirmesi daha kolay sağlanmaktadır. Bu kapsamda bireysel ve örgütsel performansın geliştirilmesi açısından takım performansı önem taşımaktadır (Yılmaz ve Turan, 2019, s. 328).

Kamu performans yönetim süreci, tüm yönetim süreçlerinde izlenen süreçlerden çok da farklı değildir. Klasik yönetim anlayışında görüldüğü gibi öncelikle örgütte yapılacak olan işler planlanmakta, uygulanmakta ve değerlendirilmektedir. Bu değerlendirme ile araştırma, iletişim ve geliştirme sonrasında çalışanlar için ödüllendirme, ücretlendirme, özendirme, iş tasarımı, kadrolama, eğitim, disiplin, yükseltme gibi uygulamalar yapılmaktadır (Bkz. Şekil 2).

Şekil-2: Kamu Performans Yönetim Süreci



Kaynak: (Bilgin, 2007, s. 58).

Performans yönetiminin ilk aşaması olan planlamada hedeflerin açık ve anlaşılır bir şekilde belirtilmesi gerekmektedir. Kurum hedeflerinin geliştirilmesi amacıyla hazırlanan kurumun stratejik planı, vizyonu ve misyonu başarısına etki eden unsurlardan birkaçıdır. Dolayısı ile bu unsurla ve hedefler arasındaki dengenin çok iyi sağlanması gerekmektedir. Hazırlanan planın uygulanması sonrasında değerlendirme süreci başlamaktadır. Bu aşamada kurum hedefleri ve sergilenen performans incelenmektedir (Karasoy, 2014, s. 264).

Performans ve performans yönetiminin kavramsal boyutunu ve türlerini bu şekilde inceledikten sonra performans yönetiminin üçüncü aşaması olan performans değerlendirmeyi açıklayabiliriz.

1.2. Performans Değerlendirme

“İşgören değerlendirilmesi”, “başarı değerlendirilmesi”, “çalışmanın değerlendirilmesi”, “verimliliğin değerlendirilmesi” ve kamu kuruluşlarında görüldüğü gibi “sicil” ve “tezkiye” kavramlarıyla anlatılan performans değerlendirilmesi, çalışanlarının yeteneklerinin işin gereklilik ve niteliğine uygunluk düzeyini araştıran ve bireyin yaptığı işteki başarısını saptama amacıyla yapılan objektif analizlerdir” (Akyüz, 2001, s. 82). Başka bir ifade ile performans değerlendirme, çalışanların yaptığı işin ve bu işi yapabilmek için sahip olduğu yeterliliğe göre analiz edilmesini ve yapılan işin başarıma derecesinin değerlendirilmesini belirtmektedir (Biçer, 2014, s. 36). Kısacası performans değerlendirme, çalışanın işini ne kadar iyi yaptığına yönelik örgütsel bir toplama süreci olarak ifade edilebilir (Waxin ve Bateman, 2009, s. 499). Performans değerlendirme, performans yönetiminin en işlevsel boyutları arasında yer almaktadır ve performans değerlendirme ile örgüt içindeki çok yönlü iletişim sağlanıp kişisel gelişim güçlendirilmekte ve örgütsel gelişime katkı sağlanmaktadır (Bayram, 2006, ss. 48- 49).

Bir personel değerlendirme yöntemi olarak performans değerlendirme, performans yönetiminin en önemli aşamasıdır. 1980’lerden sonra yoğun bir şekilde kullanılmaya başlayan performans değerlendirme, yeni bir kavram olmamakla birlikte Taylor’un bilimsel yönetim anlayışına dayanmaktadır. Taylor, “Bilimsel Yönetimin İlkeleri” adlı eserinde bilimsel yönetimin ilkelerinin analizini yaparken, personelin en yüksek performansı sergilemesi amacıyla neler yapması gerektiğini ele almaktadır. Taylor’a göre, her işgörenin yaptığı iş miktarının ve işçinin verimliliğinin kaydedilmesi gerektiğini savunmaktadır. Bu kayıtların tutulmasıyla işçinin gelişim seviyesi takip edilecek ve buna göre ücreti arttırılacak ya da daha önceden belirlenen hedeflere ulaşamamış ise görevine son verilecektir. Böyle bir yöntem, yöneticiye işinin performansını ölçebileceği bir standart sağlamaktadır. Dolayısıyla performans değerlendirme, bilimsel yönetim anlayışı kapsamında 20. yüzyılın başlarında uygulanmaya başlamıştır (Özkal-Sayan ve Demirci, 2018, s. 670).

1920’li yıllarda ise Hawthorne Deneyleri ile işyerinde insan ilişkileri ön planda tutulmaya başlanmıştır. Taylor tarafından savunulan daha fazla üretime bağlı olarak daha fazla kazanma anlayışının performansı arttırmada geçerli olmadığı savunulmuştur. Elton Mayo tarafından yapılan Hawthorne deneyleri ile performans yönetiminde yeni ilkeler ortaya çıkmıştır. Bununla birlikte yöneticilerin motivasyon ve performanstaki hayati rolü ön plana çıkarılmıştır (Ashdown, 2014, s. 4). 1980’li yıllara kadar performans değerlendirmeye benzer uygulamalar bütün dünyada görülmekle birlikte 1980’lerden sonra bireysel performans değerlendirmesine ağırlık verilmiştir (Özkal-Sayan ve Demirci, 2018, s. 670).

Performans değerlendirmenin genel amaçları şunlardır:

- Performans değerlendirme; çalışanların tüm yönleriyle ele alınarak performansının ödüllendirilmesi, eksiklerin giderilmesi, örgütün amaçlarının çalışanlarca benimsenme düzeyinin ortaya koyulması, örgütsel amaçların bütün çalışanlarca minimum düzeyde yerine getirilmesi vb. amaçlara ulaşılmasını sağlamaktadır.
- Performans değerlendirme; personel hakkında geri bildirim sağlanması, örgütteki işlerin ve sorunların tartışılması, örgütteki gelişmelere yönelik önerilerin sunulmasına

yönelik öneriler sunmak amacıyla programlı ve düzenli olanaklar sağlanarak özendiricilik ve örgütsel bağlılığın artırılması sağlanmaktadır (Canman, 1993a, s. 162).

- Örgütteki çalışanlar, özellikle de başarılı olanlar çalışmalarının karşılığını görmek istemektedir. Bütün iyi niyetini ve çalışma gücünü ortaya koyan çalışan, kendinden daha düşük performanslı ve işine karşı ilgisiz bir çalışanla aynı şekilde değerlendirildiği zaman morali bozulmakta ve çalışmaya isteğini kaybetmektedir. Performans değerlendirme ile çalışanlar arasındaki bu uyumsuz ve adaletsiz değerlendirme son bulmaktadır. Performans değerlendirme ile işgören eksiklerini görme fırsatı bulmakta ve böylece bunları giderme imkânı kazanarak yeteneğini geliştirmektedir (Barutçugil, 2004, s. 427).
- Performans değerlendirmenin yöneticiler için örgütteki planlama ve kontrol işlevlerinde kolaylıklar sağlamakta, astların ve birimlerin performansının gelişmesinde daha etkili olanaklar sunmaktadır (Argon ve Eren, 2004, s. 226).
- Örgütsel hedeflerin gerçekleştirilmesine yönelik kriterlerin saptanması ve çalışanlarının belirlenen kriterler doğrultusunda adaletli ve zamanında değerlendirilmelerinin sağlanmaktadır. Bununla birlikte aynı örgütsel yapı içindeki bireysel ve örgütsel farklılıklar daha kolay tespit edilmektedir. Böylece aylık belirleme ve yükselmede gerekli ölçütler saptanmaktadır. Ayrıca performans değerlendirme ile çalışanların kendi eksiklerinin saptanması, eğitim ihtiyacının belirlenmesi, önemli kararların alınmasında adam kayırmacılığın önüne geçmek amaçlanmaktadır (Barutçugil, 2004, s. 126).

Performans değerlendirmesinde birçok örgüt farklı araçlar kullanmaktadır. Fakat performans değerlendirmesinde hangi araçlar kullanılırsa kullanılsın sonuç olarak performans değerlendirme; örgütteki belli zaman diliminde işgören davranışlarının ve başarılarının değerlendirilmesini belirtmektedir. Fakat bu değerlendirmenin yapılması için öncelikle değerlendirme standartlarının belirlenmesi gerekmektedir ve bu kriterlere göre çalışanların performanslarının ölçülmesi gerekmektedir. Bununla birlikte performans değerlendirme sürecinin başarısı, önceden saptanan değerlendirme kriterlerinin çalışanlarca benimsenmesi ve çalışanların başarılarını nesnel ölçecek düzeyde olmasına bağlıdır (Tunçer, 2013, s. 96).

Örgütler, elindeki insan gücünü verimli ve etkili bir şekilde istihdam etmek zorundadır. Burada bahsedilen örgüt hem kamu sektörünü hem de özel sektörü kapsamaktadır. Her ne kadar kamu sektörü ve özel sektör arasında bazı farklılıklar bulunsa da her iki alanda da herkes tarafından benimsenen ve kabul edilen bir personel değerlendirme yöntemi bulunmamaktadır (Özkal-Sayan ve Demirci, 2018, s. 669). Fakat genel olarak en sık kullanılan performans değerlendirme yöntemleri olarak zorunlu seçim, karşılaştırma, grafik dereceleme, zorunlu dağılım, kontrol listesi, sonuçlara ve davranışa dayalı değerlendirme, kritik olay, 360 derece değerlendirme, alan incelemesi ve takıma dayalı performans değerlendirme kullanılmaktadır (Byars ve Rue, 1991, s. 251-252).

Performans değerlendirme sistemleri, personele yönelik uygulamaların dayanağını oluşturmaktadır. Bu kapsamda personelin değerlendirilmesi; personelin yükseltilmesi, başarı derecesinin tespit edilmesi, eğitim gereksinimlerinin ortaya koyulması, ödüllendirilmesi, ücretinin artırılması, görev yerini değişmesi ya da görevine son verilmesi, emekliye ayrılması gibi birçok amaca yönelik olarak kullanılmaktadır (Canman, 1993b, s. 160).

Bilgin (2007, s. 81) ise performans değerlendirmenin sonrasında örgütte yapılabilecek başlıca eylem ve kararları şöyle sıralamıştır:

- Performansa uygun stratejinin belirlenmesi,
- Performansa göre işin tanımlanması,
- Performansa göre çalışanın iş ve görev değişikliğinin yapılması,
- Performansa göre çalışanın yükseltilmesi,
- Performansa göre çalışanın ücretlendirmesi,
- Performansa göre çalışanın ödüllendirmesi,

- Düşük performansın giderilmesi için çalışana eğitim verilmesi,
- Performansın artırılması amacıyla çalışana eğitim vermek,
- Düşük performansın sebebine göre çalışana yaptırım uygulamak, disipline etmek.

Personel değerlendirmesindeki en önemli sorun değerlendirmenin kim tarafından ve hangi yöntemlerin kullanılarak yapılacağıdır. Değerlendirmenin kimin yaptığı örgütlere göre farklılık göstermektedir. Fakat performans değerlendirmesi, işgörenin hiyerarşik üstü tarafınca yapılmaktadır. Bununla birlikte zaman zaman bazı örgütlerde performans değerlendirmesi, işgörenin astları yani aynı hiyerarşik düzeyde bulunan meslektaşlarından ya da bireyin kendi kendini değerlendirmesi şeklinde olduğu görülmektedir. Performans değerlendirme bazen bireyin meslektaşlarının oluşturduğu bir grup tarafından da yapılmaktadır (Ergun ve Polatoğlu, 1988, s. 295).

Performans değerlendirmeyi kavramsal, amaçları ve sonuçları itibariyle bu şekilde belirttikten sonra performans değerlendirmenin sonuçlarından biri olan performans yükselmeyi detaylı bir şekilde inceleyebiliriz.

2. Performans Yükselme

Çalışmanın bu bölümünde performans değerlendirmenin sonuçlarından biri olan performans yükselme kavramı, performansa göre yükselme çeşitleri, performans yükselme yöntemleri, performans yükselmenin özellikleri ve faydaları ve son olarak performans yükselmede karşılaşılan zorluklar açıklanmıştır.

2.1. Performans Yükselme, Kavramsal Bir Yaklaşım

Bireylerin hayatlarını yönlendiren ve onu şekillendiren amaçlarından biri de içinde bulunduğu ve yaşadığı çevrede yetki ve otoriteyi elinde bulundurmadır (Philip, 1990, s. 45). Özellikle bireylerin iş hayatında bu amaç, kendisini daha fazla hissettirdiği için bazı kuralların ve işleyişin oluşturacağı bir sistem ortaya çıkmıştır. Yükselme de bireylerin amaçlarının gerçekleşmesini sağlayan aşamalardan biridir.

Performans değerlendirme sistemleri, uygulama bakımından çalışanın yükselmeğe ehil olup olmadığını saptamaya yöneliktir. Kişinin bulunduğu statüdeki olumlu bir değişme yükselmeyi belirtmektedir. Dolayısıyla yükselme hem çalışana hem de yönetimi yakından ilgilendirmektedir (Tutum, 1976, s. 181).

Türkçe’de “terfi” olarak ifade edilen ve İngilizce’de “promotion” (Ergun ve Polat, 1988, s. 300), kelimesine karşılık olarak kullanılan yükselme; çalışanların yetki ve sorumluluklarının daha fazla olduğu bir üst göreve getirilmesidir. Bu tanım kapsamında insan kaynağındaki hareketliliğin yükselme olarak kabul edilmesi için iki temel özelliğe sahip olması gerekmektedir. Bunlardan birincisi, insan kaynağının hiyerarşik olarak üst bir göreve getirilmesidir. İkincisi ise yükselmenin yapıldığı görevde memurun yetki ve sorumluluklarının artmasıdır (Bilgin, 2004, s. 95). Yükselme, bir memurun yetki ve sorumluluklarının daha fazla olduğu başka bir memurluğa geçirilmesidir (Tortop, Aykaç, Yayman ve Özer, 2010, s. 300).

Yükselmede bazı ülkeler kıdeme yer verirken bazı ülkeler atamaya yetkili makamın seçimine yer vermektedir. Her ne kadar farklılık gösterse de iyi işleyen ve nesnel kurallara dayanan bir yükselme sistemi, personelin bilgi ve yeteneklerinin geliştirilmesi ve verimli çalışması için çaba harcamaya yönelmektedir. Planlı bir şekilde yapılan yükselmenin amacı, yeterlilik açısından diğerlerine göre daha üstün olan memurların gelişimini sağlamaktır. İnsan Kaynakları Yönetimi (İKY) temel amaçlarından biri de memurların çıkarları ile hizmetin gerekleri arasında uzlaşımın sağlanmasıdır. Bu amaç ancak iyi bir yükselme sisteminin sağlanması ile gerçekleştirilebilir. 1800’lü yıllarda Fransa’da Talleyrand bu konuda şu fikirleri ileri sürmüştür, “*Yönetmel bir örgütle, bir meslek ahlaki, bir mesleki anlayış uyandırabilmek için, örgütte görev yapanları, hizmetlerine bağlamak gerekir. Bu ise ancak iyi düzenlenmiş bir yükseltme sistemi ile gerçekleşebilir*” (Tortop vd, 2010, s. 300-301).

Türkiye’de ilk yükselme Osmanlı İmparatorluğu döneminde Enderun Mektepleri ile birlikte Devlet-i Aliye’de üst düzeyde göreve gelmek amacıyla şekillenmiştir. Osmanlının son döneminde -19. yüzyıldaki Tazminat hareketleri ile birlikte birçok açıdan olduğu gibi kamu yönetiminde de- yönetsel alanda da köklü değişimler yaşanmıştır. Cumhuriyetin kurulması ile birlikte toplumsal hayata yön veren birçok alanda yenilik ve değişimlerin hız kazanmasıyla kamuya alınacak ve yükselmeye tabii kılınacak olan memurlar için bazı şartlar öne sürülmüştür. 21. yüzyılda ise kamu kurum ve kuruluşlarında yükselmeye yönelik uygulanan mevzuatın temeli “Başbakanlık Tarafından Yürürlüğe Konulan Kamu Kurum ve Kuruluşlarında Görevde Yükselme ve Unvan Değişikliği Esaslarına Dair Genel Yönetmelik”e (Ak ve Sezer, 2018, s. 740) dayanmaktadır.

Performans yükselme, bir kuruluşta iki role sahiptir. Bunlardan biri insanları kuruluşun performansına en iyi şekilde katkıda bulunabilecekleri rollere atamaya yardımcı olmasıdır. İkincisi ise performans yükselmenin örgütte bir teşvik ve ödül olarak çalışanları motive etmesidir. Performans yükselme; şirketler, ortaklıklar ve üniversiteler de dahil olmak üzere çoğu kuruluşta birincil teşvik aracı olarak kullanılır (Fairburn, ve Malcomson, 2001, s. 46).

Performans yükseltmeyi kavramsal boyutu ile bu şekilde açıkladıktan sonra literatürde genel olarak kabul gören performans yükselme çeşitlerini inceleyebiliriz.

2.2. Performansa Göre Yükselme Çeşitleri

Kamu sektörü ve özel sektör kapsamındaki tüm örgütlerde insan kaynağını yükseltme sürecinde farklı teknik ve yaklaşımların uygulanması nedeniyle, yükselme birbirinden farklılık gösterebilmektedir. Bu farklılık örgütten örgüte olduğu gibi ülkeden ülkeye göre de değişmektedir. Bu doğrultuda yükselme, bazı ülkelerde memura otomatik olarak yükseldiği kademenin aylık ve ücretini sağlamaktadır. Bazı ülkelerde ise yükselme, ücret artışı ile sonuçlanmayabilmektedir. Bazı ülkelerde ise kıdem, yeterlilik ve sicile göre yükselme yapılırken bazılarında kayırma sistemi hakim olmaktadır (Tortop vd, 2010, s. 301).

657 sayılı Devlet Memurları Kanunu’nda “kariyer” kavramı yükselme ile yakından ilişkilidir. 657 sayılı Devlet Memurları Kanunu’na göre yükselme “devlet memurlarına, yaptıkları hizmetler için lüzumlu bilgilere ve yetişme şartlarına uygun şekilde sınıfları içinde en yüksek derecelere kadar ilerleme imkânı sağlamaktır” (657 Sayılı Kanun, Md. 3) şeklinde tanımlanmaktadır.

21. yüzyılda kamu yönetiminde-yönetim biliminde önem taşıyan kavramlardan biri olan yükselme (kariyer); çalışanların örgütteki kazandığı bazı beceri, tecrübe ve eğitimsel niteliklerinin sonucunda faaliyet alanlarının, görevlerinin ve niteliklerinin değişmesini belirtmektedir. Yükselme, özel sektörde genellikle kariyer olarak kullanılırken, kamu yönetiminde genellikle görevde yükselme şeklinde mevzuatta yer almaktadır. Bu doğrultuda kamu kurum ve kuruluşlarında çalışanların kariyer yapmasının temelinde görevde yükselme sistemi bulunmaktadır (Ak ve Sezer, 2018, s. 40).

Literatürde en yaygın kabul gören başlıca yükselme çeşitleri şunlardır:

-Kademe ilerlemesi: Memurun görev, yetki ve sorumluluklarında herhangi bir artış olmadan aylığında artışı belirtmektedir (Berk, 2005, s. 81). Kademe ilerlemesi ile sağlanan yükselme, sadece ücretle sınırlıdır. Yani derece yükselmesinde olduğu gibi memurun yeniden atanması söz konusu değildir. Kademe ilerlemesi, kademe aşmaksızın sürekli devam etmektedir. Fakat bazen bütçe olanaklarının kısıtlı olması nedeniyle kademe ilerlemesinden yararlanacak memurların sınırlandırıldığı görülmektedir (Tortop vd, 2010, s. 303).

1968 yılından itibaren kamu çalışanları, sicil raporuna göre değerlendirilmekteydi. Ancak sicil raporu, 657 sayılı Devlet Memuru Kanunu’nda 13.02.2011 tarihinde 6111 sayılı “Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılması İle Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu ve Diğer Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılması Hakkında Kanunu” nun kabul edilmesi ile kaldırılmıştır (Eraslan ve Tozlu, 2011, s. 35).

Kademe ilerlemesi, 657 sayılı kanunun 64. maddesinde yer alan “6 yıllık sicil notu ortalamasının 90 ve daha yukarı olması” zorunluluğu, 6111 sayılı kanunda yer alan son sekiz yıl içinde herhangi bir disiplin cezası almamak” ile değiştirilmiştir (Timur-Yıldırım, 2017, s. 34). Bununla birlikte 6111 sayılı Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılması ile Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu ve Diğer Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun ile 657 sayılı Devlet Memurları Kanunu’nun “Siciller” başlıklı altıncı bölümünün başlığı “Özlük Dosyası” olarak değiştirilmiştir (Bucaktepe, 2014, s. 483). 657 sayılı Devlet Memurları Kanunu’nun 64. maddesinin 2. fıkrasında devlet memurlarının kademe ilerlemesinin yapılması için ilgili personelin, içinde bulunduğu kademede en az bir yıl çalışması ve bulunduğu derecede ilerleyeceği bir kademenin bulunması gerekli olduğunu belirtmektedir (657 Sayılı Devlet Memurları Kanunu’nun 64. maddesinin 2 ve 4. fıkraları).

-Derece Yükselmesi: Memurun; görev, yetki sorumluluk ve aylığındaki artışı ifade etmektedir. Derece, yetki ve sorumluluk düzeyinin karşılığı olarak kullanılmaktadır. Derece yükselmesinin gerçekleşmesi için kural olarak belli bir sürenin geçmesi, iyi bir sicil ve sınav veya seçme gibi bazı koşulların yerine getirilmesi gerekmektedir (Berk, 2008, s. 81). 657 sayılı Kanun’un 68. maddesinin (A) bendinde derece yükselmesinin yapılabilmesi için üst derecede boş bir kadronun bulunması, bulunduğu derecede en az üç yıl ve bu derecenin üçüncü kademesinde de en az bir yıl bulunması ve kadronun tahsis edildiği görev için istenen şartların taşınması gibi koşulların sağlanması gerektiğini açıklamaktadır. Derece ilerleme, atamaya yetkili amir tarafınca yapılmaktadır. Bununla birlikte müşterek kararlarla atanmış memurların derece ilerlemesi, ilgili bakan ya da yetkili kılınan makamın onayı ile gerçekleşmektedir (657 sayılı Devlet Memurları Kanunu’nun A bendi). Derece yükselmesinin temel amacı, ücret artışının sağlanması değildir. Çünkü ücret artışı derece yükselmenin doğrudan bir sonucu olarak gerçekleşmektedir. Açık ve boş bir kadronun olması halinde memurun doğrudan atanması söz konusudur. Dolayısıyla derece yükselmesi ile memurun görevinde değişiklik olmakta ve memur, önceden bulunduğu görevden farklı ve üstün bir göreve getirilmektedir (Tortop vd, 2010, s. 302-303).

-Olağandışı Yükselme: 657 sayılı Kanun’un 68. maddesinin (B) bendinde olağandışı yükselmeye yönelik açıklama yer almaktadır. Bentte yer alan düzenleme kapsamında sağlık hizmetleri, yardımcı hizmetleri ve eğitim ve öğretim hizmetleri dışında kalan sınıfların 1, 2, 3 ve 4. derecesinde bulunanlarda süre şartı aranmaksızın daha aşağı derecelerden memur atanması mümkündür. Buna olağan dışı yükselme denilmektedir. Uygulamada farklı şekillerde ifade edilen (asansörle çıkma, sıçrama vb.) olağandışı yükselmenin yapılabilmesi için bazı şartların sağlanması gerekmektedir. Bu doğrultuda 1. dereceli kadrolarda ek göstergesi 5300 ve daha fazla olan memurlar için en az 12 yıl; 1.ve 2. dereceli kadrolarda bulunanlar için ek göstergesi 5300’den az olanlar en az 10 yıl; 3 ve 4. dereceli kadrolar için en az 8 yıl hizmet görme ve yükseköğretim alma şartının sağlanması gerekmektedir.

Bununla birlikte 4 yıldan daha az yükseköğrenim görenler için belirtilen bu süreler ek olarak 2 yıl daha ilave edilmektedir (657 Sayılı Kanun, md.68). Bu düzenleme ile 1-4. dereceli kadrolarda yalnızca kıdem şartı aranmaktadır. Belirtilen şartları taşıyan kişilerin söz konusu kadrolara atanmasında idareler takdir yetkisine de sahiptir. İdareler bazen bu yetkiyi kötüye kullanmakta, yetenekli ve başarılı olan kişileri belirlenen kadrolara atanmasına engel olmakta ve liyakate aykırı davranmaktadır. Liyakat sistemini esas alan rejimlerde yetenekli, başarılı kişilerin kıdem şartını aramaması halinde üst makamlara atanmasına imkân tanıyan düzenlemelere yer verilmesiyle bu kişilerin bilgi yeteneklerinden yararlanılmaktadır.

Diğer yandan kıdem şartının sağlanması ile nedeniyle kayırmacı uygulamaların önü açılmaktadır (Şen, 1995, s. 9). 703 sayılı KHK ile yapılan değişikliklerle Cumhurbaşkanının onayı ile yapılan atamalarda, Cumhurbaşkanı Kararnamesinde belirtilen hizmet sürelerinin sağlanması gereklidir (703 Sayılı KHK).

Performansa göre yükselme çeşitlerinin kademe ilerlemesi, derece yükselmesi ve olağandışı yükselme olduğunu bu şekilde belirttikten sonra performans yükselme yöntemlerini açıklayabiliriz.

2.3. Performans Yükselme Yöntemleri

Literatürde en yaygın kabul gören performans yükselme yöntemleri şunlardır:

-Kıdem Yöntemi: Kıdeme dayalı yükselme, çalışanlar arasında daha önce göreve başlayanların yükselmesini belirtmektedir. Kıdem yöntemi ile yükselmede nesnellik sağlanmaktadır. Normal şartlarda çalışma süresi daha fazla olan insan kaynağı yükselmeyi hak etmektedir (Bilgin, 2004, s. 96). Yükselmenin kıdeme dayalı olarak gerçekleştirilmesi kayırmacılığın önündeki en büyük engellerden birini oluşturmaktadır.

-Sınav: Kurum ve kuruluşlarda üst kademede boş bir kadronun olması halinde bu kadronun doldurulması için adaylar arasında yetenek ve yarışma sınavı yapılmaktadır. Sınav yöntemi, yükselmede nesnel bir yöntem olarak değerlendirilmektedir (Ergun ve Polatoğlu, 1988, s. 302). Fakat yükselmede sınav yöntemi sınırlı bir şekilde kullanılmaktadır. Genellikle özel şart ya da nitelik gerektirmeyen bazı amirlik mevkiilerinin doldurulması için ya da büyük örgütlerde mekanik işlerle ilgili olan mevkiiler için eleman sayısının çok fazla olması halinde yarışma yoluna gidilmektedir (Berk, 2005, s. 82). Bu kapsamda boş olan kadronun ve özelliklerinin duyurusu yapılmaktadır. Duyurunun yapılmasından sonra yeterlilik ve yarışma sınavları yapılmaktadır. Bu aşamada ise asıl önemli olan husus boş kadronun niteliğine uygun kişilerin seçilmesine olanak tanıyacak bir sınav sisteminin uygulanmasıdır (Bilgin, 2004, s. 96).

-Öğrenim, Tecrübe ve İşteki Başarı Durumlarının Karşılaştırılması: Bu yöntemde örgütte kadro açıldığında kadroya girebilecek adaylar tecrübe, öğrenim ve işteki başarılarına göre karşılaştırılır ve bunların arasından en uygun olan aday seçilir. Bu yöntemin kullanılması gerektiğinde memurlar hakkında geniş kayıtlar tutulmalıdır (Ergun ve Polatoğlu, 1988, s. 302). Karşılaştırma yönteminde önemli olan yükselmeyi hak eden birçok aday arasından üst kadroya en uygun aday seçilirken, adayların dosyalarının karşılaştırılmasıdır. Fakat bu yöntemin uygulanması için öncelikle insan kaynağından sorumlu olanların açık olan üst kadrolara en uygun adayı belirlemelidir (Bilgin, 2015, s. 36). Sonraki aşamada ise kurul araya girmektedir. Bu kurul ilk olarak belirlenen adaylar arasında boş olan üst kadronun özelliklerini, o güne kadar kullanılmış olan yükseltme ölçütleri ve adayların taşıdığı nitelikleri dikkate alarak adaylar arasında bir eleme yapmaktadır (Canman, 1995, s. 168). Son aşamada ise kurulun belirlediği aday listesi atamaya yetkili amirin seçimine sunulur. Aday listesinde her bir açık kadro için en az iki en çok beş kişi bulunmalıdır. Boş olan üst kadronun niteliğine göre yükselme kurullarının hem sayısı hem de niteliği değişebilir (Tutum, 1976, s. 166-167).

-Deneme Yöntemi: Çok fazla sorumluluk gerektiren kadrolar ya da kuruluşu itibarıyla kilit görev niteliğinde olan kadrolar için deneme yöntemi önerilmektedir. Deneme yönteminin kullanım alanı ve imkânı çok sınırlıdır. Deneme yöntemi, en uygun adaylar arasından boş olan üst kadrolar için bir süre denemelerine olanak tanımaktadır. Belirlenen süre içinde aday, bu üst göreve getirilerek işini ne kadar iyi yapabileceği anlaşılmaktadır (Bilgin, 2004, s. 97).

-Açıklık Yöntemi: Açık kadroların duyurulması sorunu yükselme konusunda tartışılan konulardan biridir. Açık kadrolar, liyakat ilkesinin bir gereği olarak her zaman ilgililere duyurulmalıdır. Gerekli niteliği taşıyan her adayın açık kadrolara başvurma olanağı elde etmesi ancak bu şekilde mümkün olmaktadır. Açık kadroların duyurulması, yükselmenin düzenli bir şekilde yapıldığı izlenimi vermektedir ve bu durum memurlar için güvence yaratmaktadır (Tutum, 1976, s. 184). Yüksek kademelere atama yapıldığında mesleğin alt kademelerinden memur alımı yapıldığı gibi dışarıdan da atama yapılabilir. Boş kadroya en iyi elemanın girmesinin sağlama için iyi elemanların nerede olduğu bakılmaksızın iş başına getirilebilir. Ancak bu yöntemin uygulanması için kamu yönetiminde mevzuatın buna izin vermesi

gerekmektedir. Mevzuat buna izin verirse açık kadroların mutlaka herkese duyurulması ve bu kadro için seçim için objektif kriterlerin seçilmesi gerekir (Tortop vd, 2010, s. 302).

-Kapalı Yöntem: Açık olan kadrolara sadece o sınıf ya da meslekte olanlardan eleman alınmaktadır. Dışarıdan aday kabul edilmemektedir. Kapalı yöntem, kast sistemi olarak da bilinmektedir. Kapalı yöntem günümüzde, elit ve ayrıcalıklı bir sınıf yaratacağı gerekçesi ile çok fazla tercih edilmemektedir. Fakat zaman zaman uygulama da bu yöntemi devam ettirmeye çalışanların olduğu da görülmektedir (Tortop vd, 2010, s. 302).

-Atama (Seçim) Yoluyla Yükseltme: Üst makamın seçimi ya da atama yapması ilke olarak takdire dayanmaktadır. Fakat seçim ya da atama yetkisi, yeterlilik listesinin ya da cetvellerinin hazırlanması ile sınırlandırılmıştır. Yetkili makam, gerekli koşulları taşıyan ve cetvele girenler arasından seçim yapmaktadır. Ancak bazen sınav da yapılabilir. Sonrasında uygun olan adayların ataması yapılmaktadır. Yükselme cetveline yazılma, yazılanlara yükselme konusunda bir hak vermemektedir. Fakat ilgili yasalarda belirtilen ilkelere göre cetveldeki aday sırasına uymak, seçen makamlar için oldukça zordur (Tortop vd, 2010, s. 302).

Atama yöntemi ile yükseltmeye en güzel örnek olarak 2017 yılında hükümet değişikliğini kapsayan reformundum sonucunda Cumhurbaşkanı'nın üst kademe yönetici ataması verilebilir. 16/04/2017 yılında yapılan anayasa referandumu ile hükümet sisteminde önemli değişiklikler yapılmış ve Cumhurbaşkanlığı hükümet sistemine geçilmiştir. Bu geçişle birlikte kamu personel mevzuatı da yeni hükümet sistemine uyumlu hale getirilmiş ve bu yönde gerekli düzenlemeler yapılmıştır. Üst Kademe Kamu Yöneticileri ile Kamu Kurum ve Kuruluşlarında Atama Usullerine Dair Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi'ne (3 Nolu KHK) bakıldığında kararnamedeki I ve II sayılı sayılı cetvellerde bulunan "kadro, pozisyon ve görev" işgal eden kişilerin üst düzey yönetici olarak kabul edildiği anlaşılmaktadır. Üst kademe yöneticilerin atama yetkilerinin Cumhurbaşkanı'na ait olduğu I sayılı cetvelde bulunan kadrolara Cumhurbaşkanı kararı ile II sayılı cetveldeki kadrolara Cumhurbaşkanı onayı ile atama yapılacağı; I ve II sayılı cetvellerde bulunmayan kadrolara ise ilgili Cumhurbaşkanı yardımcısı, bakan ya da atamaya yetkili amir tarafınca atama yapılacağı belirtilmiştir (Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi, 3, Madde, 2).

Performans yükselme yöntemlerini kıdem, sınav, karşılaştırma, deneme, açık, kapalı ve atama yöntemi şeklinde detaylı olarak açıkladıktan sonra performans değerlendirme sonrası yapılan yükselmenin özellikler ve faydalarını inceleyebiliriz.

2.4. Performans Yükselmenin Özellikleri ve Faydaları

Yükselmenin birey ve örgütler açısından önemli sonuçlar ortaya çıkaran bir işlemdir. Dolayısıyla yükselme sistemi hem memurlar arasında huzursuzluk yaratmamalı hem de yetenekli olanların üst kademelere geçmesine imkân sağlayacak şekilde düzenlenmelidir. İyi bir yükselme sisteminin başlıca özellikleri ise şunlardır (Tortop vd, 2010, s. 301):

- Personel seçim alanı mümkün olduğunca geniş tutulmalıdır.
- Adaylar arasından en uygun elemanlar seçilmeli ve yükseltilmelidir. Seçim ölçütleri nesnel olmalıdır.
- Üst makamlara yükseltme olanakları açık olmalı, yeterliliğe sahip olan adaylar yükseltilmelidir.
- Personel sistemi, memurların yeteneklerinin geliştirilmesini teşvik etmeli, onları daha üst derecelere yükselmelerini kolaylaştıracak şekilde hazırlamalıdır.
- Üst makamlara yükselmek için gerekli şartları ve nitelikleri taşıyan bütün adaylara eşit fırsatlar sunulmalıdır. Memurlar yükseltme olanakları ve koşullarından açık bir şekilde haberdar olmalıdır.

Performans yükselmenin birey açısından faydaları ise şöyle sıralanabilir:

- Personelin yükselmesi ile görev, yetki, sorumluluk ve ücretlerinde bir artış olmaktadır. Bu artış personeli çalışmaya daha istekli kılmakta ve örgüte olan bağlılığını

arttırmaktadır. Bu doğrultuda yükselme, kişinin özlemlerini gerçekleştirmesi nedeniyle büyük bir önem taşımaktadır (Tutum, 1976, s. 181).

- Yükselme, bireyi yakından ilgilendirmektedir. Çünkü personelin örgüt içindeki statüsünde önemli bir değişiklik olmakta ve hiyerarşi içinde daha yüksek düzeyde bir göreve getirilmektedir. Bu durum ise birey için olumlu bir gelişmedir ve her bireyin özlemlerinden biri örgüt içinde yükselmektir. Birey, örgüt içinde yükselince örgütteki saygınlığı artmakta, eski görevine kıyasla daha fazla karmaşık işle uğraşmakta ve yeteneklerini daha üst düzeyde kullanma olanağı elde etmektedir (Ergun ve Polatoğlu, 1988, s. 301).
- Yükselme ile kamu ve özel sektörde örgüt içindeki çalışanlar daha fazla ücret elde etmekte, yaşamlarında daha fazla konfora sahip olmakta, daha fazla sorumluluk üstlenmekte, saygınlık ve daha iyi yaşam koşullarına sahip olmaktadır. Bununla birlikte yükselme ile çalışanlar psikolojik açıdan kendini güvende hissetmekte, aidiyet duyguları güçlenmektedir. Ayrıca yükselme, bireylerin kişisel gelişimlerine katkı sağlamaktadır. Ücret ve liyakat ekseninde gelişen bir yükselme ile çalışanlar görevlerini huzurlu ve istekli bir şekilde yerine getirmektedir (Berit, 2013, s. 26).
- Yükselme ile çalışanların takdir edilmesi, başarılarının karşılığını görme, başarılı ile başarısızın ayrılması gibi başlıca hedefler gerçekleştirilmektedir. Çalışanların ruhsal gelişimlerinin sağlanması çalışma, verimleri artmaktadır (Berk, 2005, s. 79). Performans yükselmenin yönetim açısından faydaları ise şunlardır:
- Yükselme, personelin daha fazla verim sağlayacağı şekilde kullanılmasını sağlamaktadır. Personel sistemlerinde, yavaş ancak düzenli ve sürekli yükselme temel bir ilke olarak benimsenmiştir. Bunun en güzel örneği kariyer sistemidir. Kariyer sisteminde bir kişi ömür boyu devam edecek bir meslek için hizmete alınmaktadır. Kişi genç yaşlarda hizmete girerken, hizmetteki başarısına, yeteneğine ve yetişmesine bağlı olarak hiyerarşinin üst basamağına doğru yükselmektedir (Tutum, 1976, s. 181).
- Yükselme ile yönetim, elemanlarını örgütte daha yararlı olabileceği yerde kullanma imkânına sahip olmaktadır (Ergun ve Polatoğlu, 1988, s. 301).
- Liyakat ekseninde gelişen yükselme, örgütteki yetenekli ve yeterli kişilerin üst görevlere getirilmesini ve görevine bağlı çalışanların oluşmasını sağlayarak örgütün hedeflerini gerçekleştirmeye yardımcı olacaktır (Berit, 2013, s. 26).

Yükselme sistemi, özel sektör örgütleri gibi kamu örgütlerinin de iş ve işlemlerinin verimli ve nitelikli bir şekilde sürdürebilmesi için yönetici pozisyonlarının doldurulmasını sağlaması açısından önem taşımaktadır.

Çalışmanı bu aşamasında performans yükselmenin özelliklerini ve faydalarını bu şekilde açıkladıktan sonra performans yükselmede karşılaşılan başlıca sorunları ele alabiliriz.

2.5. Performans Yükseltmede Karşılaşılan Güçlükler

Performans yükselmede karşılaşılan güçlükler; liyakat sorunu, değerlendirme raporlarının açık ve net olmaması, kıdem, deneme ve açıklık yöntemlerinin kullanılması ile ortaya çıkan sorunlardır.

-Liyakat Sorunu: 657 sayılı Devlet Memurları Kanunu'nun 3.maddesinin C bendinde liyakat, “devlet kamu hizmetleri görevlerine girmeyi, sınıflar içinde ilerleme ve yükselmeyi, görevin sona erdirilmesini liyakat sistemine dayandırmak ve bu sistemin eşit imkânlarla uygulanmasında devlet memurlarını güvenliğe sahip kılmaktır” (657Sayılı Kanun, Md. 3) şeklinde açıklanmıştır.

Yılmazöz, liyakat ilkesini “kamu hizmetine giriş, hizmet içerisinde yükselme ve görevlendirmelerde açıklık, yeterlilik, uygunluk ve başarı ölçütlerine dayandırılması” olarak tanımlamıştır (Yılmazöz, 2009, s. 298).

Liyakat sistemi ile iltimas, kayırmacılık, partizanlık ve patronaja son verilmek ve devlet memurluğunun ganimet olarak kullanılmasının önüne geçmek istenmiştir. Liyakat sistemi; zekâ, enerji, karakter, bilgi vb. moral değerlere dayanmaktadır. Liyakat sistemi, kamu hizmeti görenlerin güven içinde çalışmasına imkân tanımaktadır (Bucaktepe, 2014, s. 469).

İnsan kaynağının yükseltilmesinde liyakat temelli bir sistemin esas alınması, kayırmacılığın yaygınlaşmasını engellemekte ve yönetsel performansın gelişimini etkilemektedir. İçinde bulunduğumuz yüzyılda gelişmiş ülkeler, güçlü bir liyakat temelinde uyguladıkları yükselme ve işe alım sistemleri ile kurumsallaşma konusunda önemli adımlar atmıştır (Ak ve Sezer, 2018, s. 742). Son yıllarda gelişmekte olan ülkeler de işe alım ve yükseltme süreçlerinin liyakat ekseninde yapıldığı görülmektedir. Bireylerin işe alımlarında sosyal sınıf, ırk, dil, siyasi ideoloji, ırk gibi ölçütlerin yerine yeterlilik, bilgi, beceri gibi ölçütler kullanıldığı görülmektedir (Rowshan, Ghasemnezhad ve Hemmat 2015, s. 190).

Liyakat sistemi, iki temel ilkeye dayanmaktadır. Bunlardan ilki eşitlik, bir diğeri ise tarafsızlıktır. Tarafsızlık ile kamu personel yönetiminde personelin seçilmesi ve yükselmesinde bürokratik ve siyasi otoritenin herhangi bir taraf tutmaması ifade edilmektedir. Bu doğrultuda da idarenin takdir yetkisi ön plana çıkmaktadır. İdarenin takdir yetkisi, yasal sınırlamalara tabi kılınmasına rağmen uygulamada bu sınırların aşıldığı görülmektedir. Dolayısı ile üst düzey kadrolara yapılacak olan atamalarda ve yükseltmelerde liyakat ilkesinin önemsenmediğini söylemek mümkündür (Karatepe ve Kurnaz, 2019, s. 82).

Bürokrasinin tarafsızlığının artmasına bağlı olarak liyakat sisteminin uygulanma oranı da artacaktır. Son yıllarda dünyada birçok devlet liyakat sistemi üzerine yoğunlaşmakta ve hatta patronajın (kayırmacılığın) en yüksek olduğu ABD’de dahi bu oram giderek düşmeye başlamıştır. Fakat dünyadaki bu trendin aksine ülkemizde yasal olarak liyakat sistemi hâkim olmasına rağmen uygulama da genellikle bu ilkenin ihlal edildiği görülmektedir. Türkiye’de liyakat bakımından yapılan en önemli düzenlemelerden biri 18/41999 tarihinde Resmi Gazetede yayınlanan “Devlet Memurlarının Görevde Yükselme Esaslarına Dair Genel Yönetmelik” dir. Bu yönetmenlikle devlet memurlarının görev atanması için şart olan öğrenim düzeyleri kurumlarınca çıkarılacak yönetmeliklerde unvanlar itibarıyla gösterilmesi kabul edilmiştir. Böylece kurumlar arasında farklı düzenlemeler ortaya çıkmaktadır.

Devlet Personel Başkanlığı bu karışıklığı ortadan kaldırmak için çok sayıda düzenleme yapmıştır. Bu kapsamda yükselmede gerekli olan eğitim, sınavlar ve sınav şekilleri, sonuçlarının ilanı, özürülülerin eğitimi ve sınavları gibi düzenleme göze çarpmaktadır. Fakat bazı düzenlemelerin niçin yapıldığı tam olarak anlaşılmamaktadır. Örnek olarak “iki yıllık yükseköğrenim görenler dört yıllık öğrenim görmüş kabul edilirler” hükmünün liyakat açısından çelişkili olduğu görülmektedir (Yıldırım, 2013, s. 370).

Ülkemizde memur olmak için genellikle sınava girmiş olma şartının olmasının yanı sıra bazı durumlarda (istisnai memurluk) sınav şartı aranmamaktadır. 657 sayılı Devlet Memurları Kanunu dışında kalan birçok yasal düzenlemede “istisnai memur” ifadesi kullanılmamıştır. Buna karşın yapılacak atamalarda ve yükselmelerde 657 sayılı Devlet Memurları Kanunu’ndaki usul ve şekillere bağlı olamadan idareye atama yetkisi tanınmıştır. İstisnai memuriyette 657 sayılı Devlet Memuru Kanunu’nda memurluğa giriş ve atamaya ilişkin hükümler uygulanmamaktadır. Bu durum ise eşitlik ve tarafsızlık ilkesinin benimsendiği Türk kamu personel rejiminde liyakat için olumsuz bir durum teşkil etmektedir (Yıldız, 2016, s. 166).

Liyakat ilkesinin eşit olarak uygulanması için sınavda başarılı olanların alınması gerekmesine karşın bazı durumlarda sınav da tek başına bir ölçüt olarak kabul edilmemekte, mülakatın da yapılması gerekmektedir (Tokgöz, 2016, s. 144). Kamu kurum ve kuruluşlarında farklı pozisyonlarda çalışan personelin kurum içinde yükselmesi amacıyla yapılan sözlü mülakat uygulamalarının yaygın bir şekilde kullanılması, liyakat ile çelişmektedir. Mülakatı yapan birkaç kişiden oluşan jürinin bireysel değerlendirmeleri ile alınan insan kaynakları alınması hem nesnellikten hem de evrensellikten oldukça uzak bir yöntemdir (Şen, 1995, 85).

Bununa birlikte yoğun sınavlar ile alınan eğitim ve yapılan meslek arasında farklılaşmalar oluşmakta ve bu durum da verimliliği olumsuz etkilemektedir (Şahin, 2016, ss. 237-238).

Gerek kamu sektörü gerekse özel sektör kuruluşları personelin geçmişteki performans kayıtlarına ve iş hayatına dair bilgilere sahiptir. Mülakatlarda, adayların bu sırada ortaya koydukları izlenimlerin dışında mevcut bilgiye ekleyebilecekleri az şey vardır. Yöneticilerin performansı yıllarca aynı düzeyde yeterli olduğundan terfiye layık olarak değerlendirdikleri personelin, 45 dakikalık bir mülakat sonunda yükselmeye layık görülmemesine anlam vermek olanaksızdır. Ancak terfi kurulunca adayın yükselmeye yetersiz bulunması, adayın mutlaka yükselmeye layık olmadığı anlamına gelmez (Tyson ve York, 1989, s. 162).

Avrupa devletlerinin, çoğunluğunda kamu görevlilerinin yükseltilmesinde politik etkilerden arındırılması, kamu görevlilerini yöneticilik kademeleri için olumlu yönde motive etmektedir. Yöneticilik kademelerinde yükseltmede siyasi etkilerden arınmanın yollarından biri bu kademeler için yapılan sözlü ve yazılı sınav ve değerlendirme komisyonlarında örgütlerden, memur sendikalarından ve üniversitelerden temsilciler bulunmaktadır. Liyakat ilkesi Türk kamu personel sisteminde tam anlamıyla gerçekleştirilemediği için yerini görevde yükselmede kayırmacılığa bırakmaktadır.

Liyakat ilkesinin sağlıklı ve yerinde uygulanamamasının farklı nedenleri vardır. Bunlardan ilki Türkiye’de devlet memurluğu sosyal ve ekonomik yönlerden çekici bulunmamaktadır. Bu nedenle nitelikli ve yetişmiş meslek elemanları kamu örgütlerinde çalışmaya istekli değildir. İkinci olarak personel göreve alınırken ve çalışma süresinde yükseltme, yer değiştirme ve ilerleme aşamalarında yansız değerlendirmeler ve sınavlar tarafsız bir şekilde yapılamamaktadır. Bunun temel nedenlerinden biri kamu kuruluşlarına siyasi baskılarla memur alınması ve çalışanların da görev süreleri içinde bu tür baskıların devam etmesi yer almaktadır (Öztekin, 2008, s. 31).

Kayırmacılık, politik karar alım sürecinde ortaya çıkan bir yozlaşma olarak aynı zamanda en önemli bürokratik sorunlardan biridir (Loewe, Blume, Schönleber, Seibert, Speer ve Voss 2007, s. 21). Kayırmacılık, mesleki kuralların ihlal edilmesi nedeniyle çok fazla eleştiri alan profesyonel olmayan yaklaşımdır. İçinde bulunduğumuz yüzyılda gelişmiş ülkeler kayırmacılığın önüne geçmek için yasal önlemlere başvururken, gelişmekte olan ve gelişmemiş ülkelerde ise çalışma hayatının bir parçası olarak varlığını korumaktadır (Abdalla, Magharabi ve Raggad, 1998, s. 11).

1971 yılında İdari Reform Danışma Kurulu tarafından hazırlanan raporda; ülkemizde çağdaş personel sistemine ulaşamadığı, kamu yönetiminde partizanlık, rüşvet ve kayırmanın egemen olduğu ve çalışma disiplini açısından yetersiz olduğu vurgulanmıştır. Böylece Türk kamu personel sisteminde mevzuatta sık sık vurgulanmasına rağmen uygulamada liyakatin ikinci planda kaldığı gösterilmiştir (Yıldız, 2016, s. 165).

Personel yükseltmede liyakatin geçersiz hale gelmesiyle ortaya çıkan kayırmacılık çeşitleri ise şunlardır,

-Nepotizm (Akraba Kayırmacılığı): Nepotizm gerek kamu sektöründe gerekse özel sektörde en sık karşılaşılan problemlerden biridir (Wong ve Kleiner, 1994, s. 10). Nepotizmin kökeninin Latince’de “nepot” sözcüğüne dayanmaktadır ve İngilizce’deki karşılığı ise “Nephew” olduğu bilinmektedir (Garih, 2000, s. 79). Nepotizm, yükseltme sisteminde adayın ehliyet ve liyakat ilkelerinin göz ardı edilerek güç sahibi ya da bürokratin akrabalık özellikleri ile göreve atanması ya da yükseltilmesini ifade etmektedir (Özler, Özler ve Gümüştakin, 2007, s. 438). Kamu ve özel sektörlerde bireylerin iş hayatına girişinde liyakat, bilgi, beceri ve yetenek yerine akrabalık ölçütüne göre gerçekleşmesi, bireyler açısından bir zafiyete yol açmaktadır. İşe girişte yetenek ve başarı ölçütü olarak kabul edilmediği için iş kaybı ve başarısızlık yaşanmaktadır (Joffe, 2004, s. 74). Nepotizm sonucunda itibar görme, takdir edilme vb. açıdan psikolojik açıdan manevi kazanım sağlanırken ve statü elde etme ya da ilerleme ile maddi kazanımlar da sağlanmaktadır (Yıldız, 2017, s. 66).

-Kronizm (Eş-Dost Kayırmacılığı): Kamu kurum ve kuruluşlarına personel alımında ve personel yükselmelerde hakkaniyet, eşitlik, objektiflik gibi kıstaslar yerine genellikle eş dost odaklı ilişkilerin esas alınmasıdır (Gönülaçar, 2014, s. 10). Kronizm kelimesinin kökü, “uzun sürecek olan arkadaşlık” anlamına gelen “crony” kelimesine dayanmaktadır (Khatrı ve Tsang, 2003, s. 290). Kronizm, nepotizmden daha geniş anlamda bir kayırmacılığı ifade etmekte olup, işe alımlarda ve ihalelerde biz yaklaşımı vardır (Boadi, 2007, s. 5). Ülkemizde yaygın bir şekilde görülen hemşeri kayırmacılığı ve aynı okuldan mezun olma, aynı sivil toplum örgütüne üye olma, meslek dayanışması ve aynı ortamda çalışma kronizmin özel türleri olarak kabul edilmektedir (Yıldız, 2017, s. 67).

-Patronaj (Siyasal Kayırmacılık): Siyasal partilerin, iktidara gelmesinden sonra kendisini destekleyen seçmenlere ayrıcalık tanınması ve menfaat sağlaması olarak tanımlanmaktadır (Smith, 1998, s. 2). Siyasi yandaşlık ya da partizanlık olarak da bilinen bu uygulamada siyasi iktidarı elinde bulunduran siyasi partiler, kendilerini destekleyen yandaşlarını ve parti üyelerini kamu kurumlarında istihdam etmek istemektedir. Türk kamu personel sisteminin temel ilkeleri arasında yer alan liyakat ve tarafsızlık ilkelerine rağmen zaman zaman yönetimde siyasallaşmanın ortaya çıkmasına yol açan yöntemler kullanılmaktadır. Siyasi iktidarların değişmesi ile birçok müsteşar, genel müdür, daire başkanları, vali, emniyet müdürleri ve elçiler de değişmektedir. Hatta bu değişiklik bürokrasinin en alt kademelerine kadar uzanmaktadır (Ak ve Sezer, 2018, s. 748). Siyasi kayırmacılığın en somut örneği istisnai memurların atanmasında görülmektedir. Özellikle vali ve bakan yardımcılığı atamalarında yönetsel kriterler yerine siyasi niteliklerin göz önünde bulundurulduğu söylenebilir (Yıldız, 2017, s. 69).

-Favoritizm (Sendikal Kayırmacılık): Favoritizm, iki farklı biçimde tanımlanmaktadır. Bunlardan ilki, bir kişi veya grubun diğerlerine karşı kayırmaktır. İkincisi ise yönetici makamında bulunanların ya da atama yetkisine sahip olanların kişisel ilişkilerine dayanarak komşu, arkadaş ve diğer tanıdıklarına karşı ayrıcalıklı bir işlem yapmasıdır (Loewe vd. 2007, s. 1920).

-İltimas (Adam Kayırma): Adam kayırma, “birisine haksız yere kolaylık sağlama, haksız yere iltimas etmek” şeklinde tanımlanmaktadır. Bu durumun ortaya çıkmasının temel nedeni örgüt liderinin üyelere eşit yaklaşmamasından kaynaklanmaktadır. Üyelerin farklı özelliklerinin dikkate alınması eşitlik ilkesinin ihlal edilmesine neden olmaktadır (Kıyıkçı ve Sezici, 2017, s. 22). Dünyada birçok ülkede kamusal ve siyasi yaşamda karşılaşılan iltimas, ülkemizde de toplumun yaygın bir şekilde yüzleştiği ve genellikle de başvurmak durumunda kaldığı bir realite haline gelmiştir (Ak ve Sezer, 2018, s. 749).

-Değerlendirme Raporlarının Açık ve Net Olmaması: Kamu ve özel sektör örgütlerinin uyguladığı yükselme yöntemleri farklılık göstermektedir. Bazı örgütlerde yükseltmede çalışanın işteki başarısı esas alınırken bazı örgütlerde ise tek amirin onayı ile yapılmaktadır. Bu yöntemin ise daha çok iş örgütlerinde görülmesi olasıdır. Kamu sektöründe ve çoğu endüstriyel girişimlerde aday yükseltme genellikle belli bir prosedüre bağlanmıştır. Bu örgütlerin çoğunluğunda periyodik olarak değerlendirme raporları sistemi vardır ve bu raporlar yükseltmeye dayanak oluşturmaktadır. Ayrıca bu raporlar çeşitli durumlarda ve işlerde performans üzerinde sıradüzen halinde yöneticiler tarafından düzenlenmekte ve mevcut personelin performansının genel bir tablosunu sergilemektedir (Tyson ve York, 1989, s. 161).

-Kıdem Yönteminin Dezavantajı: Liyakat ilkesi hizmete girerken ve dereceler içinde ve arasında geçerli olan bir ilkedir. Bu nedenle hizmette gerek dereceler içinde gerekse dereceler arasında yükselme açısından hizmette geçirilen süreyi ifade eden kıdem esas 657 sayılı Devlet Memurları Kanunu'nda kabul edilmiştir (Tokgöz, 2016, s. 145). Kıdem yükselmedeki en önemli şartlardan biri olması, yaşlılığın bilgi ve tecrübeden daha ön planda olmasına yol açmaktadır (Tutum, 1976, s. 184). Fakat kıdem esasına göre yükseltme yapılmasının liyakat açısından eşitlik yaratmasına rağmen (Tokgöz, 2016, s. 145), genç fakat

yetenekli olanların örgütteki yükselmelerinin önü kesilmektedir. Bu nedenle kıdemin yükselmeye tek ölçüt olmaması ve uygulamada diğer ölçütlerle birlikte kullanılması gerektiği savunulmaktadır (Tutum, 1976, s. 184).

-Deneme Yönteminin Dezavantajı: Deneme yönteminin uygulanması yükselmeye zaman zaman sorunların yaşanmasına neden olmaktadır. Her bir adayın uzun süre denemesi zaman alabilir. Oysaki boş kadronun uzun süre vekâletle yönetilmesi de olumsuz sonuçlara neden olabilir (Ergun ve Polatoğlu, 1998, 302). Bununla birlikte aday sayısının fazla olması halinde her bir adayın denemesi güçlük yaratmaktadır (Tutum, 1976, s. 183).

-Açıklık Yönteminin Dezavantajı: Açıklık yöntemi ile boş kadroların duyurulmasının zorunlu olmadığını savunanlar, tüm boş kadroların duyurulmasının başvuru sayısının artmasına yol açacağını belirtmektedir. Bu durum ise adaylar arasında seçim ve ayıklama işini güçleştirmektedir. Bununla birlikte kendilerinin atanmasının zor olduğu bir sürü kadronun ilanı, adaylar arasında psikolojik hoşnutsuzluğun yaşanmasına neden olabilir. Duyurma, aslında başvurmanın ilgiliye bırakılmasını belirtmektedir. Duyurma ile yetenekli ancak çekingen birçok memurun başvurması sonucunu doğurmaktadır. Duyurma yöntemi kullanılsa dahi boş kadroların tümünün ilan edilmesi şart değildir. Duyurma yöntemine yönelik bu görüşlerin çoğu bir ölçüde gerçeklik taşımaktadır. Ancak, her koşulda ve her zaman geçerli koşulları öne sürmek mümkün değildir. Örneğin sık sık çok sayıda açılan kadrolar için böyle bir yola gitmeye gerek duyulmayabilir (Tutum, 1976, s. 184).

3. Sonuç

İçinde bulunduğumuz son yüzyılda hızlı, sürekli, çok boyutlu ve baş döndürücü değişimin yaşanmaktadır. Bu süreçte örgütlerdeki çalışanlarının/insan kaynağının güçlü ve zayıf yönlerini tespit edilmesi, motivasyonlarının artırılması vb. amaçların gerçekleştirilmesi açısından performans yönetimi oldukça önemlidir.

Kamu yönetiminin topluma sunduğu mal ve hizmet üretiminin etkili ve verimli bir şekilde yapılmasının önemli araçlarından biri olarak kabul edilen kamu performans yönetiminin aşamalarından biri de performans değerlendirmedir.

Performans değerlendirme örgütle ilgili yönetsel kararların alınmasında ve örgütün geliştirilmesinde sonuçları itibarıyla önemli bir kaynak oluşturur. Bu kapsamda işgörenlerin ücret artışlarını; terfilerini ve işten çıkarma durumlarının belirlenmesi; güçlü ve zayıf yönlerini tespit edilmesi; çalışanların eğitilmesi, disipline edilmesi ve örgüt bütçesinin hazırlanması; çalışanların performanslarının geliştirilmesi; işgörenleri kurumun hedeflerine yöneltmesi gibi birçok amacın gerçekleştirilmesi için performansın etkili bir biçimde değerlendirilmesi gerekmektedir.

Performans yükselme, genel olarak insan kaynağının yetki ve sorumluluğunun daha fazla olduğu bir göreve geçmesidir. Yetki ve sorumluluk artışı ile birlikte insan kaynağının ücretinde de artış yaşanmaktadır. Yani çalışanın hem yönetsel hem de ekonomik olarak daha fazla haklara sahip olması olarak değerlendirilebilir.

Performans yükselmeyi tüm boyutlarıyla ortaya koymak ve uygulamada karşılaşılan güçlükleri belirtmek amacıyla yapılan bu çalışmada ulaşılan başlıca sonuçlar şunlardır,

- Yükselmenin başlıca çeşitleri kademe ilerlemesi, derece yükselmesi ve olağandışı yükselmedir. Türkiye’de kamu personel sisteminde etkinliğin ve verimliliğin önündeki engellerden olan sicil sisteminin 2011 yılında kaldırılması performans odaklı yönetiminin yerleştirilmeye çalışıldığının en önemli göstergesidir. Yani iş odaklı, performansa dayalı bir sistemin memur değerlendirilmesinin temelini oluşturması, kamu personel sistemi reformunun gerekçelerinden birini oluşturmaktadır.
- Yükselme yöntemlerin örgütlere, başarı ve takdir yetkisine göre farklılık gösterdiği görülmektedir. Kıdem, sınav, deneme, karşılaştırma, açıklık, kapalı yöntem başarıya dayanırken, üst kademe yönetici atama takdir yetkisi kapsamında yapılmaktadır.

Cumhurbaşkanı Hükümet Sistemi'ne geçişle birlikte olağandışı yükselmelerin 3. Nolu KHK'de sayılan cetveller kapsamında oldukça fazla olduğu söylenebilir.

- Yükselme hem bireysel hem de örgütsel açıdan birçok avantajı beraberinde getirmektedir. Birey açısından bakıldığında yükselme; yetki ve sorumluluklarının artmasıyla işine ve örgüte olan bağlılığının artması-isteklendirme artışı-, hedefindeki hiyerarşik düzeye ulaşmayı sağlama, örgüt içinde saygınlık kazanması ve yeteneklerini üst düzeyde daha iyi kullanma olasılığına kavuşmasını sağlamaktadır. Örgüt açısından ise daha fazla verimliliğe ulaşma, kariyer sistemi kapsamında personeli daha iyi kullanma, yetenekli elemanların daha fazla yarar sağlayacağı alanlarda kullanma olanağı, çalışanların görevine bağlılığını sağlama, nitelikli ve verimli eleman istihdam etmeyi sağlamaktadır.
- Yükselmenin uygulamada yarattığı kıdem ve deneme yöntemlerinden kaynaklanan sorunlar olduğu gibi en dikkat çekici sorun ise liyakatsizlik olmaktadır. Liyakat ilkesi, bürokrasinin niteliğini-karakterini belirlemektedir. Bürokrasinin rasyonel bir şekilde işlemesi liyakate bağlıdır. Burada da asıl önemli olan liyakatin varlığından ziyade uygulanma şeklidir. Liyakat ilkesinin uygulanması için sınavın yeterliliği tek başına sağladığını söylemek mümkün değildir. Buna ek olarak mülakatın yapılmasında ise idarenin takdir yetkisine sahip olması nedeniyle mutlak bir liyakatin sağlandığını söylemek mümkün değildir.
- Tokgöz (2016, s. 148) liyakatin dar ve geniş olmak üzere iki farklı anlamının olduğunu belirtmektedir. Dar anlamda liyakat hizmete en liyakatli olan personelin alınmasını; geniş anlamda liyakat ise rasyonel ve verimli bir personel sisteminin oluşmasını sağlayan kurallar bütünü olarak açıklamaktadır. Bu kapsamda her iki boyutuyla liyakatin personel sistemimize yerleştirildiğini ve bütünlüğün sağlandığını söylemenin mümkün olmadığını belirtmiştir. Özellikle istisnai memuriyetlere atama yapılmasında sınav ya da mülakat söz konusu olmadığını söylemek gerekmektedir. Liyakat ilkesinin uygulanması bakımından istisnai memuriyete atama yapan makamın, liyakati dikkate alarak atama yapması öngörülmüştür. Bu atamalarda liyakatin ne kadar sağlandığı tartışmaya açık bir konudur. Yetkinlik ve yeterliliklerine göre adayın işe alınmasına dayanan liyakat sistemi, yozlaşmaya uğramıştır.
- Liyakatin en önemli iki prensibi olan tarafsızlık ve eşitliğin zaman zaman göz ardı edildiği ve bunun sonucunda da kayırmacılık, partizanlık, iltimas, patronaj, yaygınlaştığı görülmektedir. Avrupa ülkelerindeki atamalara yönelik yapılan açıklamadan yola çıkarak Türkiye'de liyakatin her geçen gün bir daha kaybolmaya başladığı ve bunun yerine keyfi-kayırmacı atamaların yükselmelerin yapılmaya başladığı görülmektedir. Türkiye'de liyakatle ilgili asıl sorun işe alım aşamasında görülmektedir. Memurların işe başlamalarında yapılan yazılı ve sözlü sınavlar, adayların yetenek ve liyakatini ölçmekten ziyade onun genel kültürünü ölçme niteliğindedir (Yıldırım, 2013, s. 372).

Liyakat ilkesinin Türk kamu personel rejimine hâkim olması için şu ilkeler dikkate alınmalıdır (Yıldız, 2016, 174), Mevzuat hükümlerinin tamamıyla ve etkili bir şekilde uygulanmasını imkân tanıyacak kadroların oluşturulması, görev, yetki ve sorumlulukların açık bir şekilde kanunda gösterilerek bağlayıcı kararların alınmasını sağlayacak özerk bir liyakat koruma kurulunun oluşturulması, kurumlarda yapılan tüm işlem ve eylemlerin halkın erişimine açık olması, sınavlarda içerik açısından yetersiz olan ve sübjektif sözlü sınavlarının uygulamadan kaldırılması, performans değerlendirme ve yükseltme ile örgütte iyi hizmet gören ve görmeyen, çalışan çalışmayan ayrımının yapılması, idarenin takdir yetkisinin hakkaniyet ekseninde uygulanmasını sağlayacak personel sistemine esneklik kazandırılması.

Kaynakça

- 657 Sayılı Devlet Memurları Kanunu, <https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.657.pdf> (05/12/2019).
- Abdalla, F.H., Maghrabi, S., Raggad, G. B. (1998). “Assessing The Effect of Nepotism on Human Resource Managers Toward Nepotism A Cross Cultural Study”. *International Journal of Manpower*, Cilt, 19, Sayı, 8, 554-70.
- Ak, M. ve Sezer, Ö. (2018). “Kamu Personel Sisteminde Çalışanların Görevde Yükselmesinde Kayırmacılık Sorunu”, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, C, 23, Geybulla Ramazanoğlu Özel Sayısı, 739-757.
- Akçakaya, M. (2012). “Kamu Sektöründe Performans Yönetimi ve Uygulamada Karşılaşılan Sorunlar”, *Karadeniz Araştırmaları*, Kış 2012, S,32, 171-202.
- Akyüz, Ö. F. (2001). *Değişim Rüzgârında Stratejik İnsan Kaynakları Planlaması*, Sistem Yayıncılık, İstanbul.
- Argon, T. ve Eren, A. (2004). *İnsan Kaynakları Yönetimi*, Nobel Dağıtım, Ankara.
- Ashdown, L. (2014), *Performance Management, Series, HR Fundamentals*. London, Kogan Page. eBook. Veritabanı, eBook Collection.
- Baron, A. ve Armstrong, M. (1998). “Out Of The Box”, *People Management*, 38-44.
- Barutçugil, İ (2004), *Stratejik İnsan Kaynakları Yönetimi*, Kariyer Yayınları, İstanbul.
- Bayram, L. (2006). “Geleneksel Performans Değerlendirme Yöntemlerine Yeni Bir Alternatif, 360 Derece Geribildirim”, *Sayıştay Dergisi*, Sayı, 62 Temmuz-Eylül, 48-49.
- Beardwell, I. ve Holden, L. (2001). *Human Resource Management, A Contemporary Approach*, Pearson Education, Harlow.
- Berit, B. (2013). *Performans Yönetimi ve Yükselme*, TODAİE Kamu Yönetimi Yüksek Lisans Programı Dönem Projesi, Ankara.
- Berk, A. (2005). “Devlet Memurlarının Görevde Yükselmesi Son Düzenlemeler Çerçevesinde Bir Değerlendirme”, *Sayıştay Dergisi*, Sayı, 56, 79-89.
- Biçer, E. (2014). *İnsan Kaynakları Yönetiminde Performans Değerlendirme ve Bir Örnek Uygulama*, İstanbul Aydın Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Bilgin, K. U. (2007). *Kamuda Ölçülebilir Denetime Hazırlık “Performans Yönetimi”* Sayıştay Dergisi, Sayı, 65 (Özel), ss. 53-87.
- Bilgin, K. U. (2015). “Kamu Personel Yönetiminde Ölçüt ve Gösterge Odaklı Performans Yönetimi”, *Strategic Public Management Journal (SPMJ)*, No:1, 24-39.
- Bilgin, K. U. (2016). “A Paralel Change with the New Public Administration” *Approach, New Public Management in Turkey, Local Government Reform*, (Ed). Yüksel Demirkaya, Routledge, First edition, 177-206.

- Bilgin, K.U. (2004). Kamu Performans Yönetimi –Memurların Hak ve Sorumluluklarının Performansa Etkisi, TODAİE, Ankara.
- Biron, M., Farndale, E. ve Paauwe, J. (2011) Performance Management Effectiveness, Lessons From World-Leading Firms, The International Journal of Human Resource Management, Volume, 22, Issue, 6, 1294-1311.
- Boadi. E. (2007). Conflict of Interest Nepotism and Cronyism, www.transparency.org/sourcebook/21.pdf, 01/12/2019.
- Bozkurt, Ö. Ergun, T. ve Sezen, S. (1998). (Ed.), Kamu Yönetimi Sözlüğü, TODAİE, Ankara.
- Bucaktepe, A. (2014). “Devlet Memurluğu ve Memurların Değerlendirilmesi Üzerine Düşünceler”, Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, Cilt,8, Sayı, 3-4, 459-489.
- Byars, L. ve Rue, L. W. (1991). Human Resource Management, Third Edition, Richard D. Irwin, Inc. Printed in the USD, Boston. (E Kitap).
- Canman, D. (1993a). “Personelin Değerlendirilmesinde Yeni Yaklaşımlar ve Türkiye’de Kamu Kesimindeki Uygulama”, Amme İdaresi Dergisi, Cilt,26, Sayı,1, 159-183.
- Canman, D. (1993b). Personelin Değerlendirilmesinde Çağdaş Yaklaşımlar ve Türkiye’de Kamu Personelinin Değerlendirilmesi, Türkiye Orta Doğu Amme İdaresi Enstitüsü, Ankara.
- Canman, D. (1995). “İnsan Kaynağının Değerlendirmesinde Çağdaş Yaklaşımlar”. Kamu Yönetimi Disiplini Sempozyum Bildirileri (İkinci Cilt). TODAİE Yayınları, Ankara.
- Çevik, H. H. (2007). “Kamu Kurum ve Kuruluşlarında Performans Yönetimi”, Sağlık Sektöründe Performans Yönetimi Türkiye Örneği, Ed. Hamza Ateş – Harun Kırılmaz – Sabahattin Aydın, , Asil Yayın Dağıtım, Ankara, 24-42.
- Drucker, P. F. (1994). Management, Butterworth-Heinemann; Oxford, London.
- Eraslan, T. ve Tozlu, A. (2011). “Kamu Yönetiminde Performansa Dayalı Ücret Sistemi”. Sayıştay Dergisi, Sayı, 81, 33- 61.
- Ergun, T. ve Polatoğlu, A. (1988), Kamu Yönetimine Giriş, 3. Basım, TODAİE, Ankara.
- Fairburn, J.ve Malcomson, M. J. (2001). “Performance, Promotion, and the Peter Principle”, The Review of Economic Studies, Volume,68, Issue, 1, January 2001, Pages 45–66.
- Garih, Ü. (2000). Yönetim İlkeleri, İstanbul, Hayat Yayınları.
- Glendinning, P. M. (2002), “Performance Management, Periah or Messiah”, Public Personnel Management, Vol.31, No.2, 161-178.
- Gönülaçar, Ş. (2014); “İnsan Kaynakları Yönetiminde Kayırmacılık Kuşatması ve Liyakatsizlik Çıkamaz”,file:///C:/Users/WIN10/Desktop/Downloads/Insan_Kaynaklari_Yonetiminde_Kayirmacili.pdf (01/12/2019).
- Helvacı, M. A, (2002), “Performans Yönetim Sürecinde Performans Değerlendirmenin Önemi”, Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi Dergisi, C, 35, S, 1-2, 155-169.
- Joffe, A.H. (2004), Nepotism for All Times, Society, September/October, 74–79.

- Karasoy, H. A. (2014). "Türk Kamu Yönetiminde Performans Yönetimine Bir Bakış", *Uluslararası Yönetim İktisat Ve İşletme Dergisi*, Cilt, 10, Sayı,22, 257-274.
- Karatepe, S. ve Kurnaz, S (2019), *Kamu Yönetiminde Liyakat İlkesi, İngiltere Örneği Üzerinden Türkiye İçin Bir Değerlendirme*, Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt, XLVI, Sayı,1, 77-104.
- Khatri, N. ve Tsang, E.W.K. (2003). Antecedents and Consequences of Cronysim in Organizations. *Journal of Business Ethics*, Volume,43, 289-303.
- Kıyıkçı, M. ve Sezici, E. (2017). Yıkıcı Liderlik Algısı İle Tükenmişlik Arasındaki İlişki, *Bankacılık Sektöründe Bir İnceleme, Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi*, Cilt,52, Sayı, 1, 19-40
- Loewe, M., Blume, J., Schönleber, V., Seibert, S., Speer, J. ve -Voss, C. (2007). "The Impact of Favouritism on the Business Climate, A Study on Wasta in Jordan", *Studies German Development Institute, Bonn.* <https://www.die-gdi.de/> (01/12/2019).
- Newcomer K. ve Caudle, S. (2011). "Public Performance Management Systems", *Public Performance & Management Review*, Volue, 35, Issue,1, 108-132.
- Özer, M. Akif (2020). *Kuruluşlarda Süreç, Performans ve Risk Analizi/Yönetimi*, Gazi Kitabevi, 3. Baskı, Ankara.
- Özkal-Sayan, İ. ve Demirci- Güneşer, A. (2018). "Kamu Personelinin Değerlendirilmesinde Performans Sistemine Geçiş Sürecinin Analizi", *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, Cilt,73, No, 2, 2018, 667 – 700.
- Özkaya, S. (2013), *Performans Yönetimi ve Kamu Sektöründe Performans Yönetimi*, Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Özler, H., Özler, D. E. ve Gümüştekin, G. E. (2007). "Aile İşletmelerinde Nepotizmin Gelişim Evreleri ve Kurumsallaşma", *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 17,437–450.
- Özmutaf, N. M. (2007). "Örgütlerde Bireysel Performans Unsurları ve Çatışma", *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt, 8, Sayı, 2. 41-60.
- Öztekin, A. (2008). "Türk Kamu Yönetiminde liyakat ve Kariyerden Kaynaklanan Sorunlar ve Çözüm Önerileri", *Türk İdare Dergisi*, Haziran, Sayı, 459, 13-36.
- Palmer, M. ve Winters, K.(1993). *İnsan Kaynakları. (Çev) Doğan Şahiner. İstanbul. Rota Yayınları.*
- Philip, T. (1990), *Appraising Performance for Result*, 2nd. Ed. Berkshire, McGrew Hill.
- Rao, T. (2016). *Performance Management , Toward Organizational Excellence*, Vol. 2nd Edition. Sage Publications Pvt. Ltd. (Ekitap).
- Rowshan, A. G., Ghasemnezhad, M. ve Hemmat, Z. (2015). "Investigation Of Nepotizm İn Public Sector Organizations İn Iran And İts Impact On Employee's Performance". *International Journal Of Management*, Vol,2, No,3, 189-199.
- Smith, E. (1998). *The Supreme Court And The Spoils System, Political Patronage İn The Aftermath Of The Rutan Case*, M.S., Doctor Of Philosophy Dissertation University Of New Haven.
- Songur, H. M. (1995). *Mahalli İdarelerde Performans Ölçümü*, Mahalli İdareler Genel Müdürlüğü Yayınları, Ankara, No, 6.

- Şahin, B. (2016), Kamu Personel Sisteminde İşe Girme Ve Yükselmeye Çağdaş Liyakat Kavramları, Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt 25, Sayı,1, 231-242.
- Şen, M. L. (1995). “Liyakat İlkesi ve Türk Personel Sistemindeki Uygulaması”, Amme İdaresi Dergisi, Cilt, 28, Sayı,1, 77-92.
- Timur-Yıldırım, N. (2017), Kamu Kurumlarında Performans Değerlendirme Ve Bir Uygulama Örneği, Yüksek Lisans Tezi İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Tokgöz, H. (2016). İstisnai Memuriyet, Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Isparta.
- Tortop, N. Aykaç, B. Yayman, H. ve Özer, M.A.(2010), İnsan Kaynakları Yönetimi, Nobel Yayınları, Ankara.
- Tunçer, P. (2013). “Örgütlerde Performans Değerlendirme Ve Motivasyon”, Sayıştay Dergisi, Sayı,88/ Ocak – Mart,87-108.
- Tutum, C. (1976), Personel Yönetimi, Türkiye ve Orta Doğu Amme İdaresi Enstitüsü Yayınları No. 149 Ankara.
- Tyson, S. ve York, A. (1989). Personel Management, 2nd Ed, Oxford, London.
- Uysal, Ş. (2015). “Performans Yönetimi Sisteminin Tanımı, Tarihçesi, Amaç ve Temel Unsurlarına Genel Bir Bakış”, Electronic Journal of Vocational Colleges, 32-39.
- Üst Kademe Kamu Yöneticileri İle Kamu Kurum ve Kuruluşlarında Atama Usullerine Dair Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi, (3) <https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/19.5.3.pdf> (05/01/2022).
- Waxin, M. F. ve Bateman, R. (2009). “Public Sector Human Resource Management Reform Across Countries, From Performance Appraisal to Performance Steering?”, European J. International Management, Volume,.3 Issue,4, 495-511.
- Wong, Linda C. ve Kleiner, Brian H. (1994), Nepotism, Work Study, Volume,43, Issue,5, 10–12.
- Yıldırım, M. (2013). Kamu Yönetiminin Kadim Paradoksu, Nepotizm ve Meritokrasi, CBÜ Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt, 11 Sayı, 2, 353-380.
- Yıldız, G. (2016). “Türk Kamu Yönetiminde Liyakat İlkesi”, Gazi Üniversitesi Dergisi, Aralık Özel Sayı, 140-180.
- Yıldız, G. (2017). “Kayırmacılık Olgusunun Türk Kamu Yönetimine Yansımaları”, Akdeniz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Sayı,2, 62-76.
- Yılmaz, B. (2019). Kamuda Performans Yönetimi ve Performans Değerlemesinin Yansıması, Mersin Büyükşehir Belediyesi Örneği, Yüksek Lisans Tezi, Sakarya Üniversitesi, Sakarya.
- Yılmaz, V. ve Turan, A. (2019). “Kamuda Performans Yönetiminin Önemi”, Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt, 17, Sayı, 1, 313-342.
- Yılmazöz, M. (2009). “Türkiye’de Kamu Personel Yönetimi Sorunu”, Maliye Dergisi, Cilt, 157, Sayı, 1, ss. 293-302.

Tek Parti İktidarları ve Demokratik Hukuk Devleti İle Etkileşimler

Ömer KESKİNSOY*

Semih Batur KAYA**

Geliş Tarihi (Received): 06.01.2022 – Kabul Tarihi (Accepted): 10.03.2022

“Yasama yürütme ve yargı yetkilerinin aynı ellerde toplanması, bu eller bir kişinin de olsa az sayıda veya çok sayıda kişinin de olsa ve bu kişi ya da kişilerin yetkisi verasetle veya seçimle ortaya çıkmış olsa da kendinden menkul olsa da, tiranlığın ta kendisi olarak kabul edilmelidir.”

James Madison, *The Federalist Papers*, No. 47.

Öz

Demokratikleşmenin “üçüncü dalgası”nın etkilerinin azaldığı günümüzde tek parti iktidarı gerçeği ile karşı karşıya olduğumuzu düşünmekteyiz. Evet, demokratik yaygınlaşmanın durma noktasına gelmesiyle otoriter ve totaliter rejimlere adeta gün doğmuştur. Üstelik bu tür rejimler çoğunlukla demokratik gibi görünen sahte demokrasi araçlarıyla, örneğin çoğulcu parti sisteminin yozlaştırılmasıyla, meşru dahi gözükebilmektedirler. Kanımızca çağdaş çoğulcu demokrasilerde gerçek anlamda siyasi partiler ile otoriter ve totaliter rejimlere meşruiyet sağlayan sahte veya görünüşte partilerin ayırt edilmesi gerekir. Ancak ne dersek diyelim küresel anlamda tek parti iktidarları gerçeği ile karşı karşıyayız. İşte bu doğrultuda, çalışmada tek parti olgusu ile demokratik hukuk devleti araçları ilişkisi incelenmiştir. Amaç tek parti iktidarlarının demokratik hukuk devleti ile bağdaşmadığını göstermektir. Ulaşılan sonuç ise demokratik hukuk devletinin tüm araçlarının sağlanması ve çağdaş çoğulcu demokrasinin gerçek anlamda yaşam pratiğine dökülmesi gerektiğidir.

Anahtar Kelimeler: Demokratik Hukuk Devleti, Parti Sistemleri, Tek Parti, Anayasa Yargısı, Görünüşte veya Sahte Partiler

Single-Party Governments and Democratic State of Law

Abstract

I believe, at present, we are facing the reality of single-party government as effects of “third wave” of democratization is diminishing. Yes, authoritarian and totalitarian regimes are on the rise with the halt of the democratic expansion. Yet, such regimes can even appear as democratic regimes using fake tools of democracy that usually appear to be democratic, i.e., corruption of the contemporary, pluralistic party system. In our opinion, a distinction should be made between real political parties and fake or so-called parties that lay the foundations of legitimacy for authoritarian and totalitarian regimes. In this context, the present study analyses the relationship with the concept of single-party and tools of a democratic state of law. The objective is to reveal the consequences on the democratic state of law that will be faced by a nation with tendency to single-party governments. The conclusion is that all means of a democratic state of law should be established and contemporary, pluralistic democracy should be reflected to the real-life practice in real terms.

Keywords: Democratic State of Law, Party Systems, Single Party, Constitutional Jurisdiction, So-Called or Fake Parties

* Prof. Dr., Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, omer.keskinsoy@hbv.edu.tr, ORCID ID: 0000-0002-7441-9547

** Dr. Öğ. Üyesi., Trabzon Üniversitesi Hukuk Fakültesi Kamu Hukuku Anabilim Dalı Anayasa Hukuku Bilim Dalı, drsemihbatur@gmail.com, ORCID ID: 0000-0001-5888-1750

Giriş

Temsili demokrasinin en basit ve gerçekçi biçimi şu şekilde ifade edilebilir: Yönetenlerin, dürüst ve serbest seçimler yoluyla, yönetilenler tarafından seçildiği bir rejimdir (Duverger, 1962: 96). Farklı bir ifade şekliyle temsili demokrasi, egemenliğin halkın seçtiği temsilciler eliyle kullanıldığı demokrasi demektir. (Erdem, 2019: 322). Türkiye Cumhuriyeti Devleti bakımından, Anayasa değişikliklerine dair kanunlar için işletilen halkoylaması hali hariç, saf temsili demokrasi anlayışının benimsenmiş olduğu söylenebilir (Özbudun, 2017: 91). Zira 1982 Anayasasında temsili demokrasiden esinlenilerek yazıldığı ifade edilebilecek düzenlemeler vardır. Bunlardan bazıları olarak, “*Türk Milleti, egemenliğini, Anayasanın koyduğu esaslara göre, yetkili organları eliyle kullanır.*” (AY m. 6/2), “*Yasama yetkisi Türk Milleti adına Türkiye Büyük Millet Meclisindedir.*” (AY m. 7), “*Yargı yetkisi, Türk Milleti adına bağımsız ve tarafsız mahkemelerce kullanılır.*” (AY m. 9) zikredilebilir.

Halkın kendi belirlediği temsilciler eliyle yönetilmesi demokrasinin en önemli kurallarındandır. 20. yüzyılın sonları demokrasi konusunda olumlu bir yaşam pratiğine ev sahipliği yapmıştır; zira demokrasi hiç olmadığı kadar yaygınlaşmıştır. Gerçekten de demokraside “üçüncü dalga” (third wave) (Huntington, 1991) otoriter rejimlerin inanılmaz bir tükenişine neden olmuştur. Demokrasiye yönelik beklentilerin hiç bu kadar yaygınlaştığı daha önce görülmemiştir. Bununla beraber demokrasinin yaygınlaşması tek parti olgusunun yaygınlaşmasına engel olmamıştır. Öyle ki 20. yüzyılın sonunda demokratikleşme dalgası yavaşladığında tek parti rejimleri genişlemeye devam etmiştir (Magaloni, 2010: 124). İşte tek parti sistemleri bu bakımdan incelenmeye değerdir.

Peki, otoriter ve totaliter rejimlerin (Lynch, 2013: 13-18) bir anlamda kurumsallaşmış biçimi olan tek parti olgusunun kökeni nedir? Bu bağlamda tekil ve tekel iktidar olgusunu irdelemek gerekir. Machiavelli başkalarının güçlenmelerine neden olanlar kendi sonlarını hazırlarlar der; zira o güç ya kurnazlık yoluyla ya da zorla elde edilmiştir ve güç kazananlar bunların hiçbirine güvenmezler (Machiavelli, 2016: 21). Demek ki Machiavelli yaklaşımına göre iktidar mümkün olduğunca tekil ve tekel olarak elde tutulmalıdır. Tekil ve tekel iktidarı elinde bulunduran başkalarına güven duymamalıdır. İyi bir iktidarda tek bir hükümdar bulunur ve geriye kalanlar tamamıyla kuldur. Yönetim için hükümdar çeşitli yöneticiler atar ve bunları dilediği biçimde konumlandırabilir.

Tekil ve tekel iktidar ve geriye kalanların tamamıyla kul olma durumu iktidarın bütünlüğü için oldukça güçlü bir tutkaldır (Canetti, 2012: 283-284). Çünkü egemenden başka özne ve irade yani herhangi bir iktidarı olan veya herhangi bir biçimde aday olabilen yoktur, geriye kalanlar ve her şey iktidar amacıyla ancak araçtır. Bu heterojen ve birden çok değişkeni olan denklem bir iktidar biçimi değildir; bu tek bir değişkeni olan bir denklem ve homojen bir iktidar biçimidir. Bu iktidarı bütünüyle tekel ve tekil olan egemenin varlığıyla koşullandırma durumudur.

Her ne kadar günümüzde iktidar kul sisteminin kurulması ve sürdürülebilirliği mümkün olmasa da modern anlamda bu tekil ve tekel iktidar karşımıza siyasal partiler olarak özellikle de tek parti iktidarı olarak çıkmaktadır. Tek parti iktidarı modern anlamda *prentir*. Nakil yoluyla buradaki prenten biraz bahsedilebilir. Gramsci Machiavelli'nin Prensi'ni bir parti çatısı altında ve oldukça yoğun bir biçimiyle somutlaştırmaktadır. Machiavelli'nin Hükümdarı'nın bu şekilde tekrardan diriltmesi söz konusu olmaktadır. Gramsci devlet anlayışı üzerinden parti-iktidar özdeşliğini oldukça çarpıcı bir şekilde ortaya koymaktadır. Buna göre “*Bireycilik yalnızca hayvansal bir apolitisizmdir, sektercilik 'apolitisizmdir'dir ve eğer iyi incelenirse, gerçekten sektercilik kişisel bir 'müşteriler' topluluğuna sahip olmak biçimidir; sektercilikte 'devlet anlayışı'nın temel unsuru olan parti anlayışı noksandır. Parti anlayışının devlet anlayışının temel unsuru olduğunun kanıtlanması en önemli ve*

açıkça desteklenmesi gereken bir görevdir, tersine 'bireycilik' hayvanat bahçesi sakinlerinin hareketleri gibi 'yabancılar tarafından zevkle seyredilen' hayvansal bir tutumdur." (Gramsci, 2014: 41).

Yukarıda ifade edilenleri destekleyici mahiyette olmak üzere Hobbes'a göre insanın hasletlerinden en büyüğü, insanların çoğunluğunun kendi rızalarıyla gerçek veya tüzel bir kişide topladıkları güçlerin temerküzüyle oluşur, bu öyle bir kişidir ki bütün bireysel güçlerin toplamının kendi iradesine göre kullanacak şekilde konumlandırılır. İşte, bir devletin gücü böyledir veya her bir üyesinin iradelerine bağlı olarak, bir hizbin veya bir araya gelmiş çeşitli hiziplerin gücü de böyledir. Dolayısıyla, hizmetçileri olmak güçtür; arkadaşları olmak da öyledir: çünkü bunlar birleştirilmiş güçlerdir (Hobbes, 2016: 73). Burada Hobbes iktidarı güçlerin birleşimi, toplamı olarak görür ve ilkel bir iktidar anlayışını ortaya koyar.

Görüldüğü gibi tekil ve tekel iktidar olgusu modern anlamıyla tek parti düzeni olarak ortaya çıkmaktadır. Modern zamanlarda *Prens* ve *Leviathan* bu şekilde diriltilmektedir. Peki, bu *modern prensin* demokratik hukuk devleti karşısındaki konumu nedir? Bu çalışmanın nihai amacı tek parti iktidarının bir yandan demokratik hukuk devleti ve araçlarının karşısında konumlandığını göstermek, diğer yandan da tek parti olgusunun hukuksal iktidar karşısında oldukça katı bir direnç noktası teşkil ettiğini ortaya koymaktır.

1. Tek Parti İktidarı ve Değişik Görünüm Biçimleri: Kuramsal Bir Yapı

Tek partinin gerek teorik olarak gerek pratik olarak açık ve gizli kimi fonksiyonları söz konusudur. Bu durum ideolojik düşüncelerden, pragmatik beyanlardan ve partinin iç ve dış kurumsal ilişkilerinden anlaşılabilir. Temel sorun burada şudur: Acaba bütünüyle partinin yapı birimleri söz konusu bu fonksiyonlara tam anlamıyla bağlı mıdır? Bu konuda totaliter tek parti ile diğer parti tipolojileri arasında kimi farklılaşmalar mevcuttur.

İşte bu bağlamda çoğunlukla bölgesel ve yerel düzeyde kalmış hiyerarşik örgütlerin çıkar ve tercihleri doğrultusunda yapı bozumuna uğramış kimi saptırmalardan söz edilebilir. Örnek kabilinden olmak üzere kendi seçim çevrelerinin menfaatlerinin partinin elit katmanı önünde temsil ettirilmesi fonksiyonunun ön planda tutulması gösterilebilir (Hough, 1969). Somut örnek olarak ise Sovyetler Birliği ve Nazi yöresel parti faaliyetleri ilişkileri gösterilebilir. Dolayısıyla tek partide yerel toplum katmanlarının menfaatleri ile demokratik partideki yerel toplum katmanlarının menfaatlerinin belirlenmesi noktasında bir benzerlik söz konusudur. Ancak bu durum tek partide genellikle siyasal yozlaşma ve kapalı devre bir sistem şeklinde işlemektedir. Benzer bir süreç de partinin üst tabakasındaki ilişki ağında ortaya çıkmaktadır. İdeolojiden esinlenerek tespit edilen fonksiyonlar burada yerini bürokratik iç çatışmaya bırakmaktadır. Bu elit grup, bir yandan kendi özerk statülerini devletten diğer yandan partiden korumak ister. Şu hâlde özellikle totaliter tek partide tüm mobilize edici unsurlara rağmen çoğu zaman sonu gelmez bürokratik iç çatışmalar yaşanır. Nitekim özellikle Hitler rejimi adeta bu doğrultuda bir saray oyunlarına sahne olmuştur. Bu sonuç tek partide çoğunlukla lider kültü ile aşılmaya çalışılmaktadır ve bunda başarı da sağlanmaktadır.

Almanya'da Führer'in istekleri hiçbir etkin muhalefet ile karşılanmaksızın uygulanmaya konmuştur. Hitler'in bedeninde tüm parti örgütü duygusal ve düşünsel bir birlik oluşturmuştur. Bu şekildeki bir oluşum, yani her şeye muktedir bir lider imajı, kuramsal olarak ne kadar yanlış olsa da pratikte rejimin işleyişi böylece sağlanmıştır. Zira partinin bütün yapı birimleri adeta Führer'in birer küçük modeline dönüşmüş ve Führer'in beklentilerini hemen harekete geçirmeye endekslenmiştir. Bu aynı zamanda tüm sorumluluğun lidere yüklenmesi ile birlikte bir rehabilite yöntemi olarak da kullanılmıştır.

1.1. Gerçek Tek Parti Sistemi

Tek parti sistemleri genellikle yarışmacı olmayan sistemler olarak karşımıza çıkmaktadır. Burada siyasi partiler (Bolleyer, 2011: 469 vd.) arasında bir iktidar yarışı ve iktidarın siyasal bir şekilde el değiştirmesi söz konusu değildir, çünkü tek parti sistemlerinde iktidar daima tek partinin elinde bulunmaktadır. Bu bağlamda tek parti sistemleri her ne kadar kendi içerisinde farklılaşsa da burada özellikle “gerçek tek parti sistemleri” ve “karmaşık tek parti sistemleri”ne değinmek gerekir (Özbudun, 1979: 111 vd.).

Gerçek tek parti sistemlerinde hukuken ve fiilen yalnızca tek bir parti söz konusudur. Dolayısıyla bu tek partinin haricinde partilerin kurulması faaliyeti kesin bir şekilde yasaklanmıştır. Bu anlamda gerçek tek parti sistemi, tam manasıyla tekelci, iktidar üzerinde her türlü rekabeti, yarışmayı ve paylaşmayı reddeden bir sistemdir. Bununla birlikte, tüm gerçek tek parti sistemlerini aynı şekilde kategorileştirmek yerinde değildir. Aralarındaki ideolojik yoğunluk, yönetim stili ve içyapı açısından farklılıklar dikkate alınarak iki gruba ayrılabilir (Yanık, 2011: 47, 48). Ancak tüm bu göreceli farklılaşmalara rağmen Sartori'nin belirttiği gibi tek parti sisteminde ancak tek parti vardır veya onun türev partiler vardır (Sartori, 2005: 197).

1.1.1. Otoriter Tek Parti Sistemi

Otoriter tek parti sistemleri, katı ve bütüncül bir ideoloji ile koşullandırılmamaktadır. Bu tür parti sistemi, daha ziyade ulusal bütünlüşmeyi sağlama, ekonomik kalkınmayı ve siyasi çağdaşlaşmayı gerçekleştirme gibi belirli hedeflere yönelmişlerdir. Bu bakımdan partinin kontrolü toplumun tüm faaliyet alanlarına yayılmaz (Yanık ve Özcan, 2011: 48). Yönetim stili gibi partinin içyapısı da totaliter tiplere kıyasla çok daha esnektir. Kimi zaman bu sistemler gelecekteki çoğulcu bir düzenin çekirdeğini kendi içlerinde taşırlar (Kapani, 2007: 196).

1.1.2. Totaliter Tek Parti Sistemi

Totaliter sistemlerde, ideolojinin taşıdığı önemden, monist bir iktidar merkezi eğiliminden, kitle katılımı ve mobilizasyonu üzerindeki vurgudan neşet eden benzersiz nitelikler dizisi, en saf ifadesini totaliter partide, onun bağlı ve yan örgütlerinde ve bunların toplumda yerine getirdikleri fonksiyonlarında bulur. Benzersiz bir örgütlenme tipi olarak totaliter parti, otokrasinin modern şekillerini, tüm geleneksel mutlakıyetçi rejimlerden ve demokratik olmayan hükümet sistemlerinin diğer pek çok biçimlerinden en açık şekilde ayırır (Linz, 2017: 53). Gerçekten de Mussolini'nin belirttiği gibi bir milleti totaliter şekilde yöneten tek parti, tarihte yeni bir olgudur; dolayısıyla bunu başka bir şeye benzetmek veya başka şeye karşılaştırmak mümkün değildir.

Totaliter tek parti sisteminin ayırt edici özelliği, kapsayıcı bir ideolojiye, evreni tümüyle açıklama iddiasında olan bir dünya görüşüne dayamasında kendisini gösterir. Buradaki tek parti bu temel ideolojinin gereklerine uygun yeni bir toplum modeli inşa etme amacındadır. Dolayısıyla bu amaçla toplumsal yaşamı bütünüyle kontrol altında bulundurur, her türlü ekonomik, sosyal ve siyasal faaliyetlere müdahale eder, bunlara yön verir (Kapani, 2007: 195). Gerçekten de komünist ve –gerçek anlamda yeni bir düzen oluşturma amacı dışında- faşist tek parti rejimleri bu sistemin tiptik örnekleridir.

Bununla beraber totaliter parti kavramının kendisi de kimi çelişkiler ve bir anlam karışıklığı gösterir; bu partilerden bazılarının, özellikle faşist ve milliyetçi olanlarının ve pek çok Nazi kuramcılarının, parti kelimesi yerine, “hareket” vb. başka bir kelime koymaya çalışmış olmaları, bir rastlantı değildir. Nitekim parti kelimesinin anlamına göre, örgüt, siyasal hayatın parçalarından yalnızca biridir; oysa totaliter sıfatı, bireyin ve toplumun bütününe içine alan

hayali ütopyacı bir hedefi ifade eder. Gerçekten de Lenin'in öncü parti kavramına dayanan komünist partiler, daima bu parça olma niteliğini vurgulamışlardır. Örneğin Stalin Anayasası'nın 126. maddesi şöyle demektedir: “SSCB vatandaşlarının, kamu örgütlerinde, sendikalarda, kooperatiflerde, gençlik örgütlerinde, spor ve savunma örgütlerinde, kültürel, teknik ve bilimsel derneklerde bir araya gelme hakları güvence altındadır. İşçi sınıfı, çalışan köylüler ve çalışan aydınlar safları içerisinde en faal ve siyasal bakımdan en bilinçli vatandaşlar, gönüllü olarak, Sovyetler Birliği Komünist Partisi'nde bir araya gelirler; Sovyetler Birliği Komünist Partisi, çalışan halkın komünist bir toplum kurma mücadelesindeki öncüsü ve çalışan halkın ister toplumsal ister kurumsal nitelikteki tüm örgütlerinin çekirdeğidir.” (Linz, 2017: 54).

1.2.Karmaşık Tek Parti Sistemleri

1.2.1. Hâkim Parti

Kimi durumlarda bir ülkede birden çok parti bulunmasına rağmen, o ülkenin sistemi gene de tek parti sistemi olarak nitelendirilebilir. Bu ülkelerde görünüşte çok partili düzen söz konusudur; ancak partilerden birinin diğerleri üzerindeki üstünlüğü nedeniyle esasında tek partili sistem vardır (Özbudun, 1979: 114-115). İşte söz konusu bu üstünlüğünün derecesine göre karmaşık parti sistemleri farklılaşabilir. Bu bağlamda hâkim parti sisteminde iktidar yarışında birden çok parti meşru olarak bulunur ve az çok eşit şartlar altında serbestçe faaliyet gösterirler. Ancak bunlardan biri gerek seçmen kitlesinden topladığı oy gerekse parlamentoda sağladığı çoğunluk açısından diğerlerine oranla daha çok güçlüdür. Dolayısıyla bu üstünlük ve güçlülük durumu, arka arkaya gerçekleştirilen seçimlerde bir kararlılık ve süreklilik gösterdiği zaman bir “hâkim parti” ortaya çıkmış demektir (Yanık ve Özcan, 2011: 49).

Burada belirtilmesi gerekir ki, hâkim parti sistemi, esas olarak çoğulcu bir sistemdir. Küçük partiler, muhalefet işlevini çoğunlukla yerine getirirler. Fakat hâkim partinin büyük gücü nedeniyle iktidarın partiler arasında el değiştirmesi gerçekleşmez. Bununla beraber Hindistan Kongre Partisi örneğinde olduğu gibi kimi zaman süreç içerisinde bu durum değişebilir. Yine hâkim partiyi çoğunluk partisi ile de karıştırmamak gerekir. Hâkim parti, çoğunluk partisi olmasa bile uzunca bir süre rakiplerine üstünlük sağlayan partidir. Esasında hâkim partinin üstünlüğü elde etmesi ve bunu koruyabilmesi, rakiplerinin çokluğundan, parçalanmış olmalarından kaynaklanmaktadır.

1.2.2. Hegemonyacı Parti

Hâkim tek parti sistemine göre, hegemonyacı parti düzeni kimi bakımlardan farklılık gösterir. Zira burada eşit koşullar altında bir yarış söz konusu değildir. Mutlak üstünlüğe ve ülke üzerinde tam kontrole sahip olan parti dışında diğer partilerin varlığına izin verilse bile bunlar gerçek anlamda muhalefet partileri değildir. Çünkü bunlar daha ziyade “uydu partiler” konumundadırlar. Uydu partilerin ise hegemonyacı parti ile rekabete girişmeleri ve iktidarın herhangi bir durumda el değiştirmesi fiilen mümkün olmadığı gibi, bu tür bir ihtimalin düşünülmesi dahi sistemin mantığına aykırı düşer (Yanık ve Özcan, 2011: 49; Teziç, 1976: 113-116).

Nitekim Çin'de Komünist Parti'nin haricinde diğer partilere de izin verilmiştir; fakat bunların fonksiyonu, çağdaş çoğulcu demokratik düzendeki muhalefet partilerinininkinden başkadır. Zira uydu partiler iktidarın karşısında değil, tersine yanında konumlanır. Dolayısıyla hegemonyacı parti sistemini, görünüşte çok partili, ancak gerçekte tek partili sistem olarak betimlemek daha yerinde olur (Kapani, 2007: 180, 181). Teziç'e göre hegemonyacı parti sistemi, çok partili sistemle tek partili sistem arasında bir “ara sistem” olarak değerlendirilebilir (Teziç, 2001: 343). Teziç bu doğrultuda aynen şunları belirtmektedir: “Yukarıda da değinildiği gibi, hegemonyacı parti sisteminde, ülkede iktidar yarışı birden çok partinin örgütlenebildiği bir ortamda yapılmaktadır. Fakat bu partiler içinden biri, ötekilerden daha güçlü olup, seçimlerde, rakiplerine karşı ezici bir üstünlük

sağlayabilmekte ve parlamentoda sandalyelerin salt çoğunluğunu kolaylıkla elde edebilmektedir. Böylece, iktidarın kullanılmasında, tek parti sisteminde olduğu gibi, hegemonyacı parti de bir süreklilik ve otorite elde etmektedir. Bununla birlikte, tek parti sisteminden farklı olarak, başkaca partilerin varlığı yasaklanmamakta ve bu partiler de seçimlerde aldıkları oylara göre parlamentoda sandalye elde ederek, hegemonyacı partiye karşı muhalefet yapabilmektedirler... tek parti sisteminden hayli farklı olarak, çok partili bir ortamda, hegemonyacı parti ile, öteki partiler arasında bir diyalog ve denetim mekanizması vardır.” (Teziç, 2001: 343, 344).

Kanımızca hegemonyacı sistemde gerçek anlamda bir parti çoğulculuğu söz konusu değildir. Görünüşte veya uydu partiler ise tam tersine hegemonyacı parti sistemine görünmez bir el olarak meşruiyet sağladıklarından çağdaş çoğulcu demokrasi ile bağdaşmak bir yana oldukça tehlikeli (Linz, 2015) yapılar olarak varlık gösterirler. Zira bu tür partiler tek parti rejimine meşruiyet sağlayan sahte ve operasyonel kurumlardır. Bu sebeple hegemonyacı parti sisteminin tek parti sisteminden bir farkı yoktur; hatta öyle ki çağdaş çoğulcu demokrasi bakımından oldukça tehlikeli yapılardır. Dolayısıyla her ne kadar doktrinde (Sartori, 2005: 197) otoriter ve totaliter tek parti sistemleri rubrik diktatörlüğün altında incelenmiş ise de hâkim ve hegemonyacı parti sistemleri de bu bağlamda değerlendirilebilir. Öte yandan hegamonik parti sistemlerinin direniş noktalarının karizma ya da ideolojik bağlılıktan ziyade kurumlara bağlı olduğunu görüşünü savunan çalışma vardır (Netina, 2014). Lakin kanımızca ideoloji veya karizma olguları tek parti sistemleri için kaçınılmaz çimentolardır. Zaten kurumsallaşma bu ve bunun gibi tutkal işlevi gören olgular üzerinden sağlanmaktadır.

1.3. Tek Parti ve Otoriterlik

Tek parti olgusu çoğunlukla diktatörlük ve totaliterliğe bağlı olarak açıklanır. Bu şekildeki açıklama ve tanımlamalar belirli bir doğruluk içerse de yeterli kabul edilemez. Zira Tunaya'nın belirttiği gibi tek parti rejimi, bir ülke sınırları içerisinde diğer partilerin kurulmasını ideolojik nedenlerle kabul etmeyen rejimin adı sayılabilirse de tek partinin mevcut olduğu her yerde, mutlaka ve aynı karakterde, aynı koşulların ürünü bir dikta rejiminin hâkim olduğu söylenemez. Hukuki tek parti rejiminin yanında fiili, temelli bir tek parti rejiminin yanında geçici olanları da vardır. Şu hâlde sorunu derinlemesine incelemekte yarar vardır.

Faşist İtalya'da, Nazi Almanya'sında, Falanşist İspanya'da tek parti rejimleri söz konusuydu. Sovyetler Birliğinde, Çin'de ve halk demokrasilerin bütününde Komünist tek parti rejimleri vardı. Ancak bu tip tek parti rejimlerinin hepsi aynı nedenlerden doğmamıştır. Aynı yapıya sahip olmadıkları gibi aynı amacı da gütmeyizler. Dolayısıyla tek parti rejimleri gibi diktatörlükler de farklılaşabilmektedir.

Tek parti, totaliterliğe kadar varabilen otoriter bir rejimi ortaya çıkarır. Tek parti, bu tür bir rejimi ortaya çıkarabileceği gibi onun ürünü de olabilmektedir. O halde tek partinin oluşumu ve çalışma koşulları bu tür rejimlerle yakından ilintilidir. Tam bu noktada otoriter rejimler sosyal ve dolayısıyla siyasal yapı bozumunun bir belirtisidir. Sosyal ve siyasal bunalımlar, şiddet ve savaş ortamı otoriter rejimleri ortaya çıkarır. İşte bu doğrultuda tek parti Tunaya'nın da belirttiği gibi *“kolektif bir bunaldan kurtuluşun ve savaşın güçlü aracı olarak, çoğu zaman çeşitli fikirde insanları çatısı altında toplayan, ‘kutsal’ nitelik tanınan bir kuruluş olarak vücut bulur.”* Rejim ve ideolojik farklılıkları bir yana hareket kabiliyetleri ve tarzı bakımından tek parti rejimleri arasında bir benzerlik söz konusudur. Gerçekten de tek parti rejimlerinin tümü de diktacıdır, muhalefeti sindirirler; şiddet, yıkım ve yok edim sarmalını hayata geçirirler.

Tek partili otoriter rejimlerde de muhalefet akımları ortaya çıkabilir. Bunlar da iktidarı ele geçirmek veya onu yıkmak isteyebilirler. Ancak bu tür muhalif akımlardan hiçbirisi organize bir siyasal kurum değildir ve açık bir şekilde faaliyette bulunamazlar. Otoriter rejimlerde iktidar

çoğu zaman hukuken değil, fiili yollarla ele geçirilir. Şüphesiz bu tür teşebbüslere karşı tek parti egemenlerinin tepkisi oldukça sert olur. Zaten otoriter rejimlerde iktidarın el değiştirilmesi pratiği gelişmemiştir. İktidar savaşı daha ziyade tek partinin yüksek kademesinde ve gizli bir şekilde cereyan eder.

2. Tek Parti İktidarı ve Demokratik Hukuk Devletinin Araçları

2.1. Demokratik Hukuk Devleti ve Tek Parti

Hukuk devleti, hukuka bağlı ve hukukla boyunduruk altına alınmış devlet anlamına gelir. Bu tür bir devlet kendi isteğiyle değil, özgür ve eşit insanlarına normlar aracılığıyla bir araya gelerek oluşturdukları bir devlettir. İşte bu çifte teleoloji sayesinde hukukun bağlayıcılığı ve özgürlüğün güvence altına alınması hukuk devletinin formel ve maddi boyutu ortaya çıkmaktadır (Arbault, 2014: 716). Gerçekten de hukuk devleti maddi ve biçimsel olmak üzere çifte bir yapıya ve işleve sahiptir. Hukuk devletinin hukuk üstünlüğü, hukuk güvenliği, güçler ayrılığı, iktidarın denetlenmesi ve dengelenmesi gibi biçimsel yanları söz konusudur.

Anayasa Mahkemesi çeşitli kararlarında hukuk devletini ortaya koymaktadır. Örneğin bir kararda Mahkeme aynen şunları demektedir: “*Hukuk devleti; eylem ve işlemleri hukuka uygun olan, insan haklarına dayanan, bu hak ve özgürlükleri koruyup güçlendiren, her alanda adil bir hukuk düzeni kurup bunu geliştirerek sürdüren, Anayasa’ya aykırı durum ve tutumlardan kaçınan, hukukun üstün kurallarıyla kendini bağlı sayan ve yargı denetimine açık olan devlettir.*” (Bkz. AYM. E. 2015/102, K. 2016/151, KT: 7.9.2016; AYM. E. 2012/75, K. 2013/88, KT: 10.7.2013; AYM. E. 2013/160, K. 2014/117, KT: 3.7.2014; AYM. E. 2014/63, K. 2014/125, KT: 3.7.2014; AYM. E. 2014/63, K. 2014/125, KT: 3.7.2014; AYM. E. 2014/81, K. 2014/145, KT: 25.9.2014; AYM. E. 2014/113, K. 2014/174, KT: 13.11.2014; AYM. E. 2014/131, K. 2015/11, KT: 14.1.2015; AYM. E. 2014/100, K. 2015/6, KT: 14.1.2015; AYM. E. 2016/16, K. 2016/37, KT: 5.5.2016.; AYM. E. 2016/128, K. 2016/154, KT: 7.9.2016; AYM. E. 2016/5, K. 2016/116, KT: 7.9.2016; AYM. E. 2016/181, K. 2018/111, KT: 20.12.2018; AYM. E. 2018/62, K. 2018/117, KT: 27.12.2018; AYM. E. 2018/101, K. 2019/3, KT: 13.2.2019; AYM. E. 2018/108, K. 2019/5, KT: 13.2.2019; AYM. E. 2019/3, K. 2019/12, KT: 14.3.2019; AYM. E. 2018/161, K. 2019/13, KT: 14.3.2019; AYM. E. 2019/16, K. 2019/15, KT: 14.3.2019)

Hukukun üstünlüğü, yasama ve yürütme iradelerinin karşısında son sözü hukukun söylemesi, bir diğer anlatımla devletin hukukla sınırlı olmasıdır. Devletin yasama, yürütme ve yargı iradeleri, hukukla sınırlandırıldığı sürece bireyin hak ve özgürlükleri, iktidar karşısında güvenceye alınmış, keyfi yönetim önlenmiş olunur (Aliefendioğlu, 2001: 30). Keyfi yönetimin önlenmesi demişken sıkça tekrarlanan bir anekdotu vurgulamakta yarar vardır. Buna göre 18. yüzyıl sonlarında İngiltere’de fakir bir köylü pencereleri harap olmuş bir barakada iki çocuğu ve karısıyla yaşamaktadır. Hava soğuktur ve içeriye karla karışık rüzgâr girmektedir. Duruma şahit olan bir kişi acır ve sorar, “üşümüş ve mutsuz olmalısınız”. İşçi, “hayır” der, “biz burada mutsuz sayılmayız, evimize kar girer, yağmur girer, soğuk girer ancak ‘kral’ giremez.” İşte bu işçiye kral, yani devlet otoritesi karşısında güvence veren ve ona kendisine özgü kişisel bir özgürlük alanı tanıyan hukuk ve hukukun otorite karşısındaki üstünlüğüdür. Hukukun devlet otoritesini durdurduğu yerde hukukun üstünlüğü söz konusu olur (Aliefendioğlu, 2001: 29, 30). Bu manada hukukun gayesi devleti müesses bir nizamla kavuşturmak ve en önemlisi de devlet gücüne yönetilenlerin hakların feda edilmesini engellemektir. Devletsiz hukuk nakıstır. Lakin hukuksuz devlet zorbadır.

Yukarıda zikredilen biçimsel güvenlik tedbirleri kendi başlarına bir amaç gütmeyizler. Yasanın bağlayıcılığı, hukuksal koruma, hukuk güvencesi gibi ilke ve kurumlar nihai anlamda “bireysel otonomiye” duyulan saygının ifadesidir. Bireysel otonomi bireyin güvenli bir ortamda yaşamını

dizayn edebilmesini gerektirir. Bu tür bir güveni sağlamakla görevli hukuksal düzenin kendisinin de güven içerisinde bulunması lazım gelir. Kendi güvenliği için kurulmuş kurumlar, her şeyden önce bizzat kendileri hukuksuzluğa neden olmamak bağlamında hukuka bağlı olmalıdırlar. Tanınan, güvenilir, yalnızca kâğıt üzerinde kalmayan ve öngörülebilir, yani keyfi ya da sürprizlere açık olmayan hukuk, mahkeme yoluyla hukukun korunmasında olduğu gibi, bireyin özgürlüğüne duyulan saygının ifadesidir. Bu otonomi düşüncesi, “mutluluğun peşinden koşan ve ona kabiliyetli olan” bir insan tasavvuru ile bağlantılıdır. Bu tür bir insan kendisine hedef koyar, kendini bizzat amaç olarak görür ve buna göre davranır. Söz konusu durum, hukuk devleti fikrinin maddi anlamda farklı mecralara akan ve istenildiği gibi içi doldurulan bir “adalet” olgusunu desteklemez, tersine kendisini merkezi anlamda yerli doldurulmayacak olan insan onuru düşüncesi sayesinde kurar. İnsan onuru düşüncesinden yalnızca “insanın özgür olduğu sonucu değil, aynı zamanda her insan eşit olduğundan bu özgürlüğe sahip olması gerektiği sonucu da çıkar” (Arnauld, 2014: 729).

Hukuk normları hukuk düzeninin biçimsel yönü bakımından bir binanın kolonları gibidir. Bu nedenle normlar biçimsel yönüyle hukuk düzeninin ayakta kalması için olmazsa olmazdır; zira desteği sağlayan normlardır. Ancak bir binanın sağlamlığı yalnızca kolonlara bağlı değildir. Binanın sağlamlığı için hem kolonların hem temelin sağlam olması zorunludur. Dolayısıyla hukuk düzeninin sağlamlığı için de hem normların hem de normların bağlı olduğu temelin, yani kaynağın rolü büyüktür. Bu durum hukuk devletinin biçimsel ve maddi yönüyle ilgilidir. Maddi yönü belirleyen ise hem temelin hem kolonların, yani hem normların hem de normların kaynağının niteliği ve buradaki iradi seçimidir.

Adalet, eşitlik, özgürlük gibi evrensel değerlerin oluşturduğu bir temel norm söz konusudur. Bu temel normun kaynağı irade değildir. İrade bu temel normu ve dolayısıyla buna bağlı değerler dizisini seçebilir. Şu hâlde burada bir iradi tercih sorunu söz konusudur. Nitekim anayasacılık (Griffin, 1957: 11; Landau, 2013; Hirschl, 2004) ve buna bağlı değerler dizisi olarak hukuk devleti, kuvvetler ayrılığı, (Christopher, 2010) insan hakları ve çoğulcu demokrasi en temel araçlar olarak karşımıza çıkmaktadır. Tek parti olgusunun besleyici arka bahçesini teşkil ettiği otokratik rejimlerde, kuvvetler ayrılığının gerçek anlamda varlık bulmadığı hususuyla ifade edilmelidir. Öyle ki otokratik rejimlerde siyasal iktidarın başkalarıyla paylaşılmasını önleyici kurumlar oluşturulur (Boban, 2017: 56). Ancak mevzu bahis irade bu temel norm ve buna bağlı değerler dizisini tercih etmeyebilir; bu halde kendi hukukunu oluşturabilir. Bu hukuk da yukarıda ortaya konulan temel norm doğrultusunda veya tam tersi bir bağlamda geliştirilebilir. İşte tam tersi bir bağlamda iradi tercih gerçekleştirildiği zaman özgürlük, adalet ve eşitliğin yerini tam tersi değerler alır. Nitekim Dünya tarihi bunun örnekleriyle doludur. Örneğin Nazi iktidarının hukuk oluşturması bu bağlamda değerlendirilebilir. İşte bu bakımlardan tek parti iktidarı özel bir konumda yer almaktadır. Tek parti olgusu gerek maddi gerek biçimsel bakımdan olsun hukuk devleti ilkesine aykırılık teşkil etmektedir. Biçimsel olarak aykırılık teşkil etmektedir; zira bir normlar toplamı ekseninde hukuki güvenlik, hukuki belirlilik ve diğer araçlar söz konusu değildir. Yine maddi olarak tek parti iktidarı hukuk devletine aykırılık teşkil etmektedir; çünkü tek parti iktidarı kökünde ve gelecekte insan haklarına dayanmamaktadır. Tek parti iktidarının özü yıkım ve yok edimden oluşan bir şiddet sarmalıdır.

Öte yandan çoğulcu demokrasinin de tek parti ile ilişkisi incelenmeye değerdir. Bu bağlamda Dworkin’in “ortaklık demokrasisi”ne değinmekte yarar vardır. Demokrasi insanların kendilerini yönetebildikleri bir düzendir. Abraham Lincoln’un ifadesiyle “*halkın, halk tarafından, halk için yönetimi*” ideal demokrasiyi ortaya koymaktadır (Gözler, 2014: 60). Ancak şüphesiz Dworkin’in de belirttiği gibi halkın kendi kendini yönettiği düşüncesi tam anlamıyla gerçek değildir. Örneğin, Türkiye gibi 85 milyon civarı nüfusu olan bir ülkede tüm siyasal kararların oybirliği ile alınması mümkün değildir. Bir kararda karşı oylar söz konusu

ise, halkın bir kısmı alınan karara katılmıyorsa, şu durumda halkın bu bölümünün kendi kendini yönettiğini söylemek mümkün değildir. Hatta bu kişiler yanlış olduğunu düşündükleri bir yönde hareket etmeye zorlanmaktadır. Bu nedenle, halkın kendi kendini yönetmesi düşüncesine gerçeklik kazandıracak şekilde farklı bir anayasa inşasına ihtiyaç vardır (Dworkin, 2011: 28).

İşte ortaklık demokrasisi bu bağlamda söz konusu ihtiyaca cevap verebilir. Zira ortaklık demokrasisi anlayışında halkın kendi kendisini yönetmesi bir şirketteki veya ortaklıktaki ilişkiye benzemektedir. Nasıl ki bir şirkette yönetici olarak seçilenler yalnızca kendilerini seçenler için değil tüm ortakların çıkarını gerçekleştirilmeye yönelik kararlar alıyorsa, ortaklık demokrasisinde de yönetici olarak seçilenler toplumun tümünü gözeten kararlar almak zorundadırlar (Dworkin, 2011: 29). Görüldüğü gibi ortaklık demokrasisi “çoğunlukçu demokrasi” anlayışı kadar yaygın bilinmemekle birlikte, demokrasi hakkında çok değişik bir bakış açısı sunmaktadır. Peki, insanların aralarında anlaşmazlıklar olsa bile, tıpkı bir ortaklıkta olduğu gibi, birbirlerinin çıkarını gözeterek kararlar almasını sağlayan şartlar nelerdir?

Dworkin’e göre ortaklık demokrasisi için aşağıdaki üç şartın sağlanması zorunludur. Buna göre “İlk olarak, yurttaşlar siyasal kararlar üzerinde eşit söz hakkına sahip olmalıdır. Bu, sadece yurttaşların oy hakkına, hatta eşit oy hakkına sahip olması anlamına gelmez. Hiçbir yurttaş, sırf düşünceleri rahatsız edici olduğu için medyaya erişim imkânından ve siyasal sürece katılım hakkından yoksun bırakılmamalıdır. Bildiğiniz gibi, bazı Avrupa ülkelerinde Holocaust’un inkârı bir suçtur. Bu, bir ortaklık demokrasisinde kabulü mümkün olmayan bir durumdur. Ortaklık demokrasisinin ikinci şartı, eşit özen ilkesidir. Herkesin kişisel (var oluş) şartları ortak kararlarda gözetilmelidir. Ortak kararlar sadece çoğunluğun çıkarlarını değil, herkesin çıkarlarını dikkate alınmalıdır. Çünkü herkesin hayatı eşit öneme sahiptir. Ortaklık demokrasisinin üçüncü şartı, en tartışmalı olanıdır ve bize göre en önemlisidir. Bu şart, bireylerin onurunu korumak amacıyla, sadece kendilerinin karar vermesi gereken konularda çoğunluk tarafından herhangi bir şekilde karar alınmamasını öngörür. Siyasal kararlar ancak bireylerin onuru ve izzetinefisleriyle uyumlu olduğu ölçüde ortaklaşa alınmalıdır.” (Dworkin, 2011: 30).

Devlet iktidarının (veya siyasal iktidarın diğer görünüm biçimlerinin) bireylerin yönetim iradesine tabi hale getirilmesiyle demokrasi, anayasal devlet için kurucu bir ilke olan bireysel özgürlüğü tamamlamaktadır. Bireylerin kamu gücünü şahıs ve içerik açısından takdir etme hakkı olmasaydı, bu kaide eksik kalırdı. Gerçekten de kamu gücüne özgür ve eşit katılım talebi insan onurundan kaynaklanmaktadır. Dolayısıyla eğer bireylere “ilkel olarak bir siyasal iktidarı ... şahıs ve içerik yönünden eşitçe ve hürriyet içinde belirleme imkânı tanınmamışsa, ona tabi olmak zorunda değillerdir” (Horn, 2014: 778). Görüldüğü gibi özgürlük ve insan onuru odaklı bir demokrasinin gerekçelendirilmesi, temelde iktidarı sınırlandırma eğiliminde olan bir anlayışa dayanmaktadır. 19. yüzyılda monarşik iktidarın yanında süreç içerisinde yetkileri artan halkın (burjuva) bir temsil müessesesi tesis edilince, bir anayasa düzeninin parçası olarak erken dönem anayasacılıkla beraber devlet iktidarını sınırlandırmayı amaç edindiği belirtilmelidir (Horn, 2014: 778, 779). Bu doğrultuda Özbudun’un şu ifadelerini olduğu gibi aktarmakta fayda vardır. “Demokrasi esas itibarıyla çoğunluğun yönetimi (majority rule) olarak tanımlansa ve onun başlıca kriteri olarak iktidarın serbest, düzenli ve yarışmacı seçimler yoluyla belirlenmesi kabul edilse bile, iktidarı sınırlandırma ihtiyacı ortadan kalkmamaktadır. Çünkü Dahl, Diamond ve daha birçoklarının belirttikleri gibi seçimlerin gerçek anlamda serbest ve yarışmacı olmaları; ifade hürriyeti, değişik bilgi kaynaklarına ulaşma hürriyeti, siyasal örgütlenme ve faaliyet hürriyeti gibi daha birçok temel hak ve hürriyetin tanınmış ve güvence altına alınmış olmasını gerektirir. Aksi halde, halk iradesinin gerçek anlamda yansımından söz edilemez. Çoğunluğun yönetme hakkı, azınlıkların ve azınlıktaki bireylerin, başka bir çoğunluk oluşturabilmek için serbestçe faaliyette bulunabilme hakları ile sınırlıdır. Aksi halde, belli bir anda çoğunluğu elinde bulunduran grup, bu durumu sonsuza kadar sürdürebilir.” (Özbudun, 2015: 23, 24). Kelsen’e göre de demokrasi çoğunluğun tahakkümüne

karşı hukuksal denetimin güçlendirilmesini gerektirmektedir. Bu bağlamda anayasa yargısı norm ihdas etme sürecinin anayasallığını sağlar ve özellikle de normların esas yönden anayasaya uygunluğunu güvence altına alınarak azınlıkların çoğunluğun suiistimallerine karşı etkin bir şekilde korunmalarını gerçekleştirir (Turhan, 2017: 129).

Peki, yönetimin her an güncellenmesi anlamında burada ortaya koyduğumuz demokrasinin tek parti iktidarı ile ilişkisini nasıl yorumlamak gerekir. Bilindiği gibi siyasi partiler siyasal yaşam pratiğinde yüklendikleri işlev açısından önem taşımaktadırlar. Öncelikle siyasal partiler çağdaş çoğulcu bir demokratik anlayış için kaçınılmaz önemdedirler, çünkü ancak bu şekilde toplumsal zeminde bireylerin anlam dünyaları etrafında gelişen çoğulculuk ve çeşitlilik siyasal yaşam pratiğine aktarılır. Böylece toplumsal dinamizm devlet ve iktidar pratiğine aktarılabilmektedir. Dolayısıyla Horn'un da belirttiği gibi bireylerin asli iktidar iradesi, doğal konumdan demokrasiye geçişle beraber devletin herkes tarafından tesis edilen gücüne yönelmiş ve devlet içerisindeki yönetim iradesine katkı sağlayarak, bir siyasileşme ve toplumsallaşma sürecinden geçmek suretiyle dönüşüme uğramıştır. Bu durumda tüm katılımcılar kendilerini eşit addetmekte, "halk yönetimini devlet iktidarına üstün kabul ederek anayasada tesis edilmiş demokrasi ile devlet iktidarının yönetimini gerekçelendiren kurucu devlet sözleşmesinde olduğu gibi." Sonuç olarak herkes bir diğerine saygı duyarak eşit bir yönetim hakkına sahiptir; bu karşılıklılık söz konusu olmasaydı akli amaç ile demokratik taslağın siyasi anlamı devre dışı kalırdı (Horn, 2014: 784).

Bu bağlamda kökende ve gelecekte siyasal yaşam pratiğinde tek parti iktidarı iktidar hırsı sevgisi (*passi animi*) sebebiyle çağdaş çoğulcu demokrasiye de karşı çıkmaktadır. Tek parti kuralı ile ilgili literatür, iktidar partilerinin otokratların hayatta kalma ihtimallerini güçlendirebilecekleri iki mekanizmayı öne çıkarır: iktidar partileri kitleleri seferber eder ve elit yapılarla pazarlık sürecini kolaylaştırır. Her şeyden önce tek parti iktidarında birey bir özne değildir. Bireyin iradesi siyasal ve hatta sosyal yaşam pratiğine dahi aktarılamaz. Dolayısıyla tek parti iktidarında bireyler siyasal karar alım mekanizmasına dâhil olamamaktadırlar. Kanımızca bu durum tek partinin tekil ve tekel iktidar kurma anlayışından ve karakterinden kaynaklanmaktadır.

Görüldüğü gibi hukuk devleti ile demokrasi arasında yakın bir ilişki söz konusudur. Zira demokrasi hukuk devletine ulaşmanın önemli bir aracıdır. Lakin demokrasi hukuk devletine ulaşmanın mutlak garantisi değildir (Hatemi, 1989: 24). Bunların yanı sıra demokrasi bakımından, hukuk devletinin gerekleri arasında kabul edilen kuvvetler ayrılığının varlığı da şarttır (Arslan, 2005: 17).

Köken ve gelecekte hukuk devleti ve demokrasinin her ikisi de anayasacılığa bağlı birer değerler dizisidir. Devletin üstün bağlayıcı bir güce sahip anayasa ile çerçevelenmesi, devlet gücünün farklı organlar arasında paylaşılması, tüm devlet ve iktidar faaliyetlerinin hukuk kurallarına bağlanması ve bu bağlılığın bağımsız ve tarafsız yargı organlarınca yürütülecek bir yargısal denetime tabi tutulması, (Sancar, 2014: 34, 35) siyasal karar alım sürecine bireylerin iradelerinin gerçek anlamıyla aktarılması ve benzeri gibi argümanlar demokratik hukuk devletini gerçekleştirmektedir. Kanımızca gerek demokrasi gerek hukuk devleti açısından en belirleyici yön devlet iktidarının sınırlandırılması, denetlenmesi ve dengelenmesidir ki bunların temelinde insanın özgürlüğü ve onuru, yani hakları yer almaktadır.

Siyasi partiler arasındaki rekabet ve iş birliği temsili demokrasilerde siyasal ve hatta hukuksal rejimin belirleyiciliğini ortaya koyan en önemli faktörlerden birisidir. Ancak siyasi partilerin hukuk ve siyaset alanındaki etkileşimlerinde göreceliğin bir anlamda kontrol altında tutulması ve filtreleme işlevinin görülmesi gerekir. Bu ise demokratik hukuk devletinin araçları ile ancak gerçekleştirilebilir. İşte tek parti iktidarı, iktidarın tekil ve tekelleşmesini istediği ölçüde izafiyeti ve filtrelemeyi engellemektedir. Günümüzde siyasi partiler tüm çağdaş çoğulcu

demokrasilerde merkezi bir rol oynamaktadırlar. Ancak bu durum çoğu zaman tek parti iktidarı etrafında beklenmedik ve istenmeyen bir iktidar pratiğini ortaya koyabilmektedir. Bu durum yakın dönemlerde daha bir belirginleşen tek parti iktidarı etrafında somutlaşmaktadır. Geçekten de tek parti iktidarı etrafında otoriter ve totaliter eğilimler partizanlığın ne derece tehlikeli bir değerler dizisini beslediği sonucunu meydana çıkarmaktadır. Dolayısıyla partili demokrasi kaçınılmazdır; ancak iktidarın tekil ve tekelleşmesi (bizim için *mise au point* önemi burada ön plana çıkmaktadır) beraberinde çok daha büyük sorunlar getirmektedir.

2.2. Tek Parti ve Anayasa Yargısı

Hamilton'a göre insanlar melek olsaydı, o halde hiçbir devlete gerek kalmazdı. Eğer melekler insanları yönetseydi, devlet üzerinde ne dış ne iç denetimlere gerek olurdu. İnsanların insanları yöneteceği bir devletin inşa edilmesinde en temel zorluk şudur: İlk olarak, devletin yönetilenleri denetlemesini sağlamalısınız, daha sonra da onu, kendisini denetlemeye zorunlu hale getirmelisiniz. Halka dayanmak kuşkusuz, devlet üzerindeki en temel denetimdir; fakat tecrübeler, insanlığa başka yardımcı önlemlerin de alınması gerekliliğini göstermiştir (Hamilton, No: 51). Gerçekten de anayasa yargısının özünü Hamilton'un bu ifadeleri ortaya koymaktadır.

Anayasa yargısı ile demokratik hukuk devleti arasında organik bir bağ söz konusudur. Anayasa yargısı anayasacılığın bir değerler dizisi olmasından ötürü hukuk devletinin de gerçekleştirilmesi aracıdır. Modern anayasa yargısına ilişkin en temel sorunlardan birisi de çoğunlukçu karşıtı (countermajoritarian) yaklaşımdır. Bu meşhur sorunda temel nokta seçilmiş yasama iradesinin atanmış yargıçlar tarafından denetlenmesidir. Üstelik bu normatif meydan okuma demokrasi teorisyenleri tarafından da destek görmektedir. Buna göre anayasa yargısı yalnızca demokrasi karşısında gereksiz bir kurum değildir; aynı zamanda şüphelenilmesi gereken bir kurumdur. Kanımızca yargısal denetim bu tür çıkışlar konusunda doğru konumlanmalı ve kendi meşruiyetini kökeninde ve geleceğinde anayasacılığa indirgemelidir. Bunu belirttikten sonra bu tartışmayı burada kesmek zorunda olduğumuzu belirtmeliyiz; zira tartışma çalışmanın konusunu aşmaktadır ve başka bir çalışmayı beklemektedir. Bu tartışmalar için (bkz. Ginsburg, 2003: 21). Orijinal tartışmayı başlatan eser için (bkz. Bickel, 1986; Dahl, 1989). İşte bu bahsedilenler çerçevesinde anayasa yargısı operasyonel bir kurumdur. Geniş anlamda anayasa yargısı “doğrudan doğruya anayasaya uyulmasını sağlamak amacı güden her türlü yargı işlemi”ni veya anayasa hukuku sorunlarının yargısal usuller içerisinde karara bağlanması faaliyetini ifade eder. Dar anlamda ise anayasa yargısından, normların ve diğer kimi yasama işlemlerinin anayasaya uygunluğunun yargısal merciler tarafından denetimi anlaşılır (Özbudun, 2016: 403). Gerek dar anlamıyla gerek geniş anlamıyla anayasa yargısı hukuk devletini gerçekleştirme aracıdır. Bu bakımdan Özbudun'un da belirttiği gibi anayasa yargısı “hukuk devletinin gelişiminde son ve en önemli merhale” olarak tanımlanabilir (Özbudun, 2016: 403).

Gerçekten de yakın denilebilecek zamana kadar, hukuk devleti olgusundan temel itibarıyla yürütme iradesinin kanunlara bağlılığını sağlayacak yargısal denetim anlaşılmıştır. Fransız İhtilali'nden gelen bölünmez, devredilmez, yanılmaz ve temsil edilmez genel irade anlayışının etkisiyle, millet temsilcilerinden teşekkül eden yasama iradesinin, birey haklarını ihlal edebileceği, bu nedenle birey haklarının yalnızca yürütme iradesi karşısında değil, yasama iradesi karşısında da korunması gerekeceği pek düşünülmemiştir. Nitekim yazılı ve sert anayasalar on sekizinci yüzyıl sonlarından itibaren ortaya çıkmasıyla başladığı halde, Amerika Birleşik Devletleri bir tarafa bırakılırsa, kanunların anayasaya uygunluğunun yargısal denetimi sisteminin yaygınlaşması için yirminci yüzyıl ortalarına kadar beklemek gerekmiştir (Özbudun, 2016: 403). Ancak daha sonraları yürütme iradesi kadar yasama iradesi tarafından da bireylerin

temel hak ve özgürlüklerinin ihlal edilebileceği anlaşılmıştır. Zira nasıl ki yürütme iradesinin insanla müşahhaslaşması bir zorunluluk ise aynı durum yasama iradesinin somutlaşması bakımından da zorunluluktur. Ezcümle yasama ve yürütme organları insanların bir araya gelerek teşekkül ettirdiği yapılardır. Varlık gayesi itibarıyla ya da fonksiyonelliği bakımından yürütme iradesinin ortaya konuluşu temel hak ve özgürlükler açısından daha fazla risklere gebe dir. Yasama organını varlık sebeplerinden en önemlisi ise temel hak ve hürriyetleri korumak ve geliştirmektir. Lakin bu durum yasama organının temel hak ve hürriyetler bakımından tehlikeden azade olmasını sonuçlamaz. Bununla beraber niceliksel olarak elbetteki yürütme organının temel hakları tehdit edici faaliyetlerde bulunma ihtimali daha yüksektir. Bu sebeple de anayasa yargısının doğuşu ve alan genişlemesi acı tecrübelerden sonra gerçekleşmiştir.

Bununla birlikte anayasa yargısının kurumları olan anayasa mahkemelerinin politik oluşum sürecine de bir katılım gösterdikleri söylenebilir (Dahl, 1957). Gerçekten de anayasa yargıçları gerçekleştirdikleri yargısal denetim ile adeta birer “negatif kanun koyucu” sayılırlar. Bu meyanda Kelsen’e göre bir kanunu iptal etmek, genel bir norm ihdas etmek demektir. Zira bir kanunun iptali, onun oluşturulmasıyla aynı niteliği taşır. Bu nedenle bir kanunu iptal yetkisini haiz olan mahkeme, yasama yetkisini kullanan bir organdır. Kelsen, anayasa mahkemelerini “negatif kanun koyucu” olarak nitelendirmekle beraber onları pozitif kanun koyucu olan yasama organından ayırmaktadır (Özbudun, 2015: 49).

Anayasa yargıçları anayasal denetim ile ulusal politik konuların çoğunda söz sahibidirler. Buradaki kanımız Sweet tarafından da paylaşılmaktadır. Buna göre yasama iradesinin üyeleri anayasal kararlar oluştururken anayasa yargıçları gibi refleks göstermektedirler. Yasama iradesinin anayasa yargıçları gibi refleks göstermeleri en net şekilde soyut norm denetiminde ortaya çıkmaktadır. Gerçekten de parlamentodaki muhalefetin anayasal denetime başvurma ihtimali anayasal karar alım sürecini de etkiler. Dolayısıyla bu kararalım süreci hakların ne biçimde en iyi şekilde korunacağı ve hakların anayasal menfaatlerle ne biçimde en iyi olarak dengeleneceği konusunda gerekçeli hükümlerle neticelenir. Bu durum esasında genişletilmiş bir yargı süreci olarak da ortaya konulabilir. Yasama iradesi karar alım sürecinde, ilk derece anayasal denetim organları gibi refleks gösterir ve anayasa mahkemeleri de bunlar üstünde bir nevi temyiz denetimi gerçekleştirmektedir (Sweet, 2000: 102, 103). Öte yandan Dworkin’in de belirttiği gibi yargıçların verdikleri kararlar bir yönüyle siyasaldır. Zaten yargıç kararlarının kimi belirli bir siyasi grup tarafından onaylanırken kimi de diğer siyasi gruplar tarafından beğenilmez. Çünkü yargıç kararlarının siyasi sonuçlarının olduğu inkâr edilemez (Dworkin, 1985: 9).

Anayasacılık siyasal iktidarın sınırlandırılmasını sağlar. Anayasacılık bir yandan da insan hak ve özgürlüklerin korunmasını ve geliştirilmesini hedefler; diğer yandan da kuvvetlerin yalnızca düzenlenmesi değil, dengelenmesi ve frenlenmesine yönelik araçlar ve teknikler içerir (Oder, 2016: 14, 17). Kabul etmek gerekir ki bu sıra dışı kanun koyucuların işlevi demokratik hukuk devletinin gerçekleşmesinde hayatidir. Kaldı ki bugün anayasacılık, bireylerin yaşayacağı politikaları bir tür demokratik yönetim ile belirlemesi gerektiği yönündeki önermesine bağlı kalınmayı gerektirir (Tushnet, 2008: 18). Kanımızca anayasa yargısı da bu demokratik yönetim biçimlerinin bir parçası, hatta operasyonel gücüdür. Nitekim Hirschl’e göre siyasetin yargısallaştırılması demokratik yönetim biçiminde öngörülebilir en geçerli ve polemige dayalı siyasi uyuşmazlıklardan bazılarının toptan mahkemelere aktarılmasını da içermektedir ve Alexis de Tocqueville'nin Amerika Birleşik Devletleri ile ilgili gözlemini kısaca yorumlamak gerekirse, yeni anayasacılık dünyasında önünde sonunda bir adli mesela haline dönüşmeyen hemen hemen hiçbir kamu siyaseti ikilemi veya siyasi anlaşmazlık yoktur (Hirschl, 2006: 722).

Öte yandan siyasal iktidar bulunduğu ortamda hacim genişletmeye meyillidir. Dolayısıyla siyasal iktidar hukuk düzeni karşısında farklı görünüm biçimleri ile ortaya çıkabilmektedir. Şu hâlde kanımızca anayasa yargısı yürütme ve yasama iradesi diye bir ayırım gözetmeden bir bütün olarak siyasal iktidarın eylem ve işlemlerini denetlemelidir. Çünkü siyasal iktidar kimi zaman yürütme kimi zaman yasama kimi zamanda hem yürütme hem de yasama formuyla bireyin hak ve özgürlüklerini ihlal edebilmekte ve hukukun dışına çıkabilmektedir. Burada anayasa yargısına düşen en temel görev yasallık ile hukukiliğin farkını koymak ve hukukun yasadan ibaret olmadığını ortaya koymaktır. Binaenaleyh yasama ve yürütme organlarının iradelerinin ürünü olan düzenlemeler sırf bu yönleri itibarıyla onların meşru ve hukuki olmalarını sağlamaz. İşte tam bu noktada anayasa mahkemelerinin varlığı ve devreye girmeleri hayati önemi haizdir.

Tek parti sistemi ise iktidarın adeta cisimleştiği, reel dünyada ve yaşam pratiğinde bir tür form bulunduğu siyasal bir olgudan ibarettir. Ancak bu olgu hukuk üretiminin araçları düşünüldüğünde hukuksal bir olgu niteliğine de bürünebilmektedir. Gerçekten de yasama ve yürütmenin tekil ve tekelleştiği bir ortamda hukuk üretim araçları da iktidarın tekelinde olmaktadır. Bu durum şu şekilde gelişmektedir: Yasama ve yürütmenin birleşimi iktidarın yoğunlaşmasını sağlamakta ve bu yoğun veya deyim yerindeyse saf iktidar biçimi bir yandan hukuku iradeye indirgemek suretiyle hukuk üretip diğer yandan da yargı iradesini araçsallaştırarak gelişim göstermektedir. Bu gerçeklik karşısında demokratik hukuk devletini hayata geçiren iki olgudan söz edilebilir. Bunlardan birincisi çok ve yarışmacı parti sistemine geçilmesidir. İkincisi ise anayasa yargısıdır. Çünkü insan haklarına dayanan bir düzende, değerler hiyerarşisinin en üstünde bir kural (supranorm) niteliğinde olmak üzere hak ve özgürlükler bulunmaktadır ve iktidar araçlarının tüm tasarruflarının ona uygun olarak yapılması zorunluluğu vardır. Söz konusu bu zorunluluğun doğal bir sonucu olarak yalnızca yürütme iradesinin değil, yasama iradesinin de işlemlerinin anayasada yer alan temel haklara uygun olarak yapılması gerekmektedir (Hekimoğlu, 2004: 14). İşte devlet iradesinin iktidarı karşısında bireylerin hak ve özgürlüklerinin etkin bir biçimde korunması amacıyla, ilgili organlarca ve özellikle yasama iradesi tarafınca gerçekleştirilen işlemlerin anayasaya uygunluğunun denetlenmesine anayasa yargısı denilmektedir. Zira anayasa mahkemelerinin temel varlık sebebi (raison detre), siyasal iktidara karşı bireylerin hak ve özgürlüklerini koruma fonksiyonunu yerine getirmek ve bu şekilde hem halkın özgürlüğünün hem de hukuk devletinin güvencesini oluşturmaktır (Hekimoğlu, 2004: 14).

Sonuç olarak modern demokrasi karar oluşum sürecinin ve eylemlerin kolektifliğe bağlandığı kurumsallaşmış bir sistemdir (Rimanelli, 1999: 2). Bu sistemin hukuk ve siyaset olmak üzere iki temel sacayağı vardır. Önemli olan bu iki sacayağı üzerinde bireylerinin çıkarlarının, hak ve özgürlüklerinin korunmasıdır. Tek parti iktidarı tekil ve tekel iktidar pratiği ile bu duruma temelden bir aykırılık teşkil etmektedir. Tek parti iktidarı siyasete karşıdır; zira siyasi çoğulculuğu ve izafiyeti tekil ve tekel olan ile koşullandırmaktadır. Yine tek parti iktidarı hukuka karşıdır; çünkü hukuku kökeninde ve geleceğinde iradeye bağlamaktadır. Dolayısıyla burada belirlenebilirlik, öngörülebilirlik ve hukuki güvenlik etrafında bireyin toptan güvenliği söz konusu değildir. Denge ve denetimin olmadığı tek parti sistemi hukuki denge ve denetim araçlarına, örneğin anayasa yargısına da karşı çıkmaktadır.

Sonuç

Tek partinin iktidar olgusu ile iletişim ve etkileşimini çözümlmek doğrultusunda en açıklayıcı olgu kriz halidir. Kriz hali burada, demokratik hukuk devleti ve araçlarının ortadan kalktığı, iktidarın tekil ve tekelleştiği, bir tür iktidar kültürünün ortaya çıktığı durumları anlatmaktadır. Kriz hali demokratik hukuk devletine varma tırmanışında siyasi partileri bekleyen en gerçekçi olgudur. Bu bağlamda tek parti olgusu kriz halinin kendisi olarak somutlaşmaktadır. Dolayısıyla tek parti iktidarı bir anlamda kriz hali ile yönetim faaliyeti demektir. Totaliter bir yönü olan kriz hali toplumsal, siyasal ve hukuksal boyutları olan ve toplumu kendisiyle koşullandıran bir olgudur. Bu bağlamda kriz hali üç engelleyici dinamik etrafında şekillenmektedir.

Birincisi tek parti iktidarının hukuk devletine mesafeli yaklaşımıdır. İradeci bir saf halin yansıması olan tek parti olgusu hukuk devletinin araçlarını yok saymaktadır. Tek parti iktidarının hukuka ilişkin temel çıkış noktası hukuku iradenin bir türevi olarak görmesidir. Bu durum hukukun evrensel olan ile bağını koparmaktadır. Hukukun kökeni iradeye indirgeniğinde hukuk bir yandan ontolojik meşruiyetini yitirmekte diğer yandan da hukukun epistemoloji pratiği engellenmektedir. Burada “hukukun sıfır noktası” (Akal, 2017: 59) tek parti iktidarı ve bunun iradeci yaklaşımına indirgeniğinde hukukun katmanları birer birer işlevsizleştirilmektedir.

Öte yandan tek parti olgusuna ilişkin beliren bir diğer kriz hali noktası demokrasi ve özellikle de çoğulcu demokrasi konusunda ortaya çıkan çelişki ve hatta çatışkıdır. Demokrasi modern anlamıyla siyasi partiler demokrasisidir. Buradaki çoğulculuk bir tür polarizasyon karşıtlığı anlamına geldiği gibi kendi içerisinde bir rölativite içermektedir. Hâlbuki tek parti iktidarı bu anlamda da bunun tersine tekil ve tekel bir siyasal ve hukuksal zemin ortamını hedeflemektedir. Bu tekillik ve tekellik ilkel düzeyde bir siyasal ve hukuksal kavrayışa yol açmaktadır.

Nihai olarak tek parti iktidarının üçüncü kriz alanı denetim sorunudur. Denetim kendi içerisinde belirlenebilirlik, sınırlandırılabilirlik içerir. Denetim bir tür özne nesne ilişkisi veya yine bu doğrultuda *primus inter pares* olgusunu gerektirir. Demokratik hukuk devletinin özü bu bağlamda denetimde ortaya çıkmaktadır. Sınırlı iktidarı ve bu sınırlı ortamda insan hak ve özgürlüklerini koruyup geliştirmeyi amaçlayan anayasacılığın da özü yine bu anlamda denetimdir. İşte tek parti olgusu bu noktada da bir kriz alanına yol açmaktadır. Zira tek parti iktidarında denetim söz konusu olmamalıdır.

Kriz olgusunun, burada tek parti iktidarının yol açtığı krizin hukuk içerisinde ve hukukla aşılabileceğine inanmaktayız. Hukukun içerisinde ve hukukla yaşanılması gerekir (Dworkin, 1986). Bu özellikle siyasal rejimler için zorunludur. Zira hukuk içerisinde ve hukukla yaşamak beraberinde belirlenebilirliği, öngörülebilirliği ve sınırlanabilirliği getirir. Aksi takdirde denge ve denetimin sağlanması mümkün değildir. Sonuç olarak iktidara ilişkin diğer pek çok sorun gibi yine tek parti iktidarı olgusunun da ancak hukukun içerisinde ve hukukla çözümlenebildiğini belirtmek gerekir.

Kaynakça

- Aliefendioğlu, Yılmaz (2001): “Hukuk, Hukukun Üstünlüğü, Hukuk Devleti”. Ankara Barosu Dergisi, (2), 29-68.
- Arnaud, Andreas von (2014): “Hukuk Devleti”. Çev. Arslan Topakkaya *Anayasa Teorisi*, Ed. Otto Depenheuer ve Christoph Grabenwarter, İstanbul: Lale Yayıncılık.
- Arslan, Zühtü (2005): *Anayasa Teorisi*. Ankara: Seçkin Yayınevi.
- Bickel, Alexander (1986): *The Least Dangerous Branch: The Supreme Court at the Bar of American Politics*. CT: Yale University Press.
- Boban, Davor (2017): “The Presidential-Hegemonic Party and Autocratic Stability: The Legal Foundation and Political Practice in Kazakhstan”. *Zbornik PFZ*, 67(1), 55-83.
- Bolleyer, Nicole (2011): “The Influence of Political Parties on Policy Coordination”. *An International Journal of Policy*, 24(3), 469-494.
- Canetti, Elias (2012): *Kitle ve İktidar*. Çev. Gülşat Aygen, İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Dahl, Robert (1957): “Decision-Making in a Democracy: The Supreme Court As a National Policy-Maker”. *Role of the Supreme Court Symposium*, No 1.
- Dahl, Robert (1989): *Democracy and Its Critics*. New Haven: Yale University Press.
- Duverger, Maurice (1962): “Partiler ve Siyasal Rejimler”, Çev. Ergun Özbudun, Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi. 19(1), 95-171.
- Dworkin, Ronald (2011): “Siyasal Anayasanın Ahlaki Temelleri”. *Anayasa Yargısı Dergisi*, (28), 27-39.
- Dworkin, Ronald (1986): *Law’s Empire*. Cambridge: Harvard University Press.
- Dworkin, Ronald (1985): *A Matter of Principle*. Cambridge: Harvard University Press.
- Erdem, Tevfik (2019): *Sosyoloji Notları*, Ankara: İmaj Yayınevi.
- Ginsburg, Tom (2003): *Judicial Review in New Democracies*, New York: Cambridge University Press.
- Gözler, Kemal (2014): *Türk Anayasa Hukuku Dersleri*. Bursa: Ekin Yayınevi.
- Gramsci, Antonio (2014): *Modern Prens*. Çev. Pars Esin, Ankara: Dipnot Yayınları.
- Griffin, Stephen M. (1957): *American Constitutionalism*. New Jersey: Princeton University Press.
- Hatemi, Hüseyin (1989): *Hukuk Devleti Öğretisi*, İstanbul: İşaret Yayınları.
- Hekimoğlu, Mehmet Merdan (2004): *Türk Anayasa Yargısının Hukuki Boyutları*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Hirschl, Ran (2006): “The New Constitutionalism and the Judicialization of Pure Politics Worldwide”. *Fordham L. Rev.*, (75).
- Hirschl, Ran (2004): “The Political Origins of the New Constitutionalism”. *Indiana Journal of Global Legal Studies*, 11(1), 71-108.
- Hobbes, Thomas (2016): *Leviathan*. Çev. Semih Lim, İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.
- Horn, Hans-Detef (2014): “Demokrasi”. Çev. Hüseyin Yıldız, *Anayasa Teorisi*, Ed. Otto Depenheuer ve Christoph Grabenwarter, İstanbul: Lale Yayıncılık.
- Huntington, Samuel P. (1991): *The Third Wave: Democratization in the Late Twentieth Century*. Norman: University Oklahoma Press.
- Kapani, Münici (2007): *Politika Bilimine Giriş*. Ankara: Bilgi Yayınevi.

- Kemp, Christopher John (2010): "Madison, Montesquieu and the Separation of Powers". Conference: Institute of Local Government Studies University of Birmingham, January 2010.
- Landau, David (2013): "Abusive Constitutionalism". University of California, (47), 189-260.
- Li, Richard (2015): "Political Parties and Party Systems". https://www.researchgate.net/publication/275714672_Political_Parties_and_Party_Systems, 2015, erişim 07.06.2018.
- Linz, Juan J. (2017): *Totaliter ve Otoriter Rejimler*. Çev. Ergun Özbudun, Ankara: Liberte Yayınları.
- Lynch, Michael (2013): *Origins and Development of Authoritarian and Single-Party States*. London: Hodder Education.
- Magaloni Beatriz ve Ruth Kricheli (2010): "Political Order and One-Party Rule". *The Annual Review of Political Science*, (13), 123-143.
- Oder, Bertil Emrah (2016): "Anayasa Nedir? Anayasacılık Nedir?". *Türkiye'nin Anayasa Gündemi*, Der. İbrahim Kaboğlu, İstanbul: İletişim Yayınları.
- Özbudun, Ergun (1979): *Siyasal Partiler*. Ankara: Sevinç Matbaası.
- Özbudun, Ergun (2016): *Türk Anayasa Hukuku*, Ankara: Yetkin Yayınları.
- Özbudun, Ergun (2015): *Anayasacılık ve Demokrasi*. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Özbudun, Ergun (2017): *Türk Anayasa Hukuku*. Ankara: Yetkin Yayınları.
- Rimanelli, Marco (1999): *Comparative Democratization and Peaceful Change in Single-Party –Dominant Countries*, Ed. Marco Rimanelli, New York: St. Martin's Press.
- Sancar, Mithat (2014): "*Devlet Akli*" *Kıskacında Hukuk Devleti*, İstanbul: İletişim Yayınları.
- Sartori, Giovanni (2005): *Parties and Party Systems*. Colchester: ECPR Press.
- Sweet, Alec Stone (2000): *Governing With Judges*, New York: Oxford University Press.
- Tan, Netina (2014): "Institutionalized Hegemonic Party: The Resilience of the People's Action Party (PAP) in Singapore". https://www.researchgate.net/publication/252368987_Institutionalized_Hegemonic_Party_The_Resilience_of_the_People%27s_Action_Party_PAP_in_Singapore, 2014, erişim 07.06.2018.
- Teziç, Erdoğan (1976): *100 Soruda Siyasi Partiler*. İstanbul: Gerçek Yayınevi.
- Teziç, Erdoğan (2001): *Anayasa Hukuku*. İstanbul: Beta Yayınları.
- Turhan, Mehmet (2017): *Anayasa Hukukunda Kelsenci Temalar*. Ankara: Hukuk Yayınları.
- Tushnet, Mark (2008): *Weak Courts, Strong Rights: Judicial Review and Social Welfare Rights in Comparative Constitutional Law*. Oxford: Princeton University Press.
- Yanık, Murat ve Hüseyin Özcan (2011): *Siyasi Partiler Hukuku*. İstanbul: Der Yayınları.
- Machiavelli, Nicolo (2016): *Prens*. Çev. Leyla Tonguç Basmacı, İstanbul: Remzi Kitabevi.

Türkiye’de Para İkamesinin Gelişimi ve ARDL Yöntemi ile Tahmini

Erol BULUT*

Yağmur TOKATLIOĞLU**

Geliş Tarihi (Received): 03.05.2021 – Kabul Tarihi (Accepted): 31.08.2021

Öz

Dolarizasyon, bir ülkede ulusal paranın yerine yabancı bir paranın kullanılmasıdır. Türkiye’de dolarizasyon olgusunun kökleri, döviz mevduatı mevzuatı ile 1960’ların sonu ve 1970’lerin başında oluşmaya başlamıştır. 1980’lerde ve 1990’larda finansal serbestleşme ile ilgili reformlar, döviz düzenlemelerindeki değişiklikler ve makroekonomik gelişmeler, Türkiye’de dolarizasyonun gelişmesinde önemli rol oynamıştır. O günlerin yüksek dolarizasyon oranları zaman zaman kayda değer düşüşler göstermiş olmasına rağmen, dolarizasyon bugünün Türkiye’sinde de önemini korumaktadır. Çalışmamızda 2008 Eylül-2021 Şubat dönemi verileri kullanılarak ARDL Modeli ile Türkiye’de yaşanan dolarizasyonun kısa ve uzun dönem değişimi incelenmiştir. Ampirik analizler sonucunda yaşanan dolarizasyonda önemli bir zemberek dışlısı etkisi bulunduğu ve yaşanan para ikamesinde uzun dönem etkilerin kısa dönem etkilerden daha önemli olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Türkiye’de dolarizasyon daha çok, ulusal paraya güvenin yetersiz olması yüzünden bir korunma yöntemi olarak öne çıkmaktadır. Türkiye’de yaşanan dolarizasyon süreci kısa dönemli bir süreç olmadığı ve yılların birikimiyle bu denli yüksek dolarizasyon ortaya çıktığı için çözümlerin de uzun vadeli olacak şekilde tartışılması ve ortaya konması gerekmektedir. Bu çerçevede yerleşiklerin yeniden TL’ye güvenmeleri için TCMB’nin güçlü ve sürdürülebilir bir para politikasını ortaya koyması gerekmektedir.

Anahtar Kelimeler : Para İkamesi, Zemberek Dışlısı Etkisi, ARDL Modeli.

Currency Substitution in Turkey and Estimation Using ARDL

Abstract

Dollarization is the use of a foreign currency instead of the domestic currency in a country. In Turkey, the roots of dollarization phenomenon started to form in the late 1960s and early 1970s, together with the legislations about foreign currency deposits. Later the reforms about financial liberalization, the changes in foreign exchange regulations, and macroeconomic developments in the 1980s and 1990s played important roles on the development of dollarization in Turkey. The high dollarization ratios of those days showed remarkable declines time to time, however, the dollarization maintains its importance in today’s Turkey. In our study, it is examined whether currency substitution in Turkey has ratchet effect in short and long term, using ARDL model in the period of 2008 September to 2021 February. it has been concluded that there is a significant ratchet effects in dollarization and that long-term effects are more significant than short-term effects in currency substitution. In Turkey, dollarization stands out as a method of protection because of insufficient trust in the national currency. Since the dollarization process in Turkey is not a short-term process and such high dollarization has occurred with years of experience, solutions should be discussed and put forward in a long-term manner. Within this framework, CBRT should put forward a strong and sustainable monetary policy for residents to rely on TL again.

Keywords: Currency Substitution, Ratchet Effect, ARDL Model.

*Doç. Dr., Ankara HBV Üniversitesi, İktisat Bölümü, erol.bulut@hbv.edu.tr, ORCID: 0000-0002-9293-9052.

**Arş. Gör. Dr., Ankara HBV Üniversitesi, Ekonometri Bölümü, yagmur.tokatlioglu@hbv.edu.tr, ORCID: 0000-0003-0134-6321

Giriş

İlk olarak 1980'lerde Latin Amerika ülkelerinde ortaya çıkan dolarizasyon¹, en temel tanımıyla bir ülkede ulusal paranın yerine getirdiği tüm fonksiyonları, başka bir paranın yerine getirmesidir. Başka bir paranın yurtiçi paraya göre hesap birimi olma, değer saklama ve mübadele aracı olma işlevleri açısından daha fazla kullanılması, dolarizasyon ya da para ikamesi olarak tanımlanmaktadır. Para ikamesi ve dolarizasyon çoğunlukla eş anlamlı iki kavram olarak kullanılsa bile dolarizasyon ulusal paranın değer saklama ve hesap birimi olma fonksiyonlarını yitirmesi sonucu ortaya çıkarken, para ikamesi paranın tüm fonksiyonlarının başka bir para tarafından yerine getirilmesidir (Calvo ve Vegh, 1992: 3). Ancak çalışma boyunca para ikamesi ve dolarizasyon sözü edilen fark ihmal edilerek aynı anlamda kullanılacaktır. Tersine dolarizasyon (de-dollarization) ise dolarizasyon yaşayan bir ekonomide yerleşiklerin yabancı para yerine ulusal parayı tercih etmeleri durumudur. Yani kısaca dolarizasyonun azalma sürecine tersine dolarizasyon denir.

Dolarizasyon literatürde çeşitli sınıflandırmalara tabi tutulmaktadır. Bunlardan ilki dolarizasyonun resmi olup olmadığına yönelik yapılan sınıflandırmadır. Burada dolarizasyon resmi olmayan dolarizasyon (unofficial dollarization), yarı resmi dolarizasyon (semi-official dollarization) ve resmi ya da tam dolarizasyon (official dollarization) şeklinde bir ayrıma tabi tutulmaktadır² (Schuler, 1999). Türkiye ekonomisinde resmi olmayan dolarizasyon yaşandığı için çalışma boyunca dolarizasyon derken resmi olmayan dolarizasyon kastedilecektir. Resmi olmayan dolarizasyon ya da fiili (de facto) dolarizasyon, bir ülkede yerleşik olanların atalet kazanmış ve yüksek enflasyon sebebiyle kullandıkları ulusal paralarına olan güvenlerinin yok olmasıyla ortaya çıkmaktadır. Resmi olmayan para ikamesinde yurtiçindeki ekonomik ajanlar yabancı bir parayı kullanmayı tercih etmektedirler. Bir ülkede yerleşik olanlar, paralarının değerindeki kayba karşı korunmak için değerini koruyan güçlü başka bir parayı değer saklama aracı olarak ellerinde bulundurmaktadırlar. Bu tür dolarizasyon durumunda hükümetler ülkelerinde başka paraların dolaşımına ve vatandaşlarının bu paralar cinsinden mevduat hesabı açmalarına müsaade ederek resmi olmayan dolarizasyona ortam hazırlamaktadırlar (Cooper, 2004: 81-84). Yarı resmi dolarizasyon, başka bir paranın yerel parayla birlikte yurtiçinde kullanılması durumunda ortaya çıkar. Bu durumda her iki para da yasal ödeme aracı olarak kabul edilmektedir. Bazı ülke örneklerinde yabancı para büyük oranda yasal ödeme aracı olarak

¹ Bir ülkede ulusal para yerine euro ve sterlin gibi bir para kullanılsa bile bu duruma dolarizasyon denmektedir.

² Dünya ekonomisine baktığımızda resmi dolarizasyon uygulayan ülkelere Namibya, Tacikistan ve Brunei gibi küçük ekonomilere sahip ülkeler örnek olarak verilebilir. Diğer yandan yarı resmi dolarizasyonu deneyimleyen ülkelere Kamboçya, Liberya ve Haiti gibi ülkeler örnek olarak verilebilir. Son olarak resmi olmayan dolarizasyon yaşanan ülkelere ise Arjantin, Bolivya, Meksika, Rusya ve Türkiye gibi ülkeler örnek olarak verilebilir (Özen, 2018: 108).

kullanılırken, ulusal para ikincil bir rol üstlenmektedir. Bu ise “çift parasal sistem” olarak tanımlanmaktadır. Dolarizasyon yaşayan pek çok ülkede yabancı para gayri resmi olarak kullanılmasına karşın, çok az sayıda küçük ülkede yasal ödeme aracı olarak resmen kullanılmaktadır (Berke, 2009: 130). Resmi (de jure) ya da tam dolarizasyon, bir devletin ulusal parasını yabancı bir parayla değiştirmesidir. Resmi dolarizasyon, bir ülkedeki tüm parasal işlemlerde ve kontratlarda ulusal para yerine yabancı paranın yasal ödeme aracı olarak kullanılmasına izin verilmesi durumudur. Resmi dolarizasyon tek taraflı (unilateral) ve çift taraflı (bilateral) dolarizasyon şeklinde ikili bir sınıflandırmaya tabi tutulabilir. Tek taraflı dolarizasyonda bir ülke diğer ülkenin parasını resmi olarak kullanmaya başlar ve diğer ülkeyle herhangi bir anlaşma yapmaz. Ancak çift taraflı dolarizasyon durumunda ise dolarizasyonu seçen ülke ile diğer ülke arasında bir anlaşma yapılmaktadır (Berke, 2009: 130).

Para ikamesi bir başka sınıflandırmaya göre simetrik ve asimetric para ikamesi şeklinde bir ayrıma tabi tutulmaktadır. Simetrik para ikamesi, yerleşik ve yerleşik olmayan iktisadi ajanların hem ulusal parayı hem yabancı parayı aynı anda talep ettikleri durumda ortaya çıkarken, asimetric para ikamesi durumunda ise yurtiçinde yabancı para kullanılırken yurtdışındakiler dolarizasyon yaşayan ülkenin parasını kullanmayı tercih etmezler. Türkiye ekonomisinde asimetric para ikamesinin söz konusu olduğunu söylemek yanlış bir tespit olmayacaktır (Yılmaz ve Uysal, 2019: 288). Son olarak ekonomik birimlerin nakit yabancı para ve yabancı para cinsinden varlık tutmaları durumuna varlık dolarizasyonu, firmaların, hane halklarının ve hükümetlerin gerek yurtiçinden gerekse yurtdışından yabancı para cinsinden borçlanmalarına yükümlülük dolarizasyonu ve hem varlık hem de yükümlülük dolarizasyonunun birlikte geçerli olduğu duruma ise finansal dolarizasyon denir (Özkul, 2021: 62-63).

Dolarizasyon önce yabancı paranın değer biriktirme aracı olarak kullanılmasıyla ortaya çıkmaktadır. Daha sonra enflasyon oranlarının yüksek seyretmesinden kaynaklı olarak başka bir ülkenin parası, hesap birimi aracı olma fonksiyonunu görmeye başlar. Son aşamada ise ulusal paranın değerindeki istikrarın kaybolmasından dolayı, yabancı para mübadele aracı olarak kullanılır. Dolarizasyon genellikle yüksek enflasyon yaşayan ülkelerde ulusal paraların değerini koruyamamasından dolayı ortaya çıkmakta ve ulusal paranın değer kaybetmesinin beklenmesi süreci daha da hızlandırmaktadır. Yüksek enflasyonun yanında reel faizlerin negatife inmesi, merkez bankalarının kredibilitesinde yaşanan düşüşler ve merkez bankalarının bağımsızlığının ortadan kalkması, ulusal paradan kaçışı hızlandırarak dolarizasyonu artırmakta ve hatta dolarizasyonun tersine dönme ihtimalini ortadan kaldırmaktadır. Dolarizasyon yaşayan ülkelerde kur istikrarsızlığı daha da artmakta ve döviz kurundan geçiş etkisiyle (pass-through mechanism) enflasyon ve dolayısıyla ulusal parada değer kaybı beklentisi artmaktadır. Bu gelişmeler ülkeleri

daha yüksek enflasyon, daha yüksek faiz ve daha yüksek döviz kuru kısır döngüsüne sokarak yabancı yatırımcıların ülkeye olan ilgilerini azaltmakta ve ülke orta ve uzun dönemde işsizlik oranlarının arttığı, potansiyelinin altında büyüme oranlarının ve kişi başına gelirin ortaya çıktığı bir ekonomi haline gelmektedir (Şıklar vd., 2017: 147-149).

Çalışma 6 bölümden oluşmaktadır. Çalışmanın birinci bölümü olan giriş kısmından sonra ikinci bölümde para ikamesi ve para ikamesinde zemberek dışlisi etkisine yönelik literatür taraması ve üçüncü bölümde Türkiye ekonomisinde para ikamesinin ortaya çıkmasına neden olan kambiyo mevzuatı gelişmeleri ve para ikamesinin boyutu ele alınacaktır. Çalışmanın dördüncü bölümü Türkiye ekonomisinde para ikamesinin bileşenlerini ve zemberek dışlisi etkisini 2008 Eylül-2021 Şubat ayları itibariyle ampirik olarak analiz ederken, beşinci bölüm modelin tahmin sonuçlarını tartışacaktır. Çalışma nihayet sonuç ve değerlendirme kısmıyla sonlandırılacaktır.

1. Literatür Taraması

Literatürde dolarizasyonun hesaplanmasında kullanılan temel formülleri aşağıdaki gibi özetleyebiliriz (Yılmaz ve Uysal, 2019: 288-289);

- ✓ Varlık Dolarizasyon Oranı: [(Yabancı Para (YP) Portföy Toplamı) / (TL+Yabancı Para Portföy Toplamı)]
- ✓ Yükümlülük Dolarizasyon Oranı: [(YP Krediler) / (Toplam Krediler)]
- ✓ Mevduat Dolarizasyonu: YP Mevduatlar / Toplam Mevduatlar
- ✓ Dolarizasyon: YP Mevduatlar / M2³

Dünya ekonomilerinin 1973 yılında Bretton Woods sisteminin çökmesiyle dalgalı kur sistemi uygulamalarına başlaması, 1980 sonrası dönemde uygulanan neo-liberal politikalar ve sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesi hem uygulayıcıların hem de akademik ilginin döviz piyasalarına yönelmesine neden olmuştur. Sözü geçen gelişmelerle birlikte özellikle gelişmekte olan ülkelerde dolarizasyon süreci başlamış ve hız kazanmıştır. Doğal olarak dolarizasyon ile ilgili literatür de o yıllarla beraber ortaya çıkmıştır.

Calvo ve Rodriguez (1977), esnek kur sistemi altında dışa açık bir ekonomide iktisadi ajanların rasyonel beklentilere sahip olduğunu varsaydıkları çalışmalarında döviz kurlarındaki getiri (return) beklentisinin para ikamesinin en önemli belirleyicisi olduğunu iddia etmişlerdir. Böylelikle çalışmada ulusal para talebinin en önemli belirleyicilerinden birinin döviz kurunun beklenen getirisi olduğu sonucu ortaya konmuştur. Ortiz (1983), 1960-1979 yılları arasındaki

³ M0 Para Arzı = Dolaşıma Çıkan Banknot + Madeni Para - Banka Kasalarındaki Para

M1 Para Arzı = M0 + Vadesiz TL Mevduat + Vadesiz YP

M2 Para Arzı = M1 + Vadeli TL Mevduat + Vadeli YP Mevduat şeklinde tanımlanmaktadır.

Meksika ekonomisini göz önüne aldığı çalışmasında para otoritelerinin tutarlı bir döviz kuru ve para politikası uygulasa bile ulusal paraya olan talebin dış değişkenlerden yoğun bir şekilde etkilendiği şartlarda ekonomideki istikrarsızlığın önemli derecede yurtdışından ithal edildiğini belirtmiştir.

Ramirez-Rojas (1985), para ikamesinin önemli olduğu üç Latin Amerika ülkesi olan Arjantin, Meksika ve Uruguay için 1970-1984 döneminde para ikamesinin benzerliklerini ampirik olarak incelemiştir. Çalışma bu üç ekonomide para ikamesinin değişen derecelerde geri çevrilemez hale geldiğini ortaya koymuştur. Makale, para ikamesi durumunda tüm ülkelerin parasal büyüklüklerin kontrol edilmesi zorluğuyla karşı karşıya olduğunu göstermiştir. Çalışma bu ülkelerde dolarizasyonun önlenmesi için yurtiçi finansal araçların beklenen getirisinin yükseltilmesini, sıkı para politikası duruşunun devam ettirilmesini, tutarlı ve güvenilir bir talep yönetimi politikasının izlenmesini önermiştir. El-Erian (1988), 1980-1986 dönemi için Mısır ve Yemen Arap Cumhuriyeti'nde özel sektör para ikamesinin büyüklüğünü ve belirleyicilerini araştırdığı makalesinde Mısır için para ikamesinin en önemli belirleyicilerinin ulusal parada beklenen yüksek değer kaybı ve büyük siyasi belirsizlik olduğu sonucuna varmıştır. Aynı şekilde çalışmada Yemen için para ikamesinin nedeni, ulusal paradan yabancı paraya geçmenin getirisinin yüksek olması olarak ortaya konmuştur.

Selçuk (1994), 1986-1992 yıllarını kapsayan dönem için Türkiye ekonomisinde para ikamesini incelediği çalışmasında VAR modelini kullanmış ve TL'nin değer kaybı arttıkça para ikamesinin arttığını, TL'nin nominal getirisi arttıkça para ikamesinin azaldığı sonucunu bulmuştur. Agenor ve Khan (1996), çalışmalarında Bangladeş, Brezilya, Ekvator, Endonezya, Malezya, Meksika, Fas, Nijerya, Pakistan ve Filipinler'i incelemiştir. Makale gelişmekte olan bu on ülkede yerleşik olanların ulusal ve yabancı para cinsinden mevduat tutma taleplerini ele almıştır. Çalışma dış faiz oranlarının ve ulusal paranın beklenen değer kaybının ulusal para ve yabancı para cinsinden mevduat tutma tercihlerini belirleyen en önemli faktörler arasında olduğunu ortaya koymuştur. Akçay vd. (1997), 1987-1995 yıllarını kapsayan dönem için Türkiye ekonomisinde para ikamesini inceledikleri çalışmalarında GARCH modelini kullanmış ve para ikamesinin döviz kuru istikrarsızlığını artırdığı sonucunu bulmuşlardır.

Terzi ve Kurt (2007), 1990-2006 dönemi için Türkiye ekonomisinde para ikamesini inceledikleri çalışmalarında VAR modelini kullanmış ve para ikamesinin temel nedeninin enflasyon, döviz kuru artışı ve para arzındaki artış olarak bulmuşlardır. Boamah vd. (2012), 1996-2009 döneminde Karayip ülkeleri için ARDL modeliyle üçer aylık verileri kullandığı çalışmalarında artan para ikamesinin bağımsız para politikasını ortadan kaldırması, başka bir ülkede ortaya çıkan ekonomik şokların yurtiçi ekonomi üzerinde kırılmalara neden olması,

ödemeler bilançosu açıklarına sebebiyet vermesi, kur volatilitisini artırması ve büyüme üzerinde negatif etkiler doğurması gibi olumsuz sonuçlar doğuracağını ortaya koymuşlardır. Yılmaz ve Uysal (2019), 2012-2018 dönemi için Türkiye ekonomisinde para ikamesini inceledikleri çalışmalarında VAR modelini kullanmışlar ve para ikamesi ile enflasyon arasındaki ilişkileri incelemişlerdir. Çalışmada Granger Nedensellik bulgularına göre enflasyon oranının nedeni olarak dolarizasyon bulunmuştur.

Ağaslan ve Gayaker (2019), 2003-2018 dönemi için üçer aylık verileri kullanarak Türkiye ekonomisinde para ikamesini inceledikleri çalışmalarının birinci bölümünde doğrusal ekonometrik yöntemler kullanmışlar ve dolarizasyonu en iyi açıklayan değişkenin yine kendisi olduğu sonucuna varmışlardır. Çalışmanın ikinci kısmında ise serilerin doğrusal olmaması nedeni ile TAR modeli kullanılmış ve döviz tevdiat hesabı, para arzı (M2), döviz kuru ve tüketici fiyat endeksi gibi değişkenler modelde kullanılmıştır. Çalışmada Türkiye’de dolarizasyonun yüksek olduğu dönemlerde bunu tersine çevirebilmek için ancak sert politika tedbirlerinin uygulanması gerektiği iddia edilmiştir. Diğer yandan dolarizasyonun düşük olduğu dönemlerde TL’ye olan güvenin yeniden tesis edilebileceği ortaya konmuştur. Son olarak çalışmaya göre dolarizasyonun azaldığı dönemler genellikle krizin olmadığı istikrarlı dönemlerdir. Özkul (2021), 2005-2020 dönemi için aylık verileri kullanarak Türkiye’de finansal dolarizasyonun enflasyon ve istihdam ile olan etkileşimini incelediği çalışmasında mevduat dolarizasyonu ve kredi dolarizasyonunu kullanmıştır. Çalışmaya göre mevduat dolarizasyonundan enflasyon ve istihdama, istihdamdan kredi dolarizasyonuna ve kredi dolarizasyonundan enflasyona doğru bir nedensellik ilişkisi bulunmuştur.

Mongardini ve Mueller (1999), 1993-1998 dönemi için Kırgız Cumhuriyeti’nde ARDL modelini kullanarak ülkede para ikamesinde zemberek dişlisi etkisi (Ratchet effect) olup olmadığını inceledikleri çalışmalarında zemberek dişlisi etkisinin mevcut olduğunu, ama tüm ekonomi üzerinde etki gösterecek büyüklüğe ulaşmadığı sonucunu bulmuşlardır. Diğer yandan çalışmalarında ülkede para ikamesinin diğer dolarizasyon yaşayan ülkelere göre düşük olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Us (2003), 1990-1999 dönemi için Türkiye’de ARDL modelini kullanarak yaptığı çalışmasında zemberek dişlisi etkisini ölçmeye çalışmıştır. Çalışmada 1990-1993 döneminde para ikamesinin geri çevrilemeyecek kadar kalıcılık göstermediği bulunmuştur. Araştırmada 1995-1999 dönemine baktığımız zaman para ikamesinde kalıcılığın daha yüksek olduğu, ama etkili para politikasıyla bu sürecin geri çevrilebileceği iddia edilmiştir. Bawa vd. (2015), 1994-2014 dönemi için Nijerya’da ARDL modelini kullanarak yaptıkları çalışmalarında güçlü bir zemberek dişlisi etkisi olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Çalışma Nijerya’da para ikamesinin zemberek dişlisi etkisi, döviz kuru riski, ulusal parada beklenen

değer kaybı ve enflasyon beklentisinden kaynaklandığını ortaya koymuştur. Zemberek dışlisi etkisi uzun dönemde çok önemli bir olgu olarak çalışmada tartışılmış ve bunun ülkede para ikamesinin süreklilik arz ettiğini gösterdiğini belirtmişlerdir.

Xaiyavong ve Toyoda (2016), 1993-2012 döneminde Laos ekonomisi için ECM modelini kullandıkları çalışmalarında faiz oranı farklılığının para ikamesini belirlemede önemli bir değişken olduğu sonucuna ulaşmışlardır ve para ikamesi sürecini tersine çevirmek için çok güçlü politikaların uygulanması gerektiğini belirtmişlerdir. Diğer yandan çalışma ülkede yaşanan dolarizasyon sürecinde zemberek dışlisi etkisinin de mevcut olduğu sonucuna ulaşmıştır. Şıklar vd. (2017), 2003-2016 yıllarını kapsayan dönem için Türkiye ekonomisinde para talebini göz önünde bulundurarak para ikamesini inceledikleri çalışmalarında ARDL modelini kullanmışlar ve aylık verilerle analizlerini yapmışlardır. Modelin tahmin sonuçları, faiz oranı farklılıklarının Türkiye’de para ikamesini belirleyen önemli bir değişken olduğunu göstermektedir. Ayrıca tahmin sonuçları, mevduatın yerli ve yabancı para birimleri arasında dağılımında güçlü bir zemberek dışlisi etkisinin varlığını desteklemektedir. Bu sonuçlar, ülkede tersine para ikamesinin başlaması ve ekonomik birimlerin yerel para cinsinden mevduatlara geri dönmesi için daha yüksek güvenilirliğe sahip güçlü politikaların daha uzun bir süre izlenmesi gerektiğini göstermektedir.

Hijazeen ve Al-Assaf (2018), 1994-2016 dönemi üçer aylık veriler için Ürdün ekonomisinde dolarizasyon ve zemberek dışlisi etkisini inceledikleri çalışmalarında faiz oranı farklılıklarının para ikamesi üzerinde küçük bir etkiye sahip olduğu sonucuna varmışlardır. Diğer yandan makalede reel efektif döviz kurunun mevduat sahiplerinin portföy tercihlerine etkisi küçük bulunmuştur. Bununla beraber çalışmada uluslararası rezerv miktarının dolarizasyon üzerinde ters yönde önemli bir etkiye sahip olduğu ortaya konmuştur. Çalışmada sonuç olarak Ürdün ekonomisinde zemberek dışlisi etkisinin olduğu ve uzun dönemde dolarizasyonun kalıcılık gösterdiği bulunmuştur. Udoh ve Udeaja (2019), 2009-2018 dönemi aylık veriler için Nijerya ekonomisinde finansal dolarizasyon ve döviz kuru volatilitelerini inceledikleri çalışmalarında TARARCH modelini kullanmışlardır. Tahmin sonuçlarına göre; Nijerya'daki nominal döviz kuru oynaklığının, finansal dolarizasyon derecesine bağlı olduğu açıktır. Ayrıca, çalışmada döviz kuru oynaklığının yüksek derecede kalıcılık ve zemberek dışlisi etkisi sergilediği de ortaya konmuştur. Diğer bir deyişle kötü haberin yarattığı ulusal paradaki değer kaybı, iyi haberin yarattığı ulusal paranın değerlendirilmesinden daha baskındır.

2. Türkiye Ekonomisinde Para İkamisinin Gelişimi

Türkiye ekonomisinin geçmişine baktığımızda döviz kıtlığı yüzünden krizlere maruz kaldığını görmekteyiz. Bunun sebeplerinden en önemlisi, ülke ekonomisinin sürekli dış açık vermesi ve ara malı ithalatının toplam ithalat içerisindeki payının yaklaşık %75'ler civarında olmasıdır. 24 Ocak 1980 kararlarından sonra ülkenin gerek cari işlemler bilançosu gerekse finans hesabını tedricen liberalize etmesi, ülkenin daha sık ve daha büyük dış şoklara maruz kalmasına neden olmuştur. 1980'den günümüze bu gelişmeler yaşanırken enflasyon ve dış açık sorununu bir türlü çözemeyen Türkiye, kendi ulusal parasının değerini bazı dönemler hariç korumayı başaramadığı için çoğu zaman dolarizasyon sorunuyla karşı karşıya kalmıştır. Türkiye'de 1930 öncesi dönem, Osmanlı döneminin⁴ bir uzantısıdır. Dolayısıyla 1930 yılına kadar döviz ile ilgili olarak kısıtlamalar yoktu ve TL, konvertibil bir para idi. Döviz rejimi ile ilgili Cumhuriyet döneminde yapılan ilk yasal düzenleme 16 Mayıs 1929 tarih 1447 sayılı Menkul Kıymetler ve Kambiyo Borsaları Kanunudur⁵. Bu yasa ile hükümet, döviz spekülasyonunu önlemek, döviz alım satım işlerini düzenlemek ve sınırlandırmak konularında Maliye Bakanlığına yetki vermiştir. Bu kanunla Türkiye'de ilk olarak döviz işlemlerine birtakım kısıtlamalar getirilmiştir (Karluk, 1996: 511).

25 Şubat 1930 tarih ve 1433 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 1567 sayılı Türk Parası Kıymetini Koruma Kanunu⁶, Türkiye'deki kambiyo mevzuatının temelini oluşturmaktadır. Döviz rejimine⁷ ilişkin usul ve esaslar, 1567 sayılı Kanunun esas alındığı kararlarla düzenlenmiştir. Bu kapsamda 27 Şubat 1930 tarih ve 1435 tarihli 12 sayılı Karar, “Türk Parasının Kıymetini Koruma” adıyla Resmi Gazete'de yayımlanmıştır. Bu Karar ile Maliye Bakanlığınca ilan edilen bankalar, yetkili bankacılar ve ihtiyaç listesinde sayılanlar dışında döviz alım ve satımı yasaklanmıştır. Bunun yanında Türkiye'de yerleşik olanların ellerinde döviz bulundurmaları ve kullanmaları da yasaklanmıştı (Işık, 2019: 26-27). 7 Eylül 1946 tarihinde alınan 13 sayılı Karar ile döviz işlemlerinin önemli bir kısmı Maliye Bakanlığına devredilmiştir. 1946 yılının Türkiye

⁴ İmparatorluk sınırları içerisinde altın ve gümüş paraların yanında diğer ülke paraları da günlük kullanımda yer almakta, sarraflar ve borsa simsarları tarafından da bu paralar alınıp satılmaktaydı. Kurlar serbest piyasada oluşurken sermaye hareketleri de serbestti. I. Dünya Savaşı ile döviz arzının daralması ile 01 Şubat 1917 tarihinde “Kambiyo Muameleleri Merkez Komisyonu” kuruldu. Kambiyo piyasasını devlet denetimine alan bu komisyonun kurulmasıyla, spekülasyon nitelikteki para transferleri önlenmiştir.

⁵ 1930 yılına kadar, TL'nin değeri, piyasada belirleniyordu. Ülkeden para çıkarılması serbestti. Spekülasyon arttığında, piyasaya müdahale etmek için bir kambiyo denkleştirme fonu bulunuyordu.

⁶ Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkında 1567 Sayılı Kanun, 25 Şubat 1930 Tarih, 1433 Sayılı Resmi Gazete'de Yayınlanarak 3 yıl geçerli olmak üzere yürürlüğe girmiştir. Daha sonra yayımlanan Kanunlarla süresi 25 Şubat 1970 tarihine kadar uzatılmış, en son 11 Şubat 1970 tarihinde yayımlanan 1224 sayılı Kanunla süresiz olarak uzatılmıştır.

⁷ Bu dönemde, TL, 1931'e kadar Sterlin'e bağlıdır. Ancak 1931'de İngiltere altın standardından ayrılınca, hükümet TL'nin altın paritesini bozmamak için, İngiliz devalüasyonunu izlemiş ve TL'yi Fransız Frangı'na bağlamıştır. Bu durum TL'nin 1939'da resmi olarak yeniden Sterlin'e bağlanmasına kadar sürmüştür.

açısından bir başka önemli yanı ise 19 Şubat 1946 tarih ve 5016 sayılı Kanun ile IMF ana sözleşmesinin onaylanmasıdır (Karluk, 1996: 519-520).

15 Eylül 1955 tarih ve 9104 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 14 sayılı Karar ile Türkiye'ye döviz ithalatı serbest bırakılmıştır. Ancak ülkeye getirilen yabancı para birimlerinin Maliye Bakanlığınca belirlenen süreler içinde yetkili bankalardan birine satılması zorunluydu. Daha sonra ise 175 sayılı Karar 14 Eylül 1962 tarih ve 11206 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanmıştır. Bu yönetmelikte Türkiye'ye döviz ithalatının serbest olduğu ve ithalatın herhangi bir beyana veya başka bir işleme konu olamayacağı belirtilmiştir. Ayrıca Türkiye'de döviz alımı serbest bırakılmıştır. Aynı düzenleme ile Türkiye'de yerleşiklerin Türkiye'ye getirmek zorunda olmadıkları dövizlerle yabancı para cinsinden mevduat açmalarına izin verilmiştir. Bu düzenleme, Türkiye'de dolarizasyon olgusunun gelişmesinin ilk adımı olarak kabul edilebilir. Bu düzenlemenin ardından 1967 yılında dövize çevrilebilir mevduat (DÇM)⁸ uygulamasına başlanmıştır. Bu hesapların amacı, yurt dışındaki Türk işçilerinin birikimlerinden ekonomi için gerekli dövizin sağlanmasıdır (Işık, 2019: 27). 1976 yılında TCMB, Türk işçilerinin birikimlerini Almanya'dan almak için Kredi Mektuplu Döviz Tevdiat Hesapları (KMDTH ya da DTH) açmaya başlamıştır. DÇM'ler ile DTH'ler arasındaki fark, DTH açılan yetkili bankanın buna ilişkin dövizleri TCMB'ye devretme zorunluluğunun bulunmaması ve kur garantisinin olmamasıdır. DÇM ve DTH uygulamalarına baktığımız zaman Türkiye'de dolarizasyon olgusunun 1970'lerde başladığını söylemek yanlış olmaz⁹ (Artukoğlu, 2005: 26-27).

24 Ocak 1980 Kararları ile finansal serbestleşmeye ilişkin çeşitli reformlar ve döviz mevzuatı değişiklikleri yapılmıştır. Bu kapsamda yapılan önemli mevzuat değişikliklerinden ilki, döviz kazandırıcı işlem yapanların döviz tevdiat hesabı açmalarına ilişkin uygulanacak kuralları konu alan 26 sayılı Karar olmuştur. 12 Ocak 1983 tarih ve 17929 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Karar, Türkiye'de ikamet edenlerin Türkiye'ye getirmek zorunda oldukları dövizle vadesiz mevduat açmalarına olanak sağlamıştır. Ancak bu mevduatın miktarı Türkiye'ye getirilen miktarın%5'ini geçemezdi. 29 Aralık 1983 tarihinde, Türkiye'de döviz rejiminin liberalleştirilmesi yönünde önemli bir adım daha atılmıştır. 28 sayılı Karar ile Türkiye'de yerleşik olanlara gerek yurt içinden gerekse yurt dışından nakdi döviz kredisi sağlamaları serbest bırakılmıştır. 07 Temmuz 1984 tarihinde 30 sayılı Karar yürürlüğe

⁸ DÇM, yurtdışındaki gerçek ve tüzel kişilerin Türkiye'deki bankalarda kur garantisi altında açtıkları, 1967 ve 1981 yılları arasında uygulanan bir tür döviz hesabıdır. Bu uygulama ile Avrupa'da çalışan işçilerimizin oradaki bankalarda düşük faizle tuttıkları paraları Türkiye'ye getirmeleri teşvik edilmiştir. DÇM uygulamasında TCMB açılan hesaplara, Hazine adına, kur garantisi vermiştir. Diğer bir deyişle oluşacak kur farklarının bütçeden ödenmesi garanti altına alınmıştır.

⁹ 1974 yılından önce, bankalar döviz işlemlerini TCMB adına yaparlardı. Bunun doğal sonucu olarak kur farklarından oluşan kar ve zarar, TCMB'ye ait olur, kişiler ve bankalar arbitraj yapamazlar, kur farklılıklarından olumlu ve olumsuz olarak etkilenmezlerdi. 1974 yılında oldukça kısıtlı da olsa bankaların döviz bulundurmalarına, hesaplarında döviz satmalarına ve oluşan kar-zararı üstlenmelerine izin verilmiştir.

konulmuştur. Bu Karar ile Türkiye’de yerleşik kişilerin yanlarında döviz bulundurmaları ve bu dövizin kaynağının sorulmaması, bankalarda döviz tevdiat hesabı açtırmalarına olanak sağlanmıştır. Diğer bir gelişme ise bankaların ya da Türkiye’de yerleşik gerçek ve tüzel kişilerin belli koşullarda yurt dışından döviz kredisi almaları, yurt içinde döviz kredisi açmaları serbest bırakılmıştır. Özetle bu karardan sonra Türkiye’de 1985 yılında yurtiçinde yerleşik olan ve olmayan kişilerin döviz hesabı açmaları yasal hale gelmiştir (Işık, 2019: 28).

1986 yılında bankaların döviz tevdiat hesapları için yasal karşılık ayrılması ve bu karşılıkların TCMB’ye yatırılması karara bağlanmıştır. Öte yandan Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkında 30 sayılı Karara ilişkin 29 Temmuz 1988 tarihli Resmi Gazete’de yayınlanarak yürürlüğe giren Merkez Bankası Genelgesi, özel finans kurumları ve yetkili müesseselerin (döviz büfesi) döviz, efektif ve altına ilişkin işlemler yapabilmelerine olanak sağlamıştır (Altinkemer,1990: 1). 11 Ağustos 1989 tarihinde ise 32 sayılı Karar yürürlüğe girmiştir. Bu Karar ile hem sermaye hareketlerinin önündeki tüm engeller kaldırılırken hem de TL’nin konvertibl bir para olması kararlaştırılmıştır. Sermaye hareketlerinin 1989’da serbestleştirilmesiyle Türkiye döviz dar boğazından çıkarken, sermaye girişleri TL’de aşırı değerlenmeye neden olmuştur. Bu gelişmeler ülkeyi 1994 yılında bir döviz krizine sürüklemiş ve sonucunda 5 Nisan 1994 tarihinde bazı tedbirler uygulanmıştır. 1994 yılından 2000’li yılların başına kadar ülkede enflasyon oranları, faiz oranları, iç borçlanma, bütçe açığı ve TL’de değer kayıpları yüksek seyretmiştir. Bunun yanında dünya ekonomisinde irili ufaklı pek çok lokal krizlerin de yaşanması, Türkiye ekonomisine olumsuz yansımıştır. Sözü edilen tüm bu olumsuzluklar, ülke ekonomisinde dolarizasyon sorununun da ortaya çıkmasına neden olmuştur. Aşağıdaki Tablo-1 1985-2002 tarihleri arasında Türkiye ekonomisindeki mevduat dolarizasyonunun gelişimini göstermek için hazırlanmıştır.

Tablo 1: Türkiye’de Dolarizasyonun Gelişimi (1985-2002)

Yıllar	YP Mevduat/Toplam Mevduat	Yıllar	YP Mevduat/Toplam Mevduat
1985	%13	1994	%51
1986	%18	1995	%52
1987	%26	1996	%48
1988	%28	1997	%50
1989	%25	1998	%45
1990	%26	1999	%46
1991	%33	2000	%45
1992	%38	2001	%57
1993	%44	2002	%57

Kaynak: Özen, 2018: 110.

Tablo-1'den de görüldüğü gibi yurtiçi yerleşiklerin yabancı para cinsinden mevduat açmalarına serbesti getirildiği 1985 yılından sermaye hareketlerine serbesti getirildiği 1989 yılına kadar Türkiye'de dolarizasyon düşük oranlarda seyretmiştir. Ancak 1989 yılından 1994 krizine kadar geçen dönemde dolarizasyon hız kazanmış ve kriz sonrası yıl olan 1995 yılında %52 ile 1990'lı yılların zirvesine ulaşmıştır. Daha sonra dolarizasyonda azalma olmasına rağmen yine kriz yılı olan 2001 ve sonrası yıl olan 2002'de %57 oranı ile yeni bir zirveye ulaşmıştır. Buradan dolarizasyonun kriz öncesi yanlış politikalarla artmaya başlayıp kriz yılı ve sonraki yılda yerleşiklerin TL'ye güveninin sarsılmasıyla her seferinde yeni bir zirveye ulaştığını söyleyebiliriz. Türkiye'nin yaşadığı krizlerin çoğunlukla döviz krizi olması, kriz ve sonrası yılda dolarizasyonun zirve değerlerine ulaşmasında önemli bir faktördür.

Kasım 2000 likidite krizinden sonra 2001 Şubat ayında yaşanan kur krizi sonrası Türkiye IMF ile 2001 yılının Nisan ayında Stand-by anlaşması imzalamış ve "Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı"nı uygulamaya başlamıştır. Bu süreç sonunda Türkiye 2002 yılında örtük ve 2006 yılında açık enflasyon hedeflemesi stratejisini uygulamaya koymuştur. Bu gelişmelerin yanında 1 Ocak 2005 tarihinde paradan altı sıfır atılmıştır. 1 Ocak 2005 ile 31 Aralık 2009 tarihleri arasında Yeni Türk Lirası (YTL) uygulamasına geçilmiş ve 1 Ocak 2010'dan itibaren yeniden Türk Lirası (TL) uygulaması başlamıştır. 2001 IMF programının başlangıcından 2013 yılına kadar bazı kesintiler hariç Türkiye ekonomisinde enflasyon oranı ve faiz oranları düşmüş, GSYH ve kişi başına gelir artmış, 3 Ekim 2005 tarihinde AB'ye tam üyelik için müzakerelere başlanmış, güçlü bankacılık sistemi ve TCMB'nin tutarlı politikaları ile yerleşiklerin yeniden TL'ye güveni kazanılmış ve sonuçta Türkiye 2002 yılından 2013 yılına kadar dolarizasyon sürecini tersine çevirebilmiştir (Şıklar vd., 2017: 147-148).

Ülke içinde bu olumlu gelişmeler yaşanırken dünyada ise tarihte hiç olmadığı kadar bol para döneminin yaşanması, ABD'de Fed'in faiz oranlarını neredeyse sıfır seviyesine çekmesi, uluslararası sermaye hareketlerini artırmış ve Türkiye de bu süreçten payını almıştır. Türkiye 2002-2013 arası yüksek cari açık vermiş olmasına rağmen verdiği cari açıktan çok finans hesabında fazla verdiği için döviz kurları düşmüş (ulusal para değer kazanmış), kurlar düştüğü için döviz kurundan geçiş etkisiyle enflasyon oranları düşmüş ve yerleşiklerin TL'ye güvenleri artmıştır. Bu olumlu gelişmeler devam ederken ABD'de enflasyon kaygısından dolayı Fed'in 2006 yılında faiz oranlarını artırmaya başlaması, 2008 yılında ABD'de Mortgage Krizinin ortaya çıkmasına neden olmuş ve bu kriz tüm dünyayı etkisi altına almıştır. Bu krizden sonra Fed, faiz oranlarını tekrar düşürmüş, geleneksel genişletici para politikasının yanında Niceliksel Gevşeme (Quantitative Easing) politikasıyla devlet tahvili ve diğer finansal varlıkları piyasadan her ay düzenli almaya başlamıştır. Fed 22 Mayıs 2013 tarihinde uyguladığı bu genişletici politikaları

sonlandıracağını açıklayarak finansal varlık alımını tedricen azaltacağını (tapering) ve daha sonra faiz oranlarını artıracığını piyasaya duyurmuştur (Türkay, 2019: 311-314). Bu gelişmeden sonra Türkiye'nin de içinde bulunduğu gelişmekte olan piyasalarda kur istikrarsızlıkları ortaya çıkmaya başlamıştır. Aşağıdaki Tablo-2 2003-2012 tarihleri arasında Türkiye ekonomisindeki mevduat dolarizasyonunun gelişimini göstermek için hazırlanmıştır.

Tablo 2: Türkiye’de Dolarizasyonun Gelişimi (2003-2012)

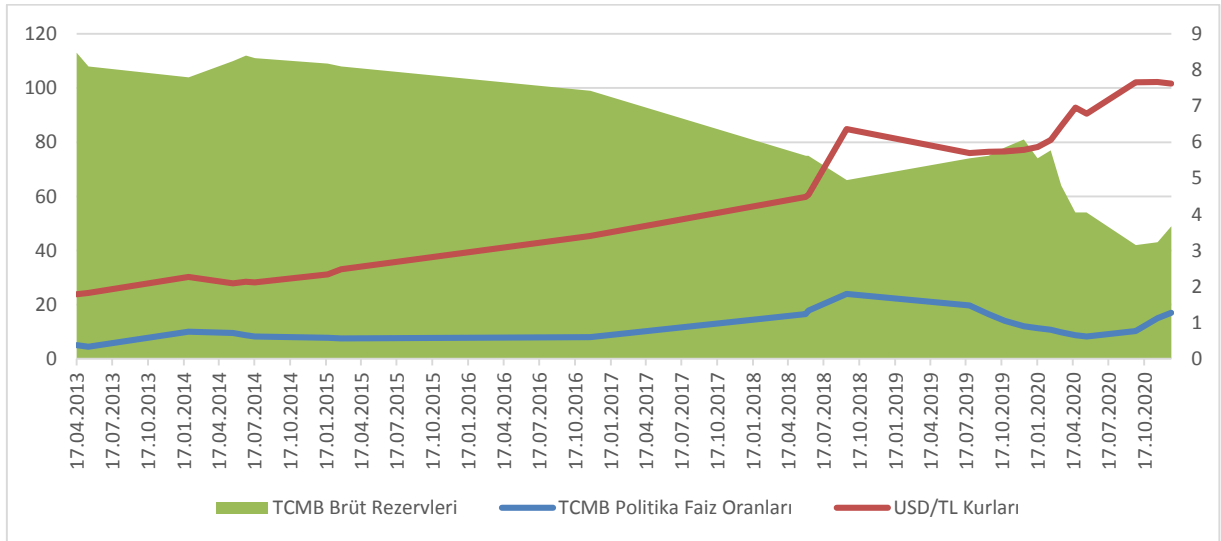
Yıllar	YP Mevduat/Toplam Mevduat	Yıllar	YP Mevduat/Toplam Mevduat
2003	%51	2008	%33
2004	%45	2009	%33
2005	%38	2010	%30
2006	%36	2011	%30
2007	%35	2012	%32

Kaynak: Özen, 2018:110.

Tablo-2’den de görüldüğü gibi 2003 yılından 2012 yılına kadar Türkiye’de dolarizasyon sürekli bir düşme eğilimi göstermiştir. Bu gelişmenin olmasında yukarıda sözünü ettiğimiz yurtiçi ve yurtdışı olumlu gelişmelerin payı çok yüksektir. 22 Mayıs 2013 tarihinde Fed’in Federal Açık Piyasa Komitesi (FOMC) toplantısı sonrasında devlet tahvili ve diğer finansal varlıkların alımını tedricen azaltacağını piyasaya duyurması ve 16 Aralık 2015’teki toplantısından sonra ise faiz oranlarını yüzde 0-0,25 aralığından yüzde 0,25- 0,50 aralığına yükseltme kararı alması, Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin ulusal paraları üzerinde bir baskı oluşturmuştur. Çünkü ABD gibi ana merkezlerdeki faiz artışı, gelişmekte olan ülkelere girecek yabancı sermaye miktarını azaltacağından dolayı ulusal paraların değer kaybı beklentisini artırmıştır (Sevinç vd., 2016: 72). Fed 16 Aralık 2015 tarihinde başladığı faiz artışlarını faiz oranlarını tedricen %2,50’ye yükselttikten sonra 31 Temmuz 2019 tarihinde %2,25’e düşürerek sonlandırmıştır. 31 Temmuz 2019 tarihinden sonra tedricen azalan Fed politika faizi, 2020 yılının başında Covid-19 Salgınından dolayı 15 Mart 2020 yılında %0,25’e düşürülmüştür. Fed’in faiz politikası 2013 sonrasında Türkiye ekonomisi için çok önemli göstergelerden biri olmuştur. Bu çerçevede 2013 sonrasında TCMB politika faiz oranları, aşağıda Grafik-1’de de görüldüğü gibi Fed’in faiz politikası ile uyumlu bir şekilde 2019 yılına kadar artırılmış ve sonra Fed’in faiz düşürmesi ile düşürülmüştür. Ancak TCMB, 2020 yılının son çeyreğinden itibaren Fed ve diğer büyük merkez bankalarının aksine faiz oranlarını artırmaya başlamıştır. Bu durumun yaşanmasında Türkiye’de döviz kurlarının artış trendine girmesinin önemli bir payı vardır. Aşağıdaki Grafik-1’e dikkatlice bakacak olursak Fed’in 2013

yılının Mayıs ayında yapmış olduğu açıklamadan sonra USD/TL kuru 2018 yılının Mayıs ayına kadar istikrarlı bir şekilde artarken brüt döviz rezervleri ise düşme göstermiştir. 2018 yılının Haziran ayına kadar TCMB TL'yi korumak için faiz politikası yerine görece rezervlerini kullanmayı tercih etmiştir. Çünkü 2014 yılından 2018 yılının haziran ayına kadar TCMB politika faiz oranı yaklaşık %7-8 aralığında belirlenirken, TCMB brüt döviz rezervleri aynı dönemde 110 milyar dolardan 75 milyar dolara kadar düşmüştür. Daha sonra 2018 yılının haziran ayından 2019 yılının temmuz ayına kadar TCMB politika faiz oranları hızlı bir şekilde artırılarak yaklaşık %24'e çıkarken, TCMB brüt rezervleri bir miktar artarak yaklaşık 80 milyar doların üzerine çıkmıştır. Son olarak TCMB 2019 yılının son çeyreğinden 2020 yılının son çeyreğine kadar politika faiz oranlarını yaklaşık %8'lere çekerken, bu dönemde TL'yi korumak için rezervlerini kullanmıştır. Bu dönemde TCMB brüt rezervleri yaklaşık 80 milyar dolardan 40 milyar dolara kadar gerilemiştir. Türkiye'de dolar kuru 2013-2018 döneminde istikrarlı bir şekilde artarken, 2018 yılının Mayıs ayından itibaren kur şoklarının arttığını Grafik-1'den de gözlemlemek mümkündür. Özetle TCMB 2013-2018 Mayıs döneminde dolar kuru artarken ulusal parayı korumak için görece rezervlerini kullanmayı tercih ederken, 2018 Mayıs ayından 2019 Yaz aylarına kadar faiz oranlarını artırmış ve son olarak TCMB TL'yi korumak için 2019 yılının Yaz aylarından 2020 yılının son çeyreğine kadar rezervlerini kullanmayı tercih ederken, 2020 yılının son çeyreğinden 2021 yılının başlarına kadar tekrar politika faiz oranlarını artırarak rezerv erimesinin ve dolar kuru artışının önüne geçmek istemiştir.

Grafik 1: Türkiye'de TCMB Faiz Oranları, Brüt Rezervler ve USD/TL Kurunun Gelişimi (2013-2021)

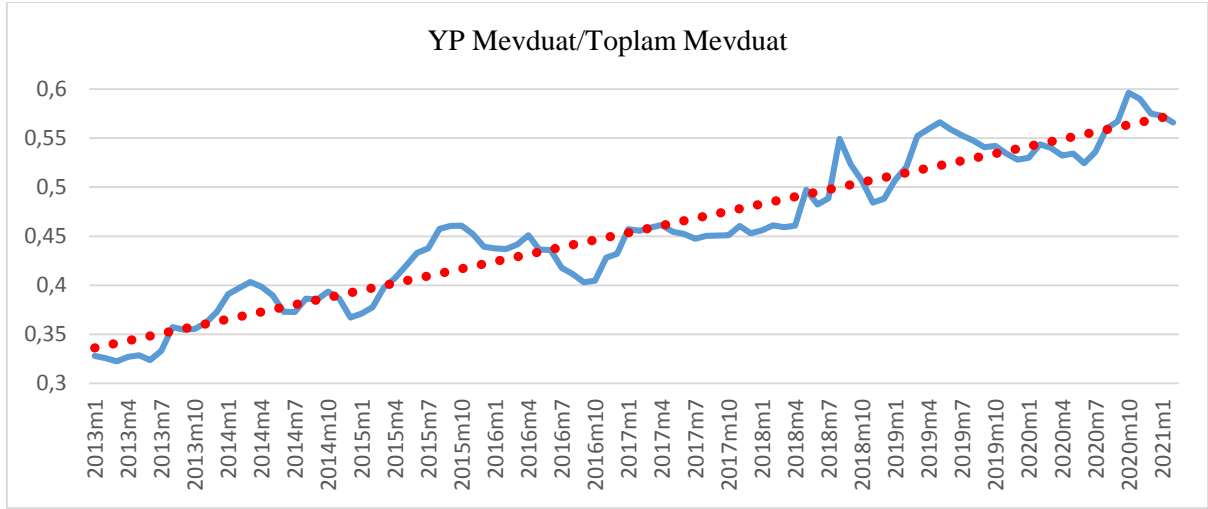


Kaynak: TCMB, EVDS.

Yukarıda yaptığımız analizden sonra 2013 sonrası Türkiye'de yaşanan mevduat dolarizasyonunun boyutlarını görmek için aşağıdaki Grafik-2 hazırlanmıştır. 2012 yılında %32

olan dolarizasyon oranı 2013 yılının sonunda %37'ye yükselmiş ve nihayet 2021 yılının Şubat ayı itibariyle yaklaşık 2001-2002 zirvesi olan %57 oranına ulaşmıştır. Grafik-2'den de görüldüğü gibi dolarizasyonun yaklaşık %60 ile tarihi en yüksek değeri aldığı tarih 2020 yılının Ekim ayıdır. Dolarizasyonun bu kadar yüksek olması, 2020 yılının son çeyreğiyle birlikte Merkez Bankası'nın TL'ye tekrar güven kazandırmak için Grafik-1'de de görüldüğü gibi politika faiz oranlarını sert bir şekilde artırmasına neden olmuştur. Grafik-2'de dolarizasyonun trend olarak arttığını görmek mümkündür. Bazı dönemlerde dolarizasyon oranı azalmasına rağmen dönem içinde trend olarak sürekli artmıştır.

Grafik 2: Türkiye'de Dolarizasyonun Gelişimi (2013-2021)



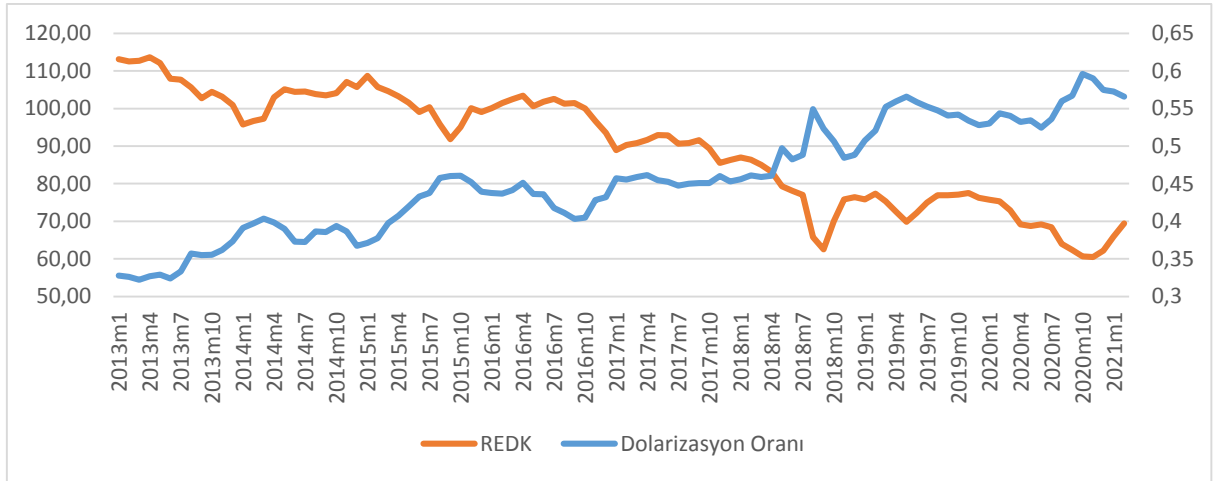
Kaynak: TCMB, EVDS.

Grafik-2'de dolarizasyonun trend değerinden yukarıya saptığı dönemlere dikkatlice bakarsak ilk aralık 2013-2014 dönemidir. Bu dönem, Fed'in genişletici para politikalarına son vereceğini ilan ettiği döneme denk gelmektedir. İkinci dönem ise 2015 yılının Nisan ayı ile 2016 yılının yaz aylarına kadar olan dönemi kapsamaktadır. Bu dönem Fed'in faiz oranlarını artırmaya karşın TCMB'nin faiz oranlarını görece düşük tuttuğu döneme denk geldiği için bu dönem içerisinde kurun istikrarlı bir şekilde artması, yerleşikleri dolarizasyona yönlendirmiştir. Grafik-2'deki ilginç sonuçlardan birisi 2016 Temmuz ayında yaşanan darbe girişimine karşın dolarizasyon oranının trend değerinin altına düşmesidir. Bunda kanımızca yerleşiklerin dövizlerini bankalardan çekip yastık altına yönlendirmeleri etkili olmuş olabilir. Son olarak 2018 yılının yaz aylarında yaşanan kur şoku ve daha sonra TCMB'nin politika faizini düşürerek rezervleri kullanma politikası, 2018 yaz aylarından itibaren dolarizasyonu trend değerinin üstüne çıkararak yaklaşık %55-60 bandına çıkarmıştır.

Aşağıdaki Grafik-3 Türkiye'de 2013-2021 dönemi arasında dolarizasyon ve TÜFE bazlı Reel Efektif Döviz Kuru (REDK) arasındaki ilişkiyi göstermek için hazırlanmıştır. Grafikten

de görüldüğü gibi dönem içerisinde dolarizasyon istikrarlı bir şekilde artarken, REDK istikrarlı bir şekilde düşme göstermiştir. REDK, bir ekonominin dış ticaretinde en çok paya sahip ülke para birimlerinin karşısındaki ağırlıklı ortalama değerinden enflasyonun arındırılması ile elde edilen makroekonomik bir değişkendir. REDK endeksinin 100'ün altında değer alması yerli para biriminin aşırı değer kaybı yaşadığını ifade ederken söz konusu endeksin 100'ün üzerinde değer alması ise yerli para biriminin aşırı değerli hale geldiğini ifade eder. REDK'nin 2020 yılının son aylarında yaklaşık 60'lı değerleri görmesi TL'nin reel olarak diğer ülkelerin paralarına karşı çok fazla değer kaybettiğini göstermektedir. Bu dönem içerisinde REDK'nin düşüp dolarizasyonun artmasında yukarıda sözünü ettiğimiz gelişmelerin yanında 2013-2021 dönemi arasında Türkiye'de neredeyse her yıl bir seçimin olması, sınır ötesi operasyonların gerçekleştirilmesi, darbe girişimi, TCMB bağımsızlığının ve kredibilitesinin tartışılır olması, Covid-19 Salgınının ekonomiyi olumsuz etkilemesi ve yabancı sermaye çevrelerinin Türk piyasalarına güveninin azalması etkili olmuştur.

Grafik 3: Türkiye'de Dolarizasyon ve REDK'nin Gelişimi (2013-2021)

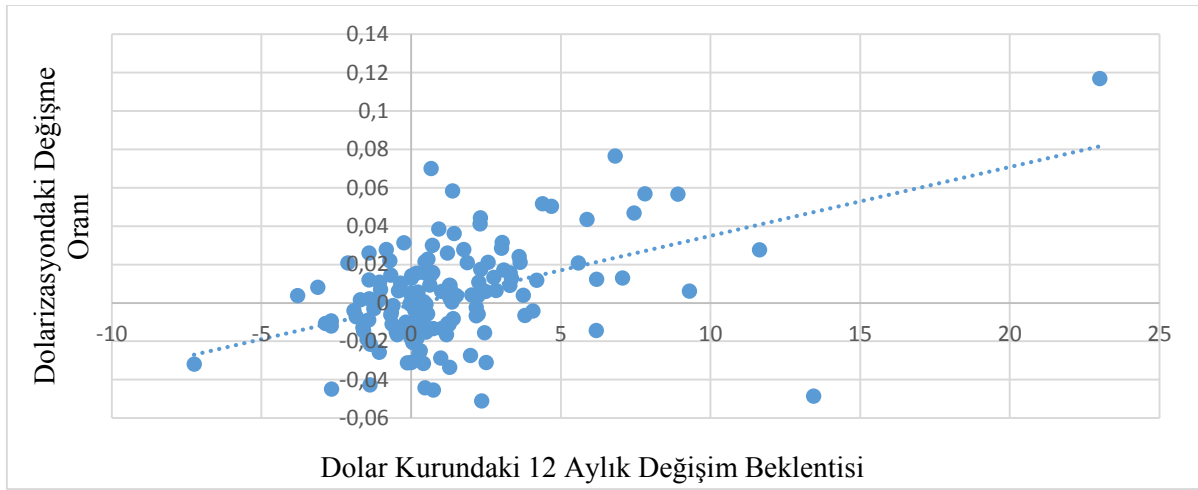


Kaynak: TCMB, EVDS.

2018 yılının yaz aylarından itibaren TL'nin çok değer kaybetmesi ve dolarizasyonda yaşanan artışlar nedeni ile BDDK Ağustos 2018 tarihinde bankaların yurt dışı ile yaptığı bir bacağı döviz, diğer bacağı TL olan para swaplarının ve swap benzeri işlemlerinin, bankaların yasal öz kaynaklarının %25'ini geçemeyeceğini açıklamıştır. Covid-19 Salgını önlemleri kapsamında ise bu kısıtlama 2020 yılının şubat ayında %25'ten %10'a, 12 Nisan 2020'de %10'dan %1'e çekilmiştir. Bu oran en son 25 Eylül 2020 tarihinde tekrar %10'a çekilmiştir (www.bddk.org.tr). Bu swap kararlarıyla Türkiye, Londra swap piyasasına TL vermeyi imkansız hale getirerek yabancıların TL'ye ulaşmalarını engellemek istemiştir. Çünkü bu piyasada yabancılar TL'nin daha da düşeceğini bekledikleri için ellerine TL geçtiği zaman TL'yi satarak TL'nin daha fazla değer kaybetmesine neden olmaktadır. Ancak yerli bankaların döviz

kaynaklarından biri olan Londra swap piyasasının ortadan kalkması, bankaların TCMB ile swap yapmasına neden olarak 2018 yılından sonra TCMB'nin swap yükümlülüklerini artırmıştır. Bu çerçevede TCMB'nin brüt rezervleri artı gözüксе de swap yükümlülüğü çıkarıldığı zaman TCMB'nin net rezervleri 2020 yılıyla birlikte eksi değerlere düşmüştür. İşte bu gelişmeler, 2018 yılından sonra TL'nin değer kaybetmesine ve dolarizasyonun artmasına neden olmuştur. Dolarizasyonun artması ise kurların artış göstermesinde yabancıların değil, yerleşiklerin daha fazla etkili olmasına neden olmuştur.

Grafik 4: Dolarizasyondaki Değişme Oranı ve Dolar Kurundaki 12 Aylık Değişim Beklentisi (2008-2021)



Kaynak: TCMB ve TÜİK.

Görüldüğü gibi Türkiye ekonomisinde sebebi ne olursa olsun yerleşiklerin geleceğe yönelik dövizkuru beklentileri bozulmuşsa yani ulusal paranın değer kaybedeceği beklentisi yerleşmişse dolarizasyon artma eğilimine girmektedir. Yukarıdaki Grafik-4 2008 yılının Eylül ayından 2021 yılının Şubat ayına kadar Türkiye'deki dolarizasyon oranı ile yerleşiklerin 12 ay sonrasına yönelik dolar kurundaki artış beklentisi arasındaki dağılımı göstermek için hazırlanmıştır. Grafiğin dikey eksenini dolarizasyon oranındaki değişme oranını, yatay eksen ise dolar kurundaki 12 aylık değişim beklentisini göstermektedir. Grafik-4'ten de görüldüğü gibi iki değişken arasında pozitif yönde çok güçlü bir ilişki vardır. Bu nedenle Türkiye'de dolarizasyon sorununu çözmek isteyen bir politika demetinin öncelikle beklentiler üzerine yoğunlaşması gerekmektedir.

Türkiye'de 2013-2021 döneminde dolarizasyonun gelişimi ile ilgili olarak yabancı para mevduatının bileşimine bakmak konunun anlaşılması adına daha yararlı olacaktır¹⁰. Bu çerçevede aşağıdaki Tablo-3 hazırlanmıştır. Toplam yabancı mevduat (YP) miktarı, 2013

¹⁰ TCMB tarafından tutulan haftalık para ve banka istatistiklerinin derlenmesinde kullanılan istatistik kavram ve tanımlar, IMF'in "Parasal ve Finansal İstatistikler El Kitabı 2000 (MFSM 2000)" de yer alan kurallara dayanmaktadır.

yılında 162 milyar dolarken 2020 yılının sonunda 263 milyar dolara ulaşmıştır. 2020 yılının sonunda bu miktarın yaklaşık 233 milyar doları mevduat bankalarında bulunurken yaklaşık 30 milyar doları katılım bankalarında açılmıştır. 2013 yılında toplam YP mevduatları içerisinde katılım bankalarının payı yaklaşık %7 iken 2020 yılı itibariyle katılım bankalarının payı yaklaşık %11'lere yükselmiştir. 2020 yılının sonunda mevduat bankalarındaki 233 milyar dolarlık YP mevduatın yaklaşık 208 milyar doları yurtiçi yerleşiklerin mevduatından oluşurken geriye kalan yaklaşık 25 milyar dolar, yurtiçinde yerleşik bankalar, yurtdışında yerleşikler ve yurtdışında yerleşik bankalar tarafından tutulmaktadır. Yurtiçinde yerleşiklerin mevduat bankalarında tuttuğu 208 milyarlık mevduatın yaklaşık %63'ü (131 milyar dolar) gerçek kişiler tarafından tutulurken, geriye kalan yaklaşık %37'lik (77 milyar dolar) kısım tüzel kişiler tarafından tutulmaktadır. Bu oran, 2018 yılı öncesi gerçek kişiler için yaklaşık %60 iken tüzel kişiler için yaklaşık %40'lar civarındaydı. Son birkaç yıldır YP mevduatta gerçek kişilerin payı artış göstermektedir. YP mevduatın para birimi açısından dağılımına bakacak olursak; gerçek kişiler tarafından tutulan mevduatın yaklaşık %52'si dolar cinsinden, %25'i euro cinsinden %20'si kıymetli maden depo hesaplarından ve yaklaşık %3'ü ise diğer para birimlerinden oluşmaktadır. Tüzel kişiler tarafından tutulan mevduatın yaklaşık %54'ü dolar cinsinden, %42'si euro cinsinden %2'si kıymetli maden depo hesaplarından ve yaklaşık %2'si ise diğer para birimlerinden oluşmaktadır. Türkiye'de YP mevduat tutanların para birimi açısından dağılımında dikkat çeken en önemli fark, tüzel kişilerin gerçek kişilere göre altın ve gümüş gibi kıymetli madenlere yöneliminin daha az olmasıdır. Diğer yandan tüzel kişilerin gerçek kişilere göre euro mevduatı açma konusunda daha istekli olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Kanımızca bunun en temel sebebi, tüzel kişilerin YP mevduatı enflasyondan korunmanın yanında yurtdışına yaptıkları ticarete ve yabancı para cinsinden borçları ödemedede bir hedging mekanizması olarak görmeleridir.

Tablo 3: Türkiye’de 2013-2020 Yılları Arası YP Mevduatının Gelişimi (Milyar Dolar)¹¹

Tarih	Toplam YP Mevduatı	Mevduat	Yurtiçi	Gerçek	Tüzel	Katılım
		Bankaları YP Mevduatı	Yerleşikler YP Mevduatı	Kişiler YP Mevduatı	Kişiler YP Mevduatı	Bankaları YP Mevduatı
2013	162	150	127	77	50	12
2014	167	156	132	80	52	11
2015	180	168	142	87	55	12
2016	173	163	137	84	53	10
2017	201	188	154	90	64	13
2018	192	178	148	88	60	14
2019	224	203	175	108	67	21
2020	263	233	208	131	77	30

Kaynak: TCMB, EVDS.

3. Ampirik Analiz

Para ikamesinin zemberek dışlisi etkisi taşıyıp taşımadığını inceleyen çalışmaların birçoğunda para ikamesinin belirleyicileri, Mongardini ve Mueller (2000) ile Us (2003) çalışmalarını takiben genel olarak para talebi denklemi çerçevesinde ele alınmaktadır. Buna göre yerleşiklerin yerli para yada yabancı para tutma arasındaki tercihleri, yerli para cinsinden reel faiz getirisi ile yabancı para cinsinden reel faiz getirisi arasındaki farka, yerli para ile yabancı para arasındaki kurun değerlenme (veya değer kaybı) beklentisine ve enflasyon beklentisine bağlı olarak değişmektedir. Yine Mongardini ve Mueller (2000)’in ve Us (2003)’ün çalışmalarını takiben para ikamesinin asimetric bir ilişki taşıyıp taşımadığını belirlemek için modele bir zemberek dışlisi (ratchet) değişkeni dahil edilmiştir.

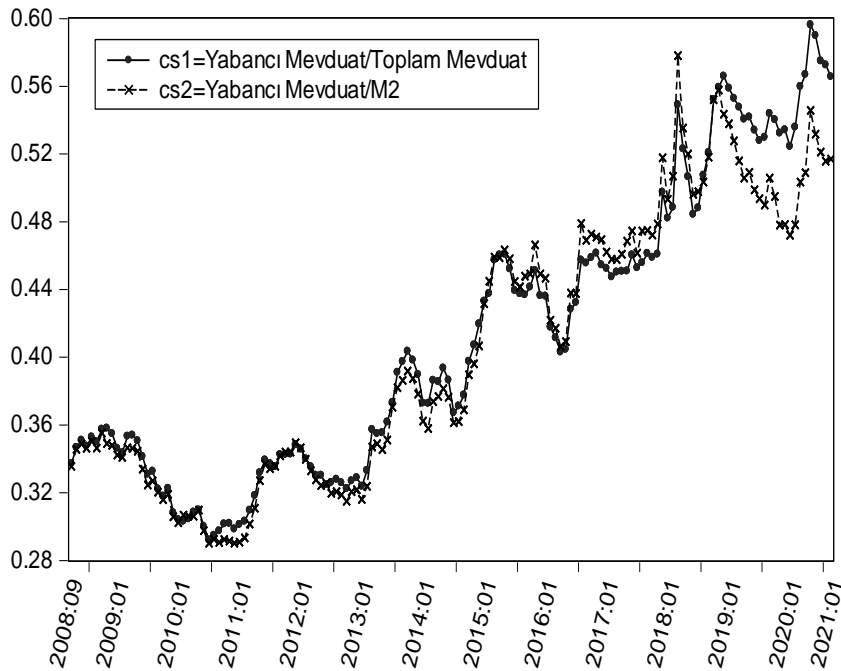
Zemberek dışlisi etkisi (Ratchet effect) olarak da ifade edilen bu durum literatürde, bağımlı değişkenin önemli bağımsız değişkenlerden birindeki değişikliklere asimetric olarak tepki verdiği durum olarak tanımlanmaktadır. Bu etkiyi gösterebilmek için genellikle modele, bu önemli bağımsız değişkenin cari dönem değerinin yanında geçmiş dönem tepe değerlerini içeren değişken de ilave edilmektedir. Bununla birlikte zemberek dışlisi etkisini görebilmek

¹¹ TCMB, 20.02.2014 tarihli değişiklik ile 28 Aralık 2012 haftasına ait verilerden başlamak üzere yabancı para cinsinden mevduat kalemine “Kıymetli Maden Depo Hesapları” verilerini eklemeye başlamıştır. Diğer yandan 25 Şubat 2021 tarihli değişiklik ile 19 Şubat 2021 haftasına ait verilerden başlamak üzere yurt içi yerleşiklerin önceki haftaya göre yabancı para mevduatlarındaki değişim tutarı, “parite etkisinden arındırılmış” olarak yayın kapsamına dahil edilmiştir. Burada ABD doları cinsinden yayınlanan YP mevduat verilerinde EUR/USD ve ONS/USD parite etkisi hesaplamaları uluslararası metodolojiye uygun olarak yapılmakta olup hesaplamalar gerçek ve tüzel kişiler için ayrı ayrı uygulanmaktadır.

için modele zaman zaman bağımlı değişkenin geçmiş dönem tepe değerlerini içeren değişkende eklenmektedir. Bu konudaki ilk çalışma tüketim teorisini ele alan Duesenberry'nin (1952) çalışmasıdır (Mongardini ve Mueller, 2000: 12).

Para ikamesi literatürde genelde iki şekilde tanımlanmaktadır: Yerleşiklerin yabancı para cinsinden mevduatlarının toplam mevduatlar içindeki payını gösteren “dar” tanım ($cs1$) ve yerleşiklerin yabancı para cinsinden mevduatlarının geniş para arzı (M2) içindeki payını gösteren “geniş” tanım ($cs2$). Dikkat edilirse her iki tanımda da yerli para yerine ikame edilen dövizin sadece değer saklama fonksiyonu nedeniyle tercih edildiği varsayılmaktadır (Calvo ve Vegh, 1992: 3-4). Bunun temel nedeni, değişim ve ödünç verme fonksiyonları için talep edilen döviz miktarının ölçülme zorluğudur. Bununla birlikte Türkiye’de yaşanan para ikamesinin temel güdüsü, yerleşiklerin enflasyon baskısından ve servetlerinin değer kaybından kurtulmak gibi görünmektedir. Bu nedenle Türkiye’de yaşanan para ikamesini ve bu konudaki zemberek dışlisi etkisini ölçmek için yerleşiklerin yabancı para cinsinden mevduatlarını kullanmak belirgin bir sorun oluşturmayacaktır. Çalışmada kullanılan yerleşiklerin yabancı para cinsinden mevduatları, toplam mevduatlar ve M2 para arzı değişkenleri TCMB’nin hazırladığı EVDS’den aylık düzeyde 2008 Eylül-2021 Şubat dönemi için alınmıştır. Bu çerçevede elde edilen ($cs1$) ve ($cs2$) değişkenlerinin grafiği aşağıda gösterilmektedir.

Grafik 5: Türkiye’de Para İkamesi

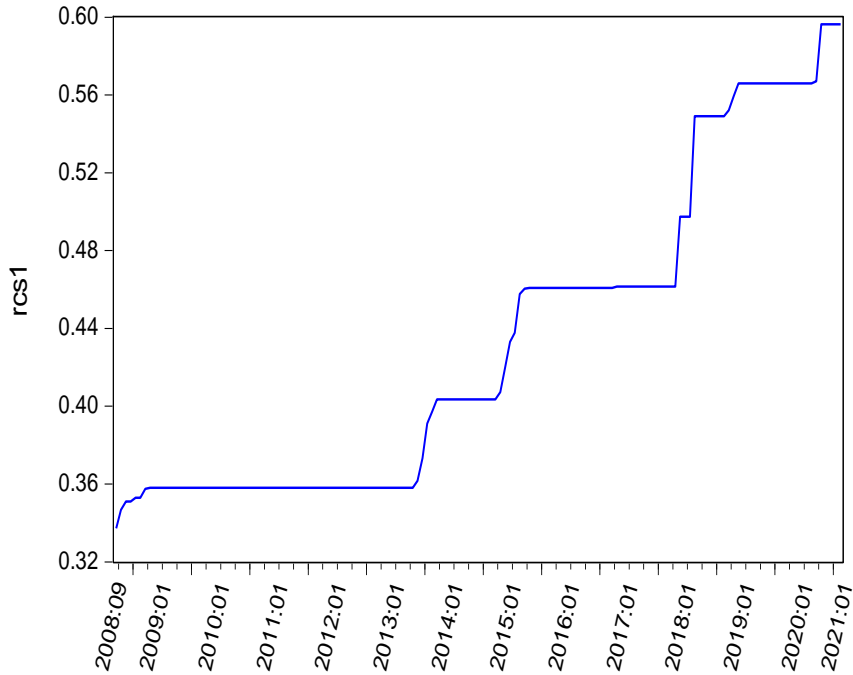


Grafikten de görüldüğü gibi iki seri birbirini yakından takip etmektedir. Sadece 2019 yılı Nisan ayından itibaren bir ayrışma yaşanmaktadır. Ancak bu ayrışmada iki serinin volatilitesi değişmemiş, sadece düzey değerleri farklılaşmıştır. Bu nedenle analizler farklı para

ikamesi göstergeleri ile değil sadece dar tanım olarak ifade edilen ($cs1$) ile yapılacaktır. İktisat literatüründe daha öncede söylendiği gibi para ikamesini belirleyen unsurlar yapısal para talebi denklemi çerçevesinde ele alınmaktadır. Buna göre para ikamesi oranının bağımlı değişken olduğu bir modelde, ilk açıklayıcı değişken TL'nin yıllık reel getirisi ile ABD dolarının yıllık reel getirisi arasındaki fark olacaktır ($ffylr$). Bu değişken TUIK'in "Finansal Yatırım Araçlarının Getirileri" isimli veri seti ile TCMB veri seti olan EVDS'den türetilmiştir. Bu veriye ulaşmak için TL mevduata verilen yıllık reel faizden, dolar mevduata verilen yıllık reel faiz ile reel kur değerlemesi toplamı çıkarılmıştır. Diğer açıklayıcı değişkenler; TL'nin dolar karşısındaki 12 ay sonraki değer kaybı beklentisi ($dep12$) ve kur riskini göstermek üzere döviz kuru ile trendi arasındaki fark ($krisk$) şeklindedir. Bu değişkenler TCMB'nin EVDS sisteminden türetilmişlerdir. Modelde zemberek dışlisi etkisini temsil için para ikamesinin geçmiş dönem tepe değerlerini gösteren değişken ($rsc1$) yer almaktadır. Bu tepe noktasına ait grafikler aşağıda gösterilmiştir.

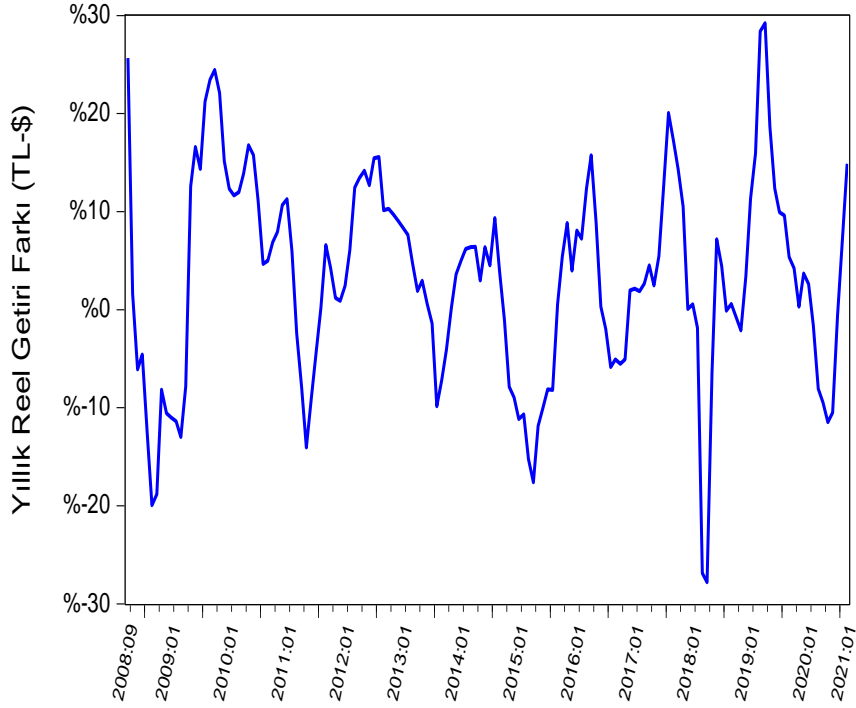
$$rsc1_t = \begin{cases} cs1_t, & t = 1 \\ \max(rsc1_{t-1}, cs1_t), & t \geq 2 \end{cases}$$

Grafik 6: Para İkamesi Tepe Noktaları



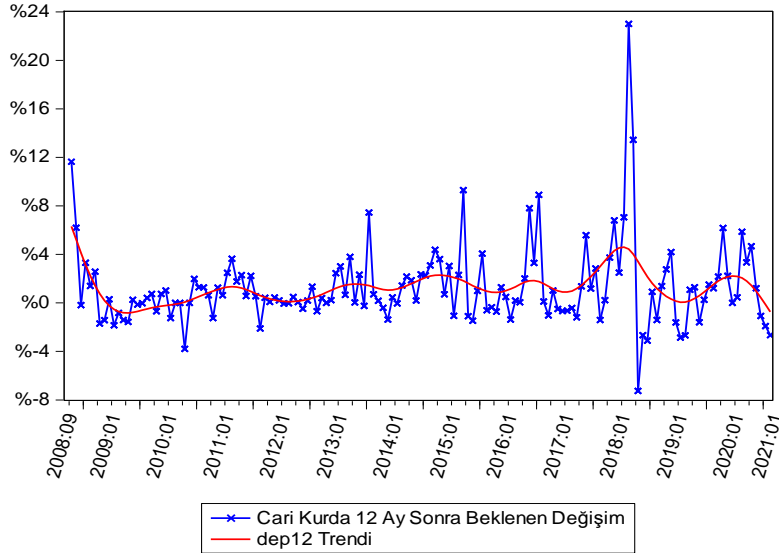
Grafikten de görüldüğü gibi 2014 yılına kadar para ikamesi tepe noktaları yatay bir seyir izlerken, daha sonra 2021 yılı Şubat ayına kadar kademeli olarak artmıştır. TL'nin yıllık reel getirisi ile doların yıllık reel getirisi arasındaki farkı gösteren ($ffylr$) değişkenin gelişimi de aşağıda görülebilir.

Grafik 7: TL ve Doların (\$) Aylık Bazda Yıllık Reel Getiri Oranı Farkı



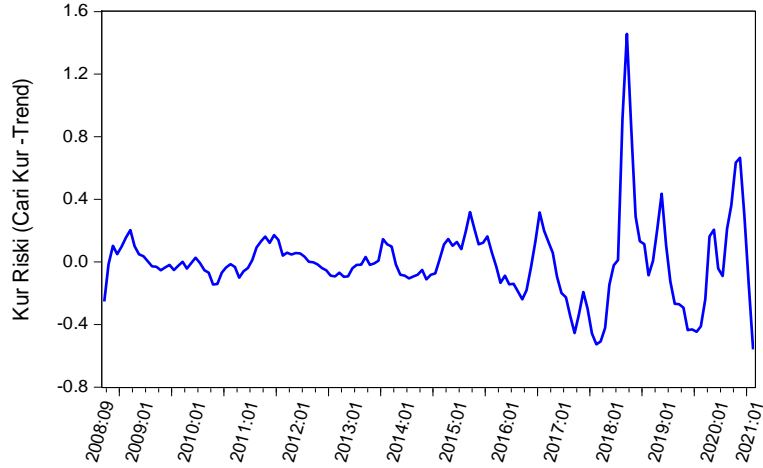
Benzer şekilde yerleşiklerin 12 ay sonraki kur beklentilerinin değişimini gösteren ve TCMB anket verilerinden elde edilen (*dep12*) değişkenine ait grafik aşağıda gösterilmektedir.

Grafik 8: Aylık Bazda 12 Ay Sonraki Dolar/TL Kurunda Beklenen Değişim



Modelde yerleşiklerin artan kur riski nedeniyle döviz mevduatına (veya tersi durumda TL mevduatına) yönelme eğilimlerini görebilmek için kullanılan cari dönem nominal kur değeri ile trendi arasındaki farkı gösteren (*krisk*) değişkeninin gelişimi ise aşağıdaki grafikte gösterilmektedir.

Grafik 9: Nominal Kur Riski



Grafikte gösterilen kur riski değerleri, nominal dolar kurunun, Hodrick-Prescott yöntemi ile hesaplanan devrevi değerlerinden elde edilmiştir. Modelde gerek reel getiri oranları hesap edilirken, gerek 12 aylık beklenen kur değişimleri gösterilirken, gerekse de kur riski belirlenirken ABD doları kullanılmıştır. Bunun temel nedeni yabancı para cinsinden mevduatın genellikle dolar cinsinden tutuluyor olmasıdır. Modelde kullanılan diğer değişkenler; 2008 krizini temsil eden (*dum1*), 2020 yılı Covid-19 Salgını dönemini temsil eden (*dum2*) ve 2018 Yaz dönemine denk gelen ve “Rahip Branson Krizi” olarak tanımlanan dönemi temsil eden (*dum3*) kukla değişkenleridir.

$$\begin{aligned} dum1_t &= \begin{cases} 1, & 2008m09 - 2010m03 \\ 0, & 2010m04 - 2021m02 \end{cases} \\ dum2_t &= \begin{cases} 0, & 2008m09 - 2020m02 \\ 1, & 2020m03 - 2021m02 \end{cases} \\ dum3_t &= \begin{cases} 1, & 2018m05 - 2018m09 \\ 0, & \text{diğer aylar} \end{cases} \end{aligned}$$

Modeldeki değişkenleri tanımladığımızı göre artık tahmin denkleminizi yazabiliriz.

$$(cs1)_t = \alpha_0 + \alpha_1(ffyilr)_t + \alpha_2(dep12)_t + \alpha_3(rcs1)_t + \alpha_4(krisk)_t + \alpha_5(dum1)_t + \alpha_6(dum2)_t + \alpha_7(dum3)_t + \varepsilon_t(1)$$

Bu eşitliklerde (*ffyilr*) değişkeni yani yıllık TL reel getirisi ile dolar yıllık reel getiri farkı yerleşiklerin servetlerini döviz yerine TL olarak tutmasının alternatif maliyeti olarak ele alınabilir. Buna göre TL aylık bazda ABD dolarına göre daha yüksek bir getiriye sahip ise (yani *ffyilr* arttığında) yerleşiklerin TL cinsinden mevduata yönelmeleri dolayısıyla para ikamesinin azalması beklenir. Bu nedenle modeldeki α_1 parametresinin negatif olması beklenmektedir. Ayrıca TL'nin gelecek dönemlerde dolar karşısında değer kaybedeceği beklentisi de (*dep12*'de yaşanacak bir artış) spekülatif bir şekilde dolara olan talebi artıracaktır. Bu nedenle tahmin edilecek denklemlerdeki α_2 parametresinin pozitif değerler alması beklenmektedir.

Tahmin edilecek denklemdeki diğer değişken, para ikamesinde asimetrik bir ilişkinin olup olmadığını gösterecek olan zemberek dışlisi değişkeni olan (*rcsI*) değişkenidir. Zemberek dışlisi etkisi değişkeninin modele dahil edilmesinin iki nedeni bulunmaktadır; ilk olarak incelenen dönemde yukarıdaki grafiklerden de görülebileceği gibi para ikamesinin kademeli olarak artması ve böylece aykırı (outlier) değerlerin etkisini azaltmış olmasıdır. Bu nedenle modele zemberek dışlisi etkisinin dahil edilmesi, enflasyondaki ve ulusal paranın değerindeki dalgalanmalara karşı ekonomik birimlerin öğrenme, strateji geliştirme ve uygulama süreçlerinin de dikkate alınması anlamına gelmektedir. Öte yandan modele zemberek dışlisi etkisinin dahil edilmesi, döviz kuru değişkeni dışında kalan ve geçmişte para ikame sürecini etkileyen tüm değişkenlerin modele dahil edilmesini de sağlamaktadır (Şıklar, vd., 2017:150).

Literatürde zemberek dışlisi etkisini göstermek için faiz farkı veya ulusal paranın değer kaybı beklentilerini gösteren değişkenlerin tepe değerlerinin kullanıldığı çalışmalar da bulunmasına rağmen bu çalışmada zemberek dışlisi etkisini göstermek için biz sadece bağımlı değişkenin tepe değerlerini içeren değişkeni kullanacağız. Bu nedenle zemberek dışlisi etkisinin varlığı durumunda her iki modeldeki α_3 parametresinin pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı olması beklenmektedir. Bu parametrenin negatif olması veya istatistiksel olarak anlamlı olmaması durumunda para ikamesinde zemberek dışlisi etkisinin olmadığı düşünülmektedir. Modelde kullanılan bir diğer değişken kur riskini göstermektedir. Buna göre dolar kuru kendi trend değerinin ne kadar üstünde seyrederse yerleşiklerin kur değişim beklentisi TL'nin değer kazanacağı yönünde (kurun kendi trendine döneceği beklentisi ile) olacak ve dolayısıyla TL mevduata yöneleceklerdir. Tersine dolar kuru kendi trend değerinin ne kadar altında seyrederse, yerleşiklerin gelecekte TL'nin değer kaybı yaşayacağı beklentisi güçlenecek ve bu nedenle döviz mevduatına yöneleceklerdir. Sonuç olarak (*krisk*) değişkeninin katsayısı α_4 'ün negatif olması beklenmektedir.

Son olarak modelde 2008-2010 yılları arasında etkili olan Mortgage Krizinin etkilerini göstermek için (*dum1*), 2020-2021 yıllarında etkili olan Covid-19 Salgını sürecinin etkilerini göstermek için (*dum2*) ve Branson Krizi olarak adlandırılan siyasal krizi göstermek için ise 2018 yılının son ayları için (*dum3*) değişkenlerine yer verilmiştir. Her üç değişkenin de katsayılarının pozitif olması beklenmektedir. Modelde kullanılan değişkenlere ait tanımlayıcı istatistikler aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

Tablo 4: Değişkenlere Ait Özet Bilgiler

	Gözlem	Ortalama	Standart Sapma	Minimum	Maksimum
<i>ffylr</i>	150	3.193267	10.55786	-27.8	29.22
<i>cs1</i>	150	0.411021	0.084954	0.2921	0.5963
<i>dep12</i>	149	1.252764	3.303452	-7.2542	22.9982
<i>krisk</i>	150	-6.67E-07	0.252096	-0.559	1.4569
<i>rsc1</i>	150	0.432501	0.081022	0.3372	0.5963

Modeli tahmin etmeden önce değişkenlerin durağan olup olmadıkları araştırılmalıdır. Serilere ait genişletilmiş Duckey-Fuller (ADF) testi sonuçları Tablo-5'te gösterilmektedir.

Tablo 5: Değişkenlere Yönelik ADF Birim Kök Testleri

Düzye Değerler (Sabit Terimli ve Trendli)			Birinci Derece Farklar (Sabit Terimli ve Trendli)		
	Prob.	Gecikme		Prob.	Gecikme
<i>dep12</i>	0.0000*	0	<i>d(dep12)</i>	0.0000*	2
<i>ffylr</i>	0.0005*	1	<i>d(ffylr)</i>	0.0000*	1
<i>krisk</i>	0.0000*	3	<i>d(krisk)</i>	0.0000*	1
<i>cs1</i>	0.3127	0	<i>d(cs1)</i>	0.0000*	0
<i>rsc1</i>	0.3590	3	<i>d(rsc1)</i>	0.0005*	2

* %1 anlamlılık düzeyinde birim kök yok.

Tablodan da görülebileceği gibi (*dep12*), (*krisk*), ve (*ffylr*) değişkenleri düzeyde durağan yani I(0) iken, (*cs1*) ve (*rsc1*) değişkenleri I(1) yani birinci farkta durağan olabilmektedirler. Modelde kullanılan değişkenlerin tamamı düzeyde durağan olmadıkları için, eş-bütünleşik seriler olup olmadıkları sınıanmalıdır. Ancak serilerin tamamı I(1) veya I(0) düzeyinde durağan olmadıkları için Johansen veya Engle-Granger eş bütünleşme analizi uygulanamamaktadır. Bunların yerine farklı düzeylerde durağan serilerin birlikte kullanılmasına izin veren ARDL modeli kullanılabilir. Engle-Granger eş-bütünleşme modelinde değişkenler arasındaki uzun dönem ilişkisini yakalamak, yani eş-bütünleşik hareket edip etmediklerini ortaya çıkarmak için, değişkenlerin bütünleşme düzeylerinin (integration level) tespit edilmesi gerekmektedir. Engle ve Granger (1987) yaklaşımı bu çerçevede iki aşamalı bir analiz kullanmaktadır. İlk aşamada model EKK ile tahmin edilerek, elde edilen artıkların durağan olup olmadığı test edilmektedir. İkinci aşamada ise ilk aşamada elde edilen hata terimlerinin gecikmelerinden oluşturulan hata düzeltme terimi ile değişkenlerin gecikmeli

farlıları tahmin edilmektedir. Böylece değişkenlerin uzun dönemde bütünleşik olup olmadıkları belirlenmektedir (Kripfganz ve Schneider, 2016).

Engle- Granger modelinde eş-bütünleşme analizi için değişkenlerin birim kök analizlerinin öncelikle yapılması ve tüm değişkenlerin aynı düzeyde (I(0) veya I(1)) durağan olması gerekmektedir. Johansen veya Engle-Granger eş bütünleşme analizleri aynı düzeyde durağan seriler gerektirirken, gecikmesi dağıtılmış oto-regresif (ARDL) modeli I(2) olmadığı sürece, farklı düzeylerde durağan serilerin uzun ve kısa dönem etkileşimini analiz edebilmektedir. Engle-Granger analizinin ilk aşamasında model EKK yöntemi ile tahmin edildiğinden, kısa dönem dinamik etkilerin göz ardı edilmesi nedeniyle sonlu örneklerde yanlış sonuçlar verebilmektedir (Banerjee, vd., 1986: 253-273). Bu nedenle bu aşamada yapılan tahminlerden elde edilen sonuçlarda var olan yanlışlık, ikinci aşamaya da taşınmış olmaktadır. İkinci aşamada elde edilen uzun dönem parametreler için EKK tahmincisinin asimptotik dağılımı normal değildir ve bu nedenle t-istatistiğine dayalı standart çıkarımları geçersiz kılmaktadır. ARDL modelinde ise kısa dönem parametrelerinin EKK tahmincileri \sqrt{T} -tutarlı tahmincilerdir ve asimptotik olarak normal dağılımlıdır. Tüm bunların yanında Engle-Granger modeline ait ön testlerde de yanlış ölçümler yapılabilmektedir. Örneğin değişkenlerin durağanlık düzeyleri veya işaretleri (pozitif veya negatif) yanlış ölçülebilmektedir. Son olarak söz konusu bu eş-bütünleşme modellerinin sağlıklı sonuçlar verebilmesi için uzun dönem seriler kullanılması gerekmektedir. ARDL modeli ise küçük örneklem için de kullanılabilir. Johansen ve Engle-Granger eş-bütünleşme analizlerinin yukarıda anlatılan eksiklikleri nedeni ile farklı düzeylerde durağan değişkenler arasındaki uzun dönem ilişkinin ortaya konabilmesi için Pesaran, vd. (1996), Pesaran ve Shin (1999) ve Pesaran, vd. (2001) çalışmalarında sınır testi ve ARDL model kullanımı önerilmektedir.

ARDL modellerinde iki aşama bulunmaktadır. İlk aşamada değişkenlerin uzun dönemde bütünleşik olup olmadıklarını gösteren sınır (bound) testi yapılmaktadır. Pesaran, vd. (2001) çalışmalarında belirttikleri gibi sınır testi, ortak F istatistiğine dayanmaktadır ve boş hipotezi eş-bütünleşme yok olarak tanımlanan bu testin asimptotik dağılımı normal değildir. Çalışmada ortak F istatistiğini hesap edebilmek için aşağıdaki denklem EKK ile tahmin edilmiştir.

$$\begin{aligned} \Delta cs1_t = & \alpha + \sum_{i=1}^p \beta_i \Delta cs1_{t-i} + \sum_{i=0}^q \varphi_i \Delta ffyilr_{t-i} + \sum_{i=0}^r \omega_i \Delta dep12_{t-i} + \sum_{i=0}^c \rho_i \Delta krisk_{t-i} \\ & + \sum_{i=0}^s \gamma_i \Delta rcs1_{t-i} + \delta_1 cs1_{t-1} + \delta_2 ffyilr_{t-1} + \delta_3 dep12_{t-1} + \delta_4 krisk_{t-1} \\ & + \delta_5 rcs1_{t-1} + \epsilon_t \end{aligned} \quad (2)$$

$$H_0: \delta_i = 0 \quad \text{eş - bütünleşme yok}$$

$$H_1: \delta_i \neq 0 \quad \text{eş - bütünleşme var}$$

Bu denklemdeki β , φ , ω , ρ , ve γ kısa dönem etkileri gösterirken, δ 'lar modelin uzun dönem parametreleridir. Denklemde yer alan p , q , r , c ve s parametreleri gecikme değerleridir ve modelde Schwarz Kriterine göre belirlenmişlerdir. Bu denklemde elde edilen Wald testi F istatistiğinin karşılaştırılması için Pesaran, vd. (2001) çalışmalarında iki sınır değer vermektedirler. Alt sınır değer, tüm değişkenlerin I(0) olduğunu varsayarken, üst sınır değer tüm değişkenlerin I(1) olduğunu varsaymaktadır. Hesaplanan F-istatistiği alt sınır kritik değer altına düşerse, eş-bütünleşme olmadığına dair sıfır hipotezi reddedilemez. Dolayısıyla değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin olmadığına hükmedilir. Tersine, eğer hesaplanan F-istatistiği üst sınır kritik değerinin üstünde ise eş-bütünleşmenin olmadığı boş hipotezi reddedilir. Böylece modeldeki değişkenler arasında eş-bütünleşmenin varlığına hükmedilir. Ancak, hesaplanan F istatistiği alt ve üst sınırlar arasında yer alıyorsa, sonuç belirsizdir (Bawa, vd., 2015:29). Eş-bütünleşmenin varlığı belirlendikten sonra, uygun bir hata düzeltme katsayısı ile gecikmesi dağıtılmış otoregresif model aşağıdaki gibi belirlenir;

$$\begin{aligned} \Delta cs1_t = & \alpha + \sum_{i=1}^p \beta_i \Delta cs1_{t-i} + \sum_{i=0}^q \varphi_i \Delta ffylr_{t-i} + \sum_{i=0}^r \omega_i \Delta dep12_{t-i} + \sum_{i=0}^c \rho_i \Delta krisk_{t-i} \\ & + \sum_{i=0}^s \gamma_i \Delta rcs1_{t-i} + \lambda \varepsilon_{t-1} + \mu_t \end{aligned} \quad (3)$$

4. Tahmin Sonuçları

İlk önce uygun gecikme sayısını bulabilmek için (1) numaralı denklem sabitsiz ve trendsiz bir şekilde EKK ile tahmin edilmiştir.

$$cs1_t = f[cs1_{t-1-L}, rcs1_{t-L}, dep12_{t-L}, krisk_{t-L}, ffylr_{t-L},]$$

Yukarıdaki eşitlikte (L) gecikme operatörüdür ve uygun gecikme sayısı Schwarz Kriteri yardımı ile bulunmuştur. Buna göre ARDL (2, 2, 0, 0, 0) modeli olarak en düşük Schwarz Kriteri değeri veren tahmin sonuçları aşağıdaki tabloda verilmektedir. Tabloda verilmiş olmasına rağmen bu tahmin sonuçlarından elde edilen testlere ve p değerlerine güvenilmemektedir. Bununla birlikte bu modelde elde edilen gecikme değerleri kullanılarak yukarıda verilen (2) nolu denklem çerçevesinde sınır testi gerçekleştirilmiştir. Uygun gecikme değerleri ile tahmin edilen denklemden elde edilen F ve t istatistikleri, Pesaran, vd. (2001)'in çalışmasında verilen tablo değerleri ile kıyaslanmıştır.

Tablo 6: ARDL (2, 2, 0, 0, 0) Modeli Tahmin Sonuçları

Değişkenler	Katsayı	t-istatistiği	<i>p</i>
<i>cs1(-1)</i>	1.074803	13.76	0.000
<i>cs1(-2)</i>	-0.22142	-2.98	0.003
<i>rcs1</i>	0.944015	7.58	0.000
<i>rcs1(-1)</i>	-1.39502	-8.22	0.000
<i>rcs1(-2)</i>	0.592187	4.33	0.000
<i>dep12</i>	0.000758	2.95	0.004
<i>krisk</i>	-0.0095	-2.70	0.008
<i>ffyilr</i>	-0.00033	-3.84	0.000
R ² =0,99 Schwarz Kriteri=-6,80		D-W=2,04 Σε ² =0,007	

Tablo 7: Sınır Testi Sonuçları

	Hesaplanan	%10		%5		%1		<i>p</i>	
		<i>I(0)</i>	<i>I(1)</i>	<i>I(0)</i>	<i>I(1)</i>	<i>I(0)</i>	<i>I(1)</i>	<i>I(0)</i>	<i>I(1)</i>
<i>F</i>	7.992	1.919	3.041	2.307	3.528	3.169	4.577	0.000	0.000
<i>t</i>	-3.955	-1.614	-3.248	-1.944	-3.595	-2.585	-4.249	0.000	0.022

Tablodan hesaplanan F istatistiği %1 düzeyinde, t istatistiği ise %5 düzeyinde Pesaran vd. (2001) çalışmasında hesap edilen I(1) değerlerinden büyüktür. Böylece H₀ yokluk hipotezi reddedilerek değişkenler arasında eş-bütünleşme olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu çerçevede (1) nolu denklemin tahmininden bulunan gecikme değerleri ve (2) numaralı denklem yardımı ile yapılan sınır testi için tahmin edilen denklemden elde edilen hata düzeltme katsayısının (*ec*) da bulunduğu ARDL (2,2,0,0,0) modeli kısa ve uzun dönem katsayıları için aşağıdaki gibi tahmin edilmiştir.

Tablo 8: ARDL Modeli Kısa ve Uzun Dönem Etkiler

Kısa Dönem Katsayılar			
Değişkenler	Katsayı	t-istatistiği	<i>p</i>
<i>d(cs1(-1))</i>	0.219877	2.95627	0.0037
<i>d(rcs1)</i>	0.953166	9.01685	0.0000
<i>d(rcs1(-1))</i>	-0.605379	-4.91927	0.0000
<i>d(dep12)</i>	0.000726	2.97802	0.0034
<i>d(krisk)</i>	-0.008998	-1.37193	0.1723
<i>d(ffyilr)</i>	-0.000305	-2.01851	0.0454
<i>ec(-1)</i>	-0.152333	-5.10251	0.0000
<i>ec=cs1 - (0.9628*rcs1 + 0.0052*dep12 -0.0646*krisk -0.0022*ffyilr)</i>			
Uzun Dönem Katsayılar			
Değişkenler	Katsayı	t-istatistiği	<i>p</i>
<i>rcs1</i>	0.962832	82.08059	0.0000
<i>dep12</i>	0.005170	2.18658	0.0304
<i>krisk</i>	-0.064650	-2.84404	0.0051
<i>ffyilr</i>	-0.002244	-3.45276	0.0007
$R^2=0,57$		$D-W=1,97$	
Schwarz Kriter=-6,78		$\Sigma\varepsilon^2=0,007$	

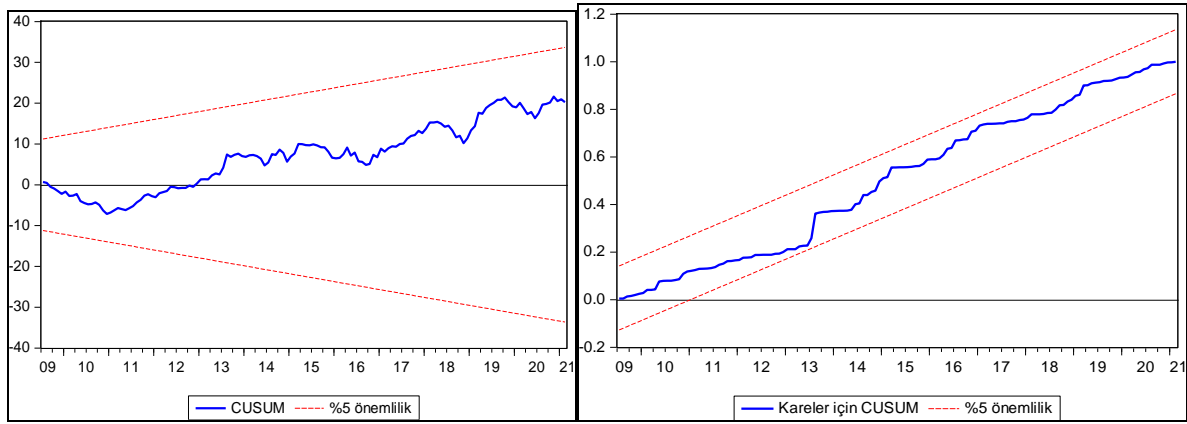
Tahminlere yönelik otokorelasyon ve değişen varyans testleri Tablo-9'da gösterilmektedir.

Tablo 9: (*csI*) Değişkeni İçin Yapılan Tahmin Modeline Yönelik Testler

Breusch-Godfrey Seri Korelasyon LM Testi:			
F	0.432482	Prob. F(2,138)	0.6498
Gözlem*R ²	0.885376	Prob. X ² (2)	0.6423

Değişen Varyans Testi: Breusch-Pagan-Godfrey			
F	2.1592	Prob. F(8,139)	0.0342
Gözlem*R ²	16.3595	Prob. X ² (8)	0.0375

Breusch-Godfrey testine göre kullanılan modelde otokorelasyon bulunmamaktadır. Bununla birlikte değişen varyans olup olmadığını test eden Breusch-Pagan testinin F istatistiği %1 düzeyinde modelde değişen varyans sorunu olmadığını vurgulamaktadır. Son olarak yapılan tahminde kullanılan modelin istikrarlı olup olmadığını gösteren CUSUM testlerine ait grafik aşağıda verilmektedir.

Grafik 10: CUSUM ve CUSUMQ Testleri

Grafikten de görülebileceği gibi CUSUM ve CUSUMQ kare istatistikleri %5'lik önem derecesi bandı içerisinde yer almaktadır. Dolayısıyla bu durum modelin tahmin edilen dönemde yapısal bir kırılma olmadığını göstermektedir.

Uzun dönem katsayıların işaretlerine bakıldığında işaretler beklentilerimiz doğrultusunda çıkmıştır. Yerleşiklerin 12 ay sonrası için TL'nin değer kaybedeceği yönündeki beklentisi arttığında, dolar cinsinden mevduatların arttığını, TL'nin reel yıllık getiri oranının doların reel yıllık getiri oranından daha hızlı arttığı durumlarda dolar cinsinden mevduatların azaldığını, \$/TL kurunun cari değerinin trend değerinden daha yüksek seyrettiği dönemlerde, kurun trend değerine yakınsayacağı beklentisi ile dolar cinsinden mevduatların azaldığını gösteren katsayılar elde edilmiştir. Tüm bunların yanında zemberek dışlisi etkisini gösteren değişken olan (*rcsI*)'in katsayısının pozitif olduğu da gözlemlenmektedir. Böylece uzun dönemde, ele alınan yıllar içinde Türkiye'de para ikamesinde bir zemberek dışlisi etkisinin

yaşandığı sonucuna ulaşabiliriz. Uzun dönem parametrelerin test değerlerine bakıldığında (*r_{cs1}*), (*krisk*) ve (*ffylr*) katsayılarının %1 önemlilik düzeyinde, (*dep12*) değişkeni için tahmin edilen katsayının ise %5 önemlilik düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Bu katsayılara göre örneğin yerleşiklerin 12 ay sonraki \$/TL kurunda bekledikleri %10'luk bir artış bankalarda tutulan dolar mevduatını %0,5 artırırken, TL'nin yıllık reel getirisinde, doların yıllık reel getirisindeki artışa oranla %10'luk bir artış, döviz mevduatlarını %0,2 oranında azaltmaktadır. Tüm bunların yanında döviz mevduatlarının en önemli belirleyicisi, yerleşiklerin geçmiş dönemde ne kadar döviz mevduatı tuttukları olarak görülmektedir. Zemberek dışlisi değişkenin katsayısı 0,96 olarak tahmin edilmiştir. Bu ise para ikamesi konusunda ciddi bir zemberek dışlisi etkisinin bulunduğunu göstermektedir. Uzun dönem katsayılara bakıldığında yerleşiklerin yabancı para mevduat bulundurma güdüsünün, yerli paranın değer kazanıp kazanmama, kur oynaklığı veya enflasyonist baskılardan ziyade, daha önce yabancı para cinsinden mevduat bulundurmaya bağlı olduğu görülmektedir. Yani yerleşikler daha önce yabancı para mevduatına sahip olmuşlar ise TL'nin kısa dönemde reel getirisi daha hızlı artsa ya da doların değer kaybedeceği beklense bile bu mevduatlarını kısa dönemde bozdurmamakta ve uzun dönemde işlem yapmaktadırlar.

Tahmin sonuçlarından çıkan bir diğer gözlem ise uzun dönem etkilerin kısa dönem etkilerden daha büyük olduğudur. Diğer bir deyişle yerleşikler yabancı para mevduatları hakkında daha çok uzun dönemde karar almaktadırlar. Dolayısıyla var olduğu görülen zemberek dışlisi etkisi politika yapıcıların uzun dönem politikaları ile geri çevrilebilir niteliktedir.

Modelin kısa dönem tahmin denkleminde elde edilen (*ec*) katsayısı, düzeltme katsayısı olarak ele alınmaktadır. Kısa dönem tahmin denkleminde göre (*ec*)'nin işareti negatif ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Buna göre (*cs1*)'de oluşacak şoklar 6 ay içinde dengeye gelmektedir. Diğer bir deyişle (*cs1*)'deki bir dengesizliğin %15'i ilk ay içinde giderilmektedir.

Tablo 10: Açıklayıcı Değişkenlerin Uzun Dönem Esneklikleri

Değişkenler	Esneklik
<i>cs1</i>	0,8587
<i>r_{cs1}</i>	0,1496
<i>dep12</i>	0,0021
<i>krisk</i>	0,0000
<i>ffylr</i>	-0,0024

Bağımsız değişkenlerin uzun dönem esneklikleri veya katkıları da yukarıdaki Tablo-10'da verilmektedir. Buna göre zemberek dışlisi etkisi toplam değişimin %15'ini içerirken, uzun dönemde (*ffylr*), (*krisk*) ve (*dep12*)'nin etkileri ihmal edilebilir düzeydedir.

5. Sonuç ve Değerlendirme

İlk olarak 1980'lerde Latin Amerika ülkelerinde ortaya çıkan dolarizasyon, en temel tanımıyla bir ülkede ulusal paranın yerine getirdiği tüm fonksiyonları, başka bir paranın yerine getirmesi durumudur. Dolarizasyon literatürde çeşitli sınıflandırmalara tabi tutulmaktadır. Çalışmada verilen sınıflandırmalar çerçevesinde Türkiye'de yaşanan dolarizasyonun resmi olmayan ya da fiili (*de facto*) dolarizasyon olduğunu söyleyebiliriz. Bu tip dolarizasyon genellikle bir ülkede yerleşik olanların atalet kazanmış ve yüksek enflasyon sebebiyle kullandıkları ulusal paralarına olan güvenlerinin yok olmasıyla ortaya çıkmaktadır. Diğer yandan Türkiye'de yaşanan dolarizasyon, asimetrik özellikler göstermektedir. Diğer bir deyişle yurtiçi yerleşikler yabancı güçlü paraları kullanmayı tercih ederken, diğer ülkeler işlemlerinde TL'yi tercih etmemektedirler.

Dolarizasyon ya da para ikamesi literatürde farklı şekillerde ölçülse de Türkiye'de yaşanan dolarizasyon, çoğunlukla bireylerin finansal servetlerini yabancı para cinsinden tutmaları yönünde olduğu için çalışmada, mevduat dolarizasyonunu gösteren YP mevduatı/Toplam mevduat ölçüm yöntemi kullanılmıştır. Türkiye ekonomisinde 1980 öncesi kambiyo mevzuatı serbest olmadığı için yerleşiklerin döviz işlemleri yapmaları sınırlandırılmıştır. Özellikle 24 Ocak 1980 Kararları'ndan sonra adım adım kambiyo mevzuatının ve sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesi, Türkiye'de yaşanan dolarizasyona zemin hazırlamıştır. Türkiye'de 1980'lerin ortalarından itibaren bankalarda yabancı para cinsinden mevduat açma izni verilmesi ile dolarizasyon süreci başlamıştır. IMF'nin kriterlerine göre bir ekonomide dolarizasyon oranı %30'u aşarsa o ülkede yüksek dolarizasyonun olduğu kabul edilmektedir. Bu çerçevede Türkiye'de yüksek dolarizasyon olgusu, 1990'larla birlikte başlamış ve 2001-2002 kriz sürecinde %57 ile yüksek bir seviyeye ulaşmıştır. Daha sonra ülkede dolarizasyon süreci tersine çevrilebilmiş ve 2011-2012 yıllarında yaklaşık %30'lara indirilebilmiştir. 2002-2012 döneminde dolarizasyon süreci tersine çevrilebilse bile eşik değeri olan %30'un altına indirilememiştir. 2012-2021 yılları arasında ise dolarizasyon tekrar artış trendine girerek 2020 yılının son çeyreğinde yaklaşık %60 gibi tarihi zirvesine ulaşmıştır. Tarihi zirvesine ulaşan dolarizasyonun tersine çevrilebilir olup olmadığının belirlenmesi (zemberek dışlisi etkisi taşıyıp taşımadığı), eğer tersine çevrilebilir nitelikte ise uygulanabilecek politika demetinin belirlenmesi önemli görünmektedir. Bu çerçevede Türkiye'de yaşanan

dolarizasyonun zemberek dışlisi etkisi taşıyıp taşımadığı ve uzun dönem reflekslerinin ne olduğu ARDL modeli kullanılarak test edilmeye çalışılmıştır.

Yapılan ampirik çalışma çerçevesinde Türkiye’de yaşanan dolarizasyonun en azından 2008m09-2021m02 yılları arasında kur beklentileri, alternatif getiri farkları ve cari kur oynaklığı ile uzun dönemde bütünleşik bir ilişki içinde olduğu gözlemlenmiştir. Öyle ki dolarizasyonda yaşanan bir şok sonrası ilk ay dengesizliğin yaklaşık %15’i giderilirken, tekrar dengeye 6 ay sonra dönmektedir. Bu süreler hızlı bir toparlanmayı ifade etmese de yeniden dengeye gelme süreci yavaş da değildir. Yerleşikler TL’nin dolara göre değer kaybettiği dönemlerde dolar cinsinden mevduatlarını artırırken, doların değer kazanacağı beklentisine sahip oldukları anda yine dolar cinsinden mevduatlarını artırmaktadırlar. Benzer şekilde cari kurun kendi trend değerinin altında seyrettiği dönemlerde ise gelecekte TL’nin değer kaybederek, cari kurun trend değerine yakınsayacağı beklentisi ile de dolar cinsinden mevduatlarını artırmaktadırlar. Ancak yapılan çalışmalarda bu etkilerin uzun dönemde aslında çok düşük olduğu gözlemlenmiştir. Yerleşiklerin dolar mevduatı tutma konusunda belirgin bir zemberek dışlisi etkisine sahip olduğu, böylece yabancı para cinsinden mevduatların aslında bağımsız değişkenler ile asimetrik bir şekilde ilişkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Diğer bir deyişle, örneğin yerleşikler doların reel getirisinin TL’nin reel getirisinden daha yüksek olduğu dönemlerde dolar cinsinden mevduatlarını artırırlarken, TL’nin reel getirisinin doların reel getirisinden daha yüksek olacağı beklentisine rağmen dolar cinsinden mevduatlarını azaltmamaktadırlar. Açıktır ki bu türden bir davranış, para ikamesi konusunda ciddi bir zemberek dışlisi etkisi doğurmaktadır.

Yapılan çalışmada bağımsız değişkenlerin para ikamesi üzerinde uzun dönem etkilerinin kısa dönemli etkilerden daha büyük olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Böylece para ikamesinin tersine çevrilmesi politikalarının kısa dönemden ziyade uzun dönemde daha etkin sonuçlar vereceği öngörülmektedir.

Eldeki veriler, Türkiye ekonomisinde oldukça yüksek ve zemberek dışlisi etkisine sahip bir dolarizasyon sorunu olduğunu ortaya koymaktadır. Ülkemizde dolarizasyon daha çok, ulusal paraya güvenin yetersiz olması yüzünden enflasyon ve ekonomideki diğer nedenlerin getirdiği belirsizliklere karşı geliştirilen bir korunma yöntemi olarak öne çıkmaktadır. Uzun yıllar yüksek enflasyonla yaşama nedeniyle elde para tutma maliyetinin yüksekliğinden çekinen yerleşikler, elde tutma maliyeti düşük olan yabancı paraya güvenerek döviz mevduatına yönelmektedir. Türkiye’de yaşanan dolarizasyon süreci kısa dönemli bir süreç olmadığı ve yılların birikimiyle bu denli yüksek dolarizasyon ortaya çıktığı için çözümlerin de uzun vadeli olacak şekilde tartışılması ve ortaya konması gerekmektedir. Bu çerçevede yerleşiklerin

yeniden TL'ye güvenmeleri için TCMB'nin güçlü ve sürdürülebilir bir para politikasını ortaya koyması gerekmektedir. Kredibilitesi yüksek bir programın ortaya konması, kısa vadede dolarizasyonu tersine çevirmese bile artmasının önüne geçeceği için politika yapıcılara uzun vadeli bir programın ortaya konması açısından zaman kazandırmış olacaktır. Son olarak Türkiye'de dolarizasyon sorunun çözümünde ülke ekonomisinin dış ticaret yapısı ve sanayisinin uzun vadeli bir strateji ile dönüşümü, çok önemli bir faktördür. Bu zihniyet yapısının dönüşümü, Türkiye'de sadece dolarizasyon değil pek çok iktisadi sorunun da çözümüne katkı sağlayacaktır. Diğer yandan halk arasında finansal okur yazarlık oranının artırılması ve döviz dışında alternatif yatırım araçlarının yeterince tanıtılması, dövize yatırım yapılmasındaki "katılığı" kıracağına düşünmekteyiz. Geleneksel yatırım araçlarından olan döviz yerine ilk öğretimden itibaren finansal okur yazarlık eğitim ile alternatif yatırımların yeni nesile tanıtılması, para ikamesinin çözümüne bir nebze katkıda bulunabilir.

Kaynakça

- Agenor, P. R. ve Khan, M. S., (1996), "Foreign Currency Deposits and the Demand for Money in Developing Countries", *Journal of Development Economics*, 50(1), s.101-118.
- Ağaslan, E. ve Gayaker, S., (2019), "Türkiye’de Para İkamelinin Belirleyicileri: Doğrusal Olmayan Bir Yaklaşım", *AHBV Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21/2, s.362-387.
- Akçay, C., vd., (1997), "Currency Substitution and Exchange Rate Instability: The Turkish Case", *European Economic Review*, V.41, s.827-835.
- Altinkemer, M., (1990), "Türkiye’de Döviz Piyasası ve Döviz Kurlarının Belirlenmesi", *TCMB Tartışma Tebliği*, Seri No: 9012, s.1-4.
- Artukoğlu, O. S., (2005), *Yurtdışı İşçi Tasarruflarının Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, Banka Sistemi ve Türkiye Ekonomisi Üzerine Etkileri*, (TCMB Uzmanlık Tezi).
- Banerjee, A., vd., (1986), "Exploring Equilibrium Relationships in Econometrics Through Static Models: Some Monte Carlo Evidence", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 48(3), s.253–277.
- Bawa, S., vd., (2015), "Ratchet Effects in Currency Substitution: An Application to Nigeria", *CBN Journal of Applied Statistics*, 6(2), s.19-37.
- Berke, Burcu, (2009), "Tam Dolarizasyonun Makroekonomik Politika Yansımaları", *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, Kış, 8(27), s.126-147.
- Boamah, D., vd., (2012), "Currency Substitution: Evidence from the Caribbean", *Journal of Business, Finance and Economics in Emerging Economies*, 7(1), s.1-20.
- Calvo, G. ve Rodriguez, C. A., (1977), "A Model of Exchange Rate Determination Under Currency Substitution and Rational Expectations", *Journal of Political Economy*, 85(3), s.617-625.
- Calvo, G.A., ve Vegh, C.A., (1992), "Currency Substitution in Developing Countries: An Introduction", *IMF Working Paper*, No:92/40, International Monetary Fund, Washington, D.C.
- Cooper, J. B., (2004), "Dollarization In Theory and Practice", *World Economics*, 5(4), s.79-89.
- Duesenberry, J., (1952), *Income, Savings and the Theory of Consumer Behavior*, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- El-Erian, M., (1988), "Currency Substitution in Egypt and the Yemen Arab Republic: A Comparative Quantitative Analysis", *IMF Staff Papers*, Vol. 35, No. 1, s.85-103.

- Engle, R. F., ve C. W. J. Granger, (1987), “Co-Integration and Error Correction: Representation, Estimation, And Testing”, *Econometrica*, 55(2), s.251–276.
- Hijazeen, I. ve Al-Assaf, A., (2018), “Dollarization in Jordan”, *International Journal of Economics and Financial Issues*, 8(2), s.14-24
- Işık, Sena, (2019), *Dollarization and Bank Performance*, The Graduate School of Social Sciences of METU, Yayınlanmamış Master Tezi, Ankara.
- Karluk, Rıdvan, (1996), *Türkiye Ekonomisi, Tarihsel Gelişim, Yapısal ve Sosyal Değişim* (4.Basım), İstanbul, Beta Yayınları.
- Kripfganz, S. ve D. C. Schneider, (2016), “ARDL: Stata Module to Estimate Auto Regressive Distributed Lag Models”, *Stata Conference Chicago, July29*, https://www.stata.com/meeting/chicago16/slides/chicago16_kripfganz.pdf, (Erişim Tarihi,28 Mart 2021).
- Mogardini, J. ve Mueller, J., (1999), “Rachet Effect in Currency Substitutions: An Application to the Kyrgyz Republic”, *IMF Working Paper, No:99/102*, International Monetary Fund, Washington, D.C.
- Ortiz, G., (1983), “Currency Substitution in Mexico: The Dollarization Problem”, *Journal of Money, Credit and Banking*, 15(2), s.174-185.
- Özen, Aysun E., (2018), “Dolarizasyon Olgusu: Teorik Bir İnceleme ve Türkiye Örneği”, *Ekonomi, Politika & Finans Araştırmaları Dergisi*,3(1), s.101-113.
- Özkul, Gökhan, (2021), “Türkiye’de Finansal Dolarizasyonun Enflasyon ve İstihdam ile Olan Etkileşimi”, *İşletme Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, V.1, s.59-79.
- Pesaran, M. H. ve R. Smith, (1998), “Structural Analysis of Cointegrating VARs”, *Journal of Economic Survey*, 12(5), s.471-505.
- Pesaran, M. H., ve Y. Shin, (1999), “An Autoregressive Distributed-Lag Modelling Approach to Cointegration Analysis”, In *Econometrics and Economic Theory in the 20th Century, The Ragnar Frisch Centennial Symposium*, ed. S. Strøm, Bölüm 11, s.371–413, Cambridge: Cambridge University Press.
- Pesaran, M. H., vd., (2001), “Bounds Testing Approaches to the Analysis of Level Relationships”, *Journal of Applied Econometrics*,16(3), s.289–326.
- Pesaran, M. H., vd., (1996), “Testing for the Existence of a Long Run Relationship,” *University of Cambridge, DAE Working Paper, No. 9622*.
- Ramirez-Rojas, C. L., (1985), “Currency Substitution in Argentina, Mexico and Uruguay”, *IMF Staff Papers*, Vol. 32, No. 4 (December), s.629-667.

- Schuler, K., (1999), “Basics of Dollarization” Joint Economic Committee Staff Report, July, https://www.jec.senate.gov/public/_cache/files/08020552-766a-42c0-bb83-f4a2f94cbdff/basics-of-dollarization-july-1999.pdf, (Erişim Tarihi, 01.04.2021).
- Selçuk, F., (1994), “Currency Substitution in Turkey”, *Applied Economics*, 26(5), s.509-518.
- Sevinç, H., vd., (2016), “Fed’in Faiz Oranı Politikası ve TCMB’nin Politika Faizine Etkileri”, *Sosyal Bilimler Metinleri*, Ocak, s.71-87.
- Şıklar, İ., vd., (2017), “Is There Any Meaningful Ratchet Effect in the Process of Currency Substitution? Evidence from Turkey”, *Business and Economic Research*, 7(2), s.146-162.
- Terzi, H. ve Kurt, S., (2007), “Dolarizasyon, Enflasyon ve Reel Döviz Kuru İlişkisinin VAR Analizi ile Tespiti”, 8. Türkiye Ekonometri ve İstatistik Kongresi İnönü Üniversitesi, Malatya.
- Türkay, Mesut, (2019), “Niceliksel Gevşeme Politikalarının Kamu Maliyesi Etkisi”, *İzmir İktisat Dergisi*, 34(3), s.311-320.
- Udoh, Elijah A.P. ve Udeaja, Elias A., (2019), “Asymmetric Effects of Financial Dollarization on Nominal Exchange Rate Volatility in Nigeria”, *The Journal of Economic Asymmetries*, 19 (June), s.1-7.
- Us, V., (2003), “Analyzing the Persistence of Currency Substitution Using a Ratchet Variable: The Turkish Case”, *Emerging Markets Finance & Trade*, 39(4), s.58-81.
- Xaiyavong, I. ve Toyoda, T., (2016), “Currency Substitution in Laos”, *Asian Economic Journal*, 30(1), s.67-89.
- Yılmaz, M. ve Uysal, D., (2019), “Türkiye’de Dolarizasyon ve Enflasyon İlişkisi”, *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 4(10), s.286-306.

Güney Çin Denizi: Ekonomik ve Stratejik Rekabeti Anlamak

Kerem GÖKTEN*

Geliş Tarihi (Received): 10.05.2021 – Kabul Tarihi (Accepted): 30.11.2021

Öz

Soğuk Savaş'ın sona erişinin ardından ortaya çıkan tek kutuplu dünya düzeninin sona erdiğini ve sistemin çok kutupluluğa doğru evrildiğini ileri süren değerlendirmeler yaygınlaşmaktadır. Liberal dünya düzeninde çözüm bekleyen küresel sorunlar tek bir devletin düzenleme kapasitesini aşmış, bununla birlikte mevcut uluslararası kurumlar kendilerini 21. yüzyılın koşullarına uyarlama sürecini tamamlayamamıştır. Çalışmanın konusu olan Güney Çin Denizi sorunu, küresel ve bölgesel güçlerin çıkarlarının iç içe geçtiği, karmaşık bir sorun alanı olarak kendini göstermektedir. Makalede sorunun başlıca tarafları olan ülkeler arasındaki iktisadi ve politik güç asimetrisi ortaya konmaya çalışılmıştır. Bunun yanı sıra Güney Çin Denizi, Çin ile ABD arasındaki büyük güç rekabetinin en somut biçimde gözlemlendiği bir coğrafyadır. Güney Çin Denizi, Çin için doğal bir savunma kalkanıdır. ABD ise Soğuk Savaş'tan bugüne varlık gösterdiği Batı Pasifik bölgesindeki hegemonik konumundan taviz vermek istememektedir. Güney Çin Denizi sorununun küreselleşmesine doğrudan etkide bulunan ABD ile dünya kapitalist ekonomisinde güç kazanan Çin arasında gerilen ilişkiler kısa sürede onarılacağı benzememektedir. Çalışmada Çin'in, Güney Çin Denizi sorununa yaklaşımının geleneksel jeopolitik değerlendirmelerin aksine çatışmacı olmayacağı, ülkenin sıkı sıkıya eklemlediği liberal dünya düzenine karşı sorumlu bir davranış içinde bulunacağı görüşü ileri sürülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Güney Çin Denizi, Çin-ABD rekabeti, Asya-Pasifik, güç transferi

The South China Sea: Understanding Economic and Strategic Competition

Abstract

The assessments claiming that the unipolar world order that emerged after the Cold War has ended and the system has evolved towards multipolarity is becoming popular. The global problems awaiting solutions in the liberal world order have exceeded the regulatory capacity of a single state, however, existing international institutions could not effectively adapt themselves to 21st-century conditions. The South China Sea dispute, which is the subject of the study, manifests itself as a complex problem area where the interests of global and regional powers are intertwined. This study attempts to reveal the economic and political power asymmetry between the countries that are the major claimants to the dispute. In addition, the South China Sea is a geography where the great power competition between China and the USA is observed in the most concrete way. The South China Sea is a natural defensive shield for China. The USA, on the other hand, does not want to compromise its hegemonic position in the Western Pacific region, where it has existed since the Cold War. The relations between the USA, which has a direct impact on the globalization of the SCS problem, and China, which has gained power in the world capitalist economy, do not seem to be recovered in a short time. In the study, it is argued that China's approach to the SCS problem will not be confrontational, contrary to conventional geopolitical evaluations, and will act responsibly against the liberal world order in which the country is strongly integrated.

Keywords: The South China Sea, China-US competition, Asia-Pacific, power transfer

* Doç. Dr., Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İ.İ.B.F., Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, keremgokten@gmail.com, ORCID: 0000-0002-1876-2412

Giriş

Egemenlik kavramı ve geçirdiği dönüşümler üzerine tartışmalar, II. Dünya Savaşı'nın ardından hız kazanmakla birlikte asıl yoğunlaşmanın 1990'lı yıllarda gerçekleştiği söylenebilir. Egemenlik ve 1990'lar denince akla ideolojik bir söylem olarak küreselleşme gelmektedir. 1970'lerin ikinci yarısından itibaren güçlenen neoliberal akımın dünya tasarımı- Soğuk Savaş'ın bitişinin yarattığı zafer ortamında- küreselleşme kavramı üzerinden mesafe kat etmiştir. O günden bu yana, birtakım iniş çıkışlara ve meydan okumalara karşın sermayenin önündeki engellerin hızla kaldırıldığı, bunun doğal sonucu olarak ulus devlet üzerine tartışmaların sürdüğü bir dönem yaşanmaktadır.

Küreselleşmenin söylemsel gücünün yüksek olduğu dönemde onunla çelişen bir diğer dinamik işlemeye başlamıştır. Oluşan tek kutuplu yeni dünya düzeninin hegemonik gücü Amerika Birleşik Devletleri (ABD); sınırların anlamını yitirdiği, iktisadi ve kültürel etkileşimin geri dönülmez bir biçimde arttığı, kurumsal işbirliklerinin gelişeceği fikrinin dünya kamuoyunun üzerine boca edildiği bir ortamda kendinde devletlerin dış egemenliği, içişlere karışmama, müdahale yasağı gibi uluslararası hukuk ilkelerini ihlal etme gücü bulmuştur. Söz konusu kural ihlalleri Kosova müdahalesi ve 2. Irak Savaşı'nda somutlaşmıştır. Özellikle ikinci müdahale, Birleşmiş Milletler Anlaşması'nın kuvvet kullanma yasağı hükmünün çiğnenmesi pahasına gerçekleştirilmiştir.¹ Böylece dünya 21. yüzyıla birbiri ile bağdaşmaz gözükmele birlikte, aslında küreselleşme söylemini boşa düşüren iki yönelimle girmiştir.

Yukarıda belirtildiği üzere bir yanda hukuki egemenlik yerine fiili egemenliği öne çıkaran ABD'nin askeri tek yanlılığı ve imparatorluk siyaseti yaşama geçirilirken; öbür yanda artan iktisadi etkileşim, gelişen teknolojinin yarattığı ticari ve finansal ağlar sonucu çok taraflı çözüm isteyen meselelerin sayısında artış gözlemlenmiştir. Küresel ekonominin mekânsal yapısı ile modern devlet sistemi arasındaki uzlaşmazlıklar egemenlik anlayışını da değiştirmiştir (Murphy, 1996, s. 107).

İçinde bulunduğumuz yüzyılda terörizmin küreselleşmesi, açık deniz korsanlığı, küresel ekolojik sorunların derinleşmesi, göçmen ve sığınmacı akımlarının artışı uluslararası toplumun önüne önemli sorun alanları olarak çıkmıştır. Ulusüstü kurumlar, dünyayı çepeçevre saran inovasyon ve lojistik ağları, finansallaşma, üretimin mekânsal anlamda ayrıştırılarak çoklu coğrafyalara yayılması ve son döneme damgasını vuran Covid-19 pandemisi gibi bir dizi gelişme ulusal devletlerin düzenleme kapasitelerinin ötesine geçmiştir. Geçtiğimiz yüzyıla ait alışlagelmiş “etkili egemenlik” kriterleri yeterli görülmemektedir. Egemenliğin ülkesel boyutu

sorgulanmakta, “paylaşılmasından” ve “bölünmesinden” söz edilmektedir. Yukarıda sıralanan sorun ve gelişmeler, II. Dünya Savaşı sonrası şekillenen liberal uluslararası düzenin hegemon gücü olan ABD’nin de ekonomik ve ideolojik çözüm yaratma kapasitesinin ötesine geçmiştir. Ulus devletin ve jeopolitik rekabetin geri döndüğüne yönelik bazı göstergelere karşın yukarıda sıralanan sorunların çözümünde uluslararası oydaşma gerekliliği ortadan kalkmamaktadır. Rakiplerine gözdağı verme gayretlerinin ötesinde hiçbir ülke evrensel sorunlara çözüm üretme iddiası ile ortaya çıkamamaktadır. Çeyrek yüzyıllık tek kutupluluk parantezinin kapandığı 21. yüzyıl jeoekonomik dünya düzeni, iktisadi etkileşimin dayattığı işbirliği ile artan iktisadi ve jeopolitik rekabetin beraberinde getirdiği “ulusalcı çıkışlar” arasına sıkışmış durumdadır (Agnew, 2005, s. 438; Delbruck, 2003, s. 34-35; Stacy, 2003, s. 2043).

Bu çalışmada ele alınacak Güney Çin Denizi sorunu, yukarıda sözü edilen iktisadi çıkarlar ile jeopolitik iddiaların kesiştiği bir kavşak noktası olarak dikkat çekmektedir. Bölge üzerinde hak iddia eden taraflar arasında jeopolitik rekabetin yanı sıra güçlü iktisadi ilişkilerin bulunduğunu söylemek yanlış olmaz.

12 Temmuz 2016 günü Lahey Daimi Hakemlik Mahkemesi (PCA), Çin ile Filipinler’in karşı karşıya geldiği davada, Çin’in adı geçen deniz ve kaynakları üzerindeki tarihsel hak iddialarını Birleşmiş Milletler Deniz Hukuku Sözleşmesi (UNCLOS) açısından kabul edilemez buldu. Böylelikle Güney Çin Denizi, herhangi bir devlete ait bir geminin serbestçe seyredebileceği, avlanabileceği bir açık deniz olarak tanımlanmıştır. Çin’in bu denizin kaynaklarından diğer devletlerin yararlanmasını engellemeye dayanak oluşturacak tarihsel kanıtlar sunamadığı ifade edilmiştir. Çin’in söz konusu denizde o güne kadar gerçekleşen yaygın faaliyetleri açık deniz faaliyetleri kapsamında değerlendirilmiştir. Karar bununla yetinmemiş, Çin’in yapay adalar inşa etmek ve Spratly Adaları’ndaki resiflerde deniz dolgusu yapmak suretiyle deniz ekosistemine ve Filipinler’in egemenlik haklarına zarar verdiğini saptamıştır (PCA, 2016, s. 462-463; Keyvan, 2017, s. 257). Bu karar, ABD’nin yanı sıra bu ülkenin kadim müttefiki Filipinler ile çiçeği burnunda müttefiki Vietnam’ın Güney Çin Denizi’ndeki hidrokarbon arama ve balıkçılık faaliyetlerini yasal zemine kavuşturmuştur (Rolf & Agnew, 2016, s. 249, 258).

Çin, PCA’nın meseleyi müzakere ettiği oturumlara hukuki temsilci göndermeyi reddetmekle birlikte karara gecikmeksizin tepki göstermiştir. Dışişleri Bakanlığı yaptırım yetkisi bulunmayan PCA kararını tanımadıklarını ifade etmiştir. Çin egemenlik haklarına ilişkin konularda devletlerarası ikili görüşmeleri adres göstermekte, üçüncü bir tarafın (Batı)

müdahalesinin daha çok anlaşmazlık ve çatışma anlamına geldiği tezini hem iç hem de dış kamuoyunda işlemektedir (Global Times, 2016; Steffens, 2013, s: 96; Pekcan, 2017, s: 55).²

Bu çalışmanın temel problematiği 21. yüzyıl uluslararası politik ekonomisinde Güney Çin Denizi'nin yerini anlamaktır. Güney Çin Denizi sorununu Çin ile deniz üzerinde hak iddiasında bulunan görece küçük ve devlet kapasitesi sınırlı bir grup devlet arasındaki bir sorun olarak ele alınmamaktadır. Uzlaşmazlığın dolaylı tarafı deniz üzerinde hak iddia eden devletler ile müttefiklik ilişkisi içerisinde bulunan ABD'dir. Öte yandan, anlaşmazlığa taraf ülkelerin hak iddiaları çalışmanın kapsamını fazlasıyla aşacak çeşitliliktedir. Amacın bu iddiaları ve yerindeliklerini tartışmak olmaması nedeniyle sorunun temel noktaları hakkında kısa bir bilgi verilecektir. Küresel ve bölgesel boyutları olan bir sorunu ele alan çalışma “soruna taraf bölge ülkeleri arasındaki güç dengesi nedir?” sorusuna iktisadi ögelere yoğunlaşarak yanıt vermeyi amaçlamaktadır.

Bölgedeki güç dengeleri ve devlet kapasitelerinin analizi önemli olmakla birlikte Güney Çin Denizi başta ABD olmak üzere bölge dışı aktörlerin çıkarlarının bulunduğu bir coğrafyadır. “Mevcut hegemonik güç ABD soruna nasıl yaklaşmaktadır?” sorusuna yanıt aranırken ABD'nin bölgedeki etkinliği formel bir jeopolitik mesele olarak ele alınmayacaktır. Çin ve ABD'nin siyasetlerine yön veren dinamikler jeopolitika ile ekonominin kesiştiği bir rekabet sistemi üzerinden analiz edilecektir. Gücün yeniden dağıtıldığı günümüz dünyasında “Çin devlet aklı soruna yalın bir bölgesel hakimiyet mantığı ile mi yaklaşacaktır?” sorusu yanıtı aranan üçüncü sorudur.

1. Güç Kayması Bağlamında Güney Çin Denizi

Güney Çin Denizi, Hint-Pasifik jeopolitiğinde kritik bir öneme sahiptir. 3,5 milyon km² büyüklüğündeki denize Çin'in yanı sıra Kamboçya, Brunei, Endonezya, Malezya, Singapur, Filipinler, Tayvan, Tayland ve Vietnam'ın kıyısı bulunmaktadır (Ek-1). Doğu Asya'nın iktisadi canlanması ile birlikte önemli bir ticari rota haline denizde, yılda 3,4 ila 5,3 trilyon ABD Doları değerinde mal transferinin gerçekleştiği tahmin edilmektedir. Güney Çin Denizi yalnızca kendisine kıyısı olan ülkeler için değil, Japonya ve Güney Kore gibi bölgesel güçler için de jeoekonomik ve jeostratejik öneme sahiptir. Batı Pasifiği ile Hint Okyanusu'nu birbirine bağlayan Güney Çin Denizi, enerji ve hammadde tedariki açısından önemli bir rota olmanın yanı sıra önemli bir deniz ürünleri deposudur. Dünyadaki balıkçı gemilerinin yarısından fazlası Güney Çin Denizi'nde faaliyet yürütmektedir. Daha da önemlisi, adı geçen deniz gün ışığı

görmemiş petrol ve doğalgaz rezervlerine sahiptir (Lowy Institute, 2020a; Rolf & Agnew, 2016, s. 252; Chinapower Team, 2017; Poling, 2019).

Tablo 1 Güney Çin Denizi Ticaretinin Seçilmiş Ülkelerin Toplam Ticareti İçindeki Payı (%) (2016)

Japonya	Çin	Güney Kore	Vietnam	Almanya	İngiltere	ABD	Hindistan	Brezilya
19	39	47	86	9	11,8	5,7	30,6	23,4

Kaynak: Chinapower Team, 2017.

Tablo 1, Güney Çin Denizi'nin dünya ticareti açısından kavşak noktası olduğunu ortaya koymaktadır. Güney Çin Denizi, sadece Çin ve ABD gibi büyük güçler ve bölge ülkeleri için değil, kendisine coğrafi yakınlığı bulunmayan birçok “ağır sıklet” devlet için de kritik önem taşımaktadır. Güney Çin Denizi, ihracat odaklı Çin ekonomisinin dünya mal ticaretine açılan kapısıdır. Çin ihracatının 900 milyar dolarlık bölümü Güney Çin Denizi üzerinden gerçekleştirilmektedir. Bu tutar, adı geçen deniz üzerinden yapılan toplam ihracatının dörtte birinden fazladır (Chinapower Team, 2017).

Güney Çin Denizi'nin özellikle enerji güvenliği çerçevesinde önem kazanması, Asya-Pasifik coğrafyasında İkinci Dünya Savaşı sonrasında iktisadi ve askeri işbirlikleri geliştiren, kurduğu gayri resmi güvenlik çatısının tehdide uğradığı noktalarda dolaylı ve dolaysız zor kullanımına başvuran ABD'yi meselenin tarafı haline getirmektedir. Güney Çin Denizi, küresel hegemonik güç ABD'nin sorunlara çözüm yaratma kapasitesinin ölçümlendiği bir sorun alanı haline gelmiştir. ABD ile arasındaki güç asimetrisini özellikle iktisadi anlamda³ kapatma yolunda olan Çin liderliği, küresel güç dengelerinin kendileri lehine beklediklerinden de hızlı değiştiği düşüncesindedir (Yahuda, 2013, s. 447; Steffens, 2013, s. 92). Son on yıllık zaman zarfında iki ülke sadece Güney Çin Denizi'nde değil; iklim değişikliği, ticaret savaşı ve Covid-19 pandemisi gibi küresel sorunlarda karşı karşıya gelmişlerdir.

Gündeme sıklıkla gelen Güney Çin Denizi anlaşmazlığı, ilk bakışta küresel bir sorun olarak gözükmemekle birlikte, Çin liderliği açısından Deng'in ünlü öğüdünün⁴ tutulabileceği bir alan olmaktan çıkmışa benzemektedir. Çin, Güney Çin Denizi meselesinde anlaşmazlığa taraf Güneydoğu Asya ülkelerini kimi zaman gerginliği arttırarak; ama, çoğunlukla ihtilafli coğrafyaların kaynaklarını birlikte kullanma ve geliştirme söylemini öne çıkararak iki yanlı görüşmelere ikna etmeye çalışmaktadır. ABD'nin uluslararası hukuka gönderme yapması ve

çok taraflı görüşmeleri adres göstermesine tepki göstermekte, bu ülkeyi Doğu Asya'daki bölgesel oluşumların olabildiğince dışında tutmaya gayret etmektedir (Yahuda, 2013, s. 448-451).

2009 yılında Çin'in münhasır ekonomik bölgesi içinde faaliyet yürüten Amerikan gözetleme gemileri, Çin gemileri tarafından taciz edildi. Çin'in bu olaydaki iddiası karasularının ihlaliydi. Çin'in bu adımını ABD-Güney Kore'nin Sarı Deniz'de gerçekleştirdiği ortak tatbikat izledi. Çin Komünist Partisi (ÇKP) liderliği, kıyılarında gerçekleşen Amerikan aktivizmini inişteki bir hegemon gücün kendilerini ürkütme girişimi olarak gördü. Çin o tarihten bu yana, küresel ekonomik güç olmanın da yarattığı ihtiyaçlarla uyumlu olarak egemenlik haklarına yönelik iddiaları savunma konusunda daha yüksek bir profil izlemektedir (Yahuda, 2013, s. 447-449; Cohen, 2010).⁵ İzlenen yüksek profilli politika özellikle deniz kuvvetlerini güçlendirmeye, uzak deniz hareketlarına hazırlıklı olmaya yönelik bir çabaya dönüşmüştür. Bugün Çin Deniz Kuvvetleri, Güney Çin Denizi'nden Arap Denizi'ne kadar uzanan bir coğrafyada boy göstermekte, Kaplan'ın (2014) işaret ettiği deneyim eksikliğini gidermektedir.⁶ Çin'in Cibuti'deki elde ettiği ilk askeri üssün ardından 21. Yüzyıl Deniz İpek Yolu kapsamında Pakistan'ın Gwadar limanına yaptığı yatırımlar, Kamboçya'nın Ream limanına yönelik ilgisi özellikle ABD ve Hindistan'ı tedirgin etmektedir (Fang & Choo, 2019).

Çin'in denizlerdeki artan etkinliği, ilk bakışta iktisadi çıkarlarını güvence altına almaya yönelik caydırıcı önlemler gibi gözükmemektedir. Ancak, tarihsel ve aktüel nedenlerle Çin'in niyetlerinden emin olamayan Güneydoğu Asya ülkeleri bu gelişmelerden tedirgin olmaktadır. Çin'in söz konusu tutumu, "barışçıl yükseliş" olarak tabir edilen yumuşak güç siyasetine tezat oluşturmaktadır. Çin'in sürekli dile getirdiği "kazan-kazan" prensibi bölge ülkelerini yönetenleri bütünüyle ikna edememektedir. Filipinler, Vietnam, Malezya, Endonezya; ABD ve Japonya ile diplomatik, askeri ilişkilerini sıcak tutma siyasetini sürdürmektedir (Hayton, 2017, s. 154; Nie, 2016, s. 433).

Çin Halk Cumhuriyeti'nin Güney Çin Denizi üzerindeki iddiaları esas olarak 70 yıl öncesine dayanmaktadır. Hatta Çin'in deniz üzerindeki hak iddialarını temsil eden dokuz çizgili harita milliyetçi Kuomintang hükümeti tarafından İkinci Dünya Savaşı öncesinde dolaşıma sokulmuştur (Kaplan, 2014). Çin hükümeti, UNCLOS'a taraf olmasının ardından tarihsel iddialarını detaylandırmıştır. Bu gelişmeyi 1998 yılında 200 deniz millik münhasır ekonomik bölge ilanı izlemiştir (Yahuda, 2013, s. 450).

Çin ile denize kıyısı olan ülkeler arasındaki güvensizliğe temel oluşturan gelişmeler esas itibarıyla Çin'in son elli yılda giriştiği askeri eylemlerdir. Çin, 1974 yılında Paracel Adaları'nın iktidarı çözülmekte olan Güney Vietnam hükümeti tarafından kontrol edilen kısmını ele geçirmiş, adalar grubu üzerinde tam hakimiyet sağlamıştır. Çin, bir diğer ihtilafli küçük adalar grubu olan Spratly Adaları'nın bir bölümü üzerinde 1988'de Vietnam ile çatışmaya girerek, 1994 yılında ise Filipinler'e karşı bir oldubitti yaratarak egemenlik kurmuştur. Bunlara ek olarak, 2012 yılında Filipinler'in münhasır ekonomik bölgesi içinde kalan Scarborough Adacığı'na el konmuştur. Çin sözü geçen küçük kara parçalarında askeri güç bulundurmakta yetinmemiştir. Özellikle 2013 yılı sonrasında yoğunlaşan resif ve kayalıkların deniz dolgusu yoluyla adalara dönüştürülmesi, Fiery Cross⁷ ve Mischief resiflerinde inşa edilen pistler gerilim yaratmaktadır. Çin'in bu hamleleri “anlaşmazlığı askerileştirmekle” suçlanmasına neden olmaktadır (Yahuda, 2013, s. 450; Poling, 2019; Nie, 2016, s. 423; Rolf & Agnew, 2016, s. 256-257). Çin devleti ise yarım yüzyıla yayılan genişlemeci adımlarına karşın Filipinler'in kontrolünde bulunan bazı adacık ve resiflerde bu ülkeyi işgalci olarak tanımlamaktadır (Hua, 2014).

Sorunu daha çetrefilli hale getiren bir diğer unsur temelleri Çin'in haraç sisteminden⁸ miras kalan “tarihsel” iddialarındaki belirsizliklerdir (Yıldırım, 2020, s. 201). Dokuz çizgili harita Güney Çin Denizi'nin yüzde 85'ini kapsamaktadır (Manning & Cronin, 2020). Çin hükümeti denizin tümü üzerinde değil, çizgiler arasında kalan adalar üzerinde egemenlik iddiasında bulunduğunu bildirmiştir. Ancak, Çin'in insan yaşamının bulunmadığı kayalık ve resifleri hukuksal taleplerine dayanak yapma olasılığı, münhasır ekonomik bölge hesabında esas alınacak kıyı kenar çizgisini belirlemeyi güçleştirmektedir. Dokuz çizgili harita ile nelerin talep edildiği konusundaki belirsizlik, özellikle son iki yılda Çin ile Vietnam, Filipinler, Malezya arasında petrol arama krizleri çıkmasına⁹ ve “balıkçılık kovalamacalarına” neden olmakta, taraflar birbirlerini tek taraflı eylemlerde bulunmakla suçlamaktadır (Yahuda, 2013, s. 451, 453, Manning & Cronin, 2020).

Güney Çin Denizi'nin hegemonik geçiş tartışmaları açısından kazandığı anlamın ortaya konmasının ardından sorunun doğrudan tarafları arasındaki politik-iktisadi ilişkiler üzerinde durulabilir.

2. Güç Asimetrisi

Güney Çin Denizi üzerinde irili ufaklı iddiaları bulunan on devlet bulunmakla beraber uluslararası kamuoyunun gündemini meşgul eden gerginlikler üç devleti işaret etmektedir: Çin,

Vietnam ve Filipinler. Adı geçen ülkeler arasında iktisadi ve askeri alanlar başta olmak üzere önemli bir güç asimetrisi bulunmaktadır. Bu bölümde söz konusu ülkeler arasındaki iktisadi güç asimetrisi ortaya konmaya çalışılacak, eşitsiz kaynak ve yeteneklerin söz konusu olduğu koşullarda Çin'in kendisi açısından optimal sonuçları elde edip edemeyeceği tartışılacaktır.

İlk olarak ülkelerin ekonomik büyüklüklerine bakılabilir. 2019 yılı itibariyle 14,3 trilyon dolarlık büyüklüğe erişen Çin, uzun süredir sahip olduğu dünyanın ikinci büyük ekonomisi olma hüviyetini sürdürmektedir. Buna karşılık Filipinler'in GSYH'si 376,8 milyar dolar, Vietnam'ınki ise 262 milyar dolardır. Ekonomilerin genel büyüklüğü birbirlerine oranlandığında çarpıcı bir dengesizlik ortaya çıkmaktadır. Filipinler ekonomisi Çin ekonomisinin yüzde 2,6'sı, Vietnam'ınkinin ise yüzde 1,8'idir. Bununla beraber kişi başı GSYH ülkelerin iktisadi refahını kıyaslamak açısından daha anlamlı sonuçlar sunmaktadır. Çin, 2019 rakamlarına göre cari dolar kuru üzerinden 10.261 ABD Doları kişi başı gelire sahiptir. Yüksek orta gelir grubuna ait bir ülke olan Çin'in kişi başı geliri, düşük orta gelir grubunda bulunan Filipinler'in 3, Vietnam'ın 3,8 katı kadardır.¹⁰ Bu ülkeler ile Çin arasındaki makas son yirmi yılda açılmış durumdadır.¹¹

Adı geçen ülkelerin iktisadi büyüklükleri ve göreceli refah farklılıklarına ilişkin verilerin ardından birbirleri ile olan iktisadi ilişkileri üzerinde durulabilir. Bu aşamada dolaysız sermaye yatırımları, dış ticaret ilişkileri ve turizm gündeme gelecektir. Tablo 2, 2005 sonrasında etkin bir biçimde hayata geçirdiği “going out” stratejisi ile Almanya, Japonya ve ABD ile birlikte dünyanın en büyük dolaysız sermaye yatırımcıları arasına giren Çin'in, Filipinler ve Vietnam'a gerçekleştirdiği yatırımları içermektedir. Bu ülkelere yönelen dolaysız sermaye yatırımı tutarı, Çin menşeli firmaların dünya çapında gerçekleştirmiş olduğu yatırımlar içinde önemli bir paya sahip görülmemektedir. Coğrafi yakınlık avantajına karşın Filipinler, Çin dolaysız sermaye yatırımları stoğundan %0,6 pay alabilirken, Vietnam'ın payı %1,2 ile Güneydoğu Asya ülkeleri içinde görece iyi bir konumdadır.¹²

Çin menşeli dolaysız sermaye yatırımlarına ev sahibi ülkeler gözüyle bakıldığında bu yatırımların önem derecesi ve ağırlığı değişmektedir. Çin her ne kadar doğrudan sermaye ihracına geç başlamış bir ülke olsa da, bu ülke yatırımlarının Filipinler'e yönelen dolaysız sermaye yatırımları içindeki payı 2019 yılı için %13,8, GSYH içindeki payı ise %1'dir. Çin'in Vietnam'ın ev sahipliği yaptığı dolaysız sermaye yatırımları içindeki payı %15,1'e erişmekle birlikte GSYH içinde payı %0,5 dolayındadır. 2017 itibariyle Çin sermayesinin artan görünürlüğü Filipinler'in geleneksel dolaysız sermaye yatırımcıları olan Japonya ve ABD'yi

zorlar hale gelmiştir. Vietnam’da ise Çin dolaysız sermaye yatırımları Güney Kore, Japonya ve Malezya’yı izlemektedir. Çin kamu ve özel şirketlerinin söz konusu ülkelere gerçekleştirdikleri dolaysız yatırımlar özellikle 2015’e kadar ağırlıklı olarak enerji sektöründedir. Son yıllardaki azalışa karşın Çin menşeli toplam doğrudan sermaye ihracı içinde enerjinin payı Filipinler için %71,6; Vietnam için %61,5 olmuştur. Söz konusu oranlar, enerji sektörünün Çin sermayesinin küresel yatırımları içindeki payından (%35,8) hayli yüksektir. Dikkati çeken diğer sektörler Filipinler için teknoloji, ulaştırma, gayrimenkul iken Vietnam için metal ve ulaştırma’dır.¹³

Tablo 2. Çin’in Filipinler ve Vietnam’a Dolaysız Sermaye Yatırımları (Milyar ABD Doları)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Toplam
Filipinler	0	0	1,58	0,69	0,60	0	0,35	0,60	1,21	0	0,87	1,78	1,2	3,32	12,2
Vietnam	0,76	0	1,52	2,69	3,91	3,68	2,69	1,24	0,21	3,52	0,32	1,5	1,01	1,35	24,4

Kaynak: The China Global Investment Tracker veritabanından yararlanılarak oluşturulmuştur.

*100 milyon ABD Doları’nın altındaki tutarlar raporlanmamakta, ilgili yıla ait dolaysız sermaye yatırım tutarı 0 olarak verilmektedir.

Güney Çin Denizi gerginliğinde öne çıkan üç ülkenin dış ticaretine göz atıldığında daha çarpıcı bir dengesizlik ile karşılaşmaktadır. Dolaysız yatırımlar ile kıyaslandığında hem tutarların büyüdüğü hem de söz konusu iki “orta gücün” Çin piyasasına olan bağımlılığının arttığı görülmektedir.

Tablo 3’de Çin’in, Filipinler ve Vietnam ile olan 2019 yılı dış ticareti görülmektedir. Tablo aynı zamanda bu ülkelerin Çin ile dış ticaretini izleme olanağı sunar. Çin her iki ülke karşısında da dış ticaret fazlası vermektedir. Çin’in dünya ülkelerinin tamamına yakını karşısında dış ticaret fazlası verdiği göz önüne alındığında bunda şaşılacak bir şey yoktur. 2010 yılında yürürlüğe giren ASEAN-Çin Serbest Ticaret Anlaşması (ACFTA)’nın bu trendin pekişmesinde etkili olduğu belirtilmelidir. Filipinler’in Çin’e yaptığı dış ticarete ihracatın ithalatı karşılama oranının %50’nin altında seyretmesi dikkati çekmekle beraber, burada asıl önemli olan ülkelerin birbirlerinin toplam dış ticaretleri içerisindeki ağırlıklardır. Filipinler’in toplam ihracatı içerisinde Çin’in payı %28,7’dir. Oysa Çin’in toplam ihracatı içinde Filipinler’in payı %1,6’dır. İthalata bakıldığında durum değişmemektedir. Çin, Filipinler için dramatik öneme haiz bir ithalat merkezidir. Ülke ithalatının %36,1’ini Çin’den gerçekleştirmektedir. Çin’in ithalatı içerisinde Filipinler’in ağırlığı ise ihmal edilebilecek düzeyde gözükmemektedir (%0,97).¹⁴

Tablo 3. Çin'in Filipinler ve Vietnam ile dış ticareti (2019, Bin ABD Doları)

	İhracat	İthalat
Filipinler	40.758.536	20.169.743
Vietnam	98.004.333	64.078.465

Kaynak: ITC, 2020.

Ülkeler arasındaki ticari ilişkilere ürün grupları bazında bakıldığında şu unsurlar öne çıkmaktadır. Çin'in Filipinler ile olan ihracatında öne çıkan ürün grupları mineral yakıt ve yağlar, demir çelik ve pamuktur. Ancak, Filipinler'e ihracatın ilgili mal grubuna ait toplam ihracat içerisindeki payı fazla büyük değildir. Çin'in toplam mineral yakıt ve yağ ihracatının %7'si, toplam demir-çelik ihracatının %5'i, toplam pamuk ihracatının %7'si Filipinler'e gerçekleştirilmektedir. Öne çıkan mal gruplarından elde edilen ihracat geliri 6,5 milyar dolardır. Bu tutar Çin'in toplam ihracatının %0,3'üdür.

Çin'in Filipinler'den ithalatı içinde en önemli ürün grupları nikel, yenilen meyveler ve sert kabuklulardır. Bu ürün gruplarına ait toplam ithalat içinde Filipinler'in payı sırasıyla %37 ve %6'dır. Yenilen meyveler ve sert kabukluların alt kırılımında muz ithalatı dikkati çekmektedir. Çin, muz ithalatının yarıdan çoğunu Filipinler'den yapmaktadır. Ancak, bir nikel ile kıyaslandığında ikamesinin pek güç olmaması nedeniyle muz ticareti Filipinler'den ziyade Çin için bir avantaj olmuşa benzemektedir. Çin, 2012 yılında yaşanan Scarborough gerginliğini izleyen ay içerisinde Filipinler'e yönelik bir ekonomik yaptırım politikası hayata geçirmiştir. Muz ticareti ve turizm bu ekonomik yaptırım uygulamasında öne çıkan alanlar olmuştur. Çin bu politikasını Güney Çin Denizi sorunu ile ilintilendirmemiş, sağlık standartlarını öne çıkarmıştır. Gerginliğin yatışmasında Filipinli muz tacirlerinin hükümetleri üzerinde kurduğu baskının da etkili olduğu ileri sürülmektedir (Ravindran, 2012, s. 109-110; Steffens, 2013, s. 96).

Filipinler'in dış ticaret alanında Çin karşısındaki konumu muz ticareti örneğinde açıkça görüldüğü üzere önemli bir bağımlılık içermektedir. Filipinler'in toplam ihracatında Çin'in payı elektronik makine ve ekipman grubunda %30, nikelde %93, bakırda %52, mekanik cihaz ve aletlerde %40, meyvelerde %29'dur. Filipin nikel ve bakır ihracatının yöneldiği ana pazar Çin'dir. Bununla birlikte Filipin bakır sektöründeki Çin yatırımları bir karşılıklı bağımlılığa işaret etmektedir (Ravindran, 2012, s. 117). İthalatta ise Filipinler'in demir-çelikten eşya, mineral yakıt ve yağlar, demir-çelik, telekomünikasyon ekipmanları, mobilya gibi mallarda Çin'e bağımlılığının olduğu görülmektedir. Özellikle demir çelikten eşya ve mineral yakıt-

yağlar grubu son beş yılda dış ticaretin hızlı büyüdüğü alanlar olarak dikkat çekmektedir. Bu noktada hizmet ticareti için parantez açılması yararlı gözükmektedir. Çin'den gelen turistler Filipinler ekonomisi için her geçen yıl daha önemli olmaktadır. 2016 yılında bu ülkeye gelen turistlerin %11'i Çinli iken, bu oran 2018'de %17,5'e yükselmiştir. Filipinler için oldukça önemli olan bu döviz kaynağı, ülkeyi 2012 yılındakine benzer bir yaptırım karşısında kırılgan kılmaktadır (UNWTO, 2019).

Çin'in Vietnam'a olan ihracatında örme eşyalar, meyve, sebze, pamuk, demir çelik dikkati çekmektedir. Örneğin Çin gıda sektörünün gerçekleştirdiği toplam meyve ihracatının %23'ü Vietnam'a yönelmektedir. Sebzeler için bu oran %18'dir. Oransal açıdan yukarıda sayılan mal grupları kadar önemli gözükmesine Vietnam'a ihraç edilen elektrikli makine ve cihaz tutarı 30 milyar doları aşmaktadır. Çin'in Vietnam'dan gerçekleştirdiği ithalatta ise pamuk, ayakkabı, örme giyim gibi emek yoğun ve düşük katma değerli mallar öne çıkmaktadır. Bu durum küresel kapitalizme eklemleme programı izleyen Vietnam'ın uluslararası işbölümündeki konumu ile tutarlıdır. Adı geçen mallar Çin tarafından başka pazarlardan kolayca temin edilebilecek niteliktedir.

Vietnam'ın Çin ile dış ticareti bağımlılık örüntüleri gösterir. Vietnam'ın toplam ihracatı ve ithalatı içinde Çin'in payı sırasıyla %20,1 ve %36,1'dir. Ülke elektrikli makine ve cihaz ithalatının %39'unu, demir çelikten eşya ithalatının %64'ünü, mobilya ithalatının %85'ini, sebze ithalatının %94'ünü Çin'den gerçekleştirmektedir. İhracatta ise öne çıkan mal grupları pamuk, kauçuk, organik kimyasal, çimento ve elektrikli makine ve parçalarıdır. Ülke pamuk ihracatının %78'ini, kauçuk ihracatının %38'ini, organik kimyasal ihracatının %65'ini Çin'e gerçekleştirmektedir.¹⁵ Çin'i anımsatan bir piyasa reformu süreci içerisindeki Vietnam, Çin açısından yükselen bir hammadde tedarikçisidir.

Güney Çin Denizi anlaşmazlığında öne çıkan üç ülke arasındaki iktisadi ilişkilerin boyutu birtakım soruları akla getirmektedir: Sermaye ve pazar bağımlılığı ülkelerin meseleye yaklaşımında önemli değişikliklere neden olabilir mi? Anlaşmazlığın derinleşmesi halinde Çin'in izleyebileceği iktisadi öğeleri ağır basan bir sert güç politikası hedef ülkelerde ne tür bir etki yaratır? Güney Çin Denizi sorunu, taleplerin bağdaşmazlığı ve iç kamuoyu baskısı gibi nedenlerle kontrollü bir çözümsüzlük içinde yönetilebilir mi?

Çin'i son yıllarda gündeme getiren en önemli iktisadi gelişme olan dolaysız sermaye yatırımlarının Filipinler ve Vietnam ile olan iktisadi-politik ilişkilerinde önemli bir ağırlığa sahip olduğunu söylemek güçtür. Coğrafi yakınlığa, hatta Vietnam ile sistemsel yakınlığa

karşın bu iki ülkenin Çin sermayesi için gözde pazarlar olduğu söylenemez. Çin menşeli dolaysız yatırımlar, öteden beri kalkınma güçlükleri ve sermaye yetersizliği ile boğuşan Filipinler ve Vietnam için önemsiz olmamakla beraber hayati değildir. Çin'in dolaysız sermaye yatırımları üzerinden güçlü bir baskı yaratması, hedef ülkelere bölgesel isteklerini kabul ettirmesi pek olanaklı görünmemektedir.¹⁶

Dış ticaret ise Filipinler ve Vietnam için pazar bağımlılığı riski taşımaktadır. Her iki ülke de ithalatlarının üçte birinden fazlasını Çin'den gerçekleştirmektedir. Her iki ülkenin sanayi sektörleri Çin'den ithal edilen ara mallara şiddetle ihtiyaç duymaktadır. Vietnam'ın gıda alanında da ithalat bağımlılığı dikkat çekmektedir. İhracatta gözlemlenen pazar bağımlılığı daha az olmakla birlikte, Çin'in ekonomik yaptırımlarının sonuç alıcı niteliği Filipinler örneğinde görülmüştür. Hizmet sektörü açısından bakıldığında Filipinler ve Vietnam'ın ağırladığı turistlerin beşte birine yakının Çinli oldukları görülmektedir. 2018 itibariyle seyahatturizm sektörünün milli gelirdeki payı Filipinler için %8,7; Vietnam için %5,9'dur. Seyahatturizm sektörünün toplam istihdamdaki payı Filipinler'de %24, Vietnam'da %9,1'dir (The World Bank, 2020b; World Travel and Tourism Council, 2020). Turizmin Çin açısından güçlü, yaşama geçirilmesi kolay bir yaptırım silahı olduğu açıktır.

Çin, Filipinler ve Vietnam arasındaki anlaşmazlıkların hangi yöne evrilebileceği konusunda muhtelif senaryolar üretilebilir. ABD gibi küresel, Japonya gibi bölgesel güçlerin önemli çıkarlarının bulunduğu bir sorunda tarafların -bu taraflardan biri Çin bile olsa- kendileri açısından maksimum faydayı elde etmesi güç gözükmemektedir. Çin için en iyi senaryo Güney Çin Denizi üzerindeki tüm bölgesel iddialarının kabul edilmesi ve denizin sunduğu zenginlikler üzerinde mutlak bir kontrol olacaktır. Tek taraflı eyleme dayalı bu senaryonun gerçekleşmesi; ABD, Japonya, ASEAN gibi güç merkezleri ile yaşanacak büyük bir çatışma ve gerginlikten başarıyla çıkılması ile söz konusu olabilecektir. Güç dağılımındaki pozisyonu iyileşmekle birlikte, gücünü iyi tahlil eden ve revizyonist dış politika izlemeyen ÇKP iktidarının dünya barışını ve kendi varlığını tehdit edecek bu hamleyi göze alması mümkün gözükmemektedir. Filipinler ve Vietnam'ın ise Çin'in askeri yerleşimlerinin bulunduğu adaları terk etmesini, ilan edecekleri 200 millik münhasır ekonomik bölge üzerindeki kontrollerini tanınmasını ummadıkları açıktır. ABD ve Japonya'nın bölgeye olan ilgileri, dengeleri değiştirecek bir müdahalede bulunmayı göze alacakları anlamına gelmemektedir (Hendler, 2013, s. 332).¹⁷ Özellikle Trump döneminde kendini gösteren bu gerçekliğin farkında olan Vietnam ve Filipinler; Çin ile olan iktisadi bağlarını gözetecek, ABD-Çin sürtüşmesinin açık tarafı olmayacaklardır (Yahuda, 2013, s. 458; Narine, 2018, s. 54).

Orta güçler olarak nitelenen ülkelerin büyük güçler arasındaki çatlaklara oynamaları, Güney Çin Denizi sorunu özelinde de görülmekle birlikte stratejik denge politikasının uzun yıllar boyunca sürdürülebilirliği bulunmamaktadır.¹⁸ Üçgen diplomasisi, Filipinler ve Vietnam'a Çin karşısında bir korunma sağlamakla birlikte sorunu ertelemekten başka bir netice yaratmamaktadır. Filipinler'in Lahey'deki mahkeme zaferi, Çin'in *de facto* kontrolü karşısında bir şey ifade etmediği gibi sorunun çözümünde ilerleme kaydedilememesinin yarattığı ekonomik maliyet her geçen gün büyümektedir. Nitekim 2016 yılında göreve gelen Duterte, dev komşusu Çin'in sempatisini kazanmak adına ülkesinin elde ettiği uluslararası hukuk zaferini pek öne çıkarmamaktadır. Duterte, özellikle Scarborough Adacıkları vesilesiyle zaman zaman yoğunlaşan kamuoyu iç baskısına karşın diplomatik ve ticari ilişkilerin gelişmesini, Çin'in gerçekleştirmeyi ağırdan aldığı dolaysız yatırımları ülkesine çekmeyi önceleyen bir politika izlemektedir (De Castro, 2020).¹⁹

Çok sayıda bölge ülkesini ve büyük gücü ilgilendiren Güney Çin Denizi sorununun tüm tarafları memnun edecek bir çözüme kavuşması mümkün gözükmemektedir. Hatırı sayılır bir güç asimetrisine karşın bir yenişememezlik hali mevcuttur.²⁰ Bu koşullar altında soruna taraf olan ülkeler kıta sahanlığı, münhasır ekonomik bölge iddialarını savunmaya devam edecektir. Konu zaman zaman iç politika malzemesi olarak kullanılacaktır. ABD ve Japonya seyrüsefer serbestliği çerçevesinde bölgede bayrak gösterecektir. Çalışmaya konu edilen üç ülke arasında hukuki anlaşmazlıklar çözümsüz ve görece önemsiz kalırken, “iktisadın” uzlaştırıcılığına başvurulabilir.

Filipinler ve Vietnam, Çin ile aralarındaki güç dengesizliği realitesine uygun hareket ederek süreçten iktisadi kazançlarla çıkabilirler (Womack, 2004, s. 361). Bunun egemenlik haklarından verecekleri bir dizi taviz karşılığında gerçekleşmesi yüksek olasılıktır.²¹ Aslında burada tavizden kasıt, Çin'in yarattığı fiili durumu kabul etmektir. Verili güç asimetrisi koşullarında Çin'in mevcut sınırların ötesine geçmemesini güvence altına almak, konuyu Çin'in anlayış ile karşılayacağı bir tonla gündeme taşımak iki ülke için de gerçekçi olacaktır. Filipinler ve Vietnam, “kaynakça zengin” Güney Çin Denizi'ne Çin'den daha muhtaç gözükmemektedir. Çin'in zaman zaman dile getirdiği “denizin zenginliklerinden birlikte yararlanma” önerisinin yaşama geçirilmesi, enerji ve balıkçılık alanlarında ekonomik yararlar elde edilmesini beraberinde getirecektir (Hendler, 2013, s. 324, 333). Ancak, özellikle Vietnam kamuoyundaki Çin karşıtı hava, ılımlı görülen işbirliği tekliflerine bile şüphe ile yaklaşılması sonucunu doğurabilmektedir (Ravindran, 2012, s. 114).

Çin iktisadi alanda vereceği, kendi büyüklüğü açısından çok da önemli olmayan ödünler karşılığında jeopolitik avantajlar elde etmeye odaklanabilir. Tansiyonun düştüğü, güven sorunlarının azaldığı ve iktisadi işbirliğinin güçlendiği koşullar altında ABD ve Japonya'nın bölge üzerindeki etkisi sınırlanabilir (Hendler, 2013, 333). ÇKP liderliği zaman zaman izlediği gri bölge taktiklerine, ekonomik yaptırım uygulamalarına karşın Filipinler ve Vietnam üzerinden ASEAN Bloğu'nu ürkütmek istemeyecektir. Filipinler ve Vietnam ile varılacak uzlaş, Çin'in Soğuk Savaş'ın son yıllarından bu yana beri benimsediği ve son yıllarda iyiden iyiye öne çıkardığı çok taraflılıkla tutarlılık oluşturacaktır. Çin'in, Güney Çin Denizi'nde "aşırı güç yansıtması" ve dar bir kazanç setinin peşine düşmesi, hedef ülkelerde güven sorununu derinleştirebilir ve ulusal kenetlenme ruhu yaratabilir. Bu türden bir gelişme, özellikle seçimle işbaşına gelen Filipinli devlet adamları açısından Çin'in taleplerine ılımlı yaklaşmanın politik maliyetlerini arttırabilir ve Çin'in uzun vadeli çıkarları açısından olumsuz neticeler doğabilir (Womack, 2004, s. 360; Ravindran, 2012, s. 122, 125).

3. Çin-ABD Mücadelesinin Uğrağı Olarak Güney Çin Denizi

ABD'nin Çin'e olan yaklaşımı son on yılda değişim göstermiştir. İşbirliğinden, ortak yaşam ilişkisinden ziyade güç rekabetinin öne çıkması olarak özetlenebilecek bu değişim Donald Trump başkanlığında iyice belirginleşmiştir. Çin, artık ABD için "ideolojik takıntılarını" aşarak küresel kapitalizme eklenmeye çalışan, geniş emek rezervlerini sistemin kullanımına açan bir ülke değildir. Çin ticaret savaşları, Covid-19 pandemisi gibi konularda ABD'nin agresif politikalarını göğüslemeye çalışmaktadır. Güney Çin Denizi, iki ülke arasındaki güç mücadelesinin kendini en somut gösterdiği tarihsel coğrafyadır.

Güney Çin Denizi her iki güç açısından da varlık gösterilmesi gereken bir coğrafyadır. Güney Çin Denizi, Çin açısından yalnızca jeoekonomik nedenlerle değil, yeniden diriltilmeye çalışılan Çin merkezli Doğu Asya sistemi açısından da önem taşımaktadır. ABD ise Soğuk Savaş'tan bu yana özellikle askeri alanda güçlü bir biçimde varlık gösterdiği Batı Pasifik bölgesindeki konumundan taviz vermeyi hegemonik pozisyonu gereği istememektedir. ABD, öncüsü ve garantörü olduğu serbest ticarete dayalı dünya sisteminin istikrarını ve deniz ikmal yollarının güvenliğini gözetmektedir. Özetle Güney Çin Denizi, Asya-Pasifik'in en istikrarsız bölgesi olarak dikkatleri çekmektedir.

Güney Çin Denizi, Çin açısından bir tür doğal kalkandır. Ülkenin en kalabalık, en gelişmiş, küresel ekonomi ile bütünleşmiş kesimlerinin bu denize kıyısı bulunmaktadır. Güney Çin Denizi'nde güçlü bir varlık gösteren Çin, Endonezya'ya kadar erişen bir art bölgeyi

güvence altına alacaktır. Güney Çin Denizi'nde erişilecek baskın bir konum, ABD'nin en büyük deniz filosu olan yedinci filonun faaliyetleri için kısıtlayıcı olacaktır (Kaplan, 2014). Çin'in tartışmasız bir egemenlik alanı (ulusal mavi toprak) ilan ettiği Güney Çin Denizi'nin gerek enerji tedariki gerekse petrol ve doğalgaz rezervleri açısından önemi ortadadır.²² Çin, Orta Doğu enerji kaynaklarına olan bağımlılığını azaltıcı mevcut ve potansiyel rezervleri elde etmeye çalışacaktır. Denizin vaat ettiği enerji yataklarından²³ beklenen neticeler alınamasa bile Çin ham petrol ithalatının yüzde 80'inin kullandığı güzergahı kontrol etmek isteyecektir (Will, 2011; Kaplan, 2014).

Güney Çin Denizi'ni Çin için varoluşsal bir mesele olarak tanımlayan ünlü realist düşünür Kaplan tarihsel bir analogiye başvurarak bu denizi "Çin'in Karayibleri" olarak adlandırılmaktadır (2014). Mearsheimer da ABD'nin 1823'te ilan ettiği ve 20. yüzyıl başına dek kararlılıkla uyguladığı politika sonucu Batı Avrupalı güçleri bölgeden uzaklaştırdığını anımsatır ve Çin'in farklı davranmak için bir nedeni bulunmadığını ileri sürer (2001, 401). Mearsheimer, Çin'in emperyal tarih ve geleneklerini terk edeceğine, "Batı güzergâhını" benimseyeceğine inanıyor gözükmektedir.²⁴ Twining de Çin'in iktisadi liderliğini, "gambot diplomasisi"²⁵ ile birleştirerek komşu Asya uluslarını temel çıkarlarına uygun davranmaya zorlamak isteyeceğini ileri sürer. Bununla birlikte Çin'in liberal uluslararası düzeni ve güçler dengesini temelinden dönüştürecek, Asya'ya özgü bir Monro Doktrini'ni hayata geçirmesinin önünde engeller vardır (2017, s. 13-14; 2014). Çin'in egemenliğini dayatacağı coğrafyada Karayibler'deki gibi küçük ada devletleri değil; Vietnam, Endonezya, Filipinler, Avustralya gibi orta güçler bulunmaktadır. İsmi geçen bu ülkelerin ABD ile öteden bu yana (Vietnam hariç) müttefiklik ilişkisi geliştirdiği de göz önüne alınmalıdır. Belki daha da önemlisi, günümüzün ABD ve Japonyası, 19. Yüzyıl sonundaki İngiliz ve İspanya İmparatorlukları kadar güçten düşmüş değillerdir. Kaplan'ın işaret ettiği bu durumun ÇKP liderliği tarafından öngörülmemesi beklenemez. Çin, işlerin bütünüyle kendi istediği gibi gitmesi halinde bile doğu yarım kürede baskın güç olamayacaktır (2014).

ABD ise İkinci Dünya Savaşı sonrasında bir tür askeri ve iktisadi garantörlük misyonu üstlendiği bölgede, iktisadi ve diplomatik etkinliğini arttıran Çin'i dengelemenin güçlüklerini her geçen gün daha fazla yaşamaktadır.²⁶ Bölge ülkelerinin operasyonel yeteneklerinin yetersizliği ve Çin'in nüfuz alanına girmeleri tehlikesi ABD'yi tetikte kalmaya itmektedir. Bununla birlikte ABD inşa ettiği Asya-Pasifik ticaret sisteminin finansal yükünü taşımakta zorlanmakta ve bir süredir kıtalararası deniz-hava operasyonlarında kısmi bir azaltmaya gitmektedir. 2008 Büyük Durgunluğu'ndan çıkamayan ülkenin hegemonik gerileyişi ve dünya

ölçeğindeki yürütülen operasyonların maliyeti karşısında oluşan kamuoyu baskısı devlet politikasını etkilemeye başlamıştır (Kaplan, 2014). Trump, “Önce Amerika” mottosu ile ülkesinin küresel güvenlik hizmeti sunma misyonunu tartışmaya açmıştır (2017). Trans-Pasifik Ortaklığı örneğinde açıkça görüldüğü üzere, bölgede dört başı mamur bir strateji izlemekte zorlanan “uzaktaki hegemon” ABD’nin uzun vadede kısmi bir geri çekilme gerçekleştirme olasılığı artmaktadır (Narine, 2018, s. 50-51; Steffens, 2013, s. 88). Bu geri çekilme; Avustralya, Vietnam, Japonya ve Hindistan gibi bölgesel güçlere sorumluluk/misyon devri şeklinde gerçekleşebilir.²⁷ Çin’in tarihsel periferisindeki rolünün arttığını kabullenen ABD, bölgedeki güvenlik sorunlarının önüne müttefiklerinin yükü daha adil paylaşacağı bir paradigma ile geçebilir. Amerika’nın Doğu Asya’da güvenlik garantörlüğü rolünü terk etmesi, Çin’in Batı’ya yönelik tarihsel şüphelerini besleyen önemli bir ögeyi ortadan kaldıracak ve tansiyonu düşürücü etki yaratabilecektir (Steffens, 2013, s. 102-104).

ABD’nin görünür bir baskınlık yerine bölgesel güçlerin ön plana çıktığı bir denge arayışına yönelmesinin liberal uluslararasılık açısından birtakım önemli riskleri beraberinde getireceğini ileri süren görüşler bulunmaktadır. Çin’in hareket alanının genişlemesinin, bölgesel dengelere ve küresel kapitalist sistemin işleyişine ağır darbeler vuracak sonuçlar yaratacağı ileri sürülmektedir. Bu noktada Çin’in izleyeceği strateji önem kazanmaktadır. Çin, saldırgan realistlerin ileri sürdüğü gibi yüksek stratejik amaçlarını kovalayan revizyonist bir güç olarak mı ortaya çıkacak; yoksa yararlanıcısı olduğu liberal uluslararası sistemin sorumlu bir ortağı gibi mi davranacaktır?

Yükselen Çin, en az ABD’nin içinde bulunduğu kadar kritik bir ikilem ile karşı karşıya görünmektedir. Ülke kapitalist sisteme entegrasyon vasıtasıyla elde ettiği gücün ve artan devlet kapasitesinin önüne açtığı fırsatlar ile savunageldiği çok kutuplu devletler düzeni ve çok taraflı ticaret sistemi arasındaki çelişkileri çözümlene sınavı ile karşı karşıyadır. Rolf ve Agnew’in işaret ettiği üzere Çin’in, Güney Çin Denizi’nde çizdiği yüksek profil ile uluslararası organizasyonlarda takındığı “sorumlu büyük güç” tutumu aynı döneme denk gelmiştir (2016, s. 267). Bir diğer konjonktürel çakışma, Çin’in önderliğinde çok taraflılık ve ortak kalkınma temelinde yürütülmeye çalışılan, dolaylı ve dolaysız olarak yetmiş civarında ülkeyi ilgilendiren “Kuşak ve Yol“ girişimiyledir.

Çin artan iktisadi gücünü “barışçıl yükseliş” diplomasisi ile desteklemeye çalışırken bir tercih sorunu ile karşı karşıyadır. Güney Çin Denizi, ÇKP liderliği tarafından ulusal çıkarlar bağlamında nereye oturtulacaktır? Güney Çin Denizi; devlet sisteminin ve ulusal güvenliğin

sürdürülmesi, Tayvan ile birleşme, Tibet sorunu ve istikrarlı iktisadi kalkınma gibi müzakere edilmez bir mesele olarak mı; ticari ve diplomatik ilişkilerinin bulunduğu bölge ülkeleri ile müzakere edilebilecek bir konu olarak mı ele alınacaktır? ²⁸

Batılı analistler arasında -en azından Çin söz konusu olduğunda- yaygın kabul gören neorealist yaklaşım, Güney Çin Denizi'ni bu ülkenin hayati çıkarları kapsamında görme eğilimindedir (Tengesdal, 2019, s. 2).

Güney Çin Denizi, Çin'in beşinci kuşak liderliğinin gözünde Batılı strateji uzmanlarının atfettiği kadar kritik bir öneme sahip gözükmemektedir. Güney Çin Denizi, Batı Pasifik'teki jeopolitik rekabetin önemli bir cephesi olmakla birlikte, Xi liderliği açısından müzakere edilebilir bir konu özelliği taşımaktadır. Xi'nin, Kuşak ve Yol ile Güney Çin Denizi arasındaki potansiyel çelişkinin bir seçim dayattığı noktada, tercihini Kuşak ve Yol'dan yana kullanması ihtimali daha güçlü görünmektedir (Tengesdal, 2019, s. 2-3; Nie, 2016, s. 439). Nie'ye göre, Güney Çin Denizi ülke kamuoyunda güçsüz gözükme yolunda araçsallaştırılan bir konudur. Çin, bu deniz üzerindeki anlaşmazlıkları ulusal çıkarları çerçevesinde hangi önem derecesinde gördüğünü tıpkı deniz üzerindeki iddiaları gibi belirsiz bırakmaktadır (2016, s. 436-437). Çin'den karmaşık, bölgesel ve bölge dışı güçlü aktörlerin taraf olduğu bir konuda uluslararası normların gelişime katkıda bulunma ve karşılıklı çıkara dayalı bir dünya düzenini savunma pozisyonunu sürdürmesi beklenir. Bölgede zaman zaman kontrollü bir gerginlik politikası izlense de anlaşmazlıkların açık bir askeri düşmanlığa dönüşmesine, ASEAN ile geliştirilmeye çalışılan işbirliği ağlarının kopmasına izin verilmeyecektir.²⁹

Çin, 2008 krizini izleyen süreçte görüldüğü üzere, küresel ekonomi için dengeleyici, istikrar sağlayıcı bir unsurdur. Ülke küresel üretim üssü olmanın ötesine geçmekte, istikrarlı talep yaratan bir tüketici piyasası ve uluslararası yatırımcı haline gelmektedir. Küresel düzenin devamında üstlendiği sorumluluk karşısında uluslararası kurumlarda daha çok söz hakkı talep etmesi Çin'i revizyonist ilan etmek için yeterli değildir. Kaplan (2014), Mearsheimer (2001) ve Friedberg (1993-1994) gibi düşünürlerin hızlı iktisadi büyüme ile yayılmacılık arasında tarihsel korelasyon bulunduğu düşüncesi tartışmaya açıktır. Çin, 1990'lardan bu yana liberal uluslararası düzende meydan okuyucu değil, "kural kabul edici" bir görünüm sergilemiştir. Güneydoğu Asya'daki gelişmeleri kendi kaderinden ayrı görmeyen, ASEAN ülkeleri ile olan ilişkilerini düzenli biçimde geliştiren bir ülke konumundadır. Çin'in; Tayvan, Japonya ve ABD'nin bölgesel emellerine karşı aldığı önlemler radikal bir tutum olarak görülemez ve ülkeyi bölgenin geri kalanı için doğrudan tehdit haline getirmez (Breslin, 2010, 55-56).

ÇKP liderliğinin ticaret savaşları ve Covid-19 pandemisi karşısında uluslararası işbirliğinin güçlendirilmesi, küresel ticaret rejiminin temel kodlarının geçerliliğini sürdürmesinden yana bir tutum takınmaktadır. Çin, geçerli siyasi sınırları içerisindeki tüm süreç ve prosedürleri katı düzenlemelere tabi tutan, yüksek dozda merkezi devlet otoritesini savunan klasik egemenlik anlayışını bir ölçüde terk etmiştir (Agnew, 2009, 130). Agnew'in tasnifine göre³⁰ klasik egemenlik rejiminin iyi bir örneği olan Çin ihtiyatlı bir biçimde küreselcilğe yönelmekte, eski yönetim modelini terk etmektedir. Çin, geçerli politik sınırlarının ötesine geçen, ülkeleri kendi politik tercihleri doğrultusunda etkilemeye çalışan bir güç olma yolundadır (Narins; Agnew, 2020, 19-20, 24). Mevcut uluslararası örgütlerdeki etkinliğini arttırmaya çalışan; Yeni Kalkınma Bankası, Asya Altyapı ve Kalkınma Bankası gibi yeni nesil finansal kurumlar oluşturan, Kuşak ve Yol girişimi ile yeni bir kalkınma finansmanı modeli geliştiren ÇKP liderliği küreselleşmenin şampiyonu konumundadır. 2020-2025 döneminde başta finans ve enerji sektörü olmak üzere dolaysız sermaye yatırımları üzerindeki sektörel kısıtlamaların gevşetilmesi, dış ticaret fazlasının (merkantilizmin) azaltılması yolunda hazırlıklar mevcuttur (Tan & Chan, 2020). Trump yönetiminin ABD'yi Trans-Pasifik Ortaklığı'ndan (TPP) çekmesi, Çin'in Güneydoğu Asya coğrafyasında halihazırda geniş olan hareket alanını daha da genişletmektedir. TPP, ABD'nin bölgedeki müttefiklerinin gözünde Çin'in ekonomik dinamizmine verilen bir yanıt olarak görülürken; bu seçeneğin masadan kalkması, bölge ülkelerini Çin'in iktisadi üstünlüğünün yaratacağı etkileri göğüsleme konusunda yalnız bırakmıştır. Trump'ın, Joe Biden yönetimi tarafından kolayca telafi edilemeyecek Jacksoncu³¹ hamlesi, Asya-Pasifik siyasetsizliğinin göstergesi olarak yorumlanmaktadır (Narine, 2018, s. 54).

Çin her ne kadar işbirliğini, ortak kalkınmayı öne çıkaran dış politika çizgisi izlese de, Güney Çin Denizi söz konusu olunca durum farklılaşmaktadır. Çin, devlet felsefesinde önemli bir yere sahip olan *Tianxia* dünya görüşünün bir potada eritmeye çalıştığı milliyetçilik ile kozmopolitanizmin yarattığı ikileme karşı karşıyadır (Callahan, 2008, s. 750). Diğer bir ifade ile, iç kamuoyundaki milliyetçi hassasiyet, güç dengelerinde Çin lehine gerçekleşen değişimlerin yarattığı özgüven izlenen genel dış politika ile çelişmektedir. Çin'in bölgede zaman zaman yükselen tansiyonu düşürmesi için ASEAN ile ortak davranış kodları belirlemesi gerektiği önerilmektedir. Nihai bir anlaşmanın pek mümkün olmadığı coğrafyada, Çin'in egemenlik iddialarını temellendirmesi sorunun "idare edilmesi" açısından olumlu etki yaratacaktır. Seyrüsefer özgürlüğü, güç kullanmama taahhüdü ve ekonomik yaptırımlara başvurmama garantisi bu sürecin olmazsa olmaz uzlaşma noktaları olacaktır (Nie, 2016, s. 434;

Yahuda, 2013, s. 459; Steffens, 2013, s. 100). ABD'nin Trump sonrasında şahin politiklardan uzak, ittifak ilişkilerini restore edici bir Asya-Pasifik politikası benimsemesi halinde bu coğrafyada ortak davranış kodlarının oluşturulması, güvenlik mimarisinin oluşumu kolaylaşabilir.

Sonuç

21. yüzyılın başından itibaren küresel ekonominin merkezi Doğu ve Güney Doğu Asya coğrafyasına kaymıştır. Söz konusu coğrafya küresel üretimin, dolayısıyla büyümenin motoru konumundadır. Bununla birlikte bölgede bütünlüklü bir güvenlik rejimi kurulmamış, bu görev hegemon güç ABD tarafından üstlenilmiştir. ABD'nin küresel sorunlara çözüm üretme kapasitesi geriledikçe güç yeniden dağıtılmakta ve yeni arayışlar kendini göstermektedir. Bu süreçte Güney Çin Denizi büyük güç rekabetine konu olabilecek, sınırlı çatışma riski taşıyan bir konu olarak gündeme gelmektedir. Çalışmada gösterilmeye çalışıldığı üzere deniz üzerinde hak iddia eden başlıca bölge ülkeleri olan Vietnam ve Filipinler ile Çin arasında önemli bir askeri ve ekonomik güç asimetrisi bulunmaktadır. Denizin canlı ve cansız doğal kaynaklar bakımından ve küresel mal ticareti açısından taşıdığı önem, soruna başta ABD olmak üzere birçok gücün müdahil olmasını beraberinde getirmektedir. Güney Çin Denizi, ABD hegemonyasının sınındığı ve yeni bir devletlerarası işbirliği modeline ihtiyaç duyulan önemli bölgelerden biri olarak öne çıkmaktadır.

Çin deniz üzerindeki egemenlik iddialarının iki taraflılık çerçevesinde çözümlenmesi gerektiğini ileri sürerken, ABD ile olan ilişkilerini Çin'e karşı bir denge unsuru olarak kullanan bölge ülkeleri 1982 Deniz Hukuku Sözleşmesi çerçevesinde bir çözümü yeğlemektedir. Çin ise kırk yıl öncesinin güç dengelerini yansıtan adı geçen çözüm mekanizmalarını yeterli görmemektedir. Çin özellikle son on yılda artan gücünün verdiği özgüvenle Güney Çin Denizi'ni bir tür "emperyal etki" ve "derinlemesine savunma" alanı olarak görmektedir.

Güney Çin Denizi uyuşmazlığı, ABD'nin hegemonik konumunun sınındığı bir konu olmanın yanında; Çin'in son yıllarda geliştirdiği çok kutuplu devletler sistemine ve çok taraflı ticaret rejimine vurgu yapan dış politika konsepti için bir samimiyet testi özelliği taşımaktadır. Ülke bir yandan Batı tipi emperyal imparatorluk anlayışına karşı çıkarken, yeni dünya kavram ve yapılarının oluşumunu teşvik ederken tarihsel periferisindeki modern öncesi haraççı ilişki düzlemini canlandırmak istemektedir. Çin, uluslararası düzende elde ettiği güç artışını yanlış tahlil ederek büyük güç rekabetine yönelirse çok kutupluluk, çok taraflılık, ortak kalkınma ve

barışçıl yükseliş vb. ilkeler birer retoriğe dönüşecektir. Çin'in bölge ülkeleri üzerinde güç yansıtması, ekonomik yaptırımlara başvurması bölgesel entegrasyon çabalarını sekteye uğratici ve ABD'ye alan açıcı sonuçlar üretecektir. Çin'in bölgesel yayılma doğrultusunda girişeceği eylemler çizdiği küreselci imaj ile çelişecektir. Çin'in küreselci bir güç olma fırsatını kaçırmaması, inişteki güç ABD için arzulanır bir sonuçtur. ABD için "Kurt Savaşçı"³² diplomasisine yönelen bir Çin'i rakipten hasma dönüştürmek ve Hindistan, Japonya ve Avustralya gibi müttefiklerinin desteğini sağlamak kolaylaşacaktır.

Çin'in maksimalist deniz yetki alanı taleplerinin Güneydoğu Asya ülkeleri arasında yarattığı rahatsızlığa karşın gelişen iktisadi ilişkiler jeopolitik anlaşmazlıkları gölgelemektedir. ÇKP liderliği, Güney Çin Denizi'ni kendi Karayip'ine dönüştüremeyeceğinin farkındadır. Bu nedenle zaman zaman kullanılan sert diplomatik dile karşın Güney Çin Denizi müzakereye açık bir sorun alanı olarak görülmektedir. Kuşak ve Yol girişimi ile küresel yatırımcı konumuna erişen, çok kutupluluğa doğru evrilen dünyada etki alanını genişleten Çin'in, konvansiyonel jeopolitik analistlerin sıcak çatışma beklentileri doğrultusunda hareket etmesi güç gözükmektedir.

Çin liberal dünya düzeninin basit bir yararlanıcısı olmanın ötesine geçmiş, düzenin önemli bir bileşeni haline gelmiştir. Düzeni parçalamanın ve hegemonyanın değil, düzen içerisindeki etkisini arttırmanın, kazan-kazan çok taraflılığını inşa etmenin peşinde olacaktır. Güney Çin Denizi gerilimini yükseltmek yerine, Kuşak ve Yol benzeri girişimler ile periferisine küresel kamusal mallar sağlamayı tercih etmesi güçlü olasılıktır.

Sonnotlar

¹ ABD'nin bu müdahalelerinde Amerikan istisnacılığının etkisi görülmektedir. Ülkenin kuruluş döneminden itibaren kendine atfettiği üstünlük ve kurtarıcılık/özgürleştiricilik konumu Soğuk Savaş sonrasında konjonktürel uygunluğu ile birleşince ABD; insani müdahale, uluslararası güvenlik ve barışı koruma gerekçeleri ile tek taraflı müdahalelerde bulunmuştur.

² Çin'in bu tutumunun gerisinde mevcut uluslararası hukuk sisteminin Batılı kodlarla oluşturulduğu düşüncesi yatmaktadır. Çin her ne kadar UNCLOS ve benzeri düzenlemeleri kabul etmiş, 2002 yılında ASEAN ülkeleri ile birlikte soruna UNCLOS çerçevesinde çözüm yolları arayacağını belirten bir deklarasyon yayımlamış olsa da, artan görece gücü doğrultusunda "tarihsel iddialarını" gündemden düşürmeyen bir revizyon arayışı içerisindedir (Yahuda, 2013, s. 457; ASEAN, 2012; Breslin, 2010, s. 52).

³ Çin ekonomisi, Sovyet Bloğu'nun dağıldığı 1991 yılında ABD ekonomisinin neredeyse dokuzda biri kadardı. 2018 rakamlarına göre Çin ekonomisi ABD ekonomisinin yüzde 68'i bir büyüklüğe erişmiştir. Ortalama bir Çinli, 1991 yılında ortalama bir ABD'linin yüzde 2,5'i kadar gelir elde edebilirken, bu oran 2018'de yüzde 15,8 olmuştur. Söz konusu oranların hesaplanmasında UNCTADstat veri tabanı kullanılmıştır. Hesaplamaların dayandığı değerler 2015 sabit ABD Doları cinsindedir.

⁴ "Gücünü gizle, zamanını bekle".

⁵ Bununla birlikte Çin'in deniz korsanlığı, mülteci akınları, uyuşturucu ile mücadele gibi "egemenlik dışı" güvenlik konularında uluslararası işbirliğine oldukça açık olduğu görülmektedir (Yahuda, 2013, s. 449,458).

⁶ 2010 yılı ile birlikte Çin, Güney Çin Denizi'ndeki askeri tatbikatlarını sıklaştırmıştır. Bu askeri hareketliliği Vietnam ve Filipinler'den gelen kaçak avlanma suçlamalarına bir yanıt olarak görmek mümkün gözükmektedir. Bununla birlikte gelişmeler devlet medyasında yer alan Çin'in egemenlik haklarını koruma yolundaki kararlılığını belirten sert açıklamalar ışığında

okunduğunda, küçük ve orta büyüklükteki komşularına karşı gerçekleştirilen bir gövde gösterisi akla gelmektedir (Yahuda, 2013, s. 452).

⁷ Adı geçen resif, Çin hükümeti tarafından Woody Adası ile birlikte 18 Nisan 2020’de idari bölge ilan edilmiştir (Manning & Cronin, 2020). Çin’in, dünyanın gündeminde Covid-19 pandemisinin olduğu bir dönemde aldığı karar fırsatçılıkla eleştirilmesine neden olmuştur.

⁸ Çin’in tarihsel iddialarının altında ülke dış politikası ve ulusal savunma anlayışında önemli yeri olan *Tianxia* (cennetin altında) dünya görüşünün etkili olduğu belirtilmelidir. *Tianxia* en eski Çin metinlerinden bu yana rastlanan ve günümüz dış politika konseptini etkileyen bir kavramdır. “Dünya toplumu”, “insanlığın ortak iradesi” gibi ögeler içermekle birlikte Çin’i dünyanın ve uygarlığın merkezi sayan, başta yakın coğrafyasındakiler olmak üzere diğer halkları bir tür tebası gören bir üstünlük/istisnailik anlayışını da içermektedir (Yang, 2015, s. 48-49). Çin, Güney Çin Denizi’ni emperyal etki alanının parçası olarak görmektedir. “Orta Krallık” yükselişe geçtiği bir dönemde periferisindeki Asya ülkelerine 19. Yüzyıl öncesinde kabul ettirdiği eşitsiz kültürel ve siyasi ilişkileri yeniden tesis etmeye çalışmaktadır. Çin’in emperyal etki alanına dayandırdığı hak iddiaları Batı normlarına göre oluşmuş uluslararası hukuk ve modern egemenlik anlayışı ile çelişmektedir (Kazumine, 2014, s. 4-6; Bayram & Emiroğlu, 2020, s. 32).

⁹ 2013 yılının ortalarında Luconia Resifleri’ne demir atan Çin sahil güvenlik gemisi, Malezya’nın yürüttüğü petrol arama faaliyetlerini sistematik biçimde önlemiştir (Hayton, 2017, s. 152). 2014 yılının Mayıs ayında Çin’in, Vietnam’ın münhasır ekonomik bölgesi içinde olduğunu iddia ettiği bir alanda petrol sondaj platformu kurması ve UNCLOS’un izin verdiğinden çok daha geniş (3 deniz mili) bir güvenlik çemberi ilan etmesi son yılların önemli gerginlikleri arasında gösterilmektedir (Nie, 2016, s. 423, 433).

¹⁰ Filipinler 2001 yılına kadar Çin’den daha yüksek kişi başı gelire sahip bir ülkedir.

¹¹ Bu paragraftaki iktisadi göstergeler ve hesaplamalara teşkil eden veriler için bkz. The World Bank, 2020a.

¹² Çin’in 2006-2019 dönemine ilişkin dolaysız sermaye yatırım stoğu 2,02 trilyon dolardır. Bkz. The China Global Investment Tracker <https://www.aei.org/china-global-investment-tracker/>.

¹³ Filipinler ve Vietnam’a yönelik dolaysız sermaye yatırım stoğu için bkz. UNCTAD, 2020. Çin menşeli dolaysız yatırımların sektörel dağılımına ilişkin bulgular için The China Global Investment Tracker veritabanından yararlanılmıştır. Vietnam ve Filipinlere’e yönelik dolaysız sermaye yatırımlarında Çin’in sıralamadaki yeri için bkz. Lowy Institute, 2020b.

¹⁴ Dış ticaret içindeki ülke payları ITC veri tabanı kullanılarak hesaplanmıştır.

¹⁵ Ürün gruplarına ilişkin yapılan değerlendirmeler ve hesaplamalar için ITC veri tabanı kullanılmıştır.

¹⁶ Çin’in Filipinlere’e yönelik dolaysız sermaye yatırımları görevde bulunan devlet başkanlarının izlediği politikadan etkilenmiş benzerdir. ABD ile Japonya ile güçlü bağlar kurmayı önceleyen Aquino (2011-2015) döneminde yalnızca 2 milyar dolar civarında gerçekleşen Çin menşeli dolaysız sermaye yatırımları, Çin ile daha sıcak ilişkiler kuran Arroyo (2005-2010) ve mevcut başkan Duterte döneminde çok daha yüksek miktarlarda gerçekleşmiştir. Duterte döneminde Filipinler’e yönelik dolaysız yatırım tutarı 7,4 milyar dolardır. Söz konusu tutar ilkeye bugüne kadar ülkede gerçekleştirilen Çin yatırımlarının %60’ıdır (Hendler, 2018, s. 326-327; The China Global Investment Tracker, 2020).

¹⁷ Kolonyal geçmişi sahip olan Filipinler, ABD için her zaman önemli bir müttefik olmuştur. Anti-komünist bloğun Güneydoğu Asya’daki önemli bir üyesi olan Filipinler ile ABD arasında önemli askeri ve iktisadi bağlar kurulmuştur. 1990’lı yıllarla birlikte Filipinler ve ABD arasındaki askeri bağların bir miktar gevşediği, Çin ile iktisadi ilişkilerin güçlendiği bir döneme girilmiştir. ABD’nin Filipinler’deki askeri varlığı Soğuk Savaş dönemindeki uzağında gözükmemektedir. Steffens (2013) ABD’nin 1992 yılındaki asker çekme kararının Filipinler’i Güney Çin Denizi’ndeki en kırılgan aktör haline getirdiği görüşünü savunur.

¹⁸ Vietnam dış politikasının ikili karakteri buna örnektir. Ülke egemenliğini ve denizlerdeki haklarını korumak ile Çin ile barış içinde kalma hedefleri arasında kalmaktadır. Vietnam diplomatik çevreleri “karşı durma-uyum bileşkesi” arayışında iken Çin tarafından zaman zaman yükseltelen tansiyon ABD için bir fırsat penceresi yaratmaktadır. ABD, Vietnam ile geliştirdiği stratejik ortaklığın gereği olarak Vietnam’ı bölgede Çin’in stratejik rakibi olarak görmeyi istemektedir (Hayton, 2017, s. 156-158; Steffens, 2013, s. 97-98).

¹⁹ UNCLOS kararının dördüncü yıl dönümü olan 12 Temmuz 2020 tarihinde, Filipinler Dışişleri Bakanlığı kararın ülkelerinin egemenlik hakları açısından önemini vurgulayan bir açıklama yapmıştır. Bu açıklamadan Duterte’nin izlediği diplomatik çizginin değiştiği sonucunu çıkarmak için henüz erkendir (De Castro, 2020).

²⁰ Realist ve neo-realist teorilerde resmedilenin aksine güçlü devletlerin zayıf olanlara karşı kendi isteklerini dayatma yeteneğinin sınırlı olduğuna, tarafların otonomi temelinde uzlaşma arayacaklarına ilişkin yaklaşım için bkz. Womack, 2004.

²¹ Taraflardan birinin verdiği egemenlik tavizi karşısında doğal kaynaklara ilişkin birtakım haklar elde etmesinin önemli örneği 1920 tarihli Spitsbergen Anlaşmasıdır. Ayrıntı için bkz. Anderson, 2009.

²² Hayton, sorunun taraflarınca geliştirilen ulusal egemenlik anlatılarına karşın Güney Çin Denizi’ndeki adacık ve kayalıkların öneminin sembolik olduğunu ileri sürmekte, bu adacıkların arasında kalan alanın taşıdığı iktisadi öneme vurgu yapmaktadır (2017, s. 161, 164).

²³ Güney Çin Denizi’nin sahip olduğu petrol ve doğal gaz rezervleri ile ilgili önemli belirsizlikler bulunmaktadır. Amerikan kaynakları 28 milyar varillik bir potansiyel rezervden bahsederken, Çin kaynakları 213 milyar varillik bir tahmin açıklamaktadır. Suudi Arabistan’ın kanıtlanmış rezervlerinin 265 milyar varil olduğu göz önüne alındığında Güney Çin Denizi için verilen mücadelenin önemi anlaşılmaktadır. Bununla birlikte, söz konusu kaynakları çıkarma maliyetinin yüksek olacağı tahmin edilmektedir (Steffens, 2013, s. 91).

²⁴ Çin merkezli Doğu Asya sisteminde sonsuz bölgesel yayılma eğiliminin olmadığı, bu eğilimin kapitalizmi militarizm ve teritoryalizm bileşkesinden oluşan Avrupa sisteminde olduğunu ileri süren görüşler için bkz. Arrighi, 2007.

²⁵ Bir ülkenin politik amaçlarına ulaşmak için deniz kuvvetlerinin sınırlı kullanımına ya da kullanım tehdidinde başvurması olarak tanımlanabilir.

²⁶ ABD’nin içinde bulunduğu durum Arrighi (2005) tarafından “hegemonyasız üstünlük” olarak tanımlanmaktadır.

²⁷ 2021 Eylül ayında ABD ile Avustralya arasında gerçekleşen 60 milyar dolarlık nükleer denizaltı anlaşması Çin’in Hint-Pasifik coğrafyasında artan askeri varlık ve etkisine karşı bir adım olarak görülebilir.

²⁸ Çin'in burada sıralanan ulusal hayati çıkarları, ülke stratejik düşüncesinde 2004 yılı ile birlikte dolaşıma sokulmuştur. Bkz. Kelly vd., 2014, 11; Tengedal, 2019, s. 2-3.

²⁹ Çalışmanın tamamlandığı günlere rastlayan bir gelişme Çin'in ve diğer bölgesel güçlerin işbirliği ve bütünleşmeyi öncelediğini gösterir niteliktedir. 12-15 Kasım tarihleri arasında toplanan 37. ASEAN Zirvesi'nin son gününde Bölgesel Kapsamlı Ekonomik Ortaklık (RCEP) anlaşması dünyaya ilan edilmiştir. 10 ASEAN ülkesine ek olarak Çin, Japonya, Avustralya, Güney Kore, Yeni Zelanda'nın imza koyduğu anlaşma dünyanın en büyük serbest ticaret anlaşmasıdır. Küresel ekonominin ve küresel nüfusun yaklaşık üçte birini kapsayan anlaşma ile mal ve hizmet ticareti, uyuşmazlıkların çözümü, yatırım ortamının iyileştirilmesi gibi konuların yanında fikri mülkiyet hakları, telekomünikasyon, dijital ticaret alanlarında işbirliği yapılması planlanmaktadır (ASEAN, 2020).

³⁰ Agnew egemenlik rejimlerini dört başlık altında toplar: Klasik, emperyalist, bütünleyici ve küreselci. Çin'i, klasik egemenlik rejimlerine, ABD'yi küreselci egemenlik rejimine, Avrupa Birliği'ni bütünleyici egemenlik rejiminin en iyi örnekleri olarak gösterir (2009, s. 129-131).

³¹ Milliyetçi dozu yüksek bir ekonomi politikası ve sertlik yanlısı, uluslararası işbirliğine uzak bir dış politikayı betimlemek için kullanılmaktadır.

³² Wolf Warrior ve Wolf Warrior 2 adlı aksiyon filmleri Çin özel kuvvetlerinin gerçekleştirdiği operasyonlar çerçevesinde gelişen olayları anlatır. Çin kamuoyunda vatanseverlik ve ulusal gururu okşayıcı etkiler yaratan filmlere, Çin diplomatik çevrelerinin yüksek profilli açıklamaları analiz edilirken gönderme yapılmaktadır.

Ek: Güney Çin Denizi Haritası



Kaynak: hürriyet.com.tr

Kaynakça

- Agnew, J. (2005). Sovereignty Regimes: Territoriality and State Authority in Contemporary World Politics. *Annals of the Association of American Geographers*, 95(2), 437-461.
- Agnew, J. (2009). *Globalization and Sovereignty*. New York: Rowman&Littlefield.
- Anderson, D. H. (2009). The Status Under International Law of the Maritime Areas Around Svalbard. *Ocean Development&International Law*, 40(4), 373-384.
- Arrighi, G. (2005). Hegemony Unravelling I. *New Left Review*, Mar-Apr, 23-80.
- Arrighi, G. (2007). *Adam Smith in Beijing*. London&New York: Verso.
- ASEAN (2012). *Declaration on the Conduct of Parties in the South China Sea*. Erişim Tarihi: 18.05.2020, https://asean.org/?static_post=declaration-on-the-conduct-of-parties-in-the-south-china-sea-2
- ASEAN (2020). *Joint Leaders' Statement on The Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP)*. Erişim Tarihi: 15.11.2020, <https://asean.org/joint-leaders-statement-regional-comprehensive-economic-partnership-rcep-2/>
- Bayram, M. & Emiroğlu, H. (2020). Çin Tarzı Uluslararası İlişkilerin Analitik Çerçevesi: Yeni-Haraççılık. *Asya Araştırmaları Dergisi*, 1(4), 29-44.
- Breslin, S. (2010). China's Emerging Global Role: Dissatisfied Responsible Great Power. *Politics*, 30(1), 52–62.
- ChinaPower Team (2017). *How much trade transits the South China Sea?*. China Power, August 2, Erişim Tarihi: 28.05.2020, <https://chinapower.csis.org/much-trade-transits-south-china-sea/>
- Callahan, W.A. (2008). Chinese Vision of World Order: Post-Hegemonic or a New Hegemony? *International Studies Review*, 10(4), 749-761.
- Cohen, J.A. (2010). 'Limits of tolerance', *South China Morning Post*, 7 December.
- De Castro, R.C. (2020). *After Four Years, the Philippines Acknowledges the 2016 Arbitral Tribunal Award!*. AMTI, 27 July, Erişim Tarihi: 20.08.2020, <https://amti.csis.org/>
- Delbruck, J. (2003). Exercising public authority beyond the state: Transnational democracy and/or alternative legitimation strategies? *Indiana Journal of Global Legal Studies*, 10(29), 29-44.
- Fang N. & Choo A. (2019). *China's naval expansionism is natural path for emerging global power*. *Nikkei Asian Review*, August 2, Erişim Tarihi: 20.05.2020,

<https://asia.nikkei.com/Opinion/China-s-naval-expansionism-is-natural-path-for-emerging-global-power>

Friedberg, A. (1993–94). ‘Ripe for Rivalry: Prospects for Peace in a Multipolar Asia’. *International Security*, 18(3), 5–33.

Global Times (2016). *Busting myths of South China Sea arbitration*. Erişim Tarihi: 05.03.2020, <http://www.globaltimes.cn/content/993872.shtml>

Hayton, B. (2017). Disputes about Disputes: Understanding the South China Sea. *Cross-Currents: East Asian History and Culture Review*, 25, 148-168.

Hendler, B. (2018). Duterte’s Pivot to China, and Prospects for Settling the South China Sea Disputes. *Contexto Internacional*, 40(2), 319-337.

Hua, Z. (2014). *China's Position on the Territorial Disputes in the South China Sea between China and the Philippines*. 4 April, Erişim Tarihi: 01.06.2020, <http://ph.china-embassy.org/eng/xwfb/t1143881.htm>

Hürriyet. Gazetesi. 26.11.2020. *Güney Çin Denizi ’nde Malezya-Çin Gerilimi*. Erişim Tarihi: 24.09.2021, <https://www.hurriyet.com.tr/dunya/guney-cin-denizinde-malezya-cin-gerilimi-41672860>

ITC (2020). *Trade Map*. <https://www.trademap.org/>.

Kaplan, R. (2014). *Asia’s Cauldron: The South China Sea and the End of a Stable Pacific*. New York: Random House.

Kazumine, A. (2014). Deciphering Island Issues from a Sinocentric Perspective. *Review of Island Studies*, March 24, 1-7.

Kelly, Terrence K. vd. (2014). *The U.S. Army in Asia, 2030–2040*. Santa Monica: RAND Corporation.

Keyvan, Ö. Z. (2017). Güney Çin Denizi’nde Tahkim: Çin-Filipinler Rekabeti. *ANKASAM Bölgesel Araştırmalar Dergisi*, 1(3), 251-267.

Lowy Institute (2020a). *South China Sea*. Erişim Tarihi: 11.05.2020 <https://www.lowyinstitute.org/issues/south-china-sea>

Lowy Institute (2020b). *Lowy Institute Asia Power Index*. Erişim Tarihi: 19.07.2020, <https://power.lowyinstitute.org/countries.php?profile=VN>

Manning, R.A. & Cronin P.M. (2020). *Under Cover of Pandemic, China Steps Up Brinkmanship in South China Sea*. *Foreign Policy*. May 14, Erişim Tarihi: 27.05.2020, <https://foreignpolicy.com/2020/05/14/south-china-sea-dispute-accelerated-by-coronavirus/>

Mearsheimer, J.J. (2001). *The Tragedy of Great Power Politics*. New York: W.W. Norton.

Murphy, A. B. (1996). *The sovereign state system as political-territorial ideal: Historical and*

contemporary considerations. J. Biersteker, C. Weber (Eds.), *State sovereignty as social construct* (81-120). Cambridge: Cambridge University Press.

Narine, S. (2018). US Domestic Politics and America's Withdrawal from the Trans-Pacific Partnership: Implications for Southeast Asia. *Contemporary Southeast Asia*, 40(1), 50–76.

Narins, T.P. ve Agnew, J. (2020). Missing from the Map: Chinese Exceptionalism, Sovereignty Regimes and the Belt Road Initiative. *Geopolitics*, 25(4), 1-29. DOI: 10.1080/14650045.2019.1601082

Nie, W. (2016). Xi Jinping's Foreign Policy Dilemma: One Belt, One Road or the South China Sea? *Contemporary Southeast Asia*, 38(3), 422-44.

Pekcan, C. (2017). Uluslararası Hukuk Çerçevesinde Güney Çin Denizi Krizinin Değerlendirilmesi. *ANKASAM Uluslararası Kriz ve Siyaset Araştırmaları Dergisi*, 1(3), 54-80.

PCA (2016). In the Matter of the South China Sea Arbitration- before -An Arbitral Tribunal Constituted Under Annex VII to the 1982 United Nations Convention on the Law of the Sea, PCA Case no.2013-19.

Poling, G.B. (2019). *Illuminating the South China Sea's Dark Fishing Fleets*. CSIS, Erişim Tarihi: 29.05.2020, <https://ocean.csis.org/spotlights/illuminating-the-south-china-seas-dark-fishing-fleets/>

Ravindran, M. S. (2012). China's Potential for Economic Coercion in the South China Sea Disputes: A Comparative Study of the Philippines and Vietnam. *Journal of Current Southeast Asian Affairs*, 31(3), 105-132.

Rolf, S. ve Agnew, J. (2016). Sovereignty regimes in the South China Sea: assessing contemporary Sino-US relations. *Eurasian Geography and Economics*, 57(2), 249-273, DOI: 10.1080/15387216.2016.1234403

Stacy, H. (2003). Relational Sovereignty. *Stanford Law Review*, 55(5), 2029-2059.

Steffens, A.W. (2013). Scramble in the South China Sea Regional Conflict and US Strategy. *Strategic Studies Quarterly*, Fall, 88-107.

Tan, CK & Chan, M. (2020). *Xi visits Shenzhen, China's reform showcase: five things to know*. NikkeiAsia. October 13. Erişim Tarihi: 13.10.2020, <https://asia.nikkei.com/Economy/Xi-visits-Shenzhen-China-s-reform-showcase-five-things-to-know>

Tengesdal, K. (2019). *One Belt-One Road and the South China Sea: Xi Jinping's Priorities*. *Modern Diplomacy*, 6 March. Erişim Tarihi: 14.07.2020, [One Belt-One Road and the South China Sea: Xi Jinping's Priorities - Modern Diplomacy](https://www.modern-diplomacy.com/one-belt-one-road-and-the-south-china-sea-xi-jingping-s-priorities/)

The China Global Investment Tracker (2020). *Database*. Erişim Tarihi: 10.03.2020, <https://www.aei.org/china-global-investment-tracker/>

-
- The World Bank (2020a). *Data Bank*. Erişim Tarihi: 20.07.2020, <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?locations=PH-VN-CN>
- The World Bank (2020b). *TCDATA360*. Erişim Tarihi: 01.08.2020, https://tcdata360.worldbank.org/indicators/tot.direct.gdp?country=VNM&indicator=24648&countries=PHL&viz=line_chart&years=1995,2028
- Trump, D. (2017), *Inaugural address*. Erişim Tarihi: 12.08.2020, <https://www.whitehouse.gov/briefings-statements/theinaugural-address/>
- Twining D. (2014). Is the "Chinese Dream" Asia's nightmare?. *Nikkei Asian Review*, 11June.
- Twining D. (2017). What are China's Global Economic Intentions?. *The International Economy*, Winter, 13-14.
- UNCTAD (2020). World Investment Report. Geneva: United Nations.
- UNCTADstat (2020) *Data Center*. Erişim Tarihi: 18.05.2020, <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>
- UNWTO (2019). *Philippines: Country-specific: Arrivals of non-resident tourists at national borders, by country of residence 2014 – 2018*. Erişim Tarihi: 28.07.2020, <https://www.e-unwto.org/doi/abs/10.5555/unwtotfb0608011220142018201909>
- Will, G. (2011). The 'Blue National Soil' of China's Navy. *Washington Post*, March 18.
- Womack, B. (2004). Asymmetry Theory and China's Concept of Multipolarity. *Journal of Contemporary China*, 13(39), 351-366.
- World Travel and Tourism Council (2020). *Country/Region Data*. Erişim Tarihi: 01.08.2020, <https://wtcc.org/Research/Economic-Impact>
- Yahuda, M. (2013). China's New Assertiveness in the South China Sea. *Journal of Contemporary China*, 22(81), 446–459.
- Yang, R. (2015). The Concept of Tianxia and its Impact on Chinese Discourses on the West. C. Halse (Ed.), *Asia Literate Schooling in the Asian Century* (44-55). NY: Routledge.
- Yıldırım, S. (2020). Yeni Çevrelemenin İlk Sahnesi: Güney Çin Denizi'nde ABD-Çin Rekabeti. *International Journal of Politics and Security*, 2(4), 197-216.

Vergilemede Fonksiyon (Amaç) Analizi: Türkiye için 1975 – 2017 Dönem Değerlendirmesi

Haydar L. EJDER *

Eren ÇAŞKURLU**

Geliş Tarihi (Received): 13.10.2021 – Kabul Tarihi (Accepted): 05.01.2022

Öz

Devlet faaliyetlerinin finansmanında en önemli gelir kaynağı olan vergilerin, gelir sağlama dışında maliye politikası aracı olarak kullanılmasına bağlı olarak diğer fonksiyonları da bulunmaktadır. Vergilerin mali ve mali olmayan amaçları, vergi yapısının nasıl şekillenmesi gereğini ortaya koyar. Tüm toplumu ve ekonomik birimleri etkilemesi bağlamında vergilerin nasıl düzenlendiği farklı sonuçlar ortaya çıkarır. Vergilerin temel ilkelerinden biri olan iktisadi etkinlik ilkesi ile iktisadi etkinliğe ulaşmada vergilerin ağırlıkta nasıl yapılandığı önemli bir analizdir. Bu çalışmada Keynesyen görüşte yer alan toplam talep fonksiyonundan türetilen vergi denklemi ampirik olarak sınanarak hangi ilkenin ağırlıkta olduğuna dair yorum yapılmaya çalışılmıştır. Model sınavında ARDL Sınır Testi yöntemi ve nedensellik testi için de Toda-Yamamoto Testi kullanılmıştır. Türkiye için 1975 – 2017 dönem aralığına ait yıllık veriler GSYH’ a oran olarak kullanılmıştır. Keynesyen toplam talep denkleminde türetilen ve üç alt unsuru ortaya çıkan denklem tahmin edilmeye çalışılmıştır. Alt unsurlardan ilki devlet reel ve transfer harcamalardan oluşan toplam kamu harcamaları, ikincisi tasarruf açığı ve üçüncü unsur ise dış ticaret açığı şeklinde ortaya çıkmıştır. ARDL sınır testinde uzun dönemli eşbütünleşme ilişkisi ortaya çıkmıştır. Sınama sonucunda ele alınan dönemde Türkiye’de vergi uygulaması, uzun dönem katsayısının büyüklüğü çerçevesinde kamu harcamalarının finansmanında kullanılmış, tasarruf açığı ve dış ticaret açığı için daha düşük katsayı değerleri ortaya çıkmıştır. Bu durum da vergilemede mali amacın daha ağırlıklı olarak ortaya çıktığını göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Vergilemenin amaçları, vergi ilkeleri, vergi yapısı, vergi etkinliği, iktisadi etkinlik

Function Analysis in Taxation: 1975 – 2017 Period Evaluation for Turkey

Abstract

Taxes are the most important source of income in financing state activities. Taxes also have other functions, depending on their use as a fiscal policy tool apart from generating income. The financial and non-financial purposes of taxes reveal how the tax structure should be shaped. How taxes are regulated produces different results in the context of their impact on the whole society and economic units. It is an important analysis of how taxes are predominantly structured in achieving economic efficiency with the principle of economic efficiency, which is one of the basic principles of taxes. In this study, the tax equation derived from the aggregate demand function in the Keynesian view is empirically tested and an interpretation is made about which principle is relatively dominant. ARDL Bound Test method is used in model testing and Toda-Yamamoto Test is used for causality. 1975 - 2017 period of annual data is used as GDP ratio for Turkey. The equation, which is derived from the Keynesian aggregate demand equation and has three sub-components, is tried to be predicted. The first of the sub-factors emerged as total public expenditures consisting of government real and transfer expenditures, the second as the savings deficit and the third element as the foreign trade deficit. In the ARDL bound test, a long-term cointegration relationship is revealed. Tax practice in Turkey in the period covered in the test results, in the framework of the magnitude of the coefficient used for long-term financing of public spending, savings, and foreign trade deficit has emerged to open lower coefficient values. This situation shows that the fiscal purpose is more dominant in taxation.

Keywords: Purpose of taxation, principle of taxes, tax structure, tax efficiency, economical efficiency

*Dr. Öğretim Üyesi, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, İİBF Maliye Bölümü Öğretim Üyesi, haydar.ejder@hbv.edu.tr

**Prof. Dr., Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, İİBF Maliye Bölümü Öğretim Üyesi, eren.caskurlu@hbv.edu.tr

Giriş

Vergilemenin iktisadi etkinliği bozmaması ve vergilerin tarafsız olarak, kişi davranışlarını değiştirmemesi ve bu çerçevede aşırı yük yaratmaması vergilemede iktisadi etkinlik olarak belirtilirken, iktisadi etkinlik için vergilemenin nasıl yapılması gerektiği de ayrı bir konu olarak ele alınması ihtiyacını ortaya çıkarmaktadır. Kamusal finansmanın en önemli gelir kalemi olan vergilerin hangi iktisadi görüş altında olursa olsun ortak amacı devletin görev ve fonksiyonlarının yerine getirilmesinde gerekli ve yeterli gelir miktarının sağlanmasıdır. Geçmişten günümüze iktisadi gelişmelerin yol açtığı gereklilikler, devletin ekonomiye müdahalesini beraberinde getirmiş ve maliye politikaları çerçevesinde devletin ekonomik düzlemde hedeflediği unsurlara ulaşmada diğer politika enstrümanları gibi vergilere de gelir sağlama amacından farklı fonksiyonlar yüklenmiştir.

Maliye yazınında mali olmayan (ekstra fiskal) amaçlar olarak adlandırılan söz konusu fonksiyonlar, vergi yapısı çerçevesinde çeşitli ayarlama ve düzenlemelerin yapılması ile işlemektedir. Vergilerin; mükellef, süre, oran, uygulama biçimi, vb. dâhili unsurlarının nasıl şekillendiğini gösteren vergi yapıları hangi fonksiyon yerine getirilmek isteniyorsa ona göre biçimlendirilmektedir. Maliye politikalarının gelir kısmındaki başarı buna göre ölçülür. Bu çalışma vergilerin gelir sağlama ve diğer hedefler şeklindeki amaçlarının ele alınan dönemde Türkiye açısından nasıl uygulandığını göstermeye ve hangi etkilerin ortaya çıktığını göstermeyi hedeflemektedir. Öncelikle teorik çerçevede vergilerin amaçları, ilkeleri, fonksiyonları ifade edilecek, daha sonra ampirik analiz ile Keynesyen görüş itibarıyla mali ve mali olmayan amaç farkı irdelenecektir.

2. Kavramsal ve Kuramsal Yapı

Vergi, kamu hizmetlerinin finansmanı için, devletin egemenlik gücü sonucu, cebri ve karşılıksız olarak gerçek ve tüzel kişilerden aldığı nakdi bir ödemedir. Birçok ülkede kamu gelirleri içinde en önemli gelir kaynağı vergidir ve vergi temel olarak ödeme gücüne göre alınan bir özelliğe sahiptir. Vergilerin konuları genellikle harcama, servet ve gelirdir. Gelir ve servet vergileri yapı itibarıyla ödeme gücünü dikkate alan vergilerdir. Ancak harcama vergileri, objektif ve nesnel vergiler olduğu için ödeme gücünü kavramaz ve tersine artan oranlılık özelliği gösterirler. Bu nedenle bu tür vergilerin sistem içinde ağırlığının fazla olması, vergi yapısını adaletsiz kılar ve adaletsiz vergi yapısı da gelir dağılımını çarpıklaştırır.

2.1.Vergilerin Amaçları ve Nitelikleri

Vergilerin mali ve mali olmayan amaçları vardır. Vergilemenin mali amacı, devletin gelir elde etme amacıdır. Mali olmayan amaçları ise, iktisadi istikrarı sağlamak, iktisadi büyüme ve kalkınmayı sağlamak, gelir dağılımını adil hale getirmek ve kaynak tahsisinde etkinliği sağlamak şeklinde belirtilebilir.

Vergileme amaçlarının yanı sıra, vergilerin niteliğine ilişkin çeşitli teoriler vardır. Bu teoriler fayda kuramı altında belirtilmektedir. Buna göre, değişim, sigorta primi teorisi ve sosyal üretim giderlerine katılma payı gibi görüşler, bu kuram altında toplanmıştır (Akdoğan, 2018: 121). Ancak bu kuramlar, verginin karşılığının olduğu varsayımına dayanmaktadır. Günümüzde vergi iktidar yaklaşımı ile alınmaktadır. Bir başka deyişle, ödenen vergi ile alınan kamu hizmeti arasında bir karşılık anlayışı söz konusu olmamaktadır. Kişiler vergiyi, kamu hizmetlerinden elde ettikleri faydaya göre değil, kamu finansmanına katılmak üzere ödeme gücüne göre vermektedir. Mill, Pigou ve Dalton gibi teorisyenler ödeme gücüne göre vergi almayı savunmuşlardır. Mill, düz oranlı vergiyi, Pigou ve Dalton ise artan oranlı verginin ödeme gücünü kavrayabildiğini ifade etmişlerdir (Saraçoğlu vd, 2014: 117). Ayrıca ödeme gücü ile ilgili artan oranlı vergileme ilk kez Marx ve Engels tarafından Komünist Manifesto'da savunulmuştur (1850).

Faydalanma ilkesi, bireylere sunulan mal ve hizmetlerin maliyetleri ile vergiler arasında bir eşitlik sağlamaktır (Turan, 1998: 211). Faydalanma ilkesinin uygulama olanağı bulunmamaktadır. Çünkü, “kamu hizmetlerinin gerektirdiği gelirleri dağıtım bakımından her bir vatandaş ya da vatandaş grupları tarafından yararlanılan tüm kamu hizmetleri ile bunların finansmanı için gerekli olan parasal araçlar arasında piyasa kurallarına uygun bir eşitlik sağlanabilir mi?, sorusunun cevabı olumlu olsaydı, bütün kamu hizmetleriyle bunların finansmanı bakımından sürekli bir uyum sağlanabilir ve böylece kamu gelir ve giderlerinin gerek kapsamı, gerekse bileşimi seçmenlerin tercihleri tarafından belirlenmiş olurdu” (Turan, 1998: 212). Ancak, kamu ekonomisi işleyişini, piyasa ekonomisinininkine benzer bir şekilde ortaya koyma çabası, kamu hizmet fiyatlaması açısından mantıklı gözükse de kamu hizmetlerinin özellikleri dikkate alındığında olumsuzluk içermektedir. Özellikle tam kamusal malların fiyatlanamaması ve bölünememe özelliği, piyasa çözümüne olanak sağlamamaktadır. Ayrıca yarı kamusal mallar olarak ifade edilen eğitim ve sağlık gibi mal ve hizmetlerin de bireye faydasının yanı sıra, topluma olumlu dışsallığının olduğu varsayımı altında, bu mal ve hizmetlerin tamamen piyasa çözümüne dönüştürülmesi de sağlıklı olmayacaktır. Günümüz vergilendirme anlayışında geçerli ilke, iktidar ilkesi, bir başka deyişle, ödeme gücü ilkesidir.

2.2. Vergi İlkeleri

Vergileme ilkeleri; A.Smith ve A. Wagner tarafından ayrı ayrı ortaya konan ilkeler çerçevesinde özetlenebilir. A. Smith'in vergi ilkeleri; adalet, kesinlik, uygunluk ve iktisadilik ilkeleri şeklinde sıralanmaktadır. Buna göre, A. Smith düz oranlı vergiyi savunarak, elde edilen kazançta göre vergi ödenmesi gereği üzerinde durmuştur. Kesinlik, verginin kesin ve açık olmasıdır. Uygunluk, vergi mükelleften uygun zaman ve biçimde alınmalıdır. İktisadilik ise, verginin maliyeti en az olmalıdır. Wagner ilkeleri; mali, iktisadi ve teknik ilkeler olarak ortaya konmuştur. Mali ilkeler, yeterlilik ve esneklik olarak ayrılmaktadır. Teknik ilkeler ise, belirlilik, uygunluk ve ucuzluk ilkeleri olarak belirtilmektedir (Turan, 1998: 190). Wagner; yeterlilik ilkesinde, o dönemki giderleri karşılayacak kadar vergi toplanmasını, esneklik ilkesi ile kamu giderleri arttıkça verginin de artmasını, iktisadi ilke ile devletin vergi alırken en uygun kaynaktan vergi almasını önermiş ve vergileme yapılırken, devletin yatırımcıyı engellememesi gerektiğini ortaya koymuştur.

2.3. Vergilemede Etkinlik, Optimal Vergileme ve Vergilerin Gelir- İkame Etkilerinin Vergilerin Amaçlarına Göre Yorumlanması

Vergilemede etkinlik, optimal vergileme ve vergilerin gelir ve ikame etkileri, verginin mali ve mali olmayan amaçları açısından üzerinde durulması gereken kuramlardır.

2.3.1. Vergilemede Etkinlik ve Etkinlik Kaybı

Vergilemede etkinlik, esas itibarıyla iktisadi etkinlik olarak ifade edilmektedir. Kuram olarak da klasik iktisat bakış açısını sergilemektedir. Vergilemede etkinlik, alınan vergilerin refah kaybına yol açmaması olarak adlandırılmaktadır. Vergiden dolayı üretici ve tüketici refahında azalma yüksek olursa, bu durum iktisadi etkinlik açısından olumsuzdur. Vergilemede iktisadi etkinliğin sağlanması için vergi dolayısıyla refah kaybının minimum olması gerekmektedir (Kirmanoğlu, 2011: 271). Alınan vergilerin tüketici ve üretici açısından refah kaybına yol açması, aşırı yük olarak ifade edilmektedir. Aşırı yük, temel olarak, vergileme dolayısıyla ortaya çıkan refah kaybının, devletin elde ettiği vergi gelirlerinden fazla olmasıdır.

Vergilemenin yarattığı maliyetler, çeşitli şekillerde ifade edilebilir. Mali açıdan bakıldığında, devletin vergi toplamak için katlandığı maliyet, vergi maliyeti ile ifade edilir. Bu kavram, açık ve gizli maliyet olarak ifade edilmektedir. Açık maliyet, vergi toplamak için devletin katlandığı maliyet iken, gizli maliyet, mükellefin vergi ödevini yerine getirirken katlandığı maliyettir. Bu maliyetlerin yanı sıra, vergilerin ekonomik maliyetleri de vardır. Genellikle Neo – klasik iktisatçılar, vergilemenin iktisadi yönüne daha çok ağırlık vermektedir.

Buna göre, vergi tarafsız olmalıdır. Bir başka deyişle, vergi kişilerin ekonomik davranışlarını değiştirmemelidir. Aşırı yük kavramı da tam burada ortaya çıkmaktadır. Vergi nedeniyle, üretici ve tüketici tercihlerini değiştirdikçe, refah kaybı, bir başka deyişle aşırı yük ortaya çıkmaktadır. Vergi geliri, toplumsal refah kaybının altında ise, burada vergilemede etkinlik kaybı ortaya çıkmaktadır (Saxton, 1997: 3-4).

Tam rekabet koşullarının geçerli olduğu varsayımı altında, dolaylı vergiler, marjinal maliyet ile fiyat arasına giren gerçek maliyet dışı bir unsur olduğu için, arz ve talep esnekliklerine bağlı olarak, üretici ve tüketici rantlarında devlete aktarılan miktardan daha fazla bir azalmaya yol açar (Önder, 1981: 97). Vergilerin üretici ve tüketici açısından paylaşılması, vergi yansımaları konusu ile açıklanabilir. Buna göre, arz veya talep esnekliğinin sıfır olduğu bir durumda, vergi tamamen üreticiye veya tamamen tüketiciye yansımaktadır. Bu durumda aşırı vergi yükü ortaya çıkmamaktadır. Talebin sonsuz esnek olması halinde, üretici açısından aşırı vergi yükü ortaya çıkacaktır. Arzın sonsuz esnek olması halinde ise, tüketici açısından aşırı vergi yükü ortaya çıkacaktır (Önder, 1981: 97).

Vergilemede etkinlik açısından bakıldığında, talep veya arz esnekliğinin sıfır olması halinde, vergi dolayısıyla ekonomik davranışlar değişmemektedir. Dolayısıyla etkinlik kaybı olmayacaktır. Arz ve talep esnekliklerinin yükselmesi halinde, aşırı vergi yükü oluşmaya başlayacağı için, etkinlik kaybı söz konusu olacaktır.

Vergilemede iktisadi etkinlik, verginin mali olmayan amaçları açısından da üzerinde durulması gereken bir konudur. Vergilemede iktisadi etkinliğin sağlanması, üretim üzerindeki vergi yükünün azalması olarak değerlendirildiğinde, büyüme ve kalkınmaya katkı sağlayacağı için, verginin iktisadi amacına dönük olmaktadır. Ayrıca aşırı vergi yükü açısından bakıldığında, vergi yükünün toplumsal refah kaybına yol açması da, verginin mali olmayan amaçlarına aykırı olarak ortaya çıkmaktadır.

2.3.2. Optimal Vergileme

Refah iktisadı, vergilerin tercihler üzerinde değişiklik yaparak, etkinlik kaybı yaratacağını belirterek, vergilemede etkinlik kaybını aşırı vergi yükü olarak tanımlamıştır. Buna göre, ödenen vergiler için kamu hizmet finansmanından daha fazla maliyete katlanmak, vergilemede etkinlik kaybı olarak ifade edilecektir (Selen, 2017: 333). Gelen bir vergi sonucunda, üretici ve tüketici refah kayıplarının yüksek olması, optimal vergileme konusunu gündeme getirmektedir. Optimal vergileme, bir yandan ekonomik kaybın en aza indirilmesi

noktasına odaklanırken, bir yandan da adalet ile iktisadi etkinlik arasında denge kurma çabasındadır.

Pigou'nun refah iktisadı yaklaşımına göre, devlet vergileme ile hem kaynak tahsisinde etkinliği sağlar hem de gelir dağılımında adaleti tesis eder ve bu iki politika arasında dengeyi sağlar. Dolayısıyla, klasik refah kuramı, etkinlik ile adaletin bir arada olabileceğini ve bu durumun optimale yakın olacağını belirtmiştir (Selen, 2017: 334). Günümüz refah iktisadının dayandığı temel unsur ise, daha çok etkinlik kuramından hareketle optimal vergilemeyi açıklamaktadır. Yeni refah iktisadı, Paretoyu kaynak dağılımını esas alan ve gelir dağılımı politikasını reddeden bir temele oturmuştur (Selen, 2017: 334). Refah iktisadının birinci temel teoremi olan, tam rekabetçi bir pareto optimal denge temel varsayımdır ve sadece, refah iktisadının ikinci temel teoremine bağlı kalınmak kaydıyla, pareto iyileştirmesi gereken durumlarda kaynak dağılımını anlamlı kılar (Selen, 2017: 335).

Anlaşıldığı üzere, Pigou'nun refah iktisadı yaklaşımında, vergilemede iktisadi etkinlik ve vergilemede adalet yaklaşımları bir denge içinde optimal vergilemeye yaklaşırken, paretoyu refah iktisadı anlayışı, vergilemede adalet ilkesini göz ardı ederek, ekonomik etkinliğin sağlanması üzerine optimal vergileme kurgusu yapmıştır.

Pigou'nun vergilemede adalet yaklaşımında, verginin mali olmayan amaçlarından adalet ilkesi ön plana çıkmakta ve verginin gelir dağılımına ve sosyal refaha etkisi önem kazanmaktadır. Paretoyu kaynak dağılımında ise, sosyal refah önemsenmemekte ve verginin iktisadi amacı ön plana çıkmaktadır.

2.3.4. Vergilerin Gelir ve İkame Etkileri

Verginin gelir etkisi, bir verginin arttırılması sonucunda, reel geliri azalan bir bireyin daha çok çalışarak, gelirini telafi etmeye çalışmasıdır. Bu durumda emek arzı azalmayacaktır. Ancak, bir verginin arttırılması sonucunda, kişinin çalışmak yerine boş gezmeyi tercih etmesi ise verginin ikame etkisi olarak belirtilmektedir. Verginin ikame etkisi durumunda, emek arzı azalmaktadır. Bu durum, kuşkusuz vergi yapısıyla ilgilidir. Artan oranlı bir tarifede, marjinal vergi oranı arttıkça ve işveren bu yükü emek üzerine yansıtırorsa, ikame etkisi, gelir etkisine ağır basarak emek arzını azaltacaktır. Bir vergi tarifesinde marjinal vergi oranı azalıyorsa, bu durumda gelir etkisi, ikame etkisine ağır basarak emek arzının azalmasını önleyecektir. Emek arzının azalmasına neden olan birçok faktör vardır. Ancak, makalede bu konu vergi açısından incelenmektedir. Buna göre, emeğin üzerinde yüksek vergi yükünün olması, üretimin azalmasına neden olarak, vergilemenin yol açtığı etkinlik kaybı ortaya çıkacaktır.

Verginin gelir etkisi, artan vergi karşısında, kişinin daha çok çalışarak verginin etkisini azaltmaya çalışması sonucunu yaratacağı için vergi hasılatının düşmesini önleyecektir. Bu bağlamda, verginin mali amacına uygun olacaktır. Ancak, artan vergi sonucunda, kişinin çalışmak yerine boş gezmeyi tercih etmesi, kazancının düşmesine neden olacak ve vergi hasılatını azaltacaktır. Dolayısıyla, verginin mali amacına ters düşen bir durum ortaya çıkacaktır.

3.Literatür Araştırma

Vergilerin mali ve mali olmayan amaçlarına ilişkin çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmada ele alınan konuya yakın çalışmalar ve özet bilgileri aşağıdaki tabloda özetlenmiştir.

Tablo 1: Yazın Çalışmaları Özetleri

Çalışma Adı	Dönemi	Yöntem	Bulgular
Marsden (1983)	1970-1979	Regresyon analizi	20 ülke için mali teşvik ve düşük vergi oranları uygulamalarının toplam çıktıyı artırmak yoluyla ekonomik büyümeye olumlu katkı sağlayacağı ifade edilmiştir.
Chhibber (1985)	1965-1981	Regresyon analizi	3 Sahra Altı ülkesinde vergi oran artışlarının toplam tasarruf oranını yükseltmek için etkili olmadığı bulgulanmıştır.
Mucuk ve Alptekin (2008)	1975-2006	Eşbütünleşme ve Granger nedensellik testi	Türkiye’de dolaylı ve dolaysız vergiler ile ekonomik büyüme arasında; kısa dönemde dolaysız vergiler ile ekonomik büyüme arasında bir nedensellik ilişkisi bulgulanmıştır.
Padda ve Akram (2009)	1971-2007	Breitung ve PP-Fisher birim kök testleri	7 Asya ülkesinde vergi oranındaki değişikliklerin çıktı üzerinde kalıcı etkilere sahip olabildiği ifade edilmiştir.
Sameti ve Rafie (2010)	1990-2006	Panel veri analizi	İran ve bazı seçilmiş Doğu Asya ülkelerinde mal ve hizmetler üzerinden alınan vergilerin gelir eşitsizliği ve büyüme üzerinde etkisiz; gelir, kâr ve sermaye üzerinden alınan vergilerin ise pozitif ve anlamlı etkisi olduğu bulgulanmıştır.
Dreßler (2012)	1996-2008		Alman çokuluslu şirketlerin yurt dışına yaptıkları doğrudan yatırımlar ve yabancı çokuluslu şirketlerin Almanya'daki yatırımları ile kurumlar vergisi arasındaki ilişkiyi incelemiş, vergilerin yatırımlar üzerinde olumsuz etkisi bulgulanmıştır.
Sentance (2012),	2004-2011	Regresyon analizi	166 ülke ekonomisinde vergi düzeyi, ekonomik büyüme ve yatırım ilişkisi incelemiş, vergi oranındaki %10'luk bir azalmanın ekonomik büyümeyi %0,1 ve

			yatırımları %0,7 arttıracığı bulgulanmıştır.
Verbič ve Črnigoj (2014)	2006-2010	Panel veri analizi yöntemi	Slovenya’da kurumlar vergisi ile kurumsal yatırım arasındaki ilişkide, 2009 yılında ekonomiyi etkileyen kriz döneminde Slovenya’daki firmaların finansal kısıtlamalardan önemli ölçüde etkilendiği sonucuna varılmıştır.
Saqib vd. (2014)	1973 ile 2010	ARDL testi ve Johansen eşbütünleşme analizi	Pakistan’da vergilerin ekonomik faaliyet üzerindeki etkisi incelenmiş, gelir vergisinin yatırımlar üzerinde olumsuz etkisi tespit edilmiştir.
Bonucchi vd. (2015)	1996Q-2012Q4	VECM yöntemi	İtalya’da vergilendirme sisteminde yapılan değişikliklerin, üretim, yatırım ve genel ekonomik faaliyetlerin faktör maliyetleri üzerinde önemli etkilerine rastlanılmıştır.
Cornelia (2015)	2002-2012	Doğrusal korelasyon analizi	AB üyesi ülkelerde, katma değer vergisi ile ekonomik büyüme arasında görece olarak zayıf bir korelasyon bulgulanmıştır.
Cural ve Çevik (2015)	1924-2013	Regresyon analizi	Türkiye’de dolaysız vergiler içerisinde yer alan gelir ve servet üzerinden alınan vergiler ile ekonomik kalkınma arasında anlamlı bir ilişki bulgulanmıştır.
Çevik (2015)			Türkiye’de uzun dönemde gelir üzerinden alınan vergilerin tasarruflar üzerinde negatif, harcamalar üzerinden alınan vergilerin ise pozitif etkisi olduğu bulgulanmıştır.
Ofoegbu vd. (2016)	2005-2014	Regresyon analizi	Nijerya’da vergi geliriyle ekonomik kalkınma arasında olumlu bir ilişki tespit edilmiştir.
Eren vd. (2018)	1975-2013	Hacker ve Hatemi-J ile Breitung ile Candelon frekans alanı nedensellik testler	Türkiye’de dolaysız vergilerden ekonomik kalkınmaya ve ekonomik kalkınmadan da dolaylı vergilere doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi bulgulanmıştır.
Şaşmaz ve Yayla (2018)		Eşbütünleşme ve nedensellik testi	11 AB ülkesi (geçiş ekonomileri) ve Türkiye’de dolaysız vergilerin ekonomik kalkınmayı pozitif dolaylı vergilerin ise negatif yönlü etkilediği bulgulanmıştır.
Drucker vd. (2017)	1975-2011	Panel veri analizi	25 OECD ülkesinde gelir vergileri ile eşitsizlik ve ekonomik büyüme arasında negatif bir ilişkinin olduğu; kurumlar vergisinin ekonomik büyümeyi engellediği ve eşitsizlik konusunda net bir etkisinin olmadığı; tüketim vergilerinin ise hem eşitsizliği hem de büyümeyi artırdığı belirlenmiştir.
Munduch (2018)	1992-2014	Panel veri analizi	41 Avrupa ülkesinde vergi gelirlerindeki artışın, gelir eşitsizliğini düşük oranda artırdığı bulgulanmıştır.

Oboh ve Eromonsele (2018)	1980-2014	Hata düzeltme modeli	Nijerya'da dolaylı vergilerin gelir eşitsizliğini daha fazla azalttığı bulgulanmıştır.
Zaman vd. (2019)		Beta regresyon analizi	63 ülke için vergi gelirleri ile Gini katsayısı arasında; vergi gelirlerindeki artışın Gini katsayısında azalışa neden olduğu şeklinde bulgulara ulaşılmıştır.
Şaşmaz ve Yayla (2019)		Literatür tarama	Vergilerin tasarruflar üzerindeki etkisinin genellikle azaltıcı yönlü olduğu, vergiler ile yatırımlar arasında bir ilişkinin varlığı ve bu ilişkinin genellikle artan vergi oranının yatırımlar üzerinde azaltıcı etki yapacağı, vergiler ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin bazı vergi türleri ile ekonomik büyüme arasında pozitif yönlü olduğu, vergilerin ekonomik kalkınma üzerindeki etkisinin bazı vergi türlerinin ekonomik kalkınmayı olumlu yönde etkilediği şeklinde olduğu ve bazı vergi türlerinin gelir dağılımını düzenleyici etkisinin olduğu çalışmalarda ifade edilmiştir.
Eser ve Genç (2020)	1990-2017	Panel regresyon analizi	Servet ve gelir üzerinden alınan vergilerin, gelir dağılımı üzerinde düzeltici etkilere sahip olduğu bulgulanmış, servet üzerinden alınan vergilerin etkisinin daha yüksek olduğu ifade edilmiştir.
Sağdıç ve Sandalcı (2020)	2006-2018	Panel veri analizi	Türkiye'de artan dolaysız vergiler ile bireylerin gelirleri ve dolayısıyla tasarrufları azaldığından dolaysız vergilerin tasarrufları uzun dönemde negatif yönlü, dolaylı vergilerin ise bireylerin tüketim düzeylerini azalttığı için uzun dönemde tasarrufları pozitif yönlü etkilediği bulgulanmıştır.
Akdoğan-Gedik ve Günel (2020)	1998-2017	Panel veri analizi	İçlerinde Türkiye'nin de olduğu 9 ülke için vergi ile yatırımlar arasında doğrusal olmayan bir ilişki bulgulanmıştır.

Kaynak: Şaşmaz ve Yayla, 2019; Günel ve Akdoğan, 2020; Sağdıç ve Sandalcı, 2020; Eser ve Genç, 2020 ilgili bölümlerden özetlenmiştir.

4. Model Sınama ve Sonuçları

Çalışmada ele alınan konu ile ilgili ampirik sınamada öncelikle sınamanın yapılacağı denklemin düzenlenmesi ve değişken tespitinin gerçekleştirilmesi gerekmektedir. Vergilemenin mali ve mali olmayan amaçları açısından vergi sisteminin temel unsurlarının nasıl etkili olduğu daha önceki başlıklarda ele alınmıştır. Dolayısıyla sınamanın daha fonksiyonel yapılmasına yönelik olarak iktisadi denklem; Keynesyen toplam talep denklemi, kullanılabilir gelir ve gelir kullanım biçimleri çerçevesinde oluşturulacaktır.

$$GSYH (Y) = C + I + G + (X-M) \quad (1)$$

Öncelikle bir ülkenin makroekonomik iktisadi etkinliğinin izlenebildiği milli gelir toplam talep denklemi verilmiştir.

$$Y_d = Y + TR - T \quad (2)$$

Kullanılabilir gelir; milli gelirden kişi başı düşen paya transfer ödemelerinin eklenmesi ve vergilerin çıkarılması yoluyla bulunan büyüklüktür.

$$Y_d = C + S \quad (3)$$

Kullanılabilir gelirin; tüketim ve tüketim dışı gelir miktarı yani tasarruflardan oluştuğu bilinmektedir.

Öncelikle denklem 2 ve 3 birlikte değerlendirilip, denklem 1 yerine konulup, denklemden vergi çekildiğinde;

$$T = (G + TR) - (S - I) + (X - M) \quad (4)$$

Denklemin vergi değişkeni bağımlı değişken; bağımsız değişkenleri ise ilk kısım *toplam kamu harcamaları*, ikinci kısım *tasarruf açığı* ve üçüncü kısım ise geleneksel *mal dengesi* diğer bir ifadeyle dış ticaret açığı oluşturmaktadır.

Konu açısından denklemin ilk kısmının vergilemenin mali amacını, ikinci ve üçüncü kısımlar ise mali olmayan amacı oluşturduğu kabul edilerek model sınamasına geçilecektir. Denkleme göre toplam kamu harcamaları ve net ihracat kaleminin vergileri pozitif yani artış yönlü, tasarruf açığı kaleminin ise negatif yani azalış yönlü etkilemesi beklenmektedir.

4.1. Model Sınama Yöntemi Seçimi ve Değişkenler

Sınama için önce ARDL Sınır Testi ve sonrasında nedensellik araştırması için Toda-Yamamoto yöntemi tercih edilmiştir. Sınır testi, değişkenlerin uzun dönemli ilişkilerinin varlığı ve eğer ilişki varsa yönü ve derecesi açısından açıklayıcıdır. Uzun dönem ilişki (eşbütünleşme) testi, değişkenlerin istikrarı, kısa ve uzun dönem durumu ve hata düzeltme ile ilgili bilgi sunan zemindir (Karayılmazlar ve Özgün, 2019: 502-503). ARDL yaklaşımı, klasik uzun dönem eşbütünleşme ilişkisinin belirlenmesi açısından kullanılan yöntemlerden çeşitli nedenlerle daha etkin sınama yapabilmesinden dolayı kullanılmaktadır. Özellikle değişkenler arasındaki durağanlık derece farklılıkları klasik eşbütünleşme belirleme yöntemlerinin kullanımını mümkün kılmamaktadır. Pesaran, Shin ve Smith (2001) çalışmasında da ifade edildiği üzere uzun dönem ilişkiyi test eden geleneksel testler; Engle-Granger (1987), Johansen (1988) ve Johansen-Juselius (1990) değişkenlerdeki durağanlık derecesinin düzeyde (I_0) olmamasını şart koşmaktadır. Buna karşılık Sınır testi modeli, farklı durağanlık düzeyleri de söz konusu olsa uygulanabilmekte ve istatistiksel olarak daha anlamlı sonuçlar ortaya çıkarabilmektedir (Kamacı ve Kara, 2019). Tek kısıt koşul değişkenlerin ikinci sıra fark durağan olmamasıdır.

Sınır testinin ardından nedensellik ilişkisinin yorumu için farklı durağanlık derecesine sahip değişkenler arasındaki nedensellik araştırması için dahi kullanılabilen Toda-Yamamoto (1995) testi kullanılacaktır. Yine geleneksel nedensellik testi olan Granger nedensellik testinden farklı olarak Toda-Yamamoto analizi farklı durağanlık düzeylerindeki değişkenlerin nedensellik sınavını yapabilmektedir (Kamacı ve Kara, 2019). Toda-Yamamoto analizinde seriler durağan olmasalar da düzey değerlerinin yer aldığı VAR modelinin tahmin edilebileceği, k , tahmin edilen VAR modelinin uygun gecikme uzunluğu, $dmax$ ise modeldeki değişkenlerin maksimum bütünleşme derecesini ifade ederken $[k+(dmax)]$ dereceden VAR model tahmini ile nedenselliğin araştırılmasının mümkün olduğu ifade edilmektedir (Yavuz, 2006: 169).

Tablo 2: Değişkenlere İlişkin Açıklamalar

	Kaynak	Dönem	Açıklama
(S – I) (yata)	Strateji ve Bütçe Başkanlığı	1975 – 2017	GSYH'ya oran
(G + TR) (kh)	Strateji ve Bütçe Başkanlığı	1975 – 2017	GSYH'ya oran
(X – M) (md)	Strateji ve Bütçe Başkanlığı, Merkez Bankası EVDS	1975 – 2017	GSYH'ya oran
Vergi (V)	Strateji ve Bütçe Başkanlığı	1975 – 2017	GSYH'ya oran

$$V_t = \beta_0 + \beta_1(S - I)_t + \beta_2(G + TR)_t + \beta_4(X - M)_t + u_t \quad (5)$$

5 numaralı denklem tahmin edilecek denklemi oluşturmaktadır.

4.2.ARD L Sınır Testi

Gecikmesi dağıtılmış otoregresif model olarak geçen ARDL Sınır Testi yaklaşımında temel denklem, bağımlı ve bağımsız değişkenlerin gecikmesi alınmış ve toplam değer üzerinden tahmini yapılmaktadır.

$$\Delta V_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^m \beta_i V_{t-i} + \sum_{i=0}^m \beta_{2i} (S - I)_{t-i} + \sum_{i=0}^m \beta_{3i} (G + TR)_{t-i} + \sum_{i=0}^m \beta_{4i} (X - M)_{t-i} + \beta_5 V_{t-1} + \beta_6 (S - I)_{t-1} + \beta_7 (G + TR)_{t-1} + \beta_8 (X - M)_{t-1} + \varepsilon_t \quad (6)$$

4.2.1.Birim Kök Testleri, Gecikme Uzunluğu Belirleme ve Sınır Testi Analizi

6 numaralı denklemin tahmini öncesinde denklemdeki değişkenlerin durağanlık durumlarının belirlenmesi gerekmektedir. Durağanlık bilindiği üzere istikrarlı tahmin için gereklidir.

Tablo 3: Değişkenlerin Birim Kök Test Değerleri ve Durağanlık Düzeyleri

	t – değeri	%1	%5	%10	Karar
V (Kırılma 1990)	-7.678466*	-4.949133	-4.443649	-4.193627	I(1)
(S – I) (Kırılma 1985)	-6.027104*	-5.347598	-4.859812	-4.607324	I(0)
(G + TR) (Kırılma 2003)	-5.968741*	-4.949133	-4.443649	-4.193627	I(I)

(X – M) (Kırılma 2004)	-6.075189*	-4.949133	-4.443649	-4.193627	I(0)
---------------------------	------------	-----------	-----------	-----------	------

*:%1 anlamlılık düzeyi (p)

Birim kök testleri çalışmada ele alınan dönem (1975 – 2017) itibariyle çeşitli yapısal kırılmaların olabileceği düşüncesiyle Ziwtot – Andrews Yapısal Kırılmalı Birim Kök testi şeklinde yapılmıştır. Tablo 2 değerlerinden görüldüğü gibi vergiler ve kamu harcamaları değişkenleri 1.sıra fark ve diğer değişkenler olan tasarruf açığı ve dış ticaret açığı ise düzeyde durağandır.

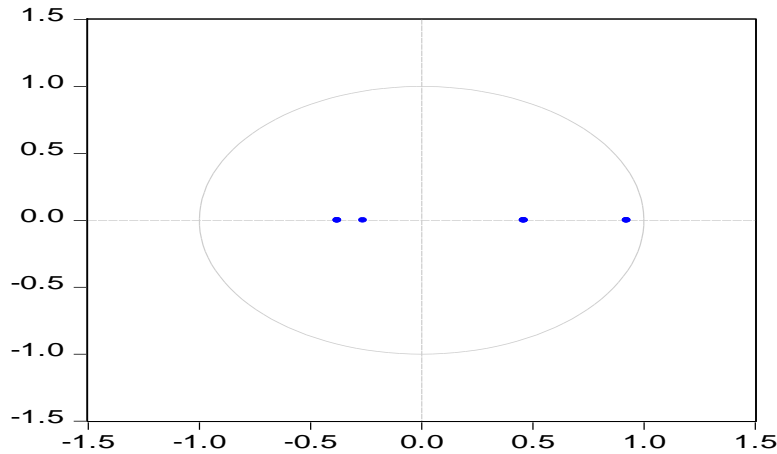
Modele ilişkin maksimum gecikme uzunluğunun tespiti açısından AIC ve SC bilgi kriterlerine başvurulmuş ve LM testi ile otokorelasyonun olmadığı gecikme uzunluğu seçilmiştir. Bu belirlemenin ardından uygun gecikme uzunluğunun belirlenmesi gerekmektedir.

Tablo 3: Uygun Gecikme Uzunluğu Sınaması

Gecikme Uzunluğu	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	408.8714	NA	6.54e-15	-21.30902	-21.13665*	-21.24769
1	436.7232	48.37419*	3.53e-15*	-21.93280*	-21.07091	-21.62615*
2	448.0650	17.31110	4.65e-15	-21.68763	-20.13623	-21.13566
3	466.3111	24.00800	4.47e-15	-21.80585	-19.56494	-21.00855
4	481.7578	17.07267	5.38e-15	-21.77672	-18.84631	-20.73410

Uygun gecikme uzunluğu Tablo3'te belirlendiği gibi 1 gecikme olarak bulunmuştur.

Şekil 1: Ters Kök Birim Çember Gösterimi



Polinom ters kök analizi de modelin istikrarlı ve durağan olduğunu göstermektedir. Şekil 1'de tüm konum değerleri çember içinde kaldığından istikrar ve durağanlık sorunu bulunmamaktadır.

Tablo 4: Değişkenler Sınır Testi

k	F Değeri	Kritik Değerler					
		% 1		% 5		% 10	
3	16.10505	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)
		3.65	4.66	2.79	3.67	2.37	3.2

Tablo 4’de sınır testi için F değerinin kritik değerlerin üzerinde çıktığı görülmektedir. Bu sonuç değişkenler arasında eşbütünleşmenin olduğunu ifade etmektedir.

4.2.2. Değişken Uzun Dönem Eşbütünleşme Analizi ve Kısa Dönem Hata Düzeltme Modeli

ARDL analizinde sınır testi ile eşbütünleşmenin olup olmadığı belirlendikten sonra uzun dönemde eşbütünleşmenin nasıl gerçekleşeceğinin sınanması ve kısa dönemde hata düzeltme sonuçlarının analizinin yapılması gerekmektedir.

Tablo 5: Uzun Dönem ARDL Modeli (1, 4, 4, 1) Sonuçları

Bağımlı Değişken	FARKV	
Bağımsız Değişkenler	Katsayılar	t değeri
FARKKH	0.349954*	5.463393
YATA	-0.084605*	-2.420520
MD	-0.134940*	-2.801759
Tanımsal Testler		
R²	0,76	
R²_D	0,63	
X_{JB}	0,49	
X_{BPG}	0,80	
X_H	0,36	
X_G	0,81	
X_W	0,53	
X_{ARCH}	0,71	

*:%1 anlamlılık

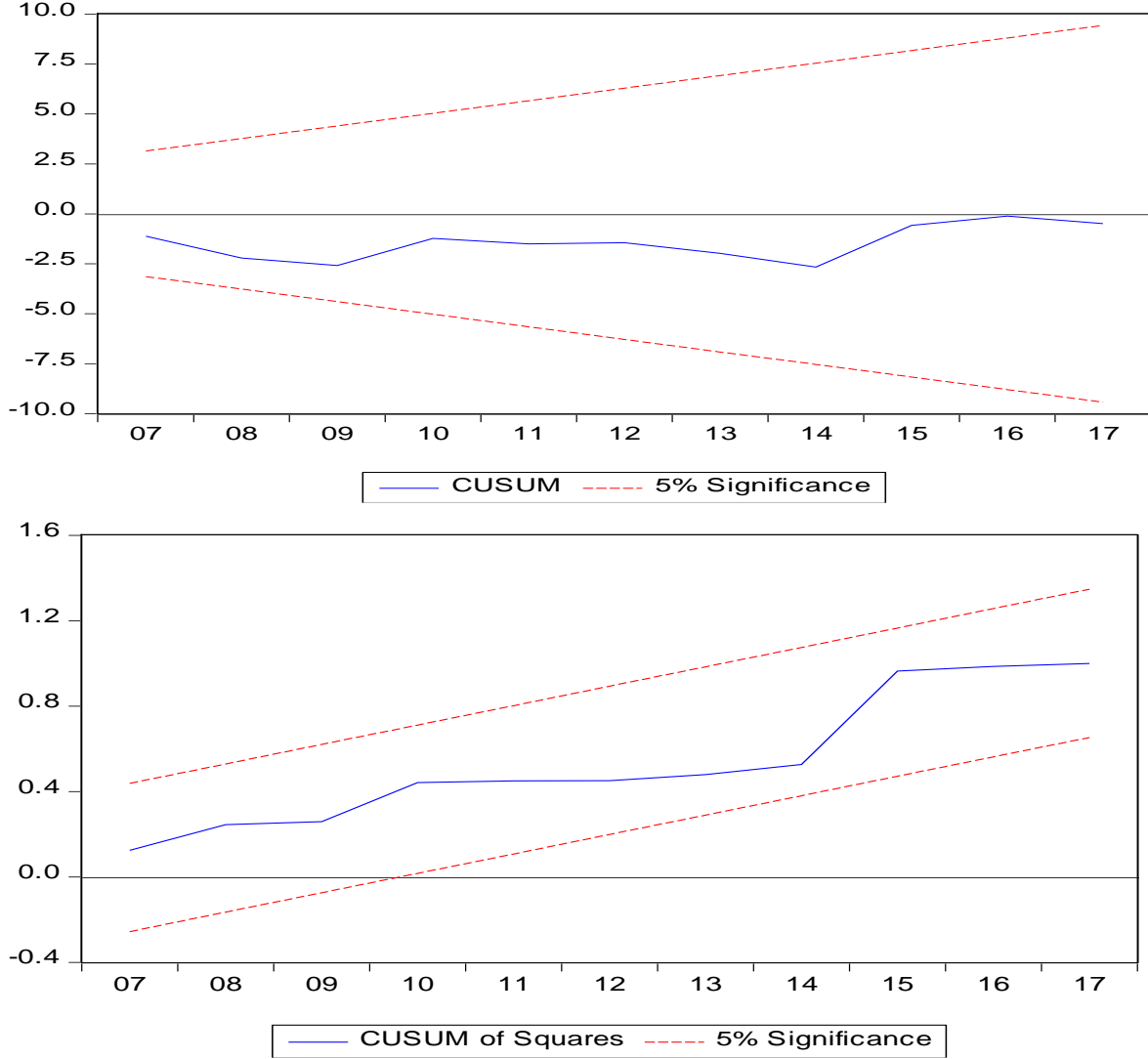
Uzun dönem eşbütünleşme ilişkisine ilişkin katsayıların yorumunda toplam kamu harcamalarındaki 1 birimlik bir değişimin vergilerde 0,35’lik bir artışa yol açtığı, tasarruf açığındaki 1 birimlik değişimin vergilerde 0,09’luk bir azalmaya ve aynı şekilde dış ticaret açığındaki 1 birimlik değişimin ise vergilerde 0,14’lük bir azalmaya yol açtığı görülmektedir. Söz konusu sonuçlar çalışmanın da temelini oluşturan vergilerin iktisadi etkilerinde daha çok mali amacın ağır bastığını göstermektedir. Tasarruf açığı ve dış ticaret açığının vergiler yoluyla giderilme durumunun yeterince etkin olamadığı ya da çok dolaylı olduğu ifade edilebilir. Tanımsal testlere göre; otokorelasyon, normallik ve değişen varyans açılarından herhangi bir sorun bulunmamaktadır.

Tablo 6: Kısa Dönem Hata Düzeltme Modeli Sonuçları

Değişkenler	Katsayı	t-istatistiği
D(FARKKH)	0.074634**	1.863942
D(FARKKH(-1))	-0.232372*	-4.890831
D(FARKKH(-2))	-0.194578*	-4.079372
D(FARKKH(-3))	-0.085285*	-2.087187
D(YATA)	-0.102928*	-2.341860
D(YATA(-1))	0.055185	1.428595
D(YATA(-2))	-0.062636**	-1.783833
D(YATA(-3))	0.125603*	3.498698
D(MD)	-0.096337**	-1.760204
CointEq(-1)	-0.549299*	-5.266190

Hata düzeltme modeli teriminin (CointEg) negatif ve istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Söz konusu katsayının değerinden dengesizliklerin çok kısa dönemde tekrar dengeye ulaştığı yorumu yapılabilir.

Şekil 2: CUSUM ve CUSUMQ Testleri Gösterimi



ARDL modelde yapısal kırılma ve serilerin parametrik tahminlerinin istikrar koşulu için gerçekleştirilen CUSUM ve CUSUMQ test sonuçları da yukarıda görüldüğü gibi istikrarlı çıkmıştır.

4.2.3. Nedensellik Analizi ve Varyans Ayrıştırma

Değişkenler arasındaki nedensellik yönü ve derecesi, farklı durağanlık düzeylerine sahip olduklarından dolayı Todo – Yamamoto Testi ile incelenecektir.

Tablo 7: Nedensellik Analizi (Toda – Yamamoto)

Boş Hipotez	Kikare	Nedensellik
FARKKH, FARKV'nin Granger Nedeni Değildir.	6.058336*	VAR
YATA, FARKV'nin Granger Nedeni Değildir.	8.547420*	VAR
MD, FARKV'nin Granger Nedeni Değildir.	3.625859**	VAR
YATA, FARKKH'nin Granger Nedeni Değildir.	5.341477*	VAR
MD, FARKKH'nin Granger Nedeni Değildir.	2.942645**	VAR

Testin gerçekleştirilmesinde uygun gecikme uzunluğu (k) 1 ve maksimum bütünleşme derecesi (d_{max}) 1 olarak alınmış ve 2 dereceden sınama yapılmıştır. Verilerinden görüldüğü üzere toplam kamu harcamaları, tasarruf açığı ve dış ticaret açığı değişkenlerinin vergilere doğru nedenselliği güçlü anlamlılık düzeylerinde çıkmaktadır. Bunun haricinde tasarruf açığı ve dış ticaret açığının, toplam kamu harcamaları değişkeni üzerinde de nedenselliği bulunmaktadır.

Tablo 8: Varyans Ayrıştırma Gösterimi

Bağımlı Değişken: FARKV				
Dönem	FARKV	FARKKH	YATA	MD
1	100.0000	0.000000	0.000000	0.000000
2	80.08206	10.78463	0.875445	8.257860
3	76.18712	14.50221	1.294616	8.016054
4	73.98386	15.05320	2.131183	8.831752
5	73.28129	14.78110	2.766293	9.171320
6	72.56829	14.54789	3.384639	9.499177
7	72.08165	14.30422	3.889158	9.724970
8	71.64907	14.11413	4.323391	9.913411
9	71.29987	13.95088	4.685264	10.06399
10	71.00367	13.81614	4.990571	10.18962

Tablo 8'de bağımlı değişkeni kendinden sonra etkileyen parametreler ve etki derecelerini gösteren varyans ayrıştırma görülmektedir. Bağımlı değişkeni kendinden sonra en çok etkileyen parametre toplam kamu harcamalarıdır. Bu etki, uzun dönem eşbütünleşme analizi ile birlikte değerlendirildiğinde artış yönlüdür. Ardından dış ticaret açığı gelmektedir. Bu parametre negatif yönlü etkilemektedir. Son sırada ise tasarruf açığı bulunmaktadır.

5.Sonuç ve Değerlendirme

Tarihsel süreçte devletin görev ve fonksiyonlarının artışına bağlı olarak sürekli, düzenli, yeterli ve egemenlik gücünün bir göstergesi olarak vergi gelirin temel gelir kaynağı halini aldığı görülmektedir. Vergi uygulamasında ilk amacın yeterli gelirin sağlanması olduğu görülmektedir. İktisadi gelişmeler ve gereksinimler verginin bir politika aracı olarak kullanılması gereğini de ortaya çıkarmıştır. Böylelikle vergi yoluyla gelir elde edilirken, aynı zamanda devletin ekonomiye müdahalesinde bir araç halini de almıştır. Kaynak kullanımından, gelir dağılımına, iktisadi istikrardan büyüme ve kalkınma aşamasına ulaşmaya kadar pek çok farkı hedefe ulaşmada vergilerin fonksiyonları oluşmuştur.

Vergilerin farklı özelliklerine bağlı olarak içsel yapı farklılıklarının biçimlendiği vergi yapıları, vergilerin hangi amaç için ağırlıklı olarak tahsil edildiği konusunda izler taşımaktadır. Devletin egemenlik gücü altında toplum kesimlerinin ve özelinde ekonomik birimlerin ortak yükümlülüğü şeklinde biçimlenen verginin ortaya çıkardığı etkiler, vergi yapısına göre farklılaşmaktadır. Dolayısıyla vergi yapısı ve vergilerin ortaya çıkardığı etkiler pek çok farklı çalışmaya konu olmuştur. Bu çalışmada vergi tahsilatının özellikle hangi vergileme fonksiyonu için gerçekleştirildiğine yönelik bir analiz yapılarak bu konuya yorum getirme amaçlanmıştır. Bu çerçevede her iki amacın (mali ve mali olmayan) gelişiminin görülebileceği bir denklem araştırılmış ve Keynesyen toplam talep denklemi bu çerçevede uyarlanmıştır. Denklem vergilerin bağımlı değişken haline getirildiği üç alt sektöre ayrılmıştır. Birinci alt sektör toplam kamu harcamaları, ikinci alt sektör tasarruf açığı ve üçüncü alt sektör ise dış hesap yani dış ticaret açığı olarak şekillenmiştir. Denklemın sınanmasında hem kısa hem de uzun dönemli etkileşimin incelenebileceği ARDL sınır testi ve değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi için ise Toda-Yamamoto testi kullanılmıştır. Yapılan analizde değişkenler arasında uzun dönemli eşbütünleşme ilişkisinin varlığı tespit edilmiştir. Katsayı tahminlerinde; toplam kamu harcamalarının vergilerin artışında diğerlerine göre daha yüksek bir ağırlığının olduğu, tasarruf açığı değişkeninin beklendiği gibi negatif etkili çıktığı diğer bir ifadeyle tasarruf açığı artışının vergilerde azalmaya neden olduğu burada da yatırım artışı için vergi teşviklerinin ağırlığının olduğu ve beklenenin tersine dış ticaret açığında negatif etkinin ortaya çıktığı görülmektedir. Sonuncu için ithalat artışının vergi artışına yol açmadığı tersine ihracat kolaylıklarının vergi gelirlerini bu kapsamda düşürdüğü şeklinde yorum yapılabilir. Nedensellik analizinde karşılıklı nedensellik ilişkisi bulgulanmıştır. Ancak ARDL sınır testi açısından özellikle vergi ve diğer değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisine bakılması gerektiğinden vergi ve diğer değişkenler arasında vergi değişkenine doğru nedensellik vardır. Varyans ayrıştırma da 10. dönem dâhil her dönemde kamu harcamaları değişkeninin vergileri etkileme durumunda bir üstünlük vardır.

Sonuçta vergi uygulamasının Türkiye için ele alınan dönemde görel olarak mali amaç ağırlıklı diğer bir ifadeyle toplam kamu harcamalarının finansmanı için tahsil edildiği uygulama sonuçlarından ortaya çıkmaktadır. Diğer alt sektörler itibariyle ortaya çıkan sonuçlar da ilgili literatürle uyumludur.

KAYNAKLAR

- Akdoğan, A. (2018). *Kamu Maliyesi*, Gazi Kitabevi, Ankara.
- Akdoğan-Gedik, M. & Günel, T. (2020). “Seçilmiş Geçiş Ekonomileri ve Türkiye’ de Vergi Türlerinin Yatırımlar Üzerindeki Etkisi: Panel Veri Analizi”, *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 9(3) , 2179-2200. Retrieved from <http://www.itobiad.com/tr/pub/issue/56503/730080>.
- Engle, R., & Granger, C. W. J. (1987). “Cointegration and Error-Correction: Representation, Estimation And Testing”. *Econometrica*, 55(2), 251-276.
- Eser, L. Y. & Genç, M. C. (2020). “Gelir ve Servet Üzerinden Alınan Vergilerin Gelir Dağılımı Üzerindeki Etkisi: OECD Ülkeleri Örneği”, *Maliye Dergisi*, Ocak-Haziran 2020; 178:224-239.
- Johansen, S. (1988). “Statistical Analysis of Cointegrating Vectors”, *Journal of Economic Dynamics and Control*, 12(2-3), 231-254.
- Johansen, S., & Juselius, K. (1990). “Maximum Likelihood Estimation and Inference on Cointegration with Applications To The Demand for Money”, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 52(2), 169-210.
- Kamacı, A., Kara, S. Ş. (2019). “Üçüz Açık Hipotezi: 1974-2015 Yılları Arası Türkiye Örneği”, *Uluslararası Afro-Avrasya Araştırmaları Dergisi*, 4(8): 143-154.
- Karayılmazlar, E., Özgün, M. (2019). “Tasarruflar ile Dış Borçlar Arasındaki İlişkinin Ampirik Analizi: Türkiye Örneği”, *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 37(3): 489-515.
- Kirmanoglu, H. (2011). *Kamu Ekonomisi Analizi*, Beta Basımevi, İstanbul.
- Önder, İ. (1981). Dışsal Maliyetler ve Dolaylı Vergilerde Aşırı Yük, Maliye Araştırma Merkezi Konferansları.
- Pesaran, H., Shin, Y., Smith, R. J. (2001). “Testing Approaches to the Analysis of Level Relationships”, *Journal of Applied Econometrics*, 16: 289–326.
- Sağdıç, E. N. & Sandalcı, İ. (2020). “Vergi Yapısının Yurt İçi Tasarruflar Üzerindeki Etkisi: Türkiye’den İller Düzeyinde Bir Kanıt”, *Maliye Dergisi*, Temmuz-Aralık 2020; 179:213-239
- Saraçoğlu, F., Engin, İ. & Ejder, H. L. (2014). *Maliye Ders Notları*, Gazi Kitabevi, Ankara.
- Saxton, J. (1997). Revenue Maximizing Taxation Is Not Optimal A Joint Economic Committee Report, United States Congress.
- Selen, U. (2017). “Refah İktisadi Bağlamında Optimal Vergileme Arayışı ve Türk Vergi Sisteminin Analizi”, Yaşar Methibay’a Armağan, (Ed.) Saraçoğlu, F., Gazi Kitabevi, Ankara.
- Şaşmaz, M. Ü. & Yayla, Y. E. (2019). “Vergilerin Makroekonomik Etkilerinin Değerlendirilmesine Yönelik Bir Literatür İncelemesi”, *Selçuk Ün. Sos. Bil. Ens. Der.*, (41): 317-328.
- Turan, S. (1998). *Vergi Teorisi ve Politikası*, Filiz Kitabevi, İstanbul.
- Yavuz, N. Ç. (2006). “Türkiye’de Turizm Gelirlerinin Ekonomik Büyümeye Etkisinin Testi: Yapısal Kırılma Ve Nedensellik Analizi”. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 7(2), 162-171.

Türkiye Varlık Fonunun Riskleri

İsmail ENGIN*

Geliş Tarihi (Received): 20.11.2021 – Kabul Tarihi (Accepted): 13.12.2021

Öz

Ulusal varlık fonları, emtia ihracatçısı ya da dış ticaret fazlası veren ülkelerin, bu gelirlerini gelecek nesillere aktarmak, ülkelerinin iktisadi kalkınma ve büyümesini sağlamak ve döviz gelirlerinin ülke ekonomilerini olumsuz etkilerini azaltabilmek amacıyla kurulabilmektedir. 2016 yılında kurulan Türkiye Varlık Fonu, Türkiye'nin bütçe açığı, cari açık ve tasarruf açığı ile karşı karşıya olduğu bir iklimde, Özelleştirme İdaresi Başkanlığından aktarılan kaynakla kurulmuştur. Bu açıdan diğer ülke uygulamalarından önemli ölçüde farklılaşmaktadır. Yöneldiği amaçlar, dikkate alındığında Türkiye Varlık Fonunu, kalkınma fonu olarak nitelendirmek mümkündür. Kuruluşundan bu yana ülke ekonomisindeki gelişmelerin ne kadarının Fon uygulamalarına özgülünebileceği belirsizdir. Varlık Fonu uygulamalarının şeffaflıktan yoksun olması, ekonomik yapı üzerindeki etkilerinin değerlendirilmesini önemli ölçüde zorlaştırmaktadır. Çalışmada, Türkiye Varlık Fonu yorumlayıcı ve eleştirel açıdan analiz edilmektedir. Nitekim Türkiye Varlık Fonunun, uygulamalarını belirli gecikme ile ekonomi gündeminden izleyebilmek mümkün olmaktadır. Ancak, Türkiye Varlık Fonunun potansiyel fırsat ve riskleri değerlendirildiğinde; iktisadi, hukuki, siyasi ve mali açıdan önemli riskler taşıdığını; o nedenle, Ülkemizdeki Varlık Fonu uygulamalarının yaygınlaşmadan ve derinleşmeden tasfiyesinin uygun olacağını ifade etmek mümkündür.

Anahtar Kelimeler: Ulusal Varlık Fonu, Türkiye Varlık Fonu, Risk

Potential Risks of Turkey Wealth Fund

Abstract

Sovereign Wealth Funds can be established by countries that are commodity exporters or have foreign trade surplus in order to transfer these revenues to the next generations, to ensure the economic development and growth and to reduce the negative effects of foreign exchange incomes on the national economies. Turkey Wealth Fund established in 2016 via the sources transferred from the Privatization Administration of Turkey, in an economic climate that Turkey was facing budget deficit, current deficit and saving gap. In this respect, it differs significantly from other country practices. Considering its objectives, it is possible to characterize the Turkey Wealth Fund as a development fund. It is unclear how much of the developments in the country's economy can be attributed to the Fund's applications since its establishment. Lack of transparency in Wealth Fund operations makes it significantly difficult to evaluate the effect on economic structure. In this study, Turkey Wealth Fund is analyzed from an interpretative and critical point of view. Thus, practices of Turkey Wealth Fund can be monitored from current economy news with a certain delay. However, when the potential opportunities and risks of Turkey Wealth Fund are assessed; it can be expressed that it has important economic, legal, political and financial risks, thus, wealth fund practices in Turkey should be terminated before they became widespread and deepened.

Keywords: Sovereign Wealth Fund, Turkey Wealth Fund, Risk

* Dr. Öğr. Üyesi, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi. Maliye Bölümü, ismail.engin@hbv.edu.tr, ORCID: 0000-0002-3524-8466,

Giriş

Başlangıcı, evreleri ve evre içindeki kırılmaları itibariyle farklı biçimlerde sınıflandırılabilen (Kazgan, 2002, s. 28; Yeldan, 2001, s. 15) küreselleşme olgusunda, paradigma değişikliği açıkça gözlemlenmektedir. Bu değişiklikte, petrol şoklarına bağlı ortaya çıkan stagflasyon olgusu önemli bir rol üstlenmiş, merkez ülkelerdeki kar marjlarının önemli ölçüde düşmesine neden olmuştur.

Gelişmekte olan ülkelerde, McKinnon-Shaw hipotezi ile başlayan ve Washington Uzlaşısı ile tamamlanan yeniden yapılandırma süreçleri, küresel finansal piyasalara entegre olma çabası içinde olan tüm ülkeleri etkilediği gibi Türkiye'yi de etkilemiştir. Ülkemizde, 24 Ocak 1980 Kararları ile başlayan liberalizasyon süreci, 1989 yılındaki 32 sayılı Karar ile tamamlanmıştır.

Temel yapısal sorunlarını çözümlenmeden finansal piyasalara entegre olan Türkiye ekonomisi, 1980 yılında açılmış ancak dışa açık sanayileşememiştir. Kapasite kullanım sınırlarına gelene kalan mevcut stoklar ihracata yönlendirilmiştir. Ülke içi tasarruf kısıtını aşmak ve kapasite kullanım sınırlarına ulaşan Türk sanayisine yeni alan açmak amacıyla, hızlandırılan finansallaşma süreci, 1994 Krizi ile akamete uğramıştır. 1989-99 döneminde, yüksek kamu açıkları, tasarruf açıkları ve nispeten yönetilebilir cari açıkları karşı karşıya kalan Türkiye ekonomisini 2000 yılında “her an kriz çıkabilir ülke konumundan belki kriz çıkabilir ülke” konumuna getirebilmek amacıyla uygulamaya konulan Programı, bir dezenflasyon programından ziyade, bir kamu finansman programı niteliğindedir.

Kur çıpasına dayalı olarak uygulamaya konulan bu programın, Kasım 2000 ve Şubat 2001 şokları ile sona ermesiyle birlikte, Türkiye ekonomisini tersine çevrilemeyecek biçimde dünya ekonomisinin üretim ve tedarik zincirlerine eklemlenmeyi hedefleyen Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı uygulamaya girmiştir. 2008 Küresel Krizine kadar, farklı iktidarlarda tek program niteliğindeki uygulamalar ile kamusal inisiyatif önemli ölçüde pasifize edilmiştir. Özellikle, Güçlü

Ekonomiye Geçiş Programındaki “yapısal” reformlar, kamu sektörünün tarım, bankacılık ve iktisadi alan faaliyetlerini tersine çevrilemeyecek biçimde düzenlemiştir. İzleyen dönemdeki, Adalet ve Kalkınma Partisi iktidarı, 19. Stand by düzenlemesi ile aynı politikaları uygulamaya devam ederek, Türkiye ekonomisinin büyüme patikasını yabancı sermaye giriş-çıkışlarına eklemiştir,

2008 Krizini aşmak için merkez ülkelerin (hatta gelişmekte olan ülkelerin) uygulamaya koydukları geleneksel olmayan para politikaları, sermaye kısıtı içindeki ülkelere “sahte bir cennet” yaşatmıştır. Küresel likidite bolluğu döneminde, birçok ülke yapısal sorunlarına nispeten kalıcı çözümler bulma yoluna giderken, Türkiye ekonomisinin yapısal sorunları katlanarak artmaktaydı. Yapısal sorunları; tasarruf oranlarının düşüklüğu, ithal girdi bağımlılığı, ekonominin katma değer ve döviz geliri yaratma kapasitesinin sınırlılığı, ihracat deseni içinde yüksek teknolojlili ürünlerinin payının düşüklüğu, ekonomik büyümenin istihdam yaratma kapasitesinin düşüklüğu ve ticarete konu olmayan sektörlerle yoğunlaşması olarak sıralamak mümkündür. Türkiye de bu yapısal sorunlara çözümler bulmak yerine “yaratıcı” mali tekniklerle mevcut büyüme patikasını sürdürme çabası içine girmiştir. Bu yaratıcı tekniklerden biri de emtia geliri ve cari işlemler fazlasından yoksun olmamıza karşın kurulan varlık fonudur.

Rozanov tarafından ilk olarak 2005 yılında kullanılan Ulusal Varlık Fonu (UVF) kavramı, çeşitli biçimlerde tanımlanabilmektedir. Rozanov, dış ticaret hacmindeki iyileşmelerin, bütçe dengesindeki ve harcama kısıtlamalarına bağlı olarak ortaya çıkan fazlaların yönetilmesi amacıyla kurulan kurumları UVF olarak nitelendirmektedir (Rozanov, 2005, s. 1).

Sovereign Wealth Fund Institute (SWFI) tarafından yapılan tanımlamaya göre, UVF; ödemeler bilançosu fazlalarından, resmi döviz işlemlerinden, özelleştirme gelirlerinden, hükümetin transfer ödemelerinden, mali fazlalardan ve/veya doğal kaynak ihracatından sağlanan gelirle kurulan devlet sahipliğindeki yatırım fonu ya da kuruluşudur (SWFI, 2021).

Modern anlamıyla ilk UVF, petrol ihracatından sağlanan gelir fazlalarını yönetmek için Kuveyt tarafından 1953 yılında Kuveyt Yatırım Kurulu adıyla kurulan ve 1983 yılında Kuveyt Yatırım Otoritesi adını alan Fon'dur (Alhasel, 2015: 2). 2021 yılı itibariyle Dünyada 81 farklı ülke sahipliğinde 133 UVF bulunmaktadır. Bu fonlar devlet kontrolünde olup yaklaşık 9,2 trilyon dolarlık bir varlığa sahiptir (SWFI, 2021).

Çalışmada, 2016 yılında kurulan Türkiye Varlık Fonu; amaçları, portföyü, potansiyel fırsat ve riskleri açısından analiz edilerek, sonuçlandırıcı düşüncelere yer verilmesi amaçlanmaktadır. Dünyadaki ulusal varlık fonları uygulamaları, ayrıca inceleme konusu yapılmamıştır. Türkiye varlık fonu uygulamasının niceliksel analizinin mümkün olmaması kamu mali yönetimi açısından bu çok önemli yapının niteliksel-eleştirel analizinin önemini daha da artırmaktadır.

Bu çerçevede makale TVF'nin kapsamlı bir biçimde iktisadi, hukuki, siyasi ve mali açıdan analiz ederek literatüre katkı sunmaya çalışırken; dünya uygulamalarına yer vermemiş olması bir kısıttır. Bu konu ile ulusal ve uluslararası yazında çok sayıda çalışma bulunduğundan, ulusal varlık fonlarına Türkiye ile ilgili olduğu ölçüde yer verilmiştir.

1. Türkiye Varlık Fonu

Türkiye Varlık Fonu (TVF), 26.08.2016 tarihli Resmi Gazetede yayımlanan 6741 sayılı Kanun ile kurulmuştur. TVF'nin amacı, Kanun 1. Maddesinde ifade edilmiştir:

Bu Kanunun amacı sermaye piyasalarında araç çeşitliliği ve derinliğine katkı sağlamak, yurtdışında kamuya ait olan varlıkları ekonomiye kazandırmak, dış kaynak temin etmek, stratejik, büyük ölçekli yatırımlara iştirak etmek için Türkiye Varlık Fonu ve bu fona bağlı alt fonları kurmak ve yönetmek üzere Türkiye Varlık Fonu Yönetimi Anonim Şirketinin (Şirket) kurulması, yönetimi ve faaliyetlerine ilişkin esasları düzenlemektir.

Cumhurbaşkanlığına bağlı, ana faaliyet konusu bu Kanunla belirtilen Türkiye Varlık Fonu ve alt fonların kurulması ve yönetimi olan, profesyonel yönetim

ilkelerine göre yönetilen, özel hukuk hükümlerine tabi TVF Yönetimi Anonim Şirketinin kuruluşu ve faaliyet konusunu düzenleyen 2. Maddesinde yapılabilecek faaliyetler düzenlenmiştir. Stratejik yatırım planında belirtilen hedefler ile likidite, yatırım, risk ve getiri tercihlerini dikkate alarak yürütülecek bu faaliyetleri aşağıdaki biçimde sıralamak mümkündür:

- a) Yerli ve yabancı şirketlerin paylarının, Türkiye’de ve yurt dışında kurulan ihraççılara ait payların ve borçlanma araçlarının, kıymetli madenler ve emtiaya dayalı olarak ihraç edilen sermaye piyasası araçlarının, fon katılma paylarının, türev araçlarının, kira sertifikalarının, gayrimenkul sertifikalarının, özel tasarlanmış yabancı yatırım araçlarının ve diğer araçların alım satımını,
- b) Her türlü para piyasası işlemlerini,
- c) Gayrimenkul ve gayrimenkule dayalı haklar ile her türlü gayri maddi hakların değerlendirilmesini,
- d) Her türlü proje geliştirme, projeye dayalı kaynak yaratma, dış proje kredisi sağlama ve diğer yöntemlerle kaynak temini işlemlerini,
- e) Her türlü ticari ve finansal faaliyetleri, ulusal ve uluslararası birincil ve ikincil piyasalarda gerçekleştirilir.
- f) Şirket tarafından, ulusal yatırımlar ile uluslararası alanlarda diğer devletler ve/veya yabancı şirketlerce yapılacak yatırımlara iştirak edilebilir.

Kanun gerekçesinde belirtilen amaçlar ile Kanunda belirtilen amaçların farklılaştığı görülmektedir (Zengin vd., 2020, s. 99). Kanun gerekçesinde;

- Büyüme oranına gelecek on yıl içinde yıllık %1,5 oranında ilave artış sağlanması,
 - Sermaye piyasalarının büyüme ve derinleşmesinin hızlandırılması,
 - İslami finansman varlıklarının kullanımının yaygınlaştırılması,
 - Katılım finansmanı sektör payının artırılması,
 - Otoyollar, Kanal İstanbul, Üçüncü Köprü ve Havalimanı, Nükleer Santral gibi büyük ölçekli altyapı projelerine kamu kesimi borcu artırılmadan finansman sağlanması,
 - Yapılacak yatırımlarla yaklaşık yüzbinlerce kişilik ek istihdam sağlanması,
 - Savunma, havacılık ve yazılım gibi teknoloji yoğun stratejik sektörlerdeki yerli şirketlerin sermaye ve proje bazında desteklenmesi, küresel oyuncu olmalarının sağlanması,
- amaçlarına yer verildiği görülmektedir.

TVF’nin varlıkları toplamı 40 milyar dolar iken, aktif büyüklüğü yaklaşık 245 milyar dolardır. TVF portföyünü Tablo 1’den görmek mümkündür. TVF, 8 farklı sektörde faaliyette bulunan 23 şirket, 2 lisans ve taşınmazlardan oluşan bir varlık portföyüne sahiptir.

SWFI tarafından varlıklarına göre yapılan sıralamada TVF, kayıtlı fonlar arasında 12. büyük fon niteliğindedir. Oysa ulusal varlık fonlarının, yükümlülüklerinin olmaması ya da sınırlı olması nedeniyle, uzun vadeli ve yüksek riskli araçlara yatırım yapabildikleri daha önce ifade edilmişti. O nedenle, SWFI sınıflandırmasında varlık büyüklüğü ile aktif büyüklüğünün aynı anlamda kullanılması görece hatalıdır. Çünkü TVF'ye dâhil şirketlerin pasifinde yüksek düzeyde yükümlülük taşıdığı dikkate alındığında; varlık toplamı ile aktif büyüklüğü aynı anlama gelmemektedir. Örnek olarak, Ziraat bankasının aktif büyüklüğü 618 milyar TL olmakla birlikte; bankanın pasifinde; mevduat, sendikasyon ve sekürütizasyon kredileri vb. yükümlülükler bulunmaktadır.

Tablo 1: Türkiye Varlık Fonu (TVF) Portföyü

SEKTÖR	TVF'İN SEKTÖR İÇİNDEKİ PAYI	VARLIK/ŞİRKET İSMİ	TVF'İN PAYI
FİNANSAL HİZMETLER	%35	T.C. Ziraat Bankası AŞ	%100
		Türkiye Halk Bankası AŞ	%75,3
		Türkiye Vakıflar Bankası TAO	%36
		Borsa İstanbul AŞ	%80,6
		Türkiye Sigorta AŞ	%81,1
		Türkiye Hayat ve Emeklilik AŞ	%100
		Platform Ortak Kartlı Sistemler AŞ	%20
ENERJİ	%27	BOTAŞ	%100
		TPAO	%100
		TVF Enerji	%100
		TVF Rafineri ve Petrokimya Sanayi ve Ticaret AŞ	%100
ULAŞTIRMA VE LOJİSTİK	%13	Türk Hava Yolları	%49,12
		PTT	%100
		Türkiye Denizcilik İşletmeleri	%49
		İzmir Alsancak Limanı	%100
MADENCİLİK	%9	TVF Maden	%100
		Eti Maden	%100
ŞANS OYUNLARI	%8	Nakit Karşılığı Şans Oyunları Lisansı	%100
		At Yarışı Düzenleme ve Bahis Etme Lisansı	%100
TEKNOLOJİ VE TELEKOM	%4	TURKCELL	%26,2
		TÜRKSAT	%100
		TÜRK TELEKOM	%6,68
TARIM VE	%2	Türk Şeker	%100

GIDA		ÇAYKUR	%100
		Kayseri Şeker	%11,1
GAYRİMENKUL	%2	İstanbul Finans Merkezi	%100
		Türkiye genelinde 46 adet gayrimenkul	%100

KAYNAK: TVF, 2021.

Benzer durum, diğer kamu bankaları ve Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik için de geçerlidir. O nedenle TVF, SWFI'nın varlık bazlı sınıflandırmasına göre, 27. sırada yer alacaktır. Nitekim TVF Genel Müdürünün TBMM Plan ve Bütçe Komisyonuna yaptığı sunumdaki “ ... Ziraat Bankası, BOTAŞ'ın, THY'nin kasasındaki para bizim paramız değil.” açıklaması da bu farklılığı ortaya koymaktadır.

2. Türkiye Varlık Fonunun Nitelik, Amaç ve Gelir Kaynakları Açısından Değerlendirilmesi

Öncelikli olarak, IMF (2008) tarafından amaçlarına göre yapılan beşli sınıflandırmaya göre, TVF, bir kalkınma fonu niteliğindedir. Kalkınma fonlarının, ülkenin büyümesine katkı sağlamak ve potansiyel çıktı düzeyini yükseltecek sosyoekonomik projeleri ve sanayileşme politikalarını finanse etmek amacıyla kurulduğu dikkate alındığında, TVF'nun bu niteliğinin ön planda olduğunu ifade etmek mümkündür. Kanun gerekçesinde önemle vurgulanan ve izleyen dönemde Fon icraatları arasında yer alan istikrar amacına Kanun'da yer verilmediği görülmektedir.

Küresel piyasalarda yaşanan dalgalanmaların ülke ekonomisine olumsuz etkilerini elimine etmek amacıyla, Savunma Sanayii Destekleme Fonundan 3 ay vade ile 3 Milyar TL aktarılması, TVF'yi istikrar fonu formuna yaklaştırmaktadır. Kalkınma fonları ile istikrar fonlarının varlıkları ve yatırım stratejileri dikkate alındığında açık bir ödünleşimi görmek mümkündür. TVF Genel Müdürü'nün TBMM Plan ve Bütçe Komisyonunda yaptığı sunumda, Fon'un yurtdışında yatırımı bulunmadığını belirtmiştir. Nitekim kendi sitesinde, TVF, varlığa dayalı kalkınma fonu olarak nitelendirilmiştir. Ancak, Kanun gerekçesinde ve TVF (2016) sitesinde yer alan, G-20 ülkeleri arasında varlık fonu olmayan tek ülkenin Türkiye olduğu

vurgusu, nitelik itibariyle TVF'yi “zaman zaman istikrar amacı da üstlenen” kalkınma fonu ile Balding (2012) bağlamında gösteriş fonu ve ulusal firmaların ülke içi ve küresel pazarlarda rekabet gücü kazanması; pazar payının artırılmasına yönelik kullanılan territoryal UVF'ye yaklaştırmaktadır.

TVF'nin kamu mali sistemi açısından fon olarak nitelendirilmesi de tartışmalıdır. Çünkü fon nitelemesi için, oluşturulan bağımsız tüzel kişiliğe akım olarak değerlendirilebilecek nakit girişi söz konusu olmalıdır. Oysa TVF, sadece kamunun mülkiyetindeki stokların aktarımı ile oluşturulmuştur. Örnek olarak, 29.05.1986 tarih ve 3294 sayılı Kanun ile ihdas edilen Sosyal Yardımlaşmayı ve Teşvik Fonu'nun gelirleri; bütçeye konulacak ödeneklerden, trafik para cezası hasılatının yarısından, Radyo ve Televizyon Üst Kurulu reklam gelirleri hasılatından aktarılabilecek % 15'lik miktardan ve her nevi bağış ve yardımlardan oluşmaktadır. Eğer “TVF'nin gelirleri, örnek olarak ÖTV hasılatının %1'i, Damga Vergisinin yarısı, BSMV tahsilatının %10'u, Milli Piyango çekilişlerinden brüt hasılatın %5'i gibi gelirlerden oluşmaktadır” gibi tasarlansaydı, TVF'yi kamu maliyesi bağlamında bir fon olarak nitelendirmek mümkün olacaktı. Oysa bugünkü haliyle, kamunun tasarrufundaki varlıkların “sağ cepten sola cebe” aktarılması niteliğindedir. Kaldı ki aktarılan cepten kaynaklanacak riskler, yapılan tasarrufu daha da “anlamsızlaştırmaktadır”. Mevcut kamu kaynaklarının, sadece kullanım biçimine yönelik sağlanmaya çalışılan tasarruf alanı, kamu kaynaklarının etkisiz ve verimsiz kullanımına neden olacaktır. Nitekim (Yalçiner ve Sürekli, 2015) tarafından, TVF kurulmadan önce gelir kaynakları ile birlikte önerilen yapılanma, yüklenen işlev ve donanım veri olmak üzere, bu noktada fon niteliğine hizmet edecek nitelikteydi.

Kanun gerekçesinde yer alan faizsiz yatırım araçları ile katılım finansmanına ilişkin hedeflerin, sadeleştirilerek, sermaye piyasalarında araç çeşitliliği ve derinliğine katkı sağlamak olarak Kanun metnine yansdığı görülmektedir. 1983 yılından günümüze kadar olan süreçte, Hazine, Gelir Ortaklığı Senetleri, Gelire Endeksli Senetler ve Kira Sertifikası (Sukuk) aracılığı ile zaten finansman

sağlayabilmiştir. Bugün için ulusal para ve yabancı para cinsinden ve hatta altına endeksli kira sertifikası ihraç söz konusu olabilmektedir. Diğer taraftan, özel sektör olarak katılım bankaları da farklı formlarda kira sertifikası ihracı ile fon toplayabilmektedir. Dolayısıyla, TVF'nin belirtilen amaçlara yönelik yapılması bir zorunluluk arz etmemektedir.

Gelir Ortaklığı Senetlerinin, ikincil piyasasının işlememesi (Dedeoğlu, 2016, s. 6) ve Gelire Endeksli Senetlerin, inanç temelli tasarımında hataların olması nedeniyle, verimli borçlanma araçları olduğunu ileri sürmek mümkün değildir. Kira sertifikası ise, bugün Hazine için zaten verimli bir borçlanma enstrümanı niteliğindedir. TVF'ye biçilen rol, mevcut kamu projeleri ya da taşınmazlarının menkul kıymetleştirilmesi ise birkaç açıdan sorunludur. Bunlardan ilki, 2008 Küresel Krizi'nin temel nedeni, banka aktiflerinin menkul kıymetleştirilmesi ve buna yönelik türev enstrümanlara yapılan yatırımlardır. Nitekim Türkiye'nin 2008 Krizi'nden bankacılık kanalıyla görece az etkilenmesinin temel nedeni de Türkiye'de menkul kıymetleştirmenin yaygın olmaması ve Türk bankacılık sisteminde bu türev enstrümanlara yapılan yatırımların sınırlı olmasıdır. Diğer taraftan bu menkul kıymetleştirme operasyonlarında, kamu bankalarının aktifinin kullanılması halinde birçok sorun ortaya çıkabilecektir. Çünkü kamu bankalarının kredi portföyü (özellikle çiftçi ve KOBİ'lere yönelik kredilerde faizin düşürülmesi ya da anapara indirimi biçiminde) zaman zaman yapılandırılmaktadır. Bu durum doğal olarak, varlığa dayalı menkul kıymetin dayandığı varlığın kalitesi düşürmektedir. Ayrıca son dönemde, kamu bankalarının tahsili gecikmiş alacaklarının yükselişte olması (Cangöz vd., 2021, s. 6), bu menkul kıymetleştirmeyi daha da sorunlu hale getirebilecektir. Diğer taraftan, girişim fikrinin (kitle fonlamasına aracılık eden) bir internet platformu üzerinden açık çağrıyla çok sayıda potansiyel yatırımcıya sunulmasını, fon talebi oluşturulması ve birden çok yatırımcının desteği ile finanse edilmesini sağlayan bir finansal araç olarak tanımlanabilecek (Atsan ve Erdoğan,

2015: 297), kitle fonlamasının, Çiftlik Bank gibi örnekleri ortada iken başarı şansı oldukça sınırlı düzeyde olacaktır.

Proje ya da gayrimenkul menkul kıymetleştirmesi ya da bunlara dayalı türev enstrümanların üretilmesi, mevcut ülke içi finans havuzunu da parçalayacaktır. Çünkü ulusal tasarruflar veri olmak üzere, kamunun sermaye piyasalarından ilave fon temini, özel sektörün dışlanması pahasına gerçekleşecektir. Bu dışlama olgusu, ticari bankalar için geçerli olduğu gibi katılım bankaları içinde geçerlidir. Ancak, mevcut finansal araçlar ile ulusal tasarrufların artırılabilmesi ya da yastık altı fonların ekonomiye kazandırılabilmesi gibi bir amaç güdülmüyorsa (Özatay, 2016), diğer pek çok koşulun gerçekleşmesine bağlı olarak gerçekleşebilecek bir hedef niteliğindedir. Bu koşulların gerçekleşmesi halinde ise TVF'ye ihtiyaç kalmaması da ayrı bir paradoksu içermektedir. TVF'ye yüklenen bu işlev olsa olsa, mevcut tasarrufların mobilizasyonuna yöneliktir. Bu da kaçınılmaz olarak, özel sektörün finansal açıdan daralması pahasına gerçekleşecektir.

Gerekçede belirtilen, büyüme oranına gelecek on yıl içinde yıllık %1,5 oranında ilave artış sağlanması hedefinin, dilek ve temenni olarak değerlendirilmesi gerekir. Türkiye gibi, bütçe açığı ve cari açığı olan ülkelere ilişkin yapılan çalışmadan (Ulussever vd., 2018, ss. 41-42) hareketle TVF'nin büyüme potansiyeline katkı yapacağı; Türkiye'ye ilişkin bir simülasyonla TVF'nin ekonomik büyümeye tasarruflar kanalının etkinliği vasıtasıyla olumlu bir etkisi olduğunu ortaya koyan çalışmaya (Doruk, 2018, s. 63) ve On Birinci Kalkınma Planındaki potansiyele yapılan vurguya (Kalkınma Bakanlığı, 2018, ss. 59-60) bakılırsa, fona ilişkin beklenti yüksektir. Ancak, fonun, varlık devri, alt fon kuruluşu, yurtdışından borçlanma, Turkcell'e ortak olmak ile Borsa İstanbul'daki hisse satışı dışında fazlaca bir icraatı olmadığı dikkate alındığında, son beş yıllık büyüme performansının ne kadarının TVF'ye hasredilmesi gerektiği belirsizleşmektedir.

Kamu borcunun artırılmadan Kanal İstanbul vb. büyük ölçekli yatırımların finanse edilmesi ise, mevcut yükümlülüklerin halının altına süpürülmesinden

ibarettir. Bu durum, insanların aynı anda yakın geleceği iskonto etmek için yüksek iskonto oranı ve uzak geleceği iskonto etmek için düşük iskonto oranı kullandıkları ifade eden, erteleme ve dürtüsel davranış (öz kontrol eksikliği) gibi görünüşte irrasyonel davranışları açıklamaya yardımcı olan hiperbolik iskonto (Van Rijckeghem ve Üçer, 2009, s. 24) olgusunun kamu mali yönetimine egemen oluşunun da açık bir göstergesi niteliğindedir.

Kanun'un amaçları arasında yer verilmiş olan yurtiçinde kamuya ait varlıkların ekonomiye kazandırılması ile TVF'ye aktarılan taşınmazların kastedildiği tahmin edilmektedir. Çünkü kamu bankaları ve işletmeleri zaten ekonomik, ticari ve finansal alanda faaliyette bulunmaktadır. TVF'ye devredilen 46 taşınmazın önemli bir kısmının ise, turizm işletmelerine belirli süreliğine kiralandığı dikkate alındığında, buradaki manevra alanının sınırlı olduğu görülmektedir.

Buradaki asıl ve riskli amaç, yurt dışından kaynak temin etmeye yönelik amaçtır. Türkiye Varlık Fonu'nun, portföyündeki varlıkları teminat göstererek yurtdışı piyasalardan borçlanmak dışında başkaca gelir kaynağı yaratması pek de olası görünmemektedir. Bu noktada zaten Hazine'nin yurtdışı piyasalardan borçlanma olanakları dikkate alındığında, TVF'nin bu biçimde kaynak temin etmesi, gelir kaynağı yaratması anlamına gelemeyecektir. 2019 ve 2021 yılında iki sendikasyon anlaşması ile TVF, toplamda (ilki 1 milyar Euro; ikinci ise 1,25 milyar Euro olmak üzere) 2,25 milyar Euroluk dış borçlanmaya gitmiştir. 2021 yılında gerçekleştirilen ve 1,25 milyar Euroluk borçlanmanın, iki yıl önce alınmış olan borcun yenilenmesine yönelik olduğu TVF'nin basın duyurularından görülebilmektedir.

Hazine dışında bir başkaca kurum tarafından dış borçlanmaya gidilmesinin öncelikle maliyet avantajı olması beklenmektedir. Ancak gerek TVF'nin (Mart 2021) ve gerekse Türkiye (Hazine)'nin kredi notu (Ağustos 2021) itibarıyla, kredi derecelendirme kuruluşu Fitch tarafından "BB- ve durağan görünüm" olarak teyit edilmiştir. Doğal olarak da TVF'nin neden gerekli olduğuna/olmadığına ilişkin

somut nedenlere ihtiyaç bulunmaktadır. Nitekim 16.10.2019 tarihli TVF'nin denetim ve inceleme raporlarının görüldüğü Plan ve Bütçe Komisyonu toplantısında, "... Fakat şu bir ucube gibi geliyor bana: Parçanın bütünden büyük olduğu veya daha iyi olduğu nerede görülmüş? Türkiye Cumhuriyeti Hazinesi neyi yapmak istedi de yapamadı, beceremedi, onun yerine Varlık Fonu kuruldu? Dolayısıyla Türkiye Cumhuriyeti Hazinesinin yapamadığı neyi yapacak bu kuruluş?" (Yılmaz, 2019) biçimindeki tepkiler önemli ölçüde haklılık taşımaktadır.

TVF'nin borçlanarak kaynak yaratmasında işlevsel farklılaşma söz konusu değilse, maddi ve şekli açıdan farklılaşmaların söz konusu olması beklenmektedir. Bu noktada iki olası amaç karşımıza çıkmaktadır. İlki, borçlanma yetkisinin dolaylı olarak aşılması, diğeri ise "halının altına süpürmek" olarak nitelendirilebilecek borç istatistiklerinin düşük gösterilme çabasıdır.

Dağınık olan borçlanma sistemini tek çatı altında toplayan 4749 sayılı Kamu Finansmanı ve Borç Yönetiminin Düzenlenmesi Hakkında Kanunun 5. Maddesinde borçlanma limiti düzenlenmiştir:

Mali yıl içinde 1 inci Maddede belirtilen ilkeler ve mali sürdürülebilirlik de dikkate alınarak yılı bütçe kanununda belirtilen başlangıç ödenekleri toplamı ile tahmin edilen gelirler arasındaki fark miktarı kadar net borç kullanımı yapılabilir. Borçlanma limiti değiştirilemez. Ancak borç yönetiminin ihtiyaçları ve gelişimi dikkate alınarak, bu limit yıl içinde en fazla yüzde beş oranında artırılabilir. Bu miktarın da yeterli olmadığı durumlarda, ilave yüzde beş oranında bir tutar, ancak Cumhurbaşkanı kararı ile artırılabilir. Bütçenin denk olması durumunda da borçlanma, anapara ödemesinin en fazla yüzde beşine kadar artırılabilir.

TVF'nin borçlanma yetkisini haiz olması bu anlamda, yasal kısıtları aşarak Türkiye Cumhuriyeti'nin borçluluğunu artırmaya yönelik risk olarak değerlendirilebilmektedir. Madde metninden de anlaşılacağı üzere, yapılacak borçlanma, (toplam borçlanma ile anapara ödemeleri arasındaki fark olarak ifade edilen) net borçlanmaya ilişkindir. Bir başka ifadeyle, borç stokundaki artış (artırımlar hariç), ilgili yıl bütçe açığı ile sınırlandırılmıştır. Oysa TVF mevcut yetkileri ile sınırsız borçlanabilme olanağına kavuşmuş olmaktadır.

4749 sayılı Kanununun Hazine garantileri ve garantisiz borçlar için izin alınması başlıklı 8. Maddesi ile yurtdışı borçlanmanın ve verilecek garantilerin kontrolü amaçlanmaktadır. Ancak, aşağıda yer alan 8. Maddenin son fıkrasındaki;

Kamu mevduat bankaları ile özel yatırım ve kalkınma bankaları, Türkiye Varlık Fonu Yönetimi Anonim Şirketi ve Türkiye Varlık Fonu ile bunların finansman temini amacı ile kuracakları fon ve şirketler hariç olmak üzere, bu Kanun kapsamındaki kuruluşlarca sağlanacak her türlü dış imkân ile diğer kurum ve kuruluşlar lehine verilecek garantiler Müsteşarlığın iznine tabidir.

düzenleme ile TVF'nin, Hazineden (Hazine ve Maliye Bakanlığı'ndan) izin alma yükümlülüğü de kaldırılmış bulunmaktadır. Yürütme organı açısından bunun pratik bir anlamı olmadığı düşünülebilecektir. Ancak, 4749 sayılı Kanunun 5. Maddesinde belirtilen;

“Mali yıl içinde sağlanacak garantili imkân ve dış borcun ikrazı limiti, yılı bütçe kanunuyla belirlenir.”

hükmü ile sağlanacak garantilerin, Bütçe Kanununun bir parçası olmasını zorunlu kıldığı görülmektedir.

Borçlanma yetkisini düzenleyen 4749 sayılı Kanun hilafına bir diğer sakınca ise, kamu kurum ve kuruluşlarının sağladıkları nakitleri değerlendirme alanlarına ilişkindir. Kanunun “Nakit, borç ve risk yönetimi” başlıklı 12 maddesinde;

Hazine Müsteşarlığı (Hazine ve Maliye Bakanlığı) dışında kalan genel bütçe kapsamındaki idareler kendi bütçeleri veya tasarrufları altında bulunan her türlü mali kaynaklarını Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankasında veya muhabirinde açılacak hesaplarda toplarlar. Kamu bankaları, Türkiye Varlık Fonu Yönetimi Anonim Şirketi ve Türkiye Varlık Fonu ile bunların finansman temini amacı ile kuracakları fon ve şirketler, mazbut vakıflar, özel kanunla kurulmuş kamu kurumu niteliğindeki meslek kuruluşları ve bunların üst kuruluşları ile kefalet ve yardımlaşma sandıkları hariç olmak üzere özel bütçeli idareler, sosyal güvenlik kurumları, özel kanunla veya Cumhurbaşkanlığı kararnamesiyle kurulmuş diğer kamu kurum, kurul, üst kurul ve kuruluşlar ile döner sermayeler, fonlar, belediyeler, il özel idareleri, kamu iktisadi teşebbüsleri ve bu maddede sayılanların bağlı ortaklıkları, müessese ve işletmeleri ile birlikleri kendi bütçeleri veya tasarrufları altında bulunan her türlü mali kaynaklarını Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankasında veya Cumhurbaşkanının onayıyla belirlenecek esaslar dâhilinde Türkiye’de yerleşik bankalar nezdinde kendi adlarına açtıracakları hesaplarda toplarlar.

düzenlemesine yer verilmiştir. Yine burada da TVF kapsam dışına çıkarılmıştır. Bir başka ifadeyle herhangi bir kamu kuruluşu mali kaynaklarını, TCMB ya da kamu

bankalarında değerlendirmek zorunda iken, TVF sağladığı mali kaynakları tercih ettiği finansal kuruluşta ve doğal olarak tercih ettiği getiri oranlarıyla değerlendirme olanağına sahip olmaktadır. Bu da kuşkusuz Hazine birliği ve hazine tek hesabını aşındıran bir uygulama olarak karşımıza çıkmaktadır.

TVF'nin ikinci olası amacının, yurtdışından kaynak temin etmeye yönelik amacın yanında, borç göstergelerinin daha düşük gösterilmesine yönelik olduğu görülmektedir. Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından hazırlanan Kamu Borç Yönetim Raporunda, TVF'nin borçlanması “Avrupa Birliği Tanımlı Genel Yönetim Borç Stoku” kapsamında yer almamaktadır. Ancak, “Hazine Garantili Dış Borç Stoku” içinde TVF'nin yurt dışından sağladığı mali imkân yer almaktadır. *Hazine borcunu artırmadan alt yapı yatırımlarını gerçekleştirmek biçiminde gerekçede belirtilen amaca benzer, hazine borcunu artırmadan TVF borçlanmasını artırmak gibi bir amacın gerçekleşmesi mümkün görünmemektedir.* Koşullu açık yükümlülük biçiminde (Yusufoğlu, 2017: 166) nitelendirilebilecek olan TVF'nin borçlanmaları nihayetinde kamu kaynakları ile ödenecektir.

3. Türkiye Varlık Fonunun Yaratacağı Riskler

Cumhurbaşkanlığı'na bağlı, ana faaliyet konusu bu Kanunla belirtilen Türkiye Varlık Fonu ve alt fonların kurulması ve yönetimi olan, profesyonel yönetim ilkelerine göre yönetilen, özel hukuk hükümlerine tabi Türkiye Varlık Fonu Yönetimi Anonim Şirketi (TVF AŞ) kurulmuştur.

TVF AŞ, iç ve dış piyasalarda, hükümet ya da özel sektör tarafından ihraç edilen her türlü borçlanma aracından hisse senedine; kıymetli madenlerden katılma paylarına ve bunların türev araçlarına; her türlü para piyasası işleminden reel sektör fonlamasına ve yabancı firma ve ulusal varlık fonları ile ortak yatırıma kadar, hiçbir kamu otoritesinin tek başına sahip olmadığı yetkilerle donatılmıştır.

TVF AŞ, finansman sağlanırken Türkiye Varlık Fonu portföyü üzerinde teminat, rehin, kefalet ve ipotek tesis edilebilir. TVF ve alt fonlar ile bu kapsamda

kurulacak şirketleri yönetmek üzere kurulan TVF AŞ, belediyeler tarafından tahsil olunan elektrik ve havagazı tüketim vergisi ve yangın sigortası vergisi hariç olmak üzere, tüm merkezi ve yerel yönetim vergilerinden, finansman teminindeki harç, işlem/kayıt ücreti gibi mali yükümlülüklerden; kamu kurum ve kuruluşlarının, denetiminden, ihale usullerine, personel temininden nakit kaynaklarını yönetmeye kadar tüm düzenlemelerden istisna tutulmuştur. Bu kadar geniş ayrıcalıklara sahip, kamu kaynağı kullanan bir özel hukuk süjesinin, gerekçede de vurgulandığı gibi, bürokratik kısıtlamalara tabi olmadan faaliyet göstermesi, iktisadi yapı açısından önemli etkilere neden olabilmekte ve riskleri de içerebilmektedir.

3.1. Denetim Düzeyi Açısından

Önemli ayrıcalıklara sahip ve birçok riskten arındırılmış bir kuruluşun denetiminin geleneksel usullere tabi olması da doğal olarak beklenmemelidir. Kanunda TVF AŞ'nin denetiminin de oldukça “sade” biçimde ortaya koyulduğu görülmektedir:

TVF AŞ, Şirket tarafından kurulacak diğer şirketler, Türkiye Varlık Fonu ve Türkiye Varlık Fonu bünyesinde kurulacak alt fonların bağımsız denetimden geçmiş yıllık mali tabloları ile faaliyetleri, Cumhurbaşkanı tarafından görevlendirilecek sermaye piyasaları, finans, ekonomi, maliye, bankacılık, kalkınma alanlarında uzman en az üç merkezi denetim elemanı tarafından bağımsız denetim standartları çerçevesinde denetlenir. Denetim sonucunda hazırlanacak rapor her yıl ağustos ayı sonuna kadar Cumhurbaşkanına sunulur.

TVF AŞ, Şirket tarafından kurulacak diğer şirketler, Türkiye Varlık Fonu ve Türkiye Varlık Fonu bünyesinde kurulacak alt fonların bir önceki yıla ait mali tabloları ile faaliyetleri, her yıl ekim ayında Türkiye Büyük Millet Meclisi Plan ve Bütçe Komisyonu tarafından, birinci ve ikinci fıkralar kapsamında hazırlanan ve Cumhurbaşkanlığı tarafından gönderilen denetim raporları üzerinden görüşülerek denetlenir.

TVF AŞ'nin Sayıştay denetimi kapsamı dışında tutulması önemli bir eleştiri noktasıdır. Kamu kaynaklarının etkin ve verimli kullanımının denetimine odaklı ve TBMM adına denetim yapan Sayıştay'ın; iç denetim ve işlevsiz bir TBMM denetimi ile ikame edildiği görülmektedir. TVF'nin Cumhurbaşkanlığına bağlı olması, TVF

AŞ'nin Yönetim Kurulu Başkanının Cumhurbaşkanı olması nedeniyle, üç merkezi denetim elemanı tarafından gerçekleştirilecek denetim, bir iç ve hiyerarşik denetim niteliğindedir.

Merkezi denetim elemanları tarafından gerçekleştirilen denetim sonucunda Cumhurbaşkanlığına sunulan raporların TBMM Plan ve Bütçe Komisyonu tarafından denetlenmesi, sembolik ve eleştirileri teskin etmeye yönelik bir girişim olarak değerlendirilmelidir. Bütçe Kanun teklifi ile Kesin Hesap Kanun teklifini görüşen Komisyonun iktidar partisi/partileri kontrolünde olması nasıl yaygın bir eleştiri konusu değilse, bu kadar geniş bir varlığı yöneten kurumun denetiminin de aynı Komisyon tarafından rahatlıkla gerçekleştirilebilmesi beklenebilmektedir. Ancak, Komisyon denetiminin yaptırımının olmaması ve hepsinden önemlisi, denetim raporlarının Komisyon üyelerine “gizli” notuyla sunulması; kamu kaynaklarının kullanımına yönelik bütçe hakkının ihlali anlamına gelmektedir.

3.2. Şeffaflık ve Kredibilite Açısından

TVF uygulamalarının önemli ölçüde şeffaflıktan yoksun olduğu görülmektedir. Fona ilişkin girişim ve sonuçlandırılan uygulamalara ilişkin bilgiler, önemli ölçüde ekonomi kulisi niteliğindeki yazılı ve görsel basından, sağlanmaktadır. Oysa ulusal varlık fonlarının yatırım ve yönetim kalitesi üzerinde önemli etkisi olan şeffaflık, hem yatırım yapan hem de yapılan ülke açısından gösterge niteliğindedir.

International Working Group of SWFs (IWG) tarafından 2008 yılında oluşturulan Santiago İlkelerine ilişkin TVF'nin Faaliyet Raporlarındaki Uyum Tablosu incelendiğinde, şeffaflığa ilişkin birçok ilkeye uymayı taahhüt ettiği halde, sağlıklı ve zamanında bilgi akışının sağlandığını ifade etmek mümkün değildir.

SWFI tarafından, bir UVF'nin şeffaf bir fon olarak değerlendirilebilmesi için asgari 8 puana sahip olması gerekmektedir. Oysa TVF'nin Linaburg-Maduell Transparency Index puanı 6'dır. Bu noktada, TVF, Bostvana varlık fonu ile aynı şeffaflık düzeyine sahiptir (SWFI, 2021).

Standartların altında kalan şeffaflık düzeyinde, TVF'nin öngörülemez ve görece keyfi bilgilendirme stratejileri belirleyici olmaktadır. TVF'ye bağlı kurulan alt fonlara (TVF Piyasa İstikrar ve Denge Alt Fonu, TVF İstanbul Finans Merkezi Gayrimenkul Yatırım Alt Fonu, TVF Lisans ve İmtiyaz Alt Fonu, TVF Maden Alt Fonu, TVF AŞ'nin BİST Girişim Sermayesi Yatırım Fonu) ilişkin bilgilendirmenin ekonomi kulislerinden ve izleyen yılki TVF faaliyet raporlarından yapılması önemli bir eksikliklerdir.

TVF portföyünde yer alan şirket, taşınmaz ve haklara ilişkin mali bilgiler yetersiz ve günceli yakalamaktan uzaktır. 2021 yılı içinde bağımsız denetim kuruluşlarınca, TVF AŞ ve kapsamdaki kuruluşların portföy değerinin hesaplanmasına yönelik bir çalışmanın tamamlanması beklenmektedir. Ekonomiye ilişkin politikalar bağlamında, TVF AŞ ile piyasa aktörleri arasındaki bilgi asimetrisi de TVF'nin başlangıç kredibilitesini düşürmektedir.

3.3. Finans Sektörü Açısından

Ülkemizdeki finans sektörünün %35'i gibi önemli bir payını temsil eden şirketlerin Fon kapsamında yer alması, TVF'yi önemli bir aktör haline getirmektedir. Varlığa dayalı kalkınma fonu olarak nitelendirilse de zaman zaman istikrar fonu işlevlerinin yüklenmesi, Fon uygulamalarının kısa ve orta dönemde birbiri ile çelişen, risk ve belirsizlik yaratabilecek sonuçlar doğurmasına neden olabilecektir. Başbakan Yardımcısı Nurettin Canikli'nin TVF'nin fonksiyonları arasında para ve finansal piyasalara yönelik dengeleme ve ekonomik teröre karşı mücadeleyi sayması (Özkul, 2017), TVF'nin finansal piyasalara sıklıkla ve öngörülemez müdahalelerinin olacağı ve olduğunun göstergesidir. Gerek piyasa faiz oranlarına gerekse döviz kuruna yönelik müdahaleler, zaman zaman piyasaları sakinleştirmeye yönelik işlev görürken, bu müdahalelerin bir iletişim stratejisi içermemesi belirsizliği daha da artırabilmektedir.

Piyasa beklentilerine ilişkin olarak yatırım ya da plasman tercihlerini şekillendiren aktörlerin, öngörülemeyen bir TVF müdahalesi ile karşılaşması, ulusal ve uluslararası yatırımcılar nezdinde Türkiye ekonomisine ilişkin beklentileri olumsuz etkilemekte ve önemli kayıplara neden olabilmektedir. TVF'nin faaliyet kapsamının her türlü para ve sermaye piyasası işlemlerini kapsamaması, yatırımcıların kararlarının piyasa temellerinden uzaklaşmasına neden olabilmektedir. Devlet gücüne sahip TVF ile piyasa aktörleri arasındaki bilgi asimetrisi, piyasa tercihlerini rasyonel temellerden uzaklaştırabilmekte ya da tamamen belirli piyasaların kurulmasına neden olabilmektedir.

TVF ve kurulan alt fonların kamu bankalarını piyasaları dengelemek, yönlendirmek gibi işlevlerle kullanılması, kamu bankacılık sistemini aşındırdığı gibi finansal istikrarı da tehdit edebilmektedir. Dünya örneklerine bakıldığında emtia geliri ve cari işlemler fazlası olmayan az sayıda varlık fonundan biri olan TVF'nin hem istikrar hem de kalkınma fonu işlevleri yüklenmesi ve bu işlevlerin çoklukla çatışması, reel sektör ile finansal sektörün iç içe geçmesine neden olmaktadır. Doğası gereği, zaten bu iki sektör iç içe geçmiştir denilebilir, ancak fonlamanın kısa vadeli, plasmanların uzun vadeli olduğu finansal kesimin oldukça “bıçak sırtı” bir dengede olduğunu söylemek mümkündür.

Bu çerçevede, kamu bankalarının sermaye yapılarının güçlendirilmesi amacıyla kullanılmak üzere 24 Nisan 2019 valör tarihli olmak üzere net 3,3 milyar Avro tutarında, 5 yıl vadeli, yıllık %4,61 faizli, kuponsuz Devlet iç borçlanma senedi; kamu sermayeli katılım bankalarının sermaye yapılarının güçlendirilmesi amacıyla kullanılmak üzere nominal 400 milyon Avro tutarında 5 yıl vadeli, faiz ödemesiz Devlet iç borçlanma senedi ihraç edilmiştir. Bu süreçte, Türkiye Varlık Fonu (TVF) tarafından finansal piyasalarda iyileşme ve derinleşmeyi destekleme misyonu doğrultusunda 10 Nisan 2017'de kurulmuş olan TVF Piyasa İstikrar ve Denge Fonu aracı rolü üstlenmektedir. Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından ikrazen özel tertip DİBS'ler Piyasa İstikrar ve Denge Fonu'na (PIDF) ihraç

edilmiştir. PİDF, Bakanlık tarafından ihraç edilen ikrazen özel tertip DİBS'leri Kamu Bankalarına satarak nakit kaynak oluşturmuştur (TVF, 2019 Faaliyet Raporu, s. 40).

TVF bünyesinde yer alan kamu bankalarına; piyasa faiz oranlarını düşürmek, iç tüketimi desteklemek, gayrimenkul ve otomotiv gibi arz fazlası olan sektörleri canlandırmak, döviz kuruna istikrar kazandırmak, Merkez Bankasının açıktan yürütemediği döviz ve likidite işlemlerini dolaylı olarak gerçekleştirmek, piyasa yapıcısı olarak belirli oranda tahvil almak, ikincil piyasanın likiditesini düzenlemek yanında TVF'ye bağlı alt fonların desteklenmesi işlevinin yüklenmesi, finansal piyasalarda belirsizliği artırmaktadır. 22 Nisan 2019 tarihinde gerçekleştirilen özel tertip devlet tahvili ihracının kamu bankaları tarafından fonlanması, piyasadaki fon hacmini daralttığı gibi örtük bir faiz yarışını da tetiklemektedir. Mevduata güvencenin 150 bin TL ile sınırlandırıldığı Türk bankacılık sisteminde kredibilitesi en yüksek olan kamu bankalarının (özellikle Ziraat Bankasının) piyasaya göre daha düşük maliyetle fon toplayabilmesi beklenmektedir. Ancak, mevduata verilen faiz oranlarına bakıldığında, Ziraat Bankası en yüksek maliyetle fon toplayan birkaç bankadan biridir. Açıktan bir faiz yarışı başlatmamak için, tespiti her zaman mümkün olmamakla birlikte, 2000 öncesi görev zararlarını fonlamaya yönelik “tezgah altı yüksek faiz” uygulamasının son birkaç yıldır kamu bankalarına egemen olduğu gözlemlenmektedir. Rekabet olgu olarak tamamen olumlu değerlendirilmektedir. Ancak, finansal piyasalarda rekabet, pek tercih edilebilir olmayan sonuçlar doğurabilmektedir. O nedenle de dünya genelinde, finans sektöründe oligopolistik eğilimler yaygındır. Finans sisteminde rekabetin artması, yüksek maliyetlerle fon toplanması, riskli projelere kaynak aktarılması gibi olumsuz sonuçlar doğurabilmektedir. Mevduat güvencesinin sınırlandırılmış olması, finans kesimindeki ahlaki riski ortadan kaldırmaya yetmeyecektir. Kamu bankalarının nasıl olsa batamaz ya da özel bankaların çeşitli nedenlerle batmalarına izin vermezler algısıyla giriştikleri rekabet finansal istikrarı tehdit edebilecektir.

22 Nisan 2019 tarihli Hazine ve Maliye Bakanlığının “PİDF, Bakanlığımız tarafından ihraç edilen ikrazen özel tertip DİBS’leri Kamu Bankalarına satarak nakit kaynak oluşturacak, sonrasında söz konusu nakit kaynağı kamu bankaları tarafından ihraç edilecek sermaye benzeri tahvillerin satın alınması amacıyla veya sermaye benzeri kredi kullandırılması amacıyla kullanacaktır.” biçimindeki açıklaması iki ilginç amacı gözler önüne sermektedir. İlki, kamu bankalarının oluşturduğu nakit kaynak, niye tekrar kamu bankaları borçlanma araçlarına yatırılmaktadır? Kanaatimizce, bu olasılık zaten düşüktür. Diğeri ise, PİDF tarafından sağlanan kaynağın, sermaye benzeri kredi olarak kullandırılmasıdır. Ziraat Bankası hangi sektör ya da firmaları fonla[ya]mıyor ki, TVF bünyesindeki alt fonun finansman kaynağına ihtiyaç ortaya çıksın? Burada iki olasılık söz konusu olmaktadır. İlki, şeffaflık endişesi, diğeri ise, finansal sektörde faaliyette bulunan alt fona sağlanan vergisel ve diğer ayrıcalıklardan yararlanmak.

TVF ve Alt fonların, finans piyasasında yatırım yapabilme yetkileri, yatırım yapılan şirket ve finansal araçlar açısından rekabet eşitsizliği yaratabilmektedir. A Bankası ya da B firması tarafından çıkarılan borçlanma aracı ya da hisse senetlerine yapılacak yatırımların, objektif kriterlere göre yapılmaması ya da kamuoyuna ilan edilmemesi halinde, yatırımcıların önemli kazanç ve kayıpları ortaya çıkarabilmektedir. Bu duruma bilgi asimetrisinin eklenmesi halinde, yapılan yatırımların rasyonel temelleri sorgulanır nitelikte olabilecektir. Ayrıca, yabancı yatırımcı açısından, TVF’nin piyasalardaki plasman kabiliyetinin yüksek olması, belirsizliği artırabilecektir.

3.4. Reel Sektör Açısından

Türkiye Varlık Fonu kuruluş Kanununun Türkiye Varlık Fonu’nun kaynaklarını hüküm altına alan 1/a maddesindeki “Özelleştirme Yüksek Kurulu tarafından; özelleştirme kapsam ve programında bulunan ve Türkiye Varlık Fonuna devrine karar verilen kuruluş ve varlıklar ...” hükmü, iktisadi alanda yer alan tüm

kuruluşların ve değer taşıyan varlıkların TVF'ye devrine de olanak sağlamaktadır. Bir kuruluş, önce Özelleştirme Yüksek Kurulu tarafından, özelleştirme kapsamına alınır ve ardından kolaylıkla TVF'ye devredilebilir. Mevcut varlıkları ile birlikte devasa iktisadi kaynağı tasarruf yetkisini haiz kuruluşun, devredilen kaynaklardan bugüne kadar herhangi birini satması ya da tasfiyesi söz konusu olmamıştır. Ancak, TVF'nin mevcut hali ve potansiyel varlıkları, yeni bir özelleştirme yöntemi (Türkoğlu Karacaova, 2019) olarak kamu kaynaklarının mevcut yasal düzenlemeleri “by pass” ederek özel sektöre satışına zemin hazırlayabilmektedir.

Finans sektörü tarafından fonlanan reel sektör açısından da TVF uygulamaları önemli riskler içermektedir. Finans sektörü açısından anılan riskler, reel sektöre de kaçınılmaz olarak yansımaya geçecektir. TVF ve alt fonların, fonladığı sektörlerde bir yoğunlaşma söz konusu olabilmektedir. Aynı şekilde, reel sektöre aktarılan/aktarılmayan kaynaklar, reel sektör işletmeleri açısından rekabeti bozucu etkiler gösterebilmektedir. Reel sektöre kaynak aktararak, proje bazlı finansmana ağırlık verilmesi halinde, reel sektör ile finans sektörünün vade yapısından kaynaklı olarak, reel sektör dalgalanmalarının/krizlerinin TVF'nin bilançosunu bozucu etkileri kaçınılmaz olacaktır. TVF'nin ve alt fonların, ulusal, yabancı firmalar ya da başka ülke ulusal varlık fonları ile ortaklaşa yatırımlara girişmeleri, aynı sektördeki firmaların alanını daraltıcı etki gösterecektir.

Reel sektör açısından en önemli risk ise, emtia ve cari işlemler fazlası bulunmadığı için risk toleransı düşük olan TVF'nin toleransını yükseltmeye yönelik (Aktaş, 2017, s. 57), TVF AŞ tarafından kurulan fon ve şirketlerin, sağlanan vergisel bağışıklığı nedeniyle yaratacakları olumsuzluklardır. Aynı sektörde faaliyette bulunan şirketler ile TVF bünyesinde yer alan TVF Enerji, TVF Rafineri ve Petrokimya, TVF Maden arasında açık bir rekabet eşitsizliği söz konusu olacaktır. Bu alandan özel sektör firmalarının tasfiyesine dahi neden olabilecektir. Sayılan üç şirket dışında, başkaca sektörlerde de benzer şirketlerin kurulması, yatırım rasyonelitesine bağlı olarak, sektörel rekabete katkı sağlayabileceği gibi özel sektörü

cezalandırıcı bir enstrümana da dönüşebilecektir. Şu ana kadar bu şirketlerin realize olan yatırımları bulunmadığı için yapılan değerlendirmeler, potansiyele yöneliktir.

3.5. Politik Alan Açısından

Özel hukuk hükümlerine göre kurulmuş TVF AŞ'nin yönetiminden, stratejik yol haritasına kadar politik iradenin kontrol alanında olması, yapılacak yatırımların, alınacak kararların politik hedeflere hizmet etmeye yönelik olmasına neden olabilecektir. TVF, seçim dönemlerinde, para ve maliye otoriteleri ile eşgüdüm halinde ya da diğer kurumların uygulamalarını perdelemeye yönelik faaliyetlerde bulunabilmektedir. Kuşkusuz, siyasetçilerin temel motivasyonunun oy maksimizasyonu olması açık ve doğaldır. Ancak, 245 milyar dolarlık varlığı ile özel hukuk hükümlerine tabi kamusal kaynak kullanan bir yapının aynı hedefe angaje olması iktisadi anlamda olumsuzluklara neden olabilecektir. Sahip olduğu politik güç ve ekonomi politika tasarımlarına hakimiyet nedeniyle, siyasetçilerin finansal ve reel sektörde yatırım yapabilmeleri, siyasal etik açısından olumsuzlukların yanında, yatırım iklimini bozabilecektir.

Bu durum, 1990'larda "Çalışanların Tasarruflarını Teşvik Hesabı"nda biriken fonların, İMKB'de nemalandırılması nedeniyle, ortaya çıkan siyasal etik tartışmalarına benzer, haklı/haksız tartışmaları da beraberinde getirebilecektir. Diğer taraftan, yatırım yapılan alan ve firmalara yönelik olası yanlış tercihlerin politik krizlere neden olması da olasıdır. Devasa nitelikteki kamusal varlığın kullanımından sorumlu Fonun uygulamaları, iktidarda tek parti değil de parçalı koalisyonların varlığı halinde, politik riskleri daha da belirginleştirebilecektir.

2001 Krizi sonrası Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı uygulamaya girme sürecinde, ekonomi yönetimince potansiyel kuruluşlar arasında yer alan Türk Telekom'un özelleştirilmesine direnmesi beklenen iki yönetim kurulu üyesinin istifasının istenmesi, Ulaştırma Bakanı'nın istifası ile sonuçlanmış ve görece az politik hasarla geçirilebilmiştir.

TVF, TVF AŞ ve alt fonlara sağlanan ayrıcalıklar, iktidar partisi/partileri tarafından muhalif ya da potansiyel, iktisadi işletme ve baskı grubu olarak nitelendirilebilecek STK'ların, teşvik edilmesi ya da cezalandırılmasına yönelik uygulamalara da zemin hazırlayabilecektir.

TVF'nin, diğer ülke firma ve ulusal varlık fonları ile ortaklaşa yapacağı yatırımlar, yabancı ülke politik krizlerinin ithalini de beraberinde getirebilecektir. TVF'nin Rusya Doğrudan Yatırım Fonu ile imzaladığı niyet mektubuyla toplam büyüklüğü 900 milyon Euro olması planlanan Rusya-Türkiye Yatırım Fonu kurulmasına yönelik adım atılmıştır. Özellikle Çin, Rusya ve Ortadoğu ülkelerinin ulusal varlık fon hacmi ve demokrasi endekslerinin düşüklüğü (Kayıran, 2016, s. 59) dikkate alındığında, yaşanacak politik krizler, doğrudan ortaklaşa yatırımları etkileyebilecektir. Bir Ortadoğu ülkesinde veliaht prensin değişmesi, ülkenin tüm iktisadi ve politik tasarımlarını değiştirebilmektedir.

Bir başka olasılık, iki ülke özelinde yaşanacak politik gerginliklerin kamu kaynaklı yatırımların heba edilmesine de neden olabilecektir. Ancak, iki ülke arasında ortaklaşa yapılan yatırımlar ve artan çapraz mülkiyetin, politik gerginlik alanlarının azalmasını sağlaması da aynı derecede ihtimal dâhilindedir.

Politik kaynaklı bir başka risk ise, TVF kapsamındaki münferit bir kuruluşun yurtdışı yatırımları ya da (ABD'deki Halkbank davası örneğinde olduğu gibi) politik gerginlikler kaynaklı yaptırımlara muhatap olmasının, küresel finansal piyasalardaki beklentilere bağlı olarak, tümüyle TVF'yi etkileyebilmesidir.

Politik açıdan risk olarak değerlendirilebilecek son husus ise, mali alanın daralmasından kaynaklı, hükümetler arasındaki iktisat politikası farklılıklarının ortadan kalkmasıdır. Neredeyse sınırsız yetkilerle donatılmış TVF kurumları aracılığıyla, kamu kaynaklarının teminat gösterilerek kamu borçluluğunun artması, iktidar değişikliklerini iktisaden işlevsiz hale getirebilecektir. Her ne kadar Anayasamızda mali kurala yer verilmemiş olsa da mali alanın daralması, uzun dönem fiilen mali kural etkileri gösterebilmektedir.

3.6. Hukuki Ayrıcalıklar Açısından

TVF ve fona devredilen kaynakların yönetiminden sorumlu olan TVF AŞ, kamu kaynağı kullanan özel hukuk kişisi olarak sistemimizde “nev’i şahsına münhasır” bir nitelik arz etmektedir. Hukuki açıdan, özel hukuk kişisi olarak ihdas edilmiş bulunan TVF AŞ ile ilgili uyuşmazlıkların adli yargı konusu olması beklenmektedir. Ancak, TVF AŞ’nin sahip olduğu ayrıcalık ve muafiyetleri kullanarak tek taraflı işlem tesis etmesi halinde (Örneğin, Kamu İhale Kanununa tabi olmayan şirketin tek taraflı bir işlemle ihaleye katılım koşullarında değişiklik yapması nedeniyle ortaya çıkabilecek zararlara ilişkin açılacak davalarda) idari yargının görevli olması kabul edilmelidir (Aktaş, 2017, s. 56).

TVF AŞ’nin 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun hükümlerinden muaf tutulması ile Rekabet Kurulu tarafından inceleme yapılması ve yaptırım uygulanmasının önüne geçilmiş olmaktadır. Bu durumda TVF, ülke içinde rekabeti engelleyerek, herhangi bir sektörde tekel halini alması halinde herhangi bir yaptırıma muhatap olmayacaktır (Aktaş, 2017: 58). Bu haliyle TVF AŞ’nin 4054 sayılı Kanundan muaf tutulması, Anayasanın 167. Maddesindeki “Devlet, para, kredi, sermaye, mal ve hizmet piyasalarının sağlıklı ve düzenli işlemlerini sağlayıcı ve geliştirici tedbirleri alır; piyasalarda fiili veya anlaşma sonucu doğacak tekelleşme ve kartelleşmeyi önler” hükmünün açık ihlali anlamına gelmektedir.

Hukuki ayrıcalıkların yaratacağı bir diğer risk yatırımcının korunması ve hâkim durumun kötüye kullanımına yönelik olarak kaşımıza çıkmaktadır. 16.04.2020 tarih ve 7244 sayılı Kanunla TVF’ye sağlanan ayrıcalıklar şunlardır:

Türkiye Varlık Fonunun, Şirketin, alt fonların ve Şirketin kurduğu şirketlerin, diğer şirketler üzerinde üçüncü kişilerle birlikte veya tek başlarına kontrolünü sağlayacak işlemlerinde, işlemlerin tarafları, onların doğrudan ve dolaylı ortakları, iştirakleri, bağlı ortaklıkları ile kontrol sağlanan şirketlere de bu işlemlerle sınırlı olmak üzere 6362 sayılı Kanunun

(ortaklıkların önemli nitelikteki işlemleri, pay alım teklifi, pay alım teklifi zorunluluğu, ortaklıktan çıkarma ve satma hakkını düzenleyen) 23 ila 27 nci maddeleri ile bu Kanun kapsamında yürürlüğe konan ilgili ikincil mevzuat uygulanmaz. 13/1/2011 tarihli ve 6102 sayılı Türk Ticaret Kanununun (hakimiyetin kötüye kullanılması başlıklı) 202 nci maddesi; Türkiye Varlık Fonu, Şirket ile alt fonlar ve Şirketin kurduğu diğer şirketlere, tek başlarına veya üçüncü kişilerle birlikte doğrudan ya da dolaylı olarak bunlar lehine üzerinde hakimiyet tesis edilen şirketlere ve bu hakimiyetin tesisine ilişkin işlemlerle sınırlı olmak üzere bu işlemlerin taraflarına, onların doğrudan ya da dolaylı ortaklarına, iştiraklerine ve bağlı ortaklıklarına uygulanmaz.

TVF, TVF AŞ, alt fonların ve bunların kurduğu şirketlerin, yatırım yaptığı halka açık işletmelerdeki hukuki güvenliğe ve piyasalarda yatırımcının korunmasına yönelik düzenlemelerden bağışık tutulması, mevcut ve kurulacak özel sektör işletmelerini olumsuz etkileyebilecektir. Bu durum, bir yandan şirketlerin halka açılma girişimlerini erteleyebilecek iken diğer yandan, mevcut şirketleri tasfiye endişesine sevk edebilecektir. Doğal olarak, ilk amacı “*sermaye piyasalarında araç çeşitliliği ve derinliğine katkı sağlamak*” olan TVF’nin uygulamaları olumsuz sonuçlar doğurabilecektir. Kuşkusuz bu durumlar, TVF yatırımlarının rasyonel temellerden sapması halinde gerçekleşebilecek olasılıklardır.

Aynı zamanda, 4046 sayılı Özelleştirme Uygulamaları Hakkında Kanunu’nun 10. maddesinde; “Özelleştirme Fonunun nakit fazlası, Fon tarafından Hazine İç Ödemeler Muhasebe Birimi hesaplarına aktarılır ve genel bütçenin (B) işaretili cetveline gelir kaydedilir. Özelleştirme Fonundan diğer herhangi bir fona aktarma yapılmaz” hükmüne yer verilmiş olmasına karşın, 6741 sayılı Kanunu’nun 8. maddesinde, 4046 sayılı Özelleştirme Uygulamaları Hakkında Kanunda yer alan hükümlerin Türkiye Varlık Fonu hakkında uygulanmayacağı düzenlenmiştir (Aktaş, 2017, ss. 52-53). Bu düzenleme doğal olarak, mevcut bütçe gelirlerinin aşınmasına neden olmaktadır (Eğilmez, 2016).

Değerlendirme ve Sonuç

Tarihsel açıdan daha eskilere dayansa da modern anlamda ilk ulusal varlık fonlarının 1950’lerde kurulduğu görülmektedir. 1970’ler; 2000’ler ve 2008 Krizi sonrası dönemlendirilebilecek bir yoğunlaşma içinde yeni ulusal varlık fonlarının kuruluşu hızlanmıştır.

Emtia ihracatından sağlanan gelirlerin gelecek nesillere aktarılması, mevcut rezervlerin daha yüksek getirilerle değerlendirilmesi, ülkeye döviz girişinin yaratacağı olumsuzlukların azaltılması, ülkenin kalkınma ve büyümesine katkı sağlayacak yatırımların finanse edilmesi ve gelecekte olası yükümlülüklerin kamu bütçesine maliyetlerinin azaltılması, UVF’lerin temel kuruluş amaçları olarak karşımıza çıkmaktadır.

Ulusal varlık fonlarının temel gelir kaynakları; emtia ihracatı ve cari işlem fazlalarına dayanmaktadır. Ancak, bu iki kaynaktan yoksun olan ülkelerin de çeşitli nedenlerle ulusal varlık fonu kurduğu görülmektedir.

Türkiye Varlık Fonu, 2016 yılında öncelikli olarak Özelleştirme İdaresi Başkanlığı tarafından sağlanan finansman kaynağı ile kurularak izleyen dönemde birçok kamu işletmesi ve varlığının aktarılması ile bugün 245 milyar dolarlık aktif büyüklüğüne ulaşmış bulunmaktadır. Bütçe açığı, cari açık ve tasarruf açığı bulunan Türkiye’nin ulusal varlık fonu ya da varlığa dayalı kalkınma fonu kurmasının temel gerekçesi, iktisadi ve finansal sisteme ilişkin neredeyse tüm düzenlemelerden bağışık düzeyde faaliyette bulunmak ve yapısal sorunları çözmek yerine “yedek cephaneleri” kullanmak olarak değerlendirilebilir. Bugün itibariyle az sayıda icraatta bulunmuş ve sınırlı borç yükümlülüğüne sahip TVF’nin risk yaratma potansiyelinin çok yüksek olduğu görülmektedir. TVF’ye yüklenen ya da beklenen işlevlerin fazlalığı ve bunların çoklukla çatışması, finansal ve reel sektör açısından büyük sorunlar yaratmaya adaydır. Hazine dışında bir başka kuruluşa (izin almaksızın borçlanma yetkisi verilmesi), borç yönetim idaresini zayıflatmaktadır. Birçok ülkede, borçlanma

yetkisinin parçalanmasının borçlanma maliyetlerini yükselttiğine dair gözlemler bulunmaktadır.

Birinci en iyi çözüm yöntemi, mevcut Fon uygulamasının hali hazırda icraatlarının sınırlılığı ve yedek hazine olarak borçluluğu dikkate alındığında bir bütün halinde Hazineye devredilerek tasfiye edilmesidir. Vadesi gelen yükümlülüklerin Hazine tarafından yerine getirilerek, geçmişteki çok sayıda kötü fon deneyimi (Oyan ve Aydın, 1991) gibi TVF'nin kamu mali yönetiminin arka bahçesine gömülmesi yerinde olacaktır. İkinci en iyi çözüm yöntemi ise, kullanılan kaynaklardan gelecek nesillerin de payı olduğu düşüncesiyle çok daha ayrıntılı yasal düzenlemelerle fon kullanımının güvence altına alınmasıdır. Kuşkusuz hangi çözüm yöntemi benimsenirse benimsensin, Türkiye'nin temel sorunlarına çözüm hedefleyen yapısal düzenlemelere olan ihtiyacı varlığını korumaktadır.

Kaynakça

- Aktaş, B. (2017). 6741 sayılı kanun kapsamında Türkiye Varlık Fonu Yönetimi AŞ. ve Türkiye Varlık Fonu hakkında bir inceleme. *İstanbul Kemerburgaz Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(1), 41-70.
- Alhasel, B. (2015). Sovereign Wealth Funds: A literature review. *Journal of Economics and Business*, 78, 1–13.
- Atsan N. ve Oruç Erdoğan E. (2015). Girişimciler İçin Alternatif Bir Finansman Yöntemi: Kitlese Fonlama (Crowdfunding). *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 10(1), 297- 320.
- Balding, C. (2012). *Sovereign wealth funds: the new intersection of money and politics*. New York: Oxford University Press,
- Cangöz C., Şahinbeyoğlu, G., Kurt, T. ve Yılmaz, E. (2021). 2001 Krizinin 20. Yılında Kamu Bankalarının Görünümü. *TEPAV Değerlendirme Notu*, N202113, 1-11.
- Dedeoğlu, E. (2016). Kamu Mali Yönetiminde Neler Oluyor?: Varlık Fonu ve Tamamlayıcı Ödenek. *TEPAV Değerlendirme Notu*, N201629, 1-6.
- Doruk, Ö. T. (2018). *Türkiye Ekonomisi İçin Varlık Fonunun Ekonomik Büyüme Açısından Analizi: Ampirik Bir Deneme*. İstanbul: İktisadî Araştırmalar Vakfı İktisadi İşletmesi Yayını.
- Eğilmez, M. (2016). Varlık Fonu, Kendime Yazılar. <https://www.mahfiegilmez.com/2016/08/varlk-fonu.html>, (Erişim Tarihi: 26.09.2021).
- T. C. Kalkınma Bakanlığı (2018). Kalkınmanın Finansmanı Çalışma Grubu Raporu. *On Birinci Yıllık Kalkınma Planı (2019-2023)*, Ankara.
- Kayıran, M. (2016). Türkiye Varlık Fonu'nun Kuruluş Amaçları ve Yapısı Üzerine Bir Değerlendirme. *Eğitim Bilim Toplum Dergisi*, 14(56), 55-90.
- Kazgan, G. (2002). *Küreselleşme ve Ulus Devlet*. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.

- Oyan, O. ve Aydın, A. R. (1991). Maliye ve Fon Politikalarına Yöneliş. Ankara: Adım Yayıncılık.
- Özatyay F. (2016). *Dünya Gazetesi*, (31.08.2016).
- Özkul, İ. (2017). 11 Soruda Tüm Yönleriyle Türkiye Varlık Fonu, Dünya Gazetesi (10 Şubat 2017). <http://www.dunya.com/ekonomi/11-soruda-tum-yonleriyle-turkiye-varlikfonu-haberi-349431>, (Erişim Tarihi: 01.10. 2021)
- Rozanov, A. (2005). Who holds the wealth of nations?. *State Street Global Advisors*, 1-4.
- SWFI (2021). <https://www.swfinstitute.org>, (Erişim Tarihi: 30.09.2021).
- Türkoğlu Karacaova, E. N. (2019). Türkiye Cumhuriyeti'nin Yeni Teknolojisi: Usule Bağlı Olmayan Bir Özelleştirme Yöntemi Olarak Türkiye Varlık Fonu. *ViraVerita E-Journal: Interdisciplinary Encounters*, 10, 1-29.
- Türkiye Varlık Fonu (2021). Türkiye Varlık Fonu 2019 Faaliyet Raporu. <https://www.tvf.com.tr>, (Erişim tarihi: 20.08.2021).
- Ulussever T., Mangır, F. ve Ertuğrul, H. M. (2018). *Ekonominin Yeni Büyüme Gücü Ulusal Varlık Fonları ve Türkiye: Karşılaştırmalı Bir Analiz*. İstanbul: İktisadi Araştırmalar Vakfı İktisadi İşletmesi Yayını.
- Van Rijckeghem C. ve Üçer, M. (2009). The Evolution and Determinants of the Turkish Private Saving Rate: What Lessons for Policy. *ERF Research Report Series*, No. 09-01, 1-98.
- Yalçın K. ve Sürekli A. (2015). Ekonominin Çeşitlendirilmesinin Bir Aracı Olarak Ulusal Refah Fonu Modelinin Türkiye Ekonomisi Açısından Uygulanabilirliği. *G.Ü. İİBF Dergisi*, 17(3), 1-29.
- Yeldan, E. (2001). *Küreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisi*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Yereli, A. B. ve Yaman, İ. (2017). Ulusal Varlık Fonlarını Anlamak: Fırsat Mı, Tehdit Mi?. *Sosyoekonomi*, 25(34), 69-86.

Yılmaz, D. (2019). Plan ve Bütçe Komisyonu: Türkiye Varlık Fonu ve Türkiye Varlık Fonu Bünyesinde Kurulan Alt Fonların Mali Tabloları ve Faaliyetleri Hakkındaki Denetim ve İnceleme Raporlarının Komisyonunda görüşülme usul ve esaslarına ilişkin görüşme (Birleşim: 27, Tarih: 16.10.2019). <https://www.tbmm.gov.tr/Milletvekilleri/UyeKomisyonKonusmaTutanakDetay?tutanakId=30542> (Erişim Tarihi: 03.12.2021).

Yusufoğlu, A. (2017). Kamu Özel Ortaklığı Projelerinde Koşullu Yükümlülükler ve Mali Riskler: Avrasya Tüneli, Osmangazi ve Yavuz Sultan Selim Köprüleri Üzerine Bir Değerlendirme. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi Gazi Akademi Genç Sosyal Bilimciler Sempozyumu 2017 Özel Sayısı*, 156-174.

Avrupa Birliği Ülkeleri ve Türkiye'nin 2016 – 2020 Yılları Arası Makroekonomik Performansının ARAS ve COPRAS Yöntemleri ile Karşılaştırılması

Mehmet ÖKSÜZKAYA*

Zaim Reha YAŞAR**

Geliş Tarihi (Received): 07.01.2022 – Kabul Tarihi (Accepted): 10.03.2022

Öz

Bu çalışma Avrupa Birliği'ne üye ülkeler ile potansiyel aday konumundaki Türkiye'nin 2016–2020 yılları arasındaki makroekonomik performansı analiz edilerek kıyaslanması amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda literatürdeki çalışmalar incelenerek analizde kullanılacak kriterler belirlenmiştir. Bu kriterler sırasıyla; kişi başı GSYİH, yatırım oranı, ihracat oranı, ithalat oranı, işsizlik oranı ve TÜFE olarak belirlenmiştir. Çalışmada kriterlerin ağırlığını objektif bir şekilde belirlemek amacıyla standart sapma yöntemi kullanılmıştır. Çalışma kapsamında Avrupa Birliği'ne üye 28 ülke ile Türkiye'nin makroekonomik performansına göre sıralanması için çok kriterli verme yöntemlerinden ARAS ve COPRAS yöntemleri kullanılmıştır. Analiz sonuçlarına göre 2016–2020 yılları arasında hem ARAS hem de COPRAS yöntemlerine göre tüm yıllarda Lüksemburg birinci sırada İrlanda ikinci ise sırada yer almaktadır. Türkiye, ARAS yöntemine göre 2016–2020 yıllarını kapsayan beş yıllık performansı açısından değerlendirildiğinde yalnızca Letonya, Hırvatistan ve Yunanistan'dan daha iyi olduğu görülmüştür. COPRAS yöntemine göre 2016–2020 yıllarını kapsayan beş yıllık performansı açısından değerlendirildiğinde ise Türkiye son sırada yer almaktadır.

Anahtar Kelimeler: Makroekonomik Performans Analizi, Avrupa Birliği Ülkeleri, ARAS ve COPRAS Yöntemi

Comparison of Macroeconomic Performance of European Union Countries and Turkey between 2016 – 2020 with ARAS and COPRAS Methods

Abstract

This study aims to compare the European Union countries and Turkey, a candidate country for the EU, by analyzing the macroeconomic performances for period the between 2016–2020. For this purpose, the studies in the literature were examined and the variables to be used in the analysis were determined. These variables are respectively; GDP per capita, investment rate, export rate, import rate, unemployment rate and CPI. The Standard Deviation method was used to determine the weight of the variables in an objective way. In the study, ARAS and COPRAS methods, which are among the multi-criteria decision-making methods, were used to rank 28 member countries of the European Union and Turkey according to their macroeconomic performance. According to the results of the analysis, Luxembourg ranks first and Ireland ranks second in all years according to both ARAS and COPRAS methods between 2016 and 2020. When evaluated in terms of its five-year performance covering the years 2016–2020, it is seen that Turkey performs better than only Latvia, Croatia and, Greece according to the ARAS method. When evaluated in terms of its five-year performance covering the years 2016–2020 with the COPRAS method, Turkey ranks in the last place.

Keywords: Macroeconomic Performance Analysis, European Union Countries, ARAS and COPRAS methods.

*Dr. Öğr. Üyesi, Kırıkkale Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi, Ekonometri Bölümü, mehmetoksuzkaya@gmail.com

**Dr. Öğr. Üyesi, Kırıkkale Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, reha@kku.edu.tr

Giriş

Ülkelerin makroekonomik performansı değerlendirmede en sık kullanılan göstergelerden biri GSYİH büyüme oranıdır (Benlialper, Cömert ve Düzçay, 2015, s:5). Ancak ülkelerin yıllar içindeki değişimi ve farklı ülkeler arasında kıyaslama yaparken yalnızca tek bir gösterge üzerinden yapılması analiz sonuçlarına gölge düşürmektedir. Bu nedenle ülkelerin makroekonomik performansı en doğru şekilde değerlendirmek amacıyla işsizlik oranı, enflasyon oranı gibi birçok makro ekonomik göstergenin dikkate alınarak analiz edilmesi gerekmektedir (Koşaroğlu, 2021, s:204)

Günümüzde karşılaştığımız problemler gittikçe karmaşık bir hale gelmektedir. Bu problemlerin birçoğu ise birden çok kriterle dayanmaktadır. Bu kriterler ise genellikle birbiri ile uyuşmadığı görülmektedir. Bu durumda problemlerin çözümü oldukça güç bir hale gelmektedir. Bu sebeple belirsizliğin olduğu ve kriterlerin birbiri ile çeliştiği durumlarda çok kriterli karar verme yöntemlerinden yararlanılmaktadır. Çok kriterli karar verme yöntemleri; karar vericinin amaçları doğrultusunda kriterler fayda yönlü ise maksimize, kriter maliyet yönlü ise minimize edecek şekilde alternatiflerin performansını en iyiden en kötüye doğru sıralamaktadır (Altay Topçu ve Oralhan, 2017, s:260-261; Özden, 2012, s:456).

Ülkelerin makroekonomik performans açısından değerlendirilmesinde çok kriterli karar verme yöntemleri literatürdeki birçok çalışmada kullanılmıştır. Bunun en önemli nedenlerinden biri ülkelerin makroekonomik performansını değerlendirirken yalnızca tek bir kriter yerine birden çok kriteri dikkate alarak karar verici açısından çok boyutlu bir bakış açısı sunmaktadır. Bir diğeri ise ülkeleri birbiri ile kıyaslaması veya sıralamak için matematiksel yöntemler kullanmasından kaynaklanmaktadır (Belke, 2020, s:121; Ela, Doğan, Uçar, 2018, s:130).

Bu çalışmanın amacı Avrupa Birliği'ne üye 28 ülke ile potansiyel aday olan Türkiye'den oluşan toplam 29 ülkenin 2016–2020 yılları arasında ülkelerin makroekonomik performanslarının karşılaştırmalı olarak ortaya koyulmasıdır. Ülkeleri değerlendirmede literatürdeki birçok çalışma göz önüne alınarak; kişi başı GSYİH, yatırım oranı, ihracat oranı, ithalat oranı, işsizlik oranı ve TÜFE olmak üzere 6 kriter belirlenmiştir. Ülkelerin makroekonomik performans açısından sıralamasında çok kriterli karar verme yöntemlerinden olan ARAS ve COPRAS yöntemleriyle gerçekleştirilmiştir. Çalışmanın analiz ve sonuç bölümünde ülkelerin hem yıllara hem de yöntemlere göre ayrı ayrı makroekonomik performansları sıralanmıştır. Elde edilen sonuçlar doğrultusunda Türkiye'nin makroekonomik

performansı Avrupa Birliği'ne üye ülkeler ile karşılaştırılarak detaylı bir şekilde değerlendirilmiştir.

Bu çalışma literatürdeki birçok çalışmadan ayrılmaktadır. Literatürdeki en güncel çalışmalardan biri olması, analize dahil edilen ülke sayısı açısından oldukça geniş olması ve diğer çalışmalardan farklı olarak tek bir yıl yerine beş yıllık periyodu incelemesiyle diğer çalışmalardan ayrılmaktadır. Literatürdeki birçok çalışmada kriterler ait ağırlıkla subjektif olmayan yöntemlerle belirlenmesine karşın bu çalışmada objektif bir yöntemle belirlenmiştir. Ayrıca ülkelerin sıralamasında sık kullanılan yöntemler yerine güncel ve literatürde yeni kullanılmaya başlayan yöntemler tercih edilmiştir. Çalışmanın bu özelliklerinden dolayı literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

1. Literatür İncelemesi

Orhan (2020), Avrupa Birliğine (AB) üye 28 ülke, AB'ye aday 5 ülke ve AB'ye potansiyel aday 2 ülke olmak toplam 35 ülkenin 2018 yılına ait makroekonomik performansları ARAS yöntemi ile incelemiştir. Çalışmada ülkelerin makroekonomik performansını değerlendirmede büyüme oranı, kişi başına gayri safi yurt içi hasıla (KBGYSH), ihracat, ithalat ve istihdam oranı göstergeleri kullanılmıştır. Sonuçlara göre en iyi ekonomik performans gösteren ülke Lüksemburg, en düşük performans gösteren ülke Birleşik Krallık'tır. Türkiye bu grup içinde performans açısından yirmi altıncı sırada yer almıştır.

Lovell (1995), 10 Asya ülkesinin 1970–1988 yıllarına ait ekonomik performansını Veri Zarflama Analizi (VZA) yöntemi ile incelemiştir. Çalışmada ülkelerin ekonomik performansını ölçmede ekonomik büyüme, fiyat istikrarı, ticaret dengesi ve istihdam oranı kriterleri kullanılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre Tayvan'ın en iyi ekonomik performans gösterdiği, Avustralya'nın ise en düşük ekonomik performansa sahip olduğu görülmüştür.

Urfalıoğlu ve Genç (2013), AB üyesi olan 27 ülke ve tam üyeliğe aday olan 5 ülke olmak üzere toplam 32 ülkenin 2010 yılına ait makro ekonomik performanslarını ELECTRE, PROMETHEE ve TOPSIS yöntemleri ile incelemiştir. Çalışmada ülkelerin makroekonomik performansını değerlendirmede kişi başı gayri safi yurt içi hasıla (KBGSYİH), büyüme hızı, ihracat, ithalat, enflasyon ve istihdam oranı kriterleri kullanılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre Türkiye'nin ekonomik sıralaması ELECTRE yöntemine göre 31'inci sırada PROMETHEE yöntemine göre 32'nci sırada ve TOPSIS yöntemine göre 13'üncü sırada yer aldığı görülmüştür.

Kılıç (2005), AB'ye üye olan 25 ülke ve tam üyelik sürecine aday 4 ülke olmak üzere toplam 29 ülkenin 2004 yılına ait ekonomik performansını ELECTRE TRI modeli ile incelemiştir. Çalışmada ülkelerin ekonomik performansını değerlendirmede kamu maliyesi dengesi/GSYİH, kamu borcu/GSYİH, yıllık enflasyon oranı, GSYİH'de büyüme oranı, satın alma gücü paritesine göre kişi başı GSYİH ve kişi başına işgücü verimi kriterleri kullanılmıştır.

Koşaroğlu (2021), E7 ülkelerinin 2010–2019 yıllarına ait makroekonomik göstergeleri incelemiştir. Çalışmada makroekonomik kriterleri Entropi yöntemi kullanılarak ağırlıklandırılmış olup ülkeler ARAS yöntemine göre sıralanmıştır. Ülkelerin performansını değerlendirmede ekonomik büyüme, yatırım oranı, ihracat, ithalat, cari işlemler dengesinin GSYİH'ye oranı, işsizlik oranı ve enflasyon oranı kriterleri kullanılmıştır.

Demir ve Bakırcı (2014), OECD'ye üye 34 ülkenin 2006–2010 yıllarına ait ekonomik performansını Veri zarflama analizi (VZA) yöntemi ile incelemiştir. Çalışmada 6 girdi ve 6 çıktıdan oluşan toplam 12 ekonomik gösterge kullanılmıştır.

Demireli ve Özdemir (2013), 13 Avrupa ülkesinin 2005–2011 yıllarına ait makroekonomik performansı Veri zarflama analizinin deterministik (CCR) modeli ile stokastik (CCDEA) modelleri ile değerlendirmiştir. Çalışmada girdi olarak GSYİH'nin yüzdesi olarak toplam devlet harcamaları, çıktı olarak 15–64 yaş istihdam oranı ihracat/ithalat oranı ve GSYİH oluşan ekonomik gösterge kullanılmıştır. Analiz sonuçlarına göre tüm yıllarda yalnızca Almanya ve Norveç'in etkinlik skoru 1,00 olarak bulunmuştur.

Genç ve Masca (2013), AB üyesi 28 ülke ve tam üyeliğe aday Türkiye olmak üzere toplam 29 ülkenin 2012 yılına ait makro ekonomik performansı TOPSIS ve PROMETHEE yöntemleri incelemiştir. Çalışmada ülkelerin makroekonomik performansını değerlendirmede uzun dönem faiz oranları, bütçe dengesi, kamu borçları, enflasyon oranı, büyüme oranı ve işsizlik oranı kriterleri kullanılmıştır. TOPSIS yöntemi ile yapılan sıralamada Letonya birinci sırada yer alırken PROMETHEE yöntemi ile sıralamada ise Estonya'nın birinci sırada olduğu tespit edilmiştir.

Güran ve Tosun (2015), Türkiye'nin 1951–2003 yılları arasındaki makro ekonomik performansını Veri zarflama analizi (VZA) yöntemi incelemiştir. Ülkelerin makroekonomik performansını değerlendirmede GSMH büyüme hızı, Toptan eşya fiyat endeksi, Cari işlemler açığı/GSMH ve 15 yaş üstü işsizlik oranı değişkenleri kullanılmıştır.

Karabulut, Ersungur ve Polat (2008), Türkiye ve AB üyesi 27 ülkenin 2001–2005 yılları arasındaki makroekonomik performansını Veri zarflama analizi (VZA) ve Malmquist Toplam Faktör verimliliği (TFV) endeksi yöntemleri ile incelemiştir. Çalışmada girdi olarak istihdam ve gayrisafi sermaye oluşumu değişkeni çıktı olarak ise cari fiyatlarla safi yurt içi hasıla değişkeni kullanılmıştır.

Masca (2017), AB üyesi 28 ülkenin 2015 yılına ait makroekonomik performansını TOPSIS yöntemi ile incelemiştir. Ülkelerin makroekonomik performansını değerlendirmede uzun vadeli faiz oranları, enflasyon oranı, brüt sabit sermaye oluşumu/GSYİH, kamu borç stoku/GSYİH, bütçe Açığı/GSYİH ve işsizlik oranı olmak üzere toplam altı kriter kullanılmıştır. Elde edilen sonuçlar doğrultusunda İsveç'in en yüksek ekonomik performansa Yunanistan'ın ise en düşük ekonomik performansa sahip olduğu görülmüştür.

Kıral ve Esen (2013), 27 AB ülkesi ve Türkiye olmak üzere toplam 28 ülkenin 2008–2010 yıllarına ait ekonomik performansını Kümeleme Analizi ve Yakınsama Analizini kullanarak incelemiştir. Ülkelerin ekonomik performansını değerlendirmede GSYH büyüme oranı, kişi başına düşen GSYH büyüme oranı, genel kamu nihai tüketim harcamaları, gayrisafi milli hasıla, enflasyon, tüketici fiyat endeksi, genel kamu açığı, nihai tüketim harcamaları, işsizlik oranı ve brüt tasarruf olmak üzere toplam 10 ekonomik değişken kullanılmıştır.

Altay Topçu ve Oralhan (2017), Türkiye'nin de içinde bulunduğu 35 OECD ülkesinin 2010–2015 yıllarına ait ekonomik performansını ELECTRE ve TOPSIS yöntemlerini kullanarak incelemiştir. Ülkelerin ekonomik performansını değerlendirmede kişi başı GSYİH, büyüme hızı, enflasyon oranı, ihracat, ithalat ve istihdam oranı değişkenleri kullanılmıştır.

Göktolga, Karakış ve Türkay (2015), Azerbaycan, Kazakistan, Kırgızistan, Türkmenistan ve Özbekistan'ın 2003–2013 yıllarına ait ekonomik performansını TOPSIS yöntemi kullanarak incelemiştir. Ülkelerin ekonomik performansını değerlendirmede büyüme hızı, kişi başı GSYİH, enflasyon oranı, ihracat, ithalat ve işsizlik oranı olmak üzere toplam 6 ekonomik gösterge kullanılmıştır. Çalışmanın sonucuna göre ekonomik performans açısından Kazakistan'ın birinci sırada yer aldığı görülmüştür.

Daşbaşı, Barak ve Çelik (2019), Türkiye'nin 1990–2017 yılları arasındaki makro ekonomik performansını Yapay Sinir Ağı yöntemiyle incelemiştir. Çalışmada cari açık/GSYİH, bütçe açığı/GSYİH, işsizlik oranı, enflasyon oranı ve ekonomik büyüme olmak üzere toplam 5 ekonomik değişken kullanılmıştır.

Öztürk ve Bayramoğlu (2018), Türkiye ve AB üyesi 28 ülkenin 2006–2016 yılları arasındaki makroekonomik performansını TOPSIS yöntemiyle incelemiştir. Ülkelerin makroekonomik performansını değerlendirmede kişi başı GSYİH, ihracat, ithalat, istihdam oranı, enflasyon oranı ve büyüme oranı kriterleri kullanılmıştır.

Akın (2017), 3'ü alt-orta gelir grubundan, 5'i orta–üst-orta gelir grubundan ve son olarak 4'ü yüksek gelir grubundan olmak üzere toplam 12 İslam ülkesinin 2007–2016 yılları arasındaki performansını 11 makroekonomik gösterge kullanarak incelemiştir.

Yüzbaşı Künc ve Atılgan Yaşa (2019), Türkiye'nin de içinde bulunduğu 32 OECD ülkesinin 2018 yılına ait ekonomik performansını VIKOR ve TOPSIS yöntemlerini kullanarak incelemiştir. Çalışmada ülkelerin ekonomik performansını değerlendirmede bütçe gelirleri/GSYH, bütçe giderleri/GSYH ve kamu borçları/GSYH kriterleri kullanılmıştır.

Belke (2020), G7 ülkelerinin 2010–2018 yıllarına ait makroekonomik performansını incelemiştir. Çalışmada makroekonomik kriterleri CRITIC yöntemi kullanılarak ağırlıklandırılmış olup ülkeler MAIRCA yöntemine göre sıralanmıştır. Ülkelerin performansını değerlendirmede reel kişi başına GSYİH, ekonomik büyüme, cari işlemler dengesi, bütçe dengesi, dış ticaret, kamu borcu, enflasyon oranı, yatırım oranı ve işsizlik oranı olmak üzere toplam 9 ekonomik gösterge kullanılmıştır.

Ture, Doğan ve Kocak (2019) çalışmasında, 27 AB ülkesinin performansını değerlendirmede VIKOR ve TOPSIS yöntemlerini kullanarak incelemiştir. Çalışmada ekonomik, demografik ve finansal olmak üzere toplam 22 gösterge kullanılmıştır.

Koldere Akın ve Turgan (2008), 208 ülkenin 2006 yılına ait ekonomik performansını değerlendirmede Faktör Analizi ve Lojistik Regresyon Analizi tekniklerini kullanarak incelemiştir. Çalışmada 21 adet temel ekonomik gösterge kullanılmıştır.

Kaya, İpekçi Çetin ve Kuruüzüm (2011), sağlık, gelir yoksunluğu, eğitim, aile, sosyal katılım, çevre, barınma, ulaşım, istihdam, boş zaman, güvenlik ve yaşam tatmininden oluşan 12 ana göstereyi ve bunlara bağlı alt göstergeleri kullanarak 31 ülkeyi 2003, 2005 ve 2007 yılları VIKOR yöntemini kullanarak incelemiştir. Elde edilen sonuçlara göre Türkiye tüm yıllarda performans açısından son sıralarda yer aldığı görülmüştür.

2. Metodoloji

2.1. Standart Sapma Yöntemi

Standart sapma yöntemi (Standard deviation method), alternatifler arasında birbirine yakın değerler alan kriterleri daha düşük ağırlık değerleri ataması bakımından entropi yöntemine benzerdir. Bu yöntemin öne çıkan bir diğer özelliği ise karar vericilerin subjektif görüşlerini hafifleten bir etkiye sahip olmasıdır. Standart Sapma Yönteminin adımları şu şekildedir:

1. Adım: Karar matrisinin oluşturulması

$$X_{ij} = \begin{bmatrix} X_{11} & X_{12} & \dots & X_{1j} & \dots & X_{1n} \\ \vdots & \vdots & & \vdots & & \vdots \\ X_{i1} & X_{i2} & \dots & X_{ij} & \dots & X_{in} \\ \vdots & \vdots & & \vdots & & \vdots \\ X_{m1} & X_{m2} & \dots & X_{mj} & \dots & X_{mn} \end{bmatrix} \quad i = 1, 2, \dots, m \text{ ve } j = 1, 2, \dots, n \quad (1)$$

Burada m alternatif sayısını n ise kriter sayısını ifade etmektedir.

2. Adım: Karar matrisinin normalize edilmesi

Karar matrisinin elemanları denklem (2)'deki şekilde normalize edilir.

$$Y_{ij} = \frac{X_{ij}}{\sqrt{\sum_{i=1}^n X_{ij}^2}} \quad (2)$$

3. Adım: Kriterlerin standart sapma değerlerinin hesaplanması

Normalize edilen karar matrisi elemanları (3) numaralı denklem kullanılarak kriterlere ait standart sapma değerleri hesaplanır.

$$\sigma_j = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^m (Y_{ij} - \bar{Y}_{ij})^2}{m}} \quad j=1, 2, \dots, n \quad (3)$$

4. Adım: Kriterlerin ağırlıklarının hesaplanması

Kriterlere ait ağırlık değerleri (4) numaralı denklem kullanılarak hesaplanır.

$$W_j = \frac{\sigma_j}{\sum_{i=1}^n \sigma_j} \quad j=1, 2, \dots, n \quad (4)$$

(Demir, Özyalçın ve Bircan, 2021, s:40–41; Öztel ve Alp, 2020, s:33; Zardari, Ahmed, Shirazi ve Yusop, 2015, s:34–35)

2.2. ARAS Yöntemi

Çok kriterli karar verme problemlerin çözümünde yeni bir yaklaşım olarak kullanılan ARAS yöntemi (Additive ratio assessment) E. K. Zavadskas ve Z. Turskis tarafından 2010 yılında literatüre kazandırılmıştır. ARAS yönteminin adımları şu şekildedir:

1. Adım: Karar matrisinin oluşturulması

Alternatiflerin satırda olduğu kriterlerin sütunda yer aldığı karar matrisi (5) numaralı denklemde verilmiştir.

$$X_{ij} = \begin{bmatrix} X_{01} & X_{02} & \dots & X_{0j} & \dots & X_{0n} \\ \vdots & \vdots & & \vdots & \vdots & \vdots \\ X_{i1} & X_{i2} & \dots & X_{ij} & \dots & X_{in} \\ \vdots & \vdots & & \vdots & & \vdots \\ X_{m1} & X_{m2} & \dots & X_{mj} & \dots & X_{mn} \end{bmatrix} \quad i = 0, 1, 2, \dots, m \text{ ve } j = 0, 1, 2, \dots, n \quad (5)$$

Burada m alternatif sayısını n ise kriter sayısını ifade etmektedir.

X_{ij} i. alternatifin j. kriter için aldığı değeri ifade eder.

X_{0j} j. kriterin optimal değeri ifade eder.

Karar matrisinin ilk satırı her bir kritere ait optimal değerlerden oluşmaktadır. Bu optimal değerlere karar vericiler fayda veya maliyet durumuna göre aşağıdaki şekilde hesaplanmaktadır.

$$X_{0j} = \max_i X_{ij} \text{ fayda durumunda} \quad (6)$$

$$X_{0j} = \min_i X_{ij} \text{ maliyet durumunda} \quad (7)$$

2. Adım: Karar matrisinin normalize edilmesi

Farklı birimlerle ifade edilen kriterlerin birbiri ile karşılaştırılabilir hale gelmesi için normalize işlemi yapılır. Kriterlerin fayda yönlü veya maliyet yönlü olmasına göre iki farklı şekilde hesaplanmaktadır

Fayda yönlü kriterler için;

$$X_{ij}^* = \frac{X_{ij}}{\sum_{i=0}^m X_{ij}} \quad (8)$$

Maliyet yönlü kriterler için;

$$X_{ij}^* = \frac{\left(\frac{1}{X_{ij}}\right)}{\sum_{i=0}^m \left(\frac{1}{X_{ij}}\right)} \quad (9)$$

3. Adım: Ağırlıklı normalize karar matrisinin oluşturulması

Normalize edilen karar matrisinin elamanları (X_{ij}^*) ile kriter ağırlıkları (W_j) çarpılarak ağırlıklı normalize karar matrisinin elamanları (\hat{X}_{ij}), aşağıda verilen (10) numaralı denklemdeki şekilde hesaplanır. Kriter ağırlıklarını (W_j) belirlemede uzman görüşleri İstatistiksel varyans, standart sapma, SWARA, Critic, Dematel ve Entropy gibi yöntemler kullanılır.

$$(\hat{X}_{ij}) = (X_{ij}^*) * W_j \quad (10)$$

4. Adım: Optimum fonksiyon değerinin hesaplanması

$$S_i = \sum_{j=1}^n \hat{X}_{ij} \quad (11)$$

S_i : i.'inci alternatifin optimal değeri

5. Adım: Her bir alternatifin fayda fonksiyon değerinin hesaplanması

Bu adımda alternatiflerin fayda fonksiyon değerleri (K_i) hesaplanır. Elde edilen (K_i) değerleri büyükten küçüğe doğru sıralanır. Burada en yüksek (K_i) skoruna sahip olan alternatifin optimum alternatif olduğu kabul edilir.

$$K_i = \frac{S_i}{S_0} \quad (12)$$

Yukarıdaki (12) numaralı denklemdeki (S_0) değeri dördüncü adımda en yüksek fonksiyon değerine sahip olan optimum alternatifin fonksiyon değerini gösterir

(Demir ve Kartal, 2020, s:59–61; Demir, Özyalçın ve Bircan, 2021, s:114–116; Paksoy, 2017, s:99–100; Zavadskas ve Turskis, 2010, s:163 - 165)

2.3. COPRAS Yöntemi

COPRAS (Complex proportional assesment) yöntemi 1996 yılında Vilnius Gediminas Teknik Üniversitesi araştırmacılarından Zavadskas ve Kaklauskas tarafından geliştirilmiştir. COPRAS yönteminin diğer çok kriterli karar verme yöntemlerinden en önemli farkı alternatiflerin performans değerlerini yüzdelik cinsinden hesaplamasıdır. COPRAS yönteminin adımları şu şekildedir

1. Adım: Karar matrisinin oluşturulması

$$X_{ij} = \begin{bmatrix} X_{11} & X_{12} & \dots & X_{1j} & \dots & X_{1n} \\ \vdots & \vdots & & \vdots & \vdots & \vdots \\ X_{i1} & X_{i2} & \dots & X_{ij} & \dots & X_{in} \\ \vdots & \vdots & \vdots & \vdots & & \vdots \\ X_{m1} & X_{m2} & \dots & X_{mj} & \dots & X_{mn} \end{bmatrix} \quad i = 1, 2, \dots, m \text{ ve } j = 1, 2, \dots, n \quad (13)$$

Burada m alternatif sayısını n ise kriter sayısını ifade etmektedir.

2. Adım: Karar matrisinin normalize edilmesi

Karar matrisinin elemanları denklem (12)'deki şekilde normalize edilir

$$X_{ij}^* = \frac{X_{ij}}{\sum_{i=1}^m X_{ij}} \quad i = 1, 2, \dots, m \text{ ve } j = 1, 2, \dots, n \quad (14)$$

3. Adım: Ağırlıklı normalize karar matrisinin oluşturulması

Normalize edilen karar matrisinin elemanları (X_{ij}^*) ile kriter ağırlıkları (W_j) çarpılarak ağırlıklı normalize karar matrisinin elemanları (d_{ij}), aşağıda verilen (15) numaralı denklemdeki şekilde hesaplanır.

$$d_{ij} = (X_{ij}^*) * W_j \quad (15)$$

4. Adım: Faydalı ve faydasız ölçütlerin hesaplanması

Bu aşamada maksimize edilmeye çalışılan kriterler faydalı ölçütleri ifade ederken minimize edilmeye çalışılan kriterler ise faydasız ölçütleri ifade etmektedir.

$$S_i^+ = \sum_{j=1}^k d_{ij} \quad j = 1, 2, \dots, k \quad \text{faydalı ölçüt} \quad (16)$$

$$S_i^- = \sum_{j=k+1}^n d_{ij} \quad j = k+1, k+2, \dots, n \quad \text{faydasız ölçüt} \quad (17)$$

5. Adım: Q_i göreceli önem değerlerinin hesaplanması

Her bir alternatifin göreceli önem değeri (Q_i) aşağıda verilen (18) numaralı denklemdeki şekilde hesaplanır.

$$Q_i = S_i^+ + \frac{\sum_{i=1}^m S_i^-}{S_i^- * \sum_{i=1}^m \frac{1}{S_i^-}} \quad (18)$$

6. Adım: En yüksek göreceli önem değerinin hesaplanması

En yüksek göreceli önem değeri (Q_i) aşağıda verilen (19) numaralı eşitlik kullanılarak bulunur.

$$Q_{max} = Q_i \quad i=1, 2, \dots, m \quad (19)$$

7. Adım: Performans indeksi (P_i) değerinin hesaplanması

Her bir alternatife ait performans indeksi (P_i) değeri (20) numaralı eşitlik kullanılarak hesaplanır.

$$P_i = \left(\frac{Q_i}{Q_{max}} \right) * 100 \quad (20)$$

Eşitlik (20) kullanılarak elde edilen P_i performans indeksi değerleri büyükten küçüğe doğru sıralanarak alternatifler arasında bir tercih sıralaması yapılır. Performans indeksi değeri 100 olarak hesaplanan alternatif optimum alternatiftir. Optimum alternatif tüm alternatifler içinden en iyi olan alternatifi ifade eder (Aksoy, Ömürbek ve Karaatlı, 2015 s.11–14; Chatterjee, Athawale ve Chakraborty, 2011, s.852–854; Dinçer, 2019, s:50–51; Podvezko, 2011, s.137–139).

3. Çalışmanın Amacı ve Yöntemi

Bu çalışmanın amacı 2016–2020 yıllarını kapsayan 5 yıllık bir periyotta ilgili makroekonomik kriterleri kullanarak Avrupa Birliği'ne üye olan 28 ülke ile Avrupa Birliği'ne potansiyel aday olan Türkiye'nin makroekonomik performansı incelenecektir. Ülkelerin makroekonomik performansını çok kriterli karar verme yöntemlerinden ARAS ve COPRAS yöntemleri kullanılarak değerlendirilecektir. Analizde kullanılan kriterlerin ağırlıklarının objektif bir şekilde belirlenmesi amacıyla standart sapma yöntemi kullanılmıştır. Ülkeleri değerlendirmede kullanılan makroekonomik veriler ise Dünya Bankası'nın Dünya Gelişmişlik Göstergeleri (<https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>) Web adresinden alınmıştır. Uygulamada kullanılan makroekonomik kriterler ve bu kriterlere ait

açıklamalar Tablo 1’de verilmiştir. Uygulamada kullanılan makroekonomik kriterlerin belirlenmesinde Koşaroğlu (2021), Önder Taş ve Hepşen (2015), Orhan (2020) ve Dinçer (2011) çalışmaları göz önüne alınmıştır. Uygulamada kolaylık olması açısından ülkelerin uluslararası harf kodları Tablo 2’de sunulmuştur.

Tablo 1: Değerlendirmede Kullanılan Kriterler ve Özellikleri

Makroekonomik Kriter	Kısaltması (Kodu)	Kullanılan Kriterin Açıklaması	Performansa Etkisi
Kişi başı GSYİH	K1	Dolar bazında kişi başına düşen cari GSYİH (GSYİH/nüfus)	Pozitif Etki
Yatırım Oranı	K2	Brüt sermaye oluşumunun GSYİH içindeki oranı (brüt sermaye oluşumu/GSYİH)	Pozitif Etki
İhracat Oranı	K3	Mal ve hizmet ihracatının GSYİH içindeki oranı (ihracat/GSYİH)	Pozitif Etki
İthalat Oranı	K4	Mal ve hizmet ithalatının GSYİH içindeki oranı (ithalat/GSYİH)	Negatif Etki
İşsizlik Oranı	K5	Uluslararası Çalışma Örgütüne (ILO) göre ülkelerin toplam işsizlik oranı tahmini	Negatif Etki
TÜFE	K6	Tüketici fiyat endeksi (2010 yılı 100 baz puan alınarak)	Negatif Etki

Tablo 2: Ülkelerin Uluslararası Harf Kodları

Ülkeler	Uluslararası Ülke Kodu	Ülkeler	Uluslararası Ülke Kodu
Avusturya	AUS	Letonya	LVA
Belçika	BEL	Litvanya	LTU
Bulgaristan	BGR	Lüksemburg	LUX
Hırvatistan	HRV	Malta	MLT
Kıbrıs	CYP	Hollanda	NLD
Çek Cumhuriyeti	CZE	Polonya	POL
Danimarka	DNK	Portekiz	PRT
Estonya	EST	Romanya	ROU
Finlandiya	FIN	Slovak Cumhuriyeti	SVK
Fransa	FRA	Slovenya	SVN
Almanya	DEU	İspanya	ESP
Yunanistan	GRC	İsveç	SWE
Macaristan	HUN	Türkiye	TUR
İrlanda	IRL	Birleşik Krallık	GBR
İtalya	ITA		

4. Uygulama

Avrupa Birliğine üye olan 28 ülke ile potansiyel aday olan Türkiye'nin 2016–2020 yılları arasında göstermiş olduğu makroekonomik performansı hibrit bir modelle incelenecektir. Öncelikle her bir yıla ve her bir makro ekonomik kritere ait ağırlıklar standart sapma yöntemi ile belirlenecektir. Elde edilen ağırlıklar kullanılarak ülkelerin makroekonomik performansı COPRAS ve ARAS yöntemleri ile değerlendirilecektir. Bu çalışmada güncel olması açısından yalnızca 2020 yılına ait uygulamalara yer verilmiştir. Diğer yıllara ilişkin analiz sonuçları ilgili yöntemin sonunda toplu bir şekilde verilmiştir.

4.1. Standart Sapma Yöntemi ile Kriterlerin Ağırlıklarının Belirlenmesi

Bu çalışmada öncelikle her bir yıl için her bir kritere ait olan ağırlıklar Standart Sapma Yöntemi ile kullanılarak hesaplanmıştır. Yöntemin ilk aşaması olan Karar matrisi Tablo 3'te gösterilmiştir. Karar matrisinde her bir satırı ilgili ülkeyi ifade ederken her bir sütun ise ilgili makroekonomik kriteri ifade etmektedir. Çalışma 5 yıldan oluşmasına karşın güncel olması açısından yalnızca 2020 yılı ait uygulamalar detaylı bir şekilde verilecektir. Diğer yıllara ilişkin kriterlerin ağırlıkları ise Tablo 6'da verilmiştir.

Tablo 3: Standart Sapma Yöntemine Göre Karar Matrisi (2020 yılı)

Ülke	K1	K2	K3	K4	K5	K6	Ülke	K1	K2	K3	K4	K5	K6
AUS	48327,63	25,21	52,63	49,03	5,77	119,69	LVA	17619,95	22,85	60,28	59,12	8,19	117,11
BEL	44594,38	24,76	80,58	80,13	6,01	117,98	LTU	19997,59	12,11	74,07	64,42	8,43	119,80
BGR	9975,78	18,96	56,14	54,44	5,71	116,33	LUX	115873,60	15,63	214,53	175,80	6,96	116,03
HRV	13828,47	25,70	41,66	48,89	7,20	111,04	MLT	27884,64	23,42	140,58	130,97	4,09	114,18
CYP	26623,80	20,06	67,65	73,87	7,21	101,86	NLD	52397,12	21,74	77,86	67,45	4,09	117,38
CZE	22932,22	25,95	70,99	64,16	2,94	120,16	POL	15656,18	17,31	55,63	48,87	3,55	117,96
DNK	61063,32	22,93	54,88	48,43	5,66	110,81	PRT	22437,08	19,17	36,70	38,73	7,20	110,61
EST	23027,03	30,24	71,18	70,69	6,46	121,60	ROU	12896,09	24,51	37,26	41,72	4,84	127,04
FIN	48773,28	24,38	36,19	35,85	7,83	112,66	SVK	19156,89	18,88	85,71	84,90	6,79	117,57
FRA	39030,36	23,81	27,87	29,89	8,62	110,57	SVN	25517,33	20,00	77,88	68,66	5,17	110,99
DEU	46208,43	21,15	43,42	37,69	4,31	113,43	ESP	27063,19	20,69	30,62	29,15	15,67	110,60
GRC	17676,19	13,45	31,89	39,44	16,85	100,68	SWE	52259,30	24,78	44,58	39,96	8,45	111,06
HUN	15899,15	27,62	79,66	77,51	4,35	125,69	TUR	8538,17	31,77	28,57	32,33	13,92	263,22
IRL	85267,76	40,88	131,11	108,84	5,92	106,23	GBR	40284,64	16,96	27,37	27,72	4,34	120,81
ITA	31676,20	17,50	29,49	25,83	9,31	110,47							

Yöntemin ikinci aşamasında karar matrisinin tüm elamanları (2) numaralı denklem yardımıyla normalize edilir. Normalize edilmiş karar matrisi Tablo 4’te sunulmuştur.

Tablo 4: Standart Sapma Yöntemine Göre Normalize Karar Matrisi (2020 yılı)

Ülke	K1	K2	K3	K4	K5	K6	Ülke	K1	K2	K3	K4	K5	K6
AUS	0,217	0,202	0,129	0,133	0,137	0,181	LVA	0,079	0,183	0,148	0,160	0,194	0,177
BEL	0,200	0,198	0,198	0,217	0,143	0,178	LTU	0,090	0,097	0,182	0,174	0,200	0,181
BGR	0,045	0,152	0,138	0,147	0,135	0,176	LUX	0,520	0,125	0,527	0,475	0,165	0,175
HRV	0,062	0,206	0,102	0,132	0,171	0,168	MLT	0,125	0,187	0,345	0,354	0,097	0,172
CYP	0,119	0,161	0,166	0,200	0,171	0,154	NLD	0,235	0,174	0,191	0,182	0,097	0,177
CZE	0,103	0,208	0,174	0,173	0,070	0,181	POL	0,070	0,139	0,137	0,132	0,084	0,178
DNK	0,274	0,183	0,135	0,131	0,134	0,167	PRT	0,101	0,153	0,090	0,105	0,171	0,167
EST	0,103	0,242	0,175	0,191	0,153	0,184	ROU	0,058	0,196	0,091	0,113	0,115	0,192
FIN	0,219	0,195	0,089	0,097	0,186	0,170	SVK	0,086	0,151	0,210	0,230	0,161	0,178
FRA	0,175	0,191	0,068	0,081	0,204	0,167	SVN	0,114	0,160	0,191	0,186	0,123	0,168
DEU	0,207	0,169	0,107	0,102	0,102	0,171	ESP	0,121	0,166	0,075	0,079	0,372	0,167
GRC	0,079	0,108	0,078	0,107	0,400	0,152	SWE	0,234	0,198	0,109	0,108	0,200	0,168
HUN	0,071	0,221	0,196	0,210	0,103	0,190	TUR	0,038	0,254	0,070	0,087	0,330	0,398
IRL	0,382	0,327	0,322	0,294	0,140	0,160	GBR	0,181	0,136	0,067	0,075	0,103	0,182
ITA	0,142	0,140	0,072	0,070	0,221	0,167							

Yöntemin 3’üncü aşaması olan kriterlerin standart sapma değerleri (3) numaralı denklem yardımıyla hesaplanır. Yöntemin 4’üncü ve son aşamasında ise her bir kritere ait olan ağırlık değeri (4) numaralı denklem yardımıyla hesaplanır. 2020 yılı kriterlere ait ağırlıklar tablo 5’te verilmiştir.

Tablo 5: Kriterlerin Ağırlıkları (2020 yılı)

	K1	K2	K3	K4	K5	K6
Ağırlıklar	0,229	0,100	0,214	0,193	0,172	0,092

2020 yılı için kriterlerin ağırlıkları incelendiğinde en önemli iki kriterin sırasıyla K1 ile ifade edilen kişi başı GSYİH ile K3 ile ifade edilen ihracat oranı olduğu görülmüştür. Tabloda en düşük ağırlığa sahip kriterler sırasıyla K6 ile ifade edilen TÜFE ile K2 ile ifade edilebilen yatırım oranı olduğu tespit edilmiştir. Kriterlerin diğer yıllara göre hesaplanan ağırlık değerleri Tablo 6’da sunulmuştur.

Tablo 6: 2016–2020 Yıllarına Göre Hesaplanan Kriter Ağırlıkları

	K1	K2	K3	K4	K5	K6
2016 yılı	0,244	0,088	0,226	0,211	0,193	0,038
2017 yılı	0,242	0,081	0,223	0,205	0,201	0,049
2018 yılı	0,243	0,070	0,217	0,195	0,208	0,066
2019 yılı	0,224	0,116	0,199	0,185	0,199	0,077
2020 yılı	0,229	0,100	0,214	0,193	0,172	0,092

4.2. ARAS Yönteminin Uygulaması

ARAS yöntemin ilk aşaması karar matrisinin oluşturulmasıdır. Karar matrisinin optimal değerlerden oluşan ilk satırı (6) ve (7) numaralı eşitlikler kullanılarak belirlenir. Optimal satır değerleri belirlenirken kriter fayda yönlü ise alternatifler (ilgili sütun) içinden en büyük (maksimum) değer alınır. Kriter maliyet yönlü ise alternatifler (ilgili sütun) içinden en küçük (minimum) değer alınarak “Optimal So” satırı oluşturulur. ARAS yöntemine göre karar matrisi Tablo 7’de gösterilmiştir (Orhan, 2020, s:123).

Tablo 7: ARAS Yöntemine Göre Karar Matrisi (2020 yılı)

Ülke	K1	K2	K3	K4	K5	K6	Ülke	K1	K2	K3	K4	K5	K6
Opt. So	115873,60	40,88	214,53	25,83	2,94	100,68	ITA	31676,20	17,50	29,49	25,83	9,31	110,47
AUS	48327,63	25,21	52,63	49,03	5,77	119,69	LVA	17619,95	22,85	60,28	59,12	8,19	117,11
BEL	44594,38	24,76	80,58	80,13	6,01	117,98	LTU	19997,59	12,11	74,07	64,42	8,43	119,80
BGR	9975,78	18,96	56,14	54,44	5,71	116,33	LUX	115873,60	15,63	214,53	175,80	6,96	116,03
HRV	13828,47	25,70	41,66	48,89	7,20	111,04	MLT	27884,64	23,42	140,58	130,97	4,09	114,18
CYP	26623,80	20,06	67,65	73,87	7,21	101,86	NLD	52397,12	21,74	77,86	67,45	4,09	117,38
CZE	22932,22	25,95	70,99	64,16	2,94	120,16	POL	15656,18	17,31	55,63	48,87	3,55	117,96
DNK	61063,32	22,93	54,88	48,43	5,66	110,81	PRT	22437,08	19,17	36,70	38,73	7,20	110,61
EST	23027,03	30,24	71,18	70,69	6,46	121,60	ROU	12896,09	24,51	37,26	41,72	4,84	127,04
FIN	48773,28	24,38	36,19	35,85	7,83	112,66	SVK	19156,89	18,88	85,71	84,90	6,79	117,57
FRA	39030,36	23,81	27,87	29,89	8,62	110,57	SVN	25517,33	20,00	77,88	68,66	5,17	110,99
DEU	46208,43	21,15	43,42	37,69	4,31	113,43	ESP	27063,19	20,69	30,62	29,15	15,67	110,60
GRC	17676,19	13,45	31,89	39,44	16,85	100,68	SWE	52259,30	24,78	44,58	39,96	8,45	111,06
HUN	15899,15	27,62	79,66	77,51	4,35	125,69	TUR	8538,17	31,77	28,57	32,33	13,92	263,22
IRL	85267,76	40,88	131,11	108,84	5,92	106,23	GBR	40284,64	16,96	27,37	27,72	4,34	120,81

ARAS yönteminin ikinci aşamasında karar matrisi normalize edilir. Bunun için ilgili kriter fayda yönlü ise (8) numaralı eşitlik eğer ilgili kriter maliyet yönlü ise (9) numaralı eşitlik kullanılarak karar matrisi normalize edilir. ARAS yöntemine göre normalize karar matrisi Tablo 8’de sunulmuştur.

Tablo 8: ARAS Yöntemine Göre Normalize Karar Matrisi (2020 yılı)

Ülke	K1	K2	K3	K4	K5	K6	Ülke	K1	K2	K3	K4	K5	K6
Opt. So	0,105	0,059	0,103	0,061	0,066	0,105	ITA	0,029	0,025	0,014	0,061	0,021	0,029
AUS	0,044	0,036	0,025	0,032	0,034	0,044	LVA	0,016	0,033	0,029	0,027	0,024	0,016
BEL	0,040	0,036	0,039	0,020	0,032	0,040	LTU	0,018	0,017	0,036	0,025	0,023	0,018
BGR	0,009	0,027	0,027	0,029	0,034	0,009	LUX	0,105	0,023	0,103	0,009	0,028	0,105
HRV	0,012	0,037	0,020	0,032	0,027	0,012	MLT	0,025	0,034	0,068	0,012	0,047	0,025
CYP	0,024	0,029	0,033	0,021	0,027	0,024	NLD	0,047	0,031	0,037	0,023	0,047	0,047
CZE	0,021	0,037	0,034	0,025	0,066	0,021	POL	0,014	0,025	0,027	0,032	0,054	0,014
DNK	0,055	0,033	0,026	0,033	0,034	0,055	PRT	0,020	0,028	0,018	0,041	0,027	0,020
EST	0,021	0,044	0,034	0,022	0,030	0,021	ROU	0,012	0,035	0,018	0,038	0,040	0,012

FIN	0,044	0,035	0,017	0,044	0,025	0,044	SVK	0,017	0,027	0,041	0,019	0,028	0,017
FRA	0,035	0,034	0,013	0,053	0,022	0,035	SVN	0,023	0,029	0,037	0,023	0,037	0,023
DEU	0,042	0,031	0,021	0,042	0,045	0,042	ESP	0,024	0,030	0,015	0,054	0,012	0,024
GRC	0,016	0,019	0,015	0,040	0,011	0,016	SWE	0,047	0,036	0,021	0,040	0,023	0,047
HUN	0,014	0,040	0,038	0,020	0,044	0,014	TUR	0,008	0,046	0,014	0,049	0,014	0,008
IRL	0,077	0,059	0,063	0,015	0,033	0,077	GBR	0,036	0,024	0,013	0,057	0,045	0,036

ARAS yönteminin üçüncü aşamasında ağırlıklı normalize karar matrisi (10) numaralı denklemdeki şekilde hesaplanır. Bu aşamada yöntemin ikinci aşamasından elde edilen normalize karar matrisi ile kriter ağırlıkların çarpımından oluşan ağırlıklı normalize karar matrisi tablo 9’da gösterilmiştir.

Tablo 9: ARAS Yöntemine Göre Ağırlıklı Normalize Karar Matrisi (2020 yılı)

Ülke	K1	K2	K3	K4	K5	K6	Ülke	K1	K2	K3	K4	K5	K6
Opt.So	0,024	0,006	0,022	0,012	0,011	0,004	ITA	0,007	0,003	0,003	0,012	0,004	0,003
AUS	0,010	0,004	0,005	0,006	0,006	0,003	LVA	0,004	0,003	0,006	0,005	0,004	0,003
BEL	0,009	0,004	0,008	0,004	0,006	0,003	LTU	0,004	0,002	0,008	0,005	0,004	0,003
BGR	0,002	0,003	0,006	0,006	0,006	0,003	LUX	0,024	0,002	0,022	0,002	0,005	0,003
HRV	0,003	0,004	0,004	0,006	0,005	0,003	MLT	0,006	0,003	0,014	0,002	0,008	0,003
CYP	0,006	0,003	0,007	0,004	0,005	0,003	NLD	0,011	0,003	0,008	0,005	0,008	0,003
CZE	0,005	0,004	0,007	0,005	0,011	0,003	POL	0,003	0,002	0,006	0,006	0,009	0,003
DNK	0,013	0,003	0,006	0,006	0,006	0,003	PRT	0,005	0,003	0,004	0,008	0,005	0,003
EST	0,005	0,004	0,007	0,004	0,005	0,003	ROU	0,003	0,004	0,004	0,007	0,007	0,003
FIN	0,010	0,004	0,004	0,009	0,004	0,003	SVK	0,004	0,003	0,009	0,004	0,005	0,003
FRA	0,008	0,003	0,003	0,010	0,004	0,003	SVN	0,005	0,003	0,008	0,004	0,006	0,003
DEU	0,010	0,003	0,004	0,008	0,008	0,003	ESP	0,006	0,003	0,003	0,010	0,002	0,003
GRC	0,004	0,002	0,003	0,008	0,002	0,004	SWE	0,011	0,004	0,005	0,008	0,004	0,003
HUN	0,003	0,004	0,008	0,004	0,008	0,003	TUR	0,002	0,005	0,003	0,009	0,002	0,001
IRL	0,018	0,006	0,013	0,003	0,006	0,003	GBR	0,008	0,002	0,003	0,011	0,008	0,003

ARAS yönteminin dördüncü ve beşinci aşamaları sırasıyla optimum fonksiyon (S_i) değerleri (11) numaralı eşitlik, fayda fonksiyonu (K_i) değeri (12) numaralı eşitlik yardımıyla hesaplanmıştır. Ülkelerin 2020 yılına ait makro ekonomik performansına ilişkin sonuçlar Tablo 10’da verilmiştir.

Tablo 10: ARAS Yöntemine Göre Optimal Fonksiyon Değerleri (2020 yılı)

Ülke	S_i	K_i	Sıralama	Ülke	S_i	K_i	Sıralama
Opt. So	0,079	1,000	Optimal	ITA	0,031	0,391	14
AUS	0,034	0,433	9	LVA	0,025	0,323	24
BEL	0,033	0,425	11	LTU	0,025	0,320	25
BGR	0,025	0,319	26	LUX	0,058	0,736	1
HRV	0,025	0,317	27	MLT	0,037	0,473	4
CYP	0,028	0,351	19	NLD	0,038	0,479	3
CZE	0,035	0,443	8	POL	0,030	0,383	16
DNK	0,037	0,470	5	PRT	0,027	0,342	23

EST	0,029	0,367	18	ROU	0,027	0,344	21
FIN	0,033	0,423	12	SVK	0,027	0,344	22
FRA	0,032	0,403	13	SVN	0,030	0,385	15
DEU	0,036	0,458	6	ESP	0,028	0,350	20
GRC	0,022	0,282	29	SWE	0,034	0,429	10
HUN	0,030	0,380	17	TUR	0,022	0,286	28
IRL	0,049	0,621	2	GBR	0,035	0,448	7

ARAS yöntemine göre ülkelerin 2020 yılı makroekonomik performansı incelendiğinde ilk sırayı Lüksemburg ikinci sırayı ise İrlanda'nın olduğu görülmektedir. Bu iki ülkenin fayda fonksiyonu değeri incelendiğinde kendilerinden sonra gelen ülkelerle arasında büyük bir fark olduğu görülmüştür. Lüksemburg'un ilk sırada olmasının temel sebebi fayda yönlü kriterlerden olan kişi başı GSYİH ve ihracat oranı kriterlerinde büyük bir farkla lider ülke olmasından kaynaklanmaktadır. İrlanda'nın ikinci sırada olmasının temel sebebi ise kişi başı GSYİH ve ihracat oranı kriterlerinde ikinci yatırım oranı kriterinde ilk sırada olmasından kaynaklanmaktadır. ARAS yöntemine göre Türkiye'nin 28'inci Yunanistan'ın ise 29'uncu sırada yer aldığı tespit edilmiştir. Türkiye'nin makroekonomik açıdan geride kalmasının en önemli nedenleri maliyet yönlü TÜFE kriterin ve İşsizlik oranı kriteri açısından en kötü performansa sahip ülkelerden biri olmasından kaynaklanmaktadır. Ülkelerin diğer yıllara göre ekonomik performansı Tablo 11'da sunulmuştur.

Tablo 11: ARAS Yöntemine Göre Ülkelerin Makroekonomik Performansı

Ülke	2016	2017	2018	2019	2020	Ülke	2016	2017	2018	2019	2020
Opt.So	Opt.	Opt.	Opt.	Opt.	Opt.	ITA	14	15	16	18	14
AUS	9	10	9	9	9	LVA	26	27	26	26	24
BEL	11	11	11	11	11	LTU	24	23	24	25	25
BGR	27	26	25	24	26	LUX	1	1	1	1	1
HRV	29	28	27	27	27	MLT	3	3	6	6	4
CYP	23	22	22	22	19	NLD	8	6	5	4	3
CZE	10	7	3	3	8	POL	20	18	17	16	16
DNK	5	5	7	7	5	PRT	25	24	23	23	23
EST	16	16	18	17	18	ROU	22	20	20	19	21
FIN	12	12	12	12	12	SVK	21	21	19	20	22
FRA	13	13	13	13	13	SVN	17	17	15	15	15
DEU	4	4	4	5	6	ESP	18	19	21	21	20
GRC	28	29	29	29	29	SWE	7	9	10	10	10
HUN	15	14	14	14	17	TUR	19	25	28	28	28
IRL	2	2	2	2	2	GBR	6	8	8	8	7

Ülkelerin 2016 – 2020 yıllarını kapsayan dönemde makro ekonomik performansı ARAS yöntemi ile incelendiğinde ilk sırayı Lüksemburg ikinci sırayı İrlanda'nın olduğu görülmektedir. Her iki ülkede diğer Avrupa Birliği ülkelerine göre daha fazla uluslararası şirketi yatırım yapmaya teşvik etmesi ve uluslararası şirketlerinin genel merkezlerini kendi ülkelerine çekmeyi başarmaları nedeniyle performansları oldukça yüksek bulunmuştur.

4.3. COPRAS Yönteminin Uygulaması

COPRAS yönteminin ilk aşaması karar matrisi oluşturulmasıdır. Uygulamamızda birinci aşamada karar matrisi Standart sapma yöntemine benzer şekilde Tablo 3'teki şekilde oluşturulur. Yöntemin ikinci aşamasında (14) numaralı denklem yardımıyla normalize edilir. Normalize edilmiş karar matrisi Tablo 12'de sunulmuştur.

Tablo 12: COPRAS Yöntemine Göre Normalize Karar Matrisi (2020 Yılı)

Ülke	K1	K2	K3	K4	K5	K6	Ülke	K1	K2	K3	K4	K5	K6
AUS	0,049	0,039	0,028	0,028	0,028	0,034	LVA	0,018	0,035	0,032	0,034	0,040	0,034
BEL	0,045	0,038	0,043	0,046	0,029	0,034	LTU	0,020	0,019	0,040	0,037	0,041	0,034
BGR	0,010	0,029	0,030	0,031	0,028	0,033	LUX	0,117	0,024	0,115	0,100	0,034	0,033
HRV	0,014	0,039	0,022	0,028	0,035	0,032	MLT	0,028	0,036	0,075	0,075	0,020	0,033
CYP	0,027	0,031	0,036	0,042	0,035	0,029	NLD	0,053	0,033	0,042	0,038	0,020	0,034
CZE	0,023	0,040	0,038	0,037	0,014	0,035	POL	0,016	0,027	0,030	0,028	0,017	0,034
DNK	0,062	0,035	0,029	0,028	0,027	0,032	PRT	0,023	0,029	0,020	0,022	0,035	0,032
EST	0,023	0,046	0,038	0,040	0,031	0,035	ROU	0,013	0,038	0,020	0,024	0,024	0,037
FIN	0,049	0,037	0,019	0,020	0,038	0,032	SVK	0,019	0,029	0,046	0,048	0,033	0,034
FRA	0,039	0,036	0,015	0,017	0,042	0,032	SVN	0,026	0,031	0,042	0,039	0,025	0,032
DEU	0,047	0,032	0,023	0,021	0,021	0,033	ESP	0,027	0,032	0,016	0,017	0,076	0,032
GRC	0,018	0,021	0,017	0,022	0,082	0,029	SWE	0,053	0,038	0,024	0,023	0,041	0,032
HUN	0,016	0,042	0,043	0,044	0,021	0,036	TUR	0,009	0,049	0,015	0,018	0,068	0,076
IRL	0,086	0,063	0,070	0,062	0,029	0,031	GBR	0,041	0,026	0,015	0,016	0,021	0,035
ITA	0,032	0,027	0,016	0,015	0,045	0,032							

COPRAS yönteminin üçüncü aşamasında ağırlıklı normalize edilmiş karar matrisi (15) numaralı denklemdeki şekilde hesaplanır. Bu aşamada yöntemin ikinci aşamasından elde edilen normalize karar matrisi ile kriter ağırlıkları çarpımından oluşan ağırlıklı normalize karar matrisi tablo 13'te sunulmuştur.

Tablo 13: COPRAS Yöntemine Göre Ağırlıklı Normalize Karar Matrisi (2020 Yılı)

Ülke	K1	K2	K3	K4	K5	K6	Ülke	K1	K2	K3	K4	K5	K6
AUS	0,011	0,004	0,006	0,005	0,005	0,003	LVA	0,004	0,003	0,007	0,007	0,007	0,003
BEL	0,010	0,004	0,009	0,009	0,005	0,003	LTU	0,005	0,002	0,008	0,007	0,007	0,003
BGR	0,002	0,003	0,006	0,006	0,005	0,003	LUX	0,027	0,002	0,025	0,019	0,006	0,003
HRV	0,003	0,004	0,005	0,005	0,006	0,003	MLT	0,006	0,004	0,016	0,014	0,003	0,003

CYP	0,006	0,003	0,008	0,008	0,006	0,003	NLD	0,012	0,003	0,009	0,007	0,003	0,003
CZE	0,005	0,004	0,008	0,007	0,002	0,003	POL	0,004	0,003	0,006	0,005	0,003	0,003
DNK	0,014	0,004	0,006	0,005	0,005	0,003	PRT	0,005	0,003	0,004	0,004	0,006	0,003
EST	0,005	0,005	0,008	0,008	0,005	0,003	ROU	0,003	0,004	0,004	0,005	0,004	0,003
FIN	0,011	0,004	0,004	0,004	0,007	0,003	SVK	0,004	0,003	0,010	0,009	0,006	0,003
FRA	0,009	0,004	0,003	0,003	0,007	0,003	SVN	0,006	0,003	0,009	0,008	0,004	0,003
DEU	0,011	0,003	0,005	0,004	0,004	0,003	ESP	0,006	0,003	0,004	0,003	0,013	0,003
GRC	0,004	0,002	0,004	0,004	0,014	0,003	SWE	0,012	0,004	0,005	0,004	0,007	0,003
HUN	0,004	0,004	0,009	0,009	0,004	0,003	TUR	0,002	0,005	0,003	0,004	0,012	0,007
IRL	0,020	0,006	0,015	0,012	0,005	0,003	GBR	0,009	0,003	0,003	0,003	0,004	0,003
ITA	0,007	0,003	0,003	0,003	0,008	0,003							

COPRAS yönteminin dördüncü aşamasında fayda yönlü kriterleri (16) numaralı, maliyet yönlü kriterler ise (17) numaralı denklemdeki şekilde hesaplanır. Yöntemin beşinci aşamasında her bir ülkenin göreceli önem değeri (Q_i), (18) numaralı denklem yardımıyla hesaplanır. Ülkelerin 2020 yılına ait makro ekonomik performansına ilişkin sonuçlar Tablo 14’te verilmiştir. Ülkelerin diğer yıllara göre ekonomik performansı Tablo 15’te sunulmuştur.

Tablo 14: COPRAS Yöntemine Göre Ülkelerin Makroekonomik Performansı (2020 Yılı)

Ülke	S_i^+	S_i^-	Q_i	P_i	Sıralama	Ülke	S_i^+	S_i^-	Q_i	P_i	Sıralama
AUS	0,021	0,013	0,039	0,622	7	LVA	0,014	0,016	0,029	0,464	23
BEL	0,023	0,017	0,037	0,599	10	LTU	0,015	0,017	0,029	0,460	25
BGR	0,012	0,014	0,029	0,461	24	LUX	0,054	0,028	0,062	1,000	1
HRV	0,012	0,014	0,028	0,456	26	MLT	0,026	0,021	0,037	0,603	8
CYP	0,017	0,017	0,031	0,498	18	NLD	0,024	0,014	0,041	0,664	4
CZE	0,017	0,013	0,036	0,579	12	POL	0,013	0,011	0,033	0,534	15
DNK	0,024	0,013	0,042	0,677	3	PRT	0,012	0,013	0,030	0,486	21
EST	0,018	0,016	0,032	0,523	16	ROU	0,011	0,012	0,031	0,493	20
FIN	0,019	0,013	0,037	0,590	11	SVK	0,017	0,018	0,030	0,485	22
FRA	0,016	0,013	0,033	0,538	14	SVN	0,018	0,015	0,034	0,544	13
DEU	0,019	0,011	0,041	0,657	5	ESP	0,013	0,019	0,025	0,405	27
GRC	0,010	0,021	0,021	0,338	28	SWE	0,021	0,014	0,037	0,601	9
HUN	0,017	0,015	0,032	0,519	17	TUR	0,010	0,022	0,021	0,334	29
IRL	0,041	0,020	0,053	0,852	2	GBR	0,015	0,010	0,039	0,626	6
ITA	0,013	0,014	0,031	0,495	19						

Tablo 15: COPRAS Yöntemine Göre Ülkelerin Makroekonomik Performansı

Ülke	2016	2017	2018	2019	2020	Ülke	2016	2017	2018	2019	2020
AUS	7	8	6	6	7	LVA	23	25	24	24	23
BEL	10	10	9	11	10	LTU	21	20	23	23	25
BGR	24	24	27	21	24	LUX	1	1	1	1	1
HRV	27	27	25	25	26	MLT	9	9	10	9	8
CYP	22	23	15	20	18	NLD	8	6	5	4	4
CZE	12	12	17	8	12	POL	17	15	26	14	15
DNK	4	4	3	5	3	PRT	25	22	19	22	21

EST	14	17	18	15	16	ROU	19	18	28	18	20
FIN	11	11	7	12	11	SVK	20	21	20	19	22
FRA	13	14	11	17	14	SVN	16	13	16	13	13
DEU	3	3	8	3	5	ESP	28	26	14	27	27
GRC	29	29	21	29	28	SWE	6	7	4	10	9
HUN	15	16	22	16	17	TUR	26	28	29	28	29
IRL	2	2	2	2	2	GBR	5	5	12	7	6
ITA	18	19	13	26	19						

COPRAS yöntemine göre ülkelerin 2020 yılı makroekonomik performansı (Tablo 14) incelendiğinde ilk sırayı Lüksemburg ikinci sırayı ise İrlanda'nın olduğu görülmektedir. Bu iki ülkenin makroekonomik performansları incelendiğinden diğer ülkelerle aralarında büyük bir performans farkı olduğu tespit edilmiştir. COPRAS yöntemi 2020 yılına göre Yunanistan'ının 28'inci ve Türkiye'nin 29'uncu sırada yer aldığı görülmüştür.

Yunanistan ekonomisi incelendiğinde, ülkenin yeterince yabancı sermaye çekememesi sonucunda yatırım oranlarının oldukça düşük düzeyde kalmasına ve işsizlik oranının yüksek olmasına neden olmuştur. Bu sebeple Yunanistan'ın performans açısından son sıralarda yer almıştır. Benzer şekilde Türkiye ekonomisi incelendiğinde TÜFE endeksinin oldukça yüksek düzeyde olması ve ihracat oranının düşük olması nedeniyle performans açısından son sırada yer almaktadır. COPRAS yönteminden elde edilen sonuçlar ile ARAS yönteminden elde edilen sonuçlar benzerdir. Her iki yöntemle göre ülkelerin makroekonomik performansları sonuç bölümünde değinilmiştir.

5. Sonuç

Bu çalışmada Avrupa Birliği'ne üye olan 28 ülke ile potansiyel aday olan Türkiye'nin 2016–2020 yılları arası makroekonomik performansı hibrit bir modelle incelenmiştir. Ülkelerin makro ekonomik performansı çok kriterli karar verme yöntemlerinde ARAS ve COPRAS yöntemleri kullanılarak 2016, 2017, 2018, 2019 ve 2020 yıllarının her biri için ayrı ayrı hesaplanıp ülkeler her bir yıl için makroekonomik performansına göre sıralanmıştır. Ülkelerin makroekonomik performansı değerlendirmede 6 makroekonomik kriter kullanılmıştır. Bu kriterler sırasıyla; kişi başı GSYİH, yatırım oranı, ihracat oranı, ithalat oranı, işsizlik oranı ve TÜFE'dir

Kriterlerin ağırlıkların objektif bir şekilde belirlenmesi için Standart Sapma yöntemi kullanılmıştır. Bu amaç doğrultusunda her bir yılda her bir kritere ait ağırlıklar ayrı ayrı hesaplanmıştır. Standart sapma yöntemine göre analize dahil edilen 2016–2020 yılları arasında en yüksek ağırlığa sahip kriter kişi başı GSYİH'dir. Benzer şekilde 2016–2020 yılları arasında

en düşük ağırlığa sahip kriter TÜFE'dir. Ancak TÜFE'nin 2016 yılından 2020 yılına doğru gidildikçe ağırlığı yıllar itibari ile artmıştır. Genel olarak kriterlerin ağırlıkları sırasıyla kişi başı GSYİH, ihracat oranı, ithalat oranı, işsizlik oranı, yatırım oranı ve TÜFE olacak şekilde hesaplanmıştır.

ARAS yöntemine göre ülkelerin makroekonomik performansı incelendiğinde 2016–2020 yılları arasında Lüksemburg'un her yıl birinci, İrlanda'nın ise her yıl ikinci sırada olduğu görülmüştür. Türkiye'nin makroekonomik performansı 2016 yılında 19'uncu sırada, 2017 yılında 25'inci sırada ve 2018–2020 yılları arasında 28'inci sırada olduğu tespit edilmiştir. Türkiye'nin 2016 yılı hariç diğer tüm yıllarda makroekonomik performansı genellikle son sıralarda olduğu görülmüştür.

COPRAS yöntemine göre ülkelerin makroekonomik performansı incelendiğinde 2016–2020 yılları arasında Lüksemburg'un her yıl birinci İrlanda'nın ise her yıl ikinci sırada olduğu görülmüştür. Türkiye'nin makroekonomik performansı 2016 yılı için 26'ncı sırada, 2017 yılı için 28'inci sırada, 2018 yılı için 29'uncu sırada, 2019 yılı için 28'inci sırada ve son olarak 2020 yılı için 29'uncu sırada yer almaktadır.

Çalışmanın sonuçlarına göre hem ARAS hem de COPRAS yönteminde göre makroekonomik performans açısından Lüksemburg tüm yıllarda birinci sırada İrlanda ise tüm yıllarda ikinci sıradadır. Her iki yönteme göre ülkelerin makroekonomik performans sıralamaları birbirine benzer olduğu söylenebilir. Türkiye, ARAS yöntemine göre 2016–2020 yıllarını kapsayan beş yıllık performansı açısından değerlendirildiğinde yalnızca Letonya, Hırvatistan ve Yunanistan'dan daha iyi olduğu görülmüştür. COPRAS yöntemine 2016–2020 yıllarını kapsayan beş yıllık performansı açısından değerlendirildiğinde ise son sırada yer almaktadır. Genel olarak makroekonomik kriterler açısından değerlendirildiğinde Türkiye'nin performansının oldukça düşük olduğu söylenebilir. Son olarak Avrupa Birliği'ne üye ülkeler ve Türkiye'nin incelenen tüm yıllara ait makroekonomik performanslar her iki yönteme göre Ek'te haritalandırılmıştır.

Orhan (2020), Avrupa Birliği'ne (AB) üye 28 ülke, AB'ye aday 5 ülke ve AB'ye potansiyel aday 2 ülke olmak toplam 35 ülkenin 2018 yılına ait makroekonomik performansları ARAS yöntemi ile incelemiştir. Sonuçlara göre en iyi ekonomik performans gösteren ülke Lüksemburg iken Türkiye bu grup içinde performans açısından yirmi altıncı sırada yer almıştır. Urfalıoğlu ve Genç (2013), AB üyesi olan 27 ülke ve tam üyeliğe aday olan 5 ülke olmak üzere

toplam 32 ülkenin 2010 yılına ait makro ekonomik performanslarını ELECTRE, PROMETHEE ve TOPSIS yöntemleri ile incelemiştir. Elde edilen sonuçlara göre Türkiye'nin ekonomik sıralaması ELECTRE yöntemine göre 31'inci sırada PROMETHEE yönteme göre 32'nci sırada ve TOPSIS yöntemine göre 13'üncü sırada yer aldığı görülmüştür. Öztürk ve Bayramoğlu (2018), Türkiye ve AB üyesi 28 ülkenin 2006–2016 yılları arasındaki makroekonomik performansını TOPSIS yöntemiyle incelemiştir. Elde edilen sonuçlara göre Lüksemburg'un ilk sıralarda yer aldığı Türkiye'nin ise genellikle son sıralarda yer aldığı görülmüştür.

Avrupa Birliği'ne üye ülkelerle ile potansiyel aday olan Türkiye'nin makroekonomik kriterlere göre sıralanması literatürdeki diğer çalışmalarla kıyaslandığında oldukça benzer sonuçlara ulaşılmıştır. Çalışmalarda kullanılan ülkeler, kriterler, kriterin ağırlıkları, yöntemler ve ele alınan yıllar değiştikçe elde edilen sonuçların değişebileceği unutulmamadır.

Türkiye sıralamada daha üst sıralara yükselmek için yeni fabrikalar ve işyerlerinin açılmasını teşvik etmelidir. Yeni açılan fabrika ve işyerlerine istihdamın oranının artmasına ve işsizlik oranının düşmesine katkı sağlayacaktır. Türkiye artan istihdam oranı ile daha fazla mal ve hizmet üretilmesi ile dış pazarlara ihracatı arttıran, ithalatı azaltan politikalar uygulaması durumunda sıralamada daha üst sıralara yükselebilir.

Kaynakça

- Akın, F. (2017). Türkiye ve Seçilmiş İslam Ülkelerinin Makroekonomik Göstergelerinin Karşılaştırılması. *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 19(4), 60–73.
- Aksoy, E., Ömürbek, N. ve Karaatlı, (2015). AHP Temelli Multimoora ve COPRAS Yöntemi ile Türkiye Kömür İşletmeleri'nin Performans Değerlendirmesi. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 33(4), 1–28.
- Altay Topçu, B. ve Oralhan, B. (2017). Türkiye ve OECD Ülkeleri'nin Temel Makroekonomik Göstergeler Açısından Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri ile Karşılaştırılması. *International Journal of Academic Value Studies*, 3(14), 260–277.
- Belke, M. (2020) CRITIC ve MAIRCA Yöntemleriyle G7 Ülkelerinin Makroekonomik Performansını Değerlendirilmesi. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Prof. Dr. Sabri Orman Özel Sayısı*, 19, 120–139.

- Benlialper, A., Cömert, H., & Düzçay, G. (2015). 2002 sonrası Türkiye ekonomisinin performansı: karşılaştırmalı bir analiz. *ERC Working Papers in Economics*, 15/04, Erişim adresi: <https://erc.metu.edu.tr/en/system/files/menu/series15/1504.pdf>.
- Chatterjee, P., Athawale, V. M. ve Chakraborty, S. (2011). Materials Selection Using Complex Proportional Assessment and Evaluation of Mixed Data Methods. *Materials and Design*, 32(2), 851–860.
- Daşbaşı, B., Barak, D. ve Çelik, T. (2019). Türkiye İçin Makroekonomik Performans Endeksinin Analizi (1990 – 2017): Yapay Sinir Ağı Yaklaşımı. *Bingöl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 3(1), 93–112.
- Demir, A. ve Bakırcı, F. (2014). OECD Üyesi Ülkelerin Ekonomik Etkinliklerinin Veri Zarflama Analiziyle Ölçümü, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 28(2), 109–132.
- Demir, G. ve Kartal, M. (2020). *Güncel çok kriterli karar verme teknikleri*. Ankara: Akademisyen Kitapevi.
- Demir, G., Özyalçın, T. ve Bircan, H. (2021). *Çok kriterli karar verme yöntemleri ve çkkv yazılımı ile problem çözme*. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Demireli, E. ve Özdemir, A. Y. (2013). Seçilmiş Avrupa Ülkelerinde Makroekonomik Performans Ölçümü: Şans Kısıtlı Veri Zarflama Analizi ile Bir Uygulama, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (37), 303–320.
- Dinçer, S. E. (2011). Multi – Criteria Analysis of Economic Activity for European Union Member States and Candidate Cpuntries: TOPSIS and WSA Applications. *European Journal of Social Science*, 21(4), 563–572.
- Dinçer, S. E. (2019). *Çok kriterli karar alma*. Anakara: Gece Akademi.
- Dünya Bankası (2021). <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>.
- Ela, M., Doğan, A. ve Uçar, O. (2018). Avrupa Birliği Ülkeleri ve Türkiye'nin Makroekonomik Performanslarının TOPSIS Yöntemi ile Karşılaştırılması. *Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 2(2), 129–143.

- Genç, T. ve Masca, M. (2013). TOPSIS ve PROMETHEE Yöntemleri ile Elde Edilen Üstünlük Sıralamalarının Bir Uygulama Üzerinden Karşılaştırılması. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15(2), 539–567.
- Göktolga, Z. G., Karakış, E. ve Türkay, H. (2015). Orta Asya Türk Cumhuriyetlerinin Ekonomik Performanslarının TOPSIS Metodu ile Karşılaştırılması. *International Conference on Eurasian Economies*, 9 – 11 Eylül Kazan (Rusya), 321–329.
- Güran, M. C. ve Tosun, M. U. (2015). Türkiye Ekonomisinin Makro Ekonomik Performansı: 1951–2003 Dönemi için Parametrik Olmayan Bir Ölçüm. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 60(4), 89–115.
- Karabulut, K., Ersungur, Ş. M. ve Polat, Ö. (2008). Avrupa Birliği Ülkeleri ve Türkiye'nin Performansının Karşılaştırılması: Veri Zarflama Analizi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 22(1), 1–11.
- Kaya, P., İpekçi Çetin, E. ve Kuruüzüm, A. (2011). Çok Kriterli Karar Verme ile Avrupa Birliği ve Aday Ülkelerin Yaşam Kalitesinin Analizi. *İstanbul Üniversitesi EKOİST Ekonometri ve İstatistik Dergisi*, (13), 80–94.
- Kılıç, S. B. (2005). Avrupa Birliğine Üye ve Aday Ülkelerin Bazı Temel Makro Ekonomik Kriterlere Göre Sınıflandırılması: Çok Kriterli Karar Alma Analizine Dayalı Bir Modelin Tahmini. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 14(2), 339–352.
- Kıral, G. ve Esen, B. (2013). Avrupa Birliği'ne Üye Ülkeler ile Türkiye'nin Ekonomik Özelliklerinin İstatistiksel Yöntemlerle İncelenmesi, *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 22(1), 173–188.
- Koldere Akın, Y. ve Turgan, S. G. (2008). Ülkelerin Ekonomik Göstergelerinin Avrupa Birliğine Üye Olmadaki Etkisinin İstatistiksel Tekniklerle Belirlenmesi. *Trakya Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(2), 121–140.
- Koşaroğlu, Ş. M. (2021). E7 Ülkelerinin Makroekonomik Performansının Entropi ve Aras Yöntemleriyle Karşılaştırılması. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (68), 203–221

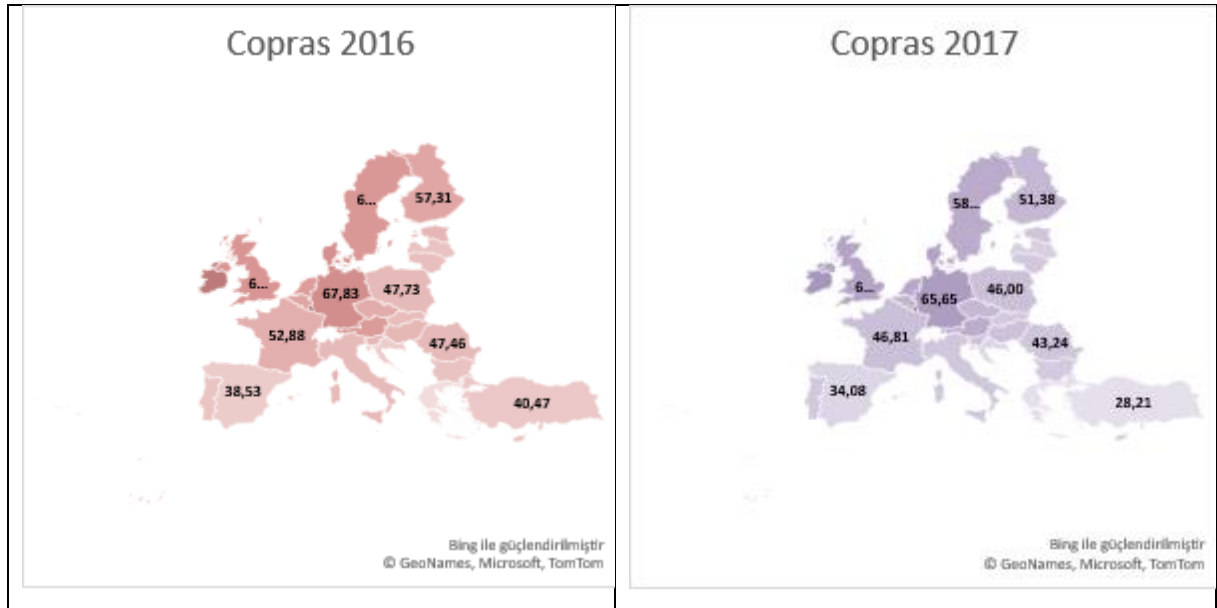
- Lovell, C. A. K. (1995). Measuring the Macroeconomic Performance of the Taiwanese Economy. *International Journal of Production Economics*, 39, 165–178.
- Masca, M. (2017). Economic Performance Evaluation of European Union Countries by TOPSIS Method. *North Economic Review*, 1(1), 83–94.
- Orhan, M. (2020). Avrupa Birliği Ülkeleri ile Avrupa Birliğine Üyeliğine Aday Olan Ülkelerin Makroekonomik Performanslarının Aras Yöntemi ile Kıyaslanması. *Journal of Humanities and Tourism Research*, 10(1), 115–129.
- Önder, E., Taş, N. ve Hepşen, A. (2015). Economic Performance Evaluation of Fragile 5 Countries after the Great Recession of 2008 – 2009 Using Analytic Network Process and TOPSIS Methods. *Journal of Applied Finance & Banking*, 5(1), 1–17.
- Özden, Ü. H. (2012). AB'ye Üye Ülkelerin ve Türkiye'nin Ekonomik Performanslarına Göre VIKOR Yöntemi ile Sıralanması, *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 11(21), 455–468.
- Öznel, A. ve Alp, İ. (2020). *Çok kriterli karar verme yöntemi seçiminde yeni bir yaklaşım*. İstanbul: Kriter Yayınevi.
- Öztürk, Z. ve Bayramoğlu, F. M. (2018). Üyelik Sürecinde Türkiye'nin Makroekonomik Performansının Avrupa Birliği Ülkeleri ile Karşılaştırılması. *4. Uluslararası Afro.–Avrasya Araştırmalar Kongresi*, 27–29 Nisan Budapeşte (Macaristan), 313–321.
- Paksoy, S. (2017). *Çok kriterli karar vermede güncel yaklaşımlar*. Adana: Karahan Kitapevi.
- Podvezko, V. (2011). The Comparative Analysis of MCDA Methods SAW and COPRAS. *Inzinerine Ekonomika – Engineering Economics*, 22(2), 134–146.
- Ture, H., Dogan, S. ve Kocak, D. (2019). Assessing Euro 2020 Strategy Using Multi – Criteria Decision Making Methods: VIKOR and TOPSIS. *Social Indicators Research*, 142, 645–665.
- Urfaloğlu, F. ve Genç, T. (2013). Çok Kriterli Karar Verme Teknikleri ile Türkiye'nin Ekonomik Performansının Avrupa Birliği Üye Ülkeleri ile Karşılaştırılması. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 35(2), 329–360.

Yüzbaşı Künc, G. ve Atılgan Yaşa, A. (2019). Türkiye – OECD ülkelerine Ait Bütçe Göstergelerinin TOPSIS ve VIKOR Yöntemleri ile Karşılaştırılması. *Bitlis Eren Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(2), 366–384.

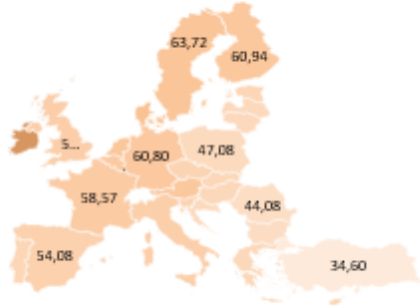
Zardari, N. H., Ahmed, K., Shirazi, S. M. ve Yusop, Z. B. (2015). *Weighting methods and their effects on multi – criteria decision making model outcomes in water resources management*. New York (Amerika Birleşik Devletleri): Springer.

Zavadskas, E. K. ve Turskis, Z. (2010). A New Additive Ratio Assessment (ARAS) Method in Multicriteria Decision – Making. *Technological and Economic Development of Economy*, 16(2), 159 – 172.

EK

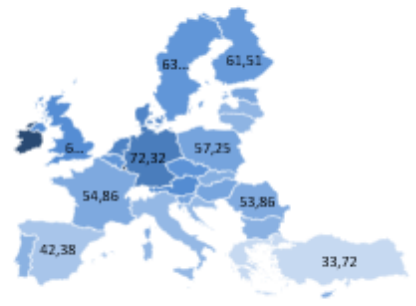


Copras 2018



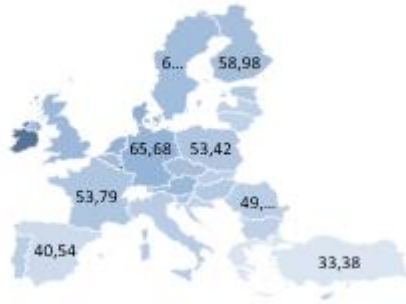
Bing ile güçlendirilmiştir
© GeoNames, Microsoft, TomTom

Copras 2019



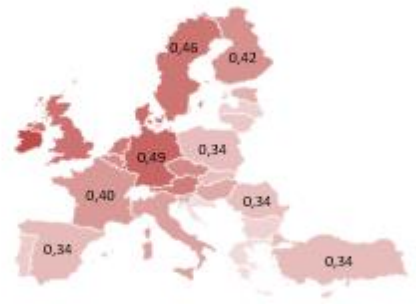
Bing ile güçlendirilmiştir
© GeoNames, Microsoft, TomTom

Copras 2020



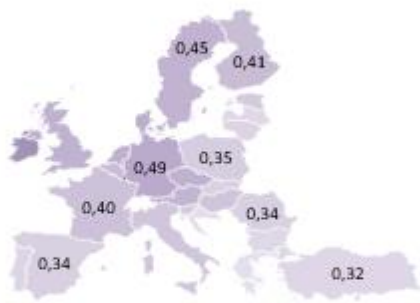
Bing ile güçlendirilmiştir
© GeoNames, Microsoft, TomTom

Aras 2016



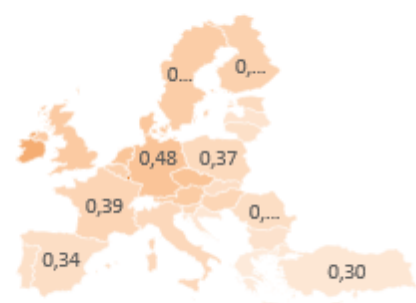
Bing ile güçlendirilmiştir
© GeoNames, Microsoft, TomTom

Aras 2017



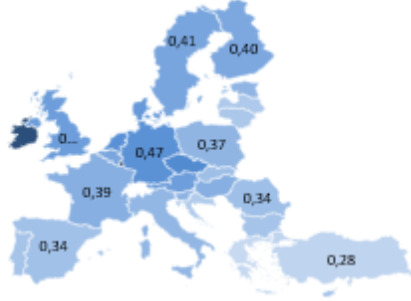
Bing ile güçlendirilmiştir
© GeoNames, Microsoft, TomTom

Aras 2018



Bing ile güçlendirilmiştir
© GeoNames, Microsoft, TomTom

Aras 2019



Bing ile güçlendirilmiştir
© GeoNames, Microsoft, TomTom

Aras 2020



Bing ile güçlendirilmiştir
© GeoNames, Microsoft, TomTom

Türkiye’deki Ulusal Sosyal Diyalog Mekanizmalarının Değerlendirilmesi ve İzlenmesine Yönelik Bir Model Önerisi

Neşe YILDIZ*

Geliş Tarihi (Received): 05.01.2022 – Kabul Tarihi (Accepted): 21.02.2022

Öz

Çalışma hayatının temel kavramlarından biri sosyal diyalogdur. Sosyal diyalog, hükümet, işçi ve işveren temsilcileri arasındaki ya da sadece işçi ve işveren temsilcileri arasındaki, çalışma hayatını, sosyal ve ekonomik politikaları etkileyen her türlü bilgi paylaşımını, danışmayı veya müzakereyi bünyesinde barındırmaktadır. Sosyal diyalog, ekonomik ve sosyal sorunların çözümlenebilmesi, toplumun farklı kesimleri arasında uyumsuzlukların azaltılması, çalışma hayatında, ekonomik ve sosyal hayatta barışın, huzurun ve uyumun sağlanması için yöntemler geliştirmeyi amaçlamaktadır. Sosyal diyalog, gerek işletme ve sektörel düzeyde gerekse, ulusal, bölgesel ve uluslararası düzeylerde uygulanma zemini bulmaktadır. Türkiye’de sosyal diyalog önemli bir yere sahip olup, ulusal düzeyde diyalog kurumları oluşturulmuş, çeşitli diyalog mekanizmaları geliştirilmiş ve bu konuda yasal düzenlemeler yapılmıştır. Ancak, sosyal diyaloga ilişkin yasal dayanaklara, oluşturulan kurumlara rağmen, sosyal diyalog mekanizmalarının etkinliği tartışılmaktadır. Bu çalışmada, yöntem olarak sosyal diyalog ile ilgili literatür çalışması ve mevzuat incelemesi yapılmıştır. Bu bağlamda çalışma, sosyal diyalog kavramının tanımına yer vermekte, Türkiye’de ulusal düzeyde sosyal diyalog mekanizmalarının işleyişinde ortaya çıkan sorunları analiz etmektedir. Çalışma, ayrıca, bu kapsamda bir öneri geliştirirken, mevcut mekanizmaların eksiklikleri giderecek şekilde iyileştirilmesi ve etkin sosyal diyalogun sağlanması için izleme mekanizmalarının oluşturulmasının gerekliliğine işaret etmektedir.

Anahtar Kelimeler: Türkiye’de sosyal diyalog, Türkiye’deki sosyal diyalog kurumları, sosyal diyalogun izlenmesi.

Evaluation of National Social Dialogue Mechanisms in Turkey and a Model Proposal for the Monitoring of It

Abstract

Social dialogue, which is one of the basic concepts of working life; It includes all kinds of information sharing, consultation or negotiations that affect working life, economic and social policies between government, workers and employer representatives or it can be between employer and worker representatives. Social dialogue aims to develop methods for resolving economic and social problems, reducing discrepancy between different segments of society, and ensuring peace, tranquility and harmony between working life, economic life and social life. Social dialogue finds a basis for implementation both at the business and sectoral level, as well as at national, regional and international levels. Social dialogue has an important role in Turkey, institutions related to dialogue have been established at the national level, various mechanisms have been developed and legal arrangements in this field have been made in Turkey. However, despite the legal bases and institutions established for social dialogue, effectiveness of social dialogue mechanisms is still ben discussed. In this study, a literature study and legislation review related to social dialogue were carried out as a method. In this context, the study includes the definition of the concept of social dialogue, it analyzes the problems that arise in the functioning of the social dialogue mechanisms at the national level in Turkey. The study also points out the necessity of establishing monitoring mechanisms in order to improve the existing mechanisms so as to eliminate the deficiencies and to ensure effective social dialogue while developing a proposal within this scope.

Keywords: social dialogue in Turkey, social dialogue institutions in Turkey, monitoring of social dialogue.

* Dr. Öğr. Üyesi, Karabük Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Uluslararası Ticaret Bölümü
neseyildiz@karabuk.edu.tr ORDIC ID: <https://orcid.org/0000-0002-4247-8163>

Giriş

Sosyal diyalog, çalışma hayatının temel kavramlarından biridir. Sosyal diyalog, sosyal taraflar arasında, çalışma hayatını, ekonomik ve sosyal politikaları etkileyen her türlü bilgi paylaşımını, danışmayı veya müzakereyi bünyesinde barındırmaktadır.

Sosyal diyalog, ekonomik ve sosyal sorunların giderilmesi, toplumun farklı kesimleri arasında çıkar çatışmalarının azaltılması, çalışma hayatında, sosyal ve ekonomik hayatta barışın, huzurun ve uyumun sağlanması için yöntemler geliştirmeyi amaçlamaktadır. Sosyal diyalog, gerek işletme ve sektörel düzeyde gerekse, ulusal, bölgesel ve uluslararası düzeylerde uygulanma zemini bulmaktadır.

Türkiye’de sosyal diyalog anlayışı ve mekanizmaları bulunmaktadır. Ancak, ulusal düzeyde sosyal diyalog kuruluşlarının güçlendirilmesi, etkinliğini artırması, kurumsallık ve fonksiyonellik kazanması için bir dizi çalışma yapılması gerekmektedir. Bu kapsamda, ulusal sosyal diyalog göstergeleri hazırlanması ile, sosyal diyalog kurumlarının performansları değerlendirilmelidir. Böylece çalışma hayatında barışın ve huzurun sağlanması, uzlaşma ve diyalog zeminlerinin oluşturulmasına katkı sağlanmış olacaktır.

Bu çalışmada, Türkiye’deki öne çıkan sosyal diyalog kurumları incelenecek, mevcut duruma ilişkin bir değerlendirme yapılacaktır. Bu bağlamda, sosyal diyalog mekanizmalarının işleyişinin izlenmesi odak noktası olacaktır. Bunun üzerine, daha etkin bir sosyal diyalog işleyişi için bir model önerisi geliştirilmeye çalışılacak, bunun için gerekli olduğu düşünülen unsurlar ortaya konulacaktır.

1. Sosyal Diyalog Kavramı

Çalışma hayatındaki sorunların çözümüne yönelik bir yöntem olarak karşımıza çıkan sosyal diyalog kavramının birçok tanımı bulunmaktadır. Sosyal diyaloga ilişkin tanımlarda, ağırlıklı olarak, sosyal diyalogun iki taraflı ve üç taraflı yapısı üzerinde değerlendirmeler yapılmakta ve diyalog süreçlerinde tarafların gerçekleştirdikleri eylemler üzerinde durulmaktadır.

Dereli (1997, s. 113) sosyal diyalogun dar anlamda ve geniş anlamda tanımını yapmaktadır. Kavramın, dar anlamda; işçi ve işverenler veya bunların örgütleri arasında uzlaşmaya yönelik ikili etkileşim ve işbirliği; geniş anlamda ise; devlet, çalışanlar ve işverenler arasında ekonomik ve sosyal politikaların kararlaştırılması ve uygulanması amacıyla yapılan her türlü işbirliği ve uzlaşma girişimini ifade ettiğini vurgulamaktadır. Işığışık (1999, s.17) sosyal diyalogun; demokratik siyasi rejime sahip ülkelerde

uygulandığına dikkat çekerek, işçi ve işveren üst örgütü temsilcilerinin sosyal tarafı oluşturduğunu belirtmekte ve kavramın sosyal tarafların, diğer örgütlü çıkar grubu temsilcileri ile beraber temel sosyal ve ekonomik politikaların belirlenmesi ve uygulanmasına katılmaları olarak tanımlandığına işaret ederek, bu yönüyle yegâne mekanizma olduğunu vurgulamaktadır. Koray ve Çelik (2007, s. 7,8), sosyal diyalogun hem ikili hem üç taraflı yapısını vurgulamakta ve daha çok emek ve sermaye arasında veya emek, sermayeye ve hükümet arasında geliştirdikleri danışma, bilgi alışverişi ve karar verme süreçlerinin bütününe kapsayan kurumsallaşmış ilişkiler; farklı çıkarlar arasında, uzlaşma sağlamaya yönelik ve karşılıklı alışverişe dayalı geniş kapsamlı bir görüşme ve pazarlık süreci olarak tanımlamaktadır. Peters vd, (2017, s.211), sosyal diyalogu, "*sektörün iki tarafını (işçi ve işveren) temsil eden kuruluşları içeren tartışmalar, istişareler, müzakereler ve ortak eylemler*" anlamında kullanmakta ve "*bilgi alışverişi yoluyla ilgili tarafların istihdamla ilgili farklılıklarını çözüme kavuşturmaya çalıştığı bir süreç*" olarak tanımlamaktadır. Görmüş (2007, s. 117) ise sosyal diyalogun amacı üzerinde durmakta ve sosyal diyalogun, toplumsal gerilimleri ve sıkıntıları azaltırken, ekonomik ve sosyal sorunlara karşı farklı toplum kesimleri ile diyalog temelinde çözümler üretmeyi amaçladığını belirtmektedir.

Sosyal diyalogun bu tanımları üzerine, bu çalışmada, sosyal diyalog kavramı, işçi ve işveren kesimi arasında veya işçi, işveren ve hükümetler arasında çalışma hayatına yönelik sorunların çözümüne yönelik gerçekleştirilen görüşmeler, işbirlikleri, bir araya gelişler, sosyal tarafların birbirini dinleme, anlama çabası ve sorunları sağduyulu bir şekilde ele alarak ortak çözüm bulma gayreti süreci olarak ifade edilmektedir.

2. Türkiye’de Ulusal Düzeyde Sosyal Diyalog Mekanizmaları

Türkiye’de, ulusal düzeyde farklı zamanlarda oluşturulmuş, gerek işçi-işveren-hükümet temsilcilerinden oluşan üçlü ve gerekse işçi-işveren-hükümet temsilcilerine ilaveten toplumun diğer çıkar gruplarından oluşan genişletilmiş sosyal diyalog mekanizmaları yer almaktadır. Üçlü ve genişletilmiş sosyal diyalog mekanizmaları arasında, temel olarak, Çalışma Meclisi, Ekonomik ve Sosyal Konsey (ESK), Asgari Ücret Tespit Komisyonu ve Üçlü Danışma Kurulu (ÜDK) yer almaktadır. Bunların yanı sıra, Sosyal Güvenlik Kurumu, Mesleki Yeterlilik Kurumu, Kamu Görevlileri Hakem Kurulu, Engelliler Yüksek Kurulu ve Tüketici Konseyi gibi pek çok kamu kurum ve kuruluşunda, sosyal diyaloga yer veren yapılanmalar mevcuttur.

Bu çalışmada ise, Çalışma Meclisi, Ekonomik ve Sosyal Konsey, Asgari Ücret Tespit Komisyonu ile Üçlü Danışma Kurulu'nun yapısı, amacı ve işleyişine yer verilmektedir.

2.1. Çalışma Meclisi

Çalışma Meclisi, kökleri 1946 yılına dayanan, Türkiye'de ulusal düzeyde ilk kez oluşturulan sosyal diyalog mekanizmasıdır. Çalışma Meclisi ile endüstriyel ilişkiler sisteminin paydaşları bir araya gelmektedir. Çalışma Meclisi, çalışma hayatına ilişkin sorunların çözümlenmesi için, çalışma hayatının aktörlerini aynı masa etrafında bir araya getirerek, farklı bakış açısı ve perspektif ile bilgi alışverişi, danışma ve müzakerelerin gerçekleştirilmesini amaçlamaktadır.

Henüz Türkiye'de işçi ve işveren sendikaları kurulmadan önce çalışma hayatına giren Çalışma Meclisi'ne yönelik olarak aşağıdaki tabloda görüldüğü gibi farklı dönemlerde yasal düzenlemeler yapılarak, Meclis'in yapısında 1946, 1983, 1985, 2000, 2003, 2018 ve 2021 yıllarında değişiklikler yapılmıştır.

Tablo: 1 Kuruluşundan Günümüze Çalışma Meclisi'nin Yapısı (1946-2021)

İLGİLİ YASAL DÜZENLEME	1946 4841 sayılı Çalışma Bakanlığının Kuruluş ve Görevleri Hakkında Kanun	1983 184 sayılı Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığının Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname	1985 3146 sayılı Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Teşkilat ve Görevleri Hakkında Yasa (Madde 26)	2000 618 sayılı Kanun Hükmünde Kararname sonrası 3146 sayılı Kanun (Madde 26)	2003 4947 sayılı Sosyal Güvenlik Kurumu Teşkilatı Kanunu	2018 703 sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile 3146 sayılı Kanunun Çalışma Meclisi'ne ilişkin 26. maddesinin yürürlükten kaldırılması	2021 Cumhurbaşkanı anlığı 73 Sayılı Kararnamesi
Sosyal Taraflar							
- KAMU KESİMİ	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
- İŞÇİ KESİMİ	✓						
TÜRK-İŞ		✓	✓	✓	✓		✓
HAK-İŞ					✓		✓
DİSK	✓						✓
Memur Konfederasyonları	✓				✓		✓
- İŞVEREN KESİMİ	✓						
TİSK		✓	✓	✓	✓		✓
TESK	✓				✓		✓
TOBB	✓				✓		✓
-KAMU VE ÖZEL KURUM/ STK/ MESLEK ODASI TEMSİLCİLERİ					✓		✓
-ÜNİVERSİTELER	✓	✓	✓	✓	✓		✓

Çalışma hayatında, tarihsel süreç içerisinde meydana gelen gelişmelere bağlı olarak Çalışma Meclisi'nin yapısında değişiklikler dikkat çekmektedir. Özellikle 2003 yılında değişiklik, Çalışma Meclisi'nin yapısının demokratikleşmesine katkı sağlamıştır. Hem işçi, hem işveren temsilcilerinin, hem de ilgili kamu ve özel kuruluşları ve STK'ların Meclis'e katılımının sağlanması noktasında önemli adımlar atılmıştır. 2003 yılına kadar Meclis'in toplanma periyodu ile ilgili bir düzenleme yokken, 2003 yılında yapılan değişiklik ile Çalışma Meclisi'nin yılda en az bir defa toplanmasını öngörülmüştür. Bu kapsamda, Meclis, Bakanlığın belirlediği gün ve gündem doğrultusunda, inceleme ve görüşmelerde bulunarak düşüncelerini bildirmekle görevlidir. Meclis kararları, hükümeti bağlayıcı nitelikte değildir,

Aşağıda yer alan tabloda, Çalışma Meclisi'nin toplantı tarihlerine ve ele alınan konulara yer verilmektedir:

Tablo 2: Çalışma Meclisi Toplantıları

Toplantılar	Toplantı Tarihi	Toplantı Konusu
1	25-30 Nisan 1947	<ul style="list-style-type: none">- İş kanununun uygulanması ile ilgili sorunlar- İş Kanunu değişikliği tasarısı- Asgari ücretin tespiti- İş mahkemelerinin kurulması- İşçi ücretlerinde alınan vergiler- Ücretli yıllık izin hakkının tanınması- Tüm işyerlerinde sağlık muayenesinin ve tedavinin sağlanması,- İşyerlerinde çalışma şartları- İşyerleri civarında konut yapılması- Bütün işyerlerinde işçilere sıcak yemek verilmesi- Yaşlılık sigortası kanunu tasarısının esasları
2	15-19 Şubat 1954	<ul style="list-style-type: none">- İş sözleşmesinin feshi- Toplu sözleşmeler- Asgari ücret ve asgari ücretin tespitine ilişkin esaslar- İş Kanunu'nun kapsamına ilişkin sorunlar- Tarım iş kanunu'na yönelik hazırlıklar- Sendikalar kanunu'na yönelik sorunlar- Bazı işkollarındaki çalışma süreleri- İş kazası ve meslek hastalıklarına yönelik düzenlemeler- Yıllık ücretli izinler
3	22-29 Ocak 1962	<ul style="list-style-type: none">- İş Kanunu'nun kapsamı- Ücret alacaklarının garanti altına alınmasına yönelik düzenlemeler- Sendikal hak ve özgürlükler, grev lokavtın istisnaları, grev oylaması- İşyerinde iş sağlığı ve güvenliği tedbirleri- İşyerlerinde İş Güvenliği Komitesi kurulması- Hastalık sigortasının eş ve çocuklara teşmili- İşçi meskenleri- Hastalık sigortasına ilişkin kapsam genişlemesi- İş ve İşçi Bulma Kurumu'nun finansmanı- Engelli çalıştırılması- Verimliliğin artırılması için alınacak tedbirler

		- İşsizlik Sigortası
4	25-27 Ocak 1965	- 274 ve 275 sayılı yasaların uygulanmasından doğan sorunlar
5	24-26 Kasım 1971	- İstihdam
6	7 Mart 1977	- Ücret politikası
7	16, 26, 27 Temmuz 1984	- Kıdem tazminatı fonu
8	27, 28 Nisan 1992	- İşsizlik sigortası
9	15-16 Eylül 2004	- İstihdamın artırılması ve kayıt dışı işçiliğin önlenmesi - Kıdem tazminatı fonu
10	26, 27 Eylül 2013	- Kıdem tazminatı - Alt işverenlik - Özel istihdam büroları aracılığıyla geçici iş ilişkisi
11	23 Aralık 2015	- İstihdam politikaları
12	23 Mayıs 2019	- Daha Parlak Bir Gelecek İçin Çalışmak

Kaynak: Koray, Çelik, 2007: 353-354, s. 360-361; Baydere, t.y.212-214; Engin, 2018, s. 19-20; ÇSGB, 1962, 1992, 2005, 2015, 2019.

Görüldüğü gibi, ülkemizde ulusal düzeyde en köklü tarihe sahip olan, çalışma hayatına ilişkin sorunların çözümlenmesine katkı vermek üzere oluşturulan ve mevzuata göre her yıl toplanması gereken Çalışma Meclisi, çok uzun aralıklarla ve düzensiz olarak toplantılar gerçekleştirmektedir. Çalışma Meclisi, yukarıdaki tablodan görüleceği gibi, 1947, 1954, 1962, 1965, 1971, 1977, 1984, 1992, 2004, 2013, 2015 ve 2019 yıllarında olmak üzere toplam 12 kez toplanmıştır.

Çalışma Meclisi, ilk üç toplantısını Komisyonlar halinde gerçekleştirirken, son üç Çalışma Meclisi ise çalışmalarını açılış konuşmalarının ardından paneller şeklinde gerçekleştirmiştir.

Tablo 2'den görüleceği üzere, Çalışma Meclisi toplantılarının gündem maddeleri, zamanın güncel konularından oluşmaktadır. Çalışma Meclisi toplantılarında gündeme gelen başlıkların, özellikle ilk toplantı dönemlerinde ele alınan konuların, Türk çalışma mevzuatının gelişip olgunlaşmasına ve çalışma barışının güçlendirilmesine katkı verdiği görülmektedir (Baydere, t.y, s. 222). İş kanununun oluşturulması, asgari ücretin belirlenmesi, sosyal sigortalar sisteminin kurulması, hizmet akdinin feshi, çalışma süreleri, yıllık ücretli izin hakkı, işçi ücretlerinin ödenmesini garanti altına alan tedbirler, sendikal örgütlenme hakkı, 274 ve 275 sayılı yasaların yapılması, kıdem tazminatı, sakatların istihdamı, işçi sağlığı ve iş güvenliği konuları Çalışma Meclisleri'nin çalışma yaşamına yönelik katkıları arasında yer almaktadır (Kaya, 1999, s. 15,16). Bu kapsamda, örneğin, ilk ve ikinci Çalışma Meclisi toplantıları 6 gün, üçüncü Çalışma Meclisi toplantıları 8 gün sürmüştür.

Mevzuatta belirtilen çalışma takvimine uygun toplanamayan Çalışma Meclisi'nin, bundan sonraki süreçte, düzenli olarak toplantılarını gerçekleştirmesi, hem görevlerini yerine getirmesine, hem sosyal diyalog kültürünün ve sosyal taraflar arasında iletişimin yaygınlaştırılmasına ve sağduyu anlayışının gelişmesine katkı sağlayacaktır.

2.2. Ekonomik ve Sosyal Konsey (ESK)

Sosyal taraflar arasında diyalog ve işbirliği sağlamak ve politika önerileri sağlamak üzere oluşturulan Ekonomik ve Sosyal Konsey (ESK), Anayasal niteliği bulunan sosyal diyalog mekanizmaları arasında yer almaktadır.

Ekonomik ve Sosyal Konsey'e ilişkin, ilki 1995 yılında olmak üzere 6 ayrı genelge, bir yasa, bir Anayasa düzenlemesi ve bir kanun revizesi yapılmıştır. 1995 tarihinde yayımlanan ilk Başbakanlık Genelgesinde, ESK'nın; Avrupa Birliği ile olan entegrasyon çabaları ve ILO'nun 144 Sayılı Sözleşmesi'ne uyum ihtiyacı kapsamında, ekonominin istikrarını ve gelişimini sağlamak ve çalışma hayatında sosyal taraflarla ve diğer meslek kuruluşlarıyla uzlaşma ortamının sağlanmasına katkı verecek istişari nitelikte bir kurum olacağı üzerinde durulmuştur (Koç, 1999).

Kurulduğu zaman 22 üyeden oluşan ilk ESK'da, 7 sosyal taraf temsilcisi yer alırken, 15 hükümet temsilcisi yer almıştır. Sonraki Genelgelerde de ESK'nın yapısında bazı değişiklikler yapılmış, 2001 yılında ESK Kanunu ile 15 hükümet, 12 işçi ve 12 işveren kuruluşlarından oluşan toplam 39 üyeli bir yapı oluşturulmuştur. ESK Kanunu'nda ESK'nın, ekonomik ve sosyal politikaların belirlenmesinde, toplumsal uzlaşma ve işbirliğini sağlayarak, sürekli ve kalıcı bir ortam oluşturarak, istişari özellikte, ortak görüş ortaya koymak üzere oluşturulduğu belirtilmiştir. Toplam 39 üyeden oluşan bu ESK'da 24 üye sosyal tarafları temsilen, 15 üye ise hükümeti temsilen yer almıştır.

Aşağıda yer alan Tablo 3 ESK'nın geçmişten günümüze değişen yapısını yansıtmaktadır.

Tablo 3: Kuruluşundan Günümüze Ekonomik ve Sosyal Konsey'in Yapısı (1995-2021)

Katılan Taraflar	1995/5 Sayılı Başbakanlık Genelgesi	1996/24 Sayılı Başbakanlık Genelgesi	1997/11 Sayılı Başbakanlık Genelgesi	1997/ 44 Sayılı Başbakanlık Genelgesi	1999/ 19 Sayılı Başbakanlık Genelgesi	1999/40 Sayılı Başbakanlık Genelgesi	2001 /4641 Sayılı Yasa	2018/ 4641 Sayılı Yasada Yapılan 703 No'lu KHK Düzenlemesi
Hükümet Temsilcileri	13	13	10	11	9	11	15	Konseyin üyeleri Cumhurbaşkanınca belirlenir.
Çalışan Temsilcileri	2	6	5	4	4	4	12	
- TÜRK-İŞ	2	2	1 (2)	2	2	2	3	
- HAK-İŞ		1	1	1	1	1	3	
- DİSK		1	1	1	1	1	3	
- Kamu Çalışanları		1	1				3	
İşveren Temsilcileri	5	8	5	6	6	6	12	
- TİSK	1	2	1	1	1	1	3	
- TOBB	2	2	1	2	2	2	3	
- TZOB	1	1	1	1	2	1	3	
- TESK	1	1	1	2	1	2	3	
- TUSİAD		1						
- TİM		1	1					
Diğer	2	3	4					
- Bankalar Birliği			1					
- YÖK	2	2	1					
- Tüketici Derneği		1	1					
- Sakatlar Konfederasyonu			1					
TOPLAM	22	30	24	21	19	21	39	

Kaynak: HAK-İŞ, 1999, s.224-225, Koray, Çelik ,2007, s. 409, 73 No'lu KHK

2010 yılında Anayasada yapılan değişiklikle, Ekonomik ve Sosyal Konsey, anayasal bir kuruma dönüştürülmüştür. Anayasa'da, ESK'nın, ekonomik ve sosyal politikaların belirlenmesinde Cumhurbaşkanına istişari boyutta görüş bildirmek amacıyla kurulacağı belirtilmektedir (Anayasa Md. 166).

4641 Sayılı Ekonomik ve Sosyal Konsey'e İlişkin Kanuna göre; Cumhurbaşkanı, ESK Başkanı'dır. Cumhurbaşkanının katılmaması durumunda Cumhurbaşkanı Yardımcısı veya Bakan toplantılara başkanlık eder. Konseyin üyeleri Cumhurbaşkanınca belirlenir (Md. 2). 4641 Sayılı Kanun'a göre, Konsey'in; ekonomik ve sosyal tarafların, ekonomik ve sosyal politikaların oluşturulmasına katılımlarını sağlamak, devlet ile toplumsal kesimler arasında ve toplumsal kesimlerin kendi aralarındaki uzlaşmayı ve işbirliğini güçlendirecek çalışmalar yapmak; ortaya koyduğu görüş, öneri ve raporları ilgili mercilere sunmak; içerisinde, sürekli ve geçici olarak çalışma kurulları oluşturmak; Türkiye-Avrupa Birliği Karma İstişari Komitesi üyelerini belirleyerek Komitenin çalışmalarını izlemek, hedefleri doğrultusunda, ulusal ve uluslararası etkinlikler düzenlemek şeklinde görev ve yetkileri bulunmaktadır (Md. 3).

2018 yılındaki değişiklikten önce Konsey'in "Ekonomik ve sosyal konularda yayınlar ve araştırmalar yapmak ve yaptırmak" şeklinde bir görev alanı daha tanımlanırken, yeni düzenlemede böyle bir görev alanı yer almamaktadır. Diğer bir ifadeyle ESK'nın sorumluluk alanında, yayınlar ortaya koyma noktasında bir daralma söz konusu olmuştur.

Konsey, Cumhurbaşkanının istemine binaen, ekonomik ve sosyal nitelikli her türlü konuda, ekonomik ve sosyal hayatı doğrudan ilgilendiren mevzuat ve kalkınma planı ile yıllık programlar hazırlanması sırasında görüş ortaya koyabilir (ESK Kan. Md. 3). ESK'ya istişari bir organ olarak sorumluluk verildiği görülmektedir.

2018 yılında yapılan değişiklikten önce, Konsey'in Başbakan başkanlığında, üç ayda bir toplanacağı belirtilmiştir. 2018 yılında ise 703 No'lu KHK'nın 109. Maddesi ile Ekonomik ve Sosyal Konsey Kanunu'nda köklü değişiklik yapılmıştır. Bu kapsamda, Konseyin çalışma usul ve esaslarının Cumhurbaşkanınca belirleneceğine yer verilmiş, Konsey üyelerinin kimler olduğu, toplantı zamanlarının ne zaman olacağı konusuna ilişkin düzenlemeler ortadan kaldırılarak, Konseyin Cumhurbaşkanı tarafından çalışma usul ve esaslarının kararlaştırılacağı hükmüne yer verilmiştir. Daha açık bir ifadeyle, şu anda ESK üyelerinin kimlerden oluştuğu konusu belli değildir. Tablo 4'ten görüleceği üzere, zaten son 12 yıldır henüz toplanamayan bir ESK söz konusudur.

Tablo 4: Ekonomik ve Sosyal Konsey Toplantıları

4641 Sayılı Kanun ESK Kanunu Öncesi Yapılan Toplantılar		
Toplantılar	Toplantı Tarihi	Toplantı Gündemi
1	11 Ekim 1995	- Ekonomik ve sosyal gelişmeler - Kamu kesimi toplu sözleşme görüşmeleri
2	25 Mart 1997	- Türkiye'nin ekonomik durumu ve öncelikleri
3	25 Ağustos 1997	- Makroekonomik durum - Sosyal güvenlik kuruluşlarının sorunları ve çözüm önerileri - Eşel-mobil sistem uygulaması - Mevsimlik ve geçici işçi istihdamı - Ekonomik ve sosyal konseyin çalışma usul ve esasları iç genelgesinin hazırlanması
4	13 Ekim 1997	- 1998 mali yılı bütçesi ve ekonomik büyüklükler
5	1 Aralık 1997	- Vergi reformu
6	12 Aralık 1997	- Vergi reformu
7	6 Şubat 1998	- Vergi reformu
8	16 Haziran 1998	- Enflasyonla mücadele programı ve gerçekleştirmeler - Kayıtdışı ekonomi ve kayıtdışı ekonomiyi kontrol altına almak için yapılan düzenlemeler
9	8 Şubat 1999	- Ekonomide yapısal reformları da kapsayan politikalar - 1999 yılında alınacak ekonomik önlemler - Enflasyonla mücadelenin korunması ve ekonomik büyümenin sağlanması - Küresel krizin istihdam üzerindeki etkileri, ekonominin rekabet gücünün sağlanması ve işsizliğin önlenmesi için alınabilecek önlemler - Küresel krizden olumsuz yönde etkilenen sektörlerin analizi ve krize karşı alınacak tedbirler
10	1 Temmuz 1999	- Sosyal Güvenlik Reformu
11	27 Haziran 2000	- Makroekonomik Program (2000-2002) ve beş aylık uygulama sonuçları
12	31 Mart 2001	- Genel ekonomik durum değerlendirmesi
4641 Sayılı Kanun ESK Kanunu Sonrası Yapılan Toplantılar		
	Toplantı Tarihi	Toplantı Gündemi
1	25 Aralık 2002	- Ekonomik ve sosyal politikalar ve ESK'nın kurumlaştırılması
2	16 Nisan 2003	- Konsey çalışmalarının etkinliğinin artırılması - Yatırım ortamının iyileşmesine yönelik çalışmaların değerlendirilmesi

		- İşsizliğin önlenmesi ve istihdamın artırılması
3	10 Temmuz 2003	- Türkiye'nin AB'ye üyelik sürecine ilişkin genel değerlendirme
4	7 Kasım 2003	- Türkiye-Avrupa Birliği Karma İstişare Komitesi üyelerinin belirlenmesi - Cumhuriyetin 80. Yılı Bildirgesi
5	25 Mart 2005	- ESK'nın Yeniden Yapılandırılması - AB ile müzakere sürecinde sivil toplum kuruluşlarının oynayacağı rol konusunda sosyal tarafarın görüşlerinin alınması - 2004 Yılı İlerleme Raporu'nun 13. Başlığı altında yer alan "sosyal politika ve istihdam" konularının değerlendirilmesi
6	1 Kasım 2005	- Sosyal Güvenlik Reformu
7	3 Ocak 2008	- Sosyal Güvenlik Kanunu - Türkiye-AB Karma İstişare Komitesi üyelerinin tespiti
8	5 Şubat 2009	- Küresel finansal krizin etkileri ve alınacak tedbirler

Kaynak: HAK-İŞ, 1999, 224-225; Koç, 1999; Çelik, 2014: 34, 35.

ESK'nın, mevzuatta belirtildiği ölçüde çalışmalarını etkin yürütemediği, toplantılarını düzenli olarak yapamadığı, 2001 yılından sonra yalnızca 8 kere toplandığı, bütün toplantıların 2010 öncesi dönemde, diğer bir ifadeyle Anayasal bir kuruma dönüşmeden önce gerçekleştiği görülmektedir. ESK'nın anayasal bir kuruma dönüştürülmesinin ESK'ya ne kazandırdığı net olarak anlaşılamamaktadır.

ESK toplantılarının düzenli aralıklarla yapılmaması, makro düzeyde sosyal diyalogun sağlanmasında en büyük handikapı oluşturmaktadır. ESK'nın toplanamaması nedeniyle, sosyal tarafların müzakere yapmak bir yana, bir araya gelmesi, aynı masa etrafında toplanması bile mümkün olamamaktadır. Yıldız (2015, s. 230)'a göre ESK, kuruluşundan itibaren önemli bir mesafe alamamış ve atıl bir görüntü ortaya koymaktadır.

ESK, makro düzeyde genişletilmiş sosyal diyalog mekanizmaları arasında yer almaktadır. ESK, toplandığı dönemlerde, geniş katılımlı yapısı nedeniyle, paydaşlar arasında diyalog, işbirliği ve istişare anlayışının gelişimine ve ekonomik ve sosyal sorunların giderilmesinde, farklı bakış açılarıyla geniş bir toplumsal mutabakat oluşumuna zemin hazırlamıştır. Ancak, ESK'nın düzenli toplanamaması bu imkanın sürdürülmesini engellemektedir.

ESK'nın etkinliğinin artırılması için; görev ve yetkilerinin yeniden ele alınması ve tanımlanması, faaliyetlerini yürütürken çalışma grupları oluşturulması ve bu kapsamda raporlar hazırlanması, istişari boyutundan çıkarılarak, yaptırım gücünün artırılması yönünde öneriler gündeme getirilmektedir. Bunların yanısıra temsil noktasında, yapısında güncellemelerin yapılması, temsilde eşitliğe dayalı bir yapının oluşturulması ve bu çerçevede kamunun ağırlığını azaltmak amacıyla seçim süreciyle Konsey başkanının belirlenmesi ve bağımsız bir nitelik taşıması şeklinde öneriler üzerinde durulmaktadır (Bedir vd., 2018, s. 33).

2.3. Asgari Ücret Tespit Komisyonu

Türkiye'de çalışmalarını üçlü yapı içerisinde yürüten sosyal diyalog kurumlarından biri de, Asgari Ücret Tespit Komisyonu'dur. Türkiye'de asgari ücretin tespiti konusu, ilk olarak İzmir İktisat Kongresinde ele alınmış ve sonrasında farklı boyutlarda çalışmalar ortaya konulmuştur (Bedir vd., 2018, s. 22).

Asgari Ücretle ilişkili ilk düzenleme 1936 yılında çıkarılan 3008 Sayılı İş Kanunu'nun 32. Maddesinde yer almaktadır. Buna göre asgari ücret, nizanname ile tespit edilir. 1950 yılında İş Kanununda yapılan değişikliğe göre, asgari ücret, "mahalli

komisyonlar” tarafından belirlenir. Bu Komisyonlar, o mahaldeki yetkili çalışma teşkilatına mensup memurun başkanlığı altında toplanacak ve yapısında bir işçi ve işveren temsilcisi ile mahalli ticaret ve sanayii, varsa ziraat odalarının kendi aralarında seçecekleri bir temsilci ve belediye encümeninden gönderilecek bir üye ve mahalli hükümet doktoru ile sendikadan gönderilecek bir üyeden teşekkül edecektir (Korkmaz, Avsallı, 2012, s. 153). 1951 yılında ise, uygulamanın esaslarını ortaya koymak üzere hazırlanan yönetmelik yürürlüğe girmiştir.

1967’de yürürlüğe giren 931 Sayılı İş Kanunu ise, asgari ücretin belirlenmesinde mahalli komisyonlar yerine merkezi bir Komisyonun görev alacağını belirtmektedir. Bu kapsamda, asgari ücretin hizmet akdi ile çalışan bütün işçilere uygulanması, en geç iki yılda bir yeniden belirlenmesi konularına yer verilmiştir. Kanunda, Merkezi komisyon’un yapısına da yer verilerek, bünyesinde en çok işçi ve işvereni temsil eden en üst derecedeki işçi ve işveren kuruluşlarının değişik iş kollarından seçecekleri beşer temsilciden ve kamu kesimini temsilen de beşer temsilciden oluşturulacağı belirtilmiştir (931 Sayılı İş K. Md. 33). 1971 yılında yürürlüğe giren 1475 Sayılı İş Kanununda da benzer düzenlemelere yer verilmiştir (Korkmaz, Avsallı, 2012, s. 154, 155).

Günümüzde, Asgari Ücret Tespit Komisyonuna ilişkin mevzuat, 4857 sayılı İş Kanununda ve Asgari Ücret Yönetmeliğinde düzenlenmiştir. İş Kanunu’na göre, ücretlerin asgari sınırları, Komisyonu aracılığı ile en geç iki yılda bir belirlenir. Komisyon kararları kesindir. (4857 Sayılı İş. K. Md. 39). Komisyon; Bakanlığın tespit edeceği üyelerden birinin başkanlığında, daha önceki düzenlemede olduğu gibi hükümet-işçi ve işveren temsilcilerinden oluşan beşer temsilciden olmak üzere 15 üyeden oluşmaktadır (Asg. Ücr. Yön. Md. 8).

Yönetmelik, Komisyon’un karar verme süreçlerine ilişkin düzenlemelere ve asgari ücretin belirlenme kriterlerine yer vermektedir. Buna göre, Komisyon, ücreti belirlerken, konu ile ilgili bütün kamu kurum ve kuruluşları ve üniversiteler ile işbirliği yapabilir, işçi ve işveren kuruluşlarının öneri ve görüşlerini alabilir, gerektiğinde uzman kişilerin bilgisine de başvurabilir (Asg. Ücr. Yön. Md. 9). Asgari ücret, bütün işkollarını kapsayacak şekilde, ülkenin sosyal ve ekonomik durum ve geçim şartları dikkate alınarak Komisyonca belirlenir (Asg. Ücr. Yön. Md. 6,7).

Asgari Ücret Tespit Komisyonu’nun en olumlu tarafını düzenli toplanması oluşturmaktadır. Komisyon ile uzun yıllardır sosyal taraflar ve hükümet arasında bir temas oluşarak, taraflara görüşlerini ifade etme fırsatı tanınmıştır. Komisyon, ilgili aktörlerle biraraya gelerek, sosyal tarafların tüm beklentilerini tam olarak karşılamasa

da bütün çalışanları ilgilendiren bir sonuç ortaya koymakta ve alınan kararlar çalışma hayatında uygulanmaktadır.

Komisyon'a, işçi, işveren ve kamu kesiminden eşit sayıda temsilciden oluşmakla beraber, kamu kesiminin kararların alınmasında belirleyici bir rol üstlenmesi ve özellikle Komisyonun temsil yapısı boyutunda eleştiriler söz konusu olmaktadır (Bedir vd., 2018, s. 35). Milyonlarca çalışanı ilgilendiren kararların alındığı Asgari Ücret Tespit Komisyonunda, çalışanları temsilen sadece bir tek işçi sendikası Konfederasyonundan temsilciler yer almaktadır. Komisyonun daha demokratik, katılımcılığa yer verecek şekilde, temsil kabiliyetine ve gücüne sahip sendika temsilcilerine de yer verecek şekilde genişletilmesi yararlı olacaktır. Bu şekilde, toplumun geniş kesimlerini ilgilendiren asgari ücretin belirlenmesi şeffaflık temelinde, daha etkin, daha katılımcı ve diyalog temelinde müzakerelerle yerine getirilmiş olur. Son yıllarda, Komisyonda yer alan işçi sendika konfederasyonu, temsil gücü yüksek diğer işçi sendikası konfederasyonlarıyla da temas kurarak, asgari ücrete ilişkin ortak bir tavır geliştirme çabası içerisinde bulunmaktadır. Bu konfederasyonların Komisyon'a resmi katılımıyla, sesini Komisyon bünyesinde duyurması daha adil, katılımcı, demokratik ve yararlı olacaktır.

2.4. Üçlü Danışma Kurulu

Ülkemizde, makro düzeyde üçlü sosyal diyalog mekanizmalarından birini hükümet ile işçi- işveren kuruluşu temsilcilerinden oluşan "Üçlü Danışma Kurulu" (ÜDK) oluşturmaktadır. "Üçlü Danışma Kurulu" nun yasal dayanağını, 2003 yılında çıkarılan 4857 Sayılı İş Kanunu oluşturmaktadır. 2004 yılında ise kanuna paralel "Üçlü Danışma Kurulu"nu düzenleyen bir Yönetmelik" düzenlenmiştir.

"Üçlü Danışma Kurulu"na ilişkin düzenlemenin, Türkiye tarafından 1993 yılında onaylanan ILO'nun "144 sayılı Uluslararası Çalışma Normları Uygulamasının Geliştirilmesinde Üçlü Danışma Hakkında Sözleşme" hükümleri çerçevesinde gerçekleştirildiği üzerinde durulmakta bu konuda yasal bir düzenlemenin bulunmaması nedeniyle Türkiye'nin sürekli olarak ILO (Uluslararası Çalışma Örgütü) tarafından eleştiriler getirildiği vurgulanmaktadır (TİSK, 2009, s. 141). ÜDK ile uluslararası kuruluşlar tarafından yapılan eleştirilerin engellenmesinin de amaçlandığı anlaşılmaktadır.

4857 Sayılı İş Kanunu'na göre, çalışma barışı ve endüstri ilişkileri geliştirilirken, çalışma hayatına yönelik mevzuat çalışmalarının ve uygulamalarının izlenmesi için; Hükümet ile işveren, kamu görevlileri ve işçi sendikaları konfederasyonları arasında etkin danışmayı sağlamak üzere, üçlü temsile dayalı istişari mahiyette bir danışma kurulu oluşturulur (Md.114).

Üçlü Danışma Kurulu'na İlişkin Yönetmelik'te ise, Kurulun ilave görevleri şu şekildedir: mevzuat değişikliği konularında görüş ortaya koymak, ILO'nun faaliyetlerinde ve AB çalışma hayatına müktesebatına uyumda sosyal tarafların etkileşimini sağlamak, gerekli hallerde komisyonlar oluşturmak, sosyal taraflara, ulusal ve uluslararası düzeyde etkinlikler düzenlenmesini ve çalışma hayatında barışın ve endüstri ilişkilerinin geliştirilmesine yönelik araştırmalar yapılmasını önermek (Md. 5). Kurul, hem ulusal hem uluslararası düzeyde, özellikle ILO ve AB ile ilişkiler sürecindeki gelişmeler, çalışmalar ve düzenlemeler noktasında da sorumluluklar üstlenmektedir.

ÜDK'nın başkanlığını, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı veya Bakan Yardımcısı yapmaktadır. Toplantılara, gündeme göre, kamu kurumları temsilcileri ile en fazla üyeye sahip ilk üç işçi sendikaları konfederasyonlarından ve ilk üç kamu görevlileri sendikaları konfederasyonlarından birer ve en fazla üyeye sahip işveren konfederasyonundan üç temsilci katılmaktadır. Kurul'un toplantıları, Ocak, Mayıs ve Eylül aylarında toplanmıştır. Yönetmelikte, sosyal taraf temsilcilerin görev pozisyonlarına da yer verilerek, üst düzey yönetici olmasının esas olduğu belirtilmiştir (Md. 4).

Üçlü Danışma Kurulu'nun, hükümet, işçi ve işveren temsilcilerinden oluşan yapısı ve çalışma hayatıyla ilgili konuları gündemine alan görev tanımının bulunması, Kurul'un düzenli toplantılar gerçekleştirdiği dönemde Kurul'un etkinliğini olumlu yönde etkilemiştir.

Üçlü Danışma Kurulu yasal olarak oluşturulmadan önce, Çalışma Bakanlığı'nın öncülüğünde, sosyal tarafların katılımıyla gerçekleştirilen üç taraflı toplantılar sonucunda, diyalog yoluyla 4857 Sayılı İş Kanunu'nun hazırlık süreci aktif bir şekilde yürütülmüştür. Bu olumlu havanın sürdürülmesine yönelik, ÜDK ile sosyal tarafların biraya gelmesine yönelik bir platform oluşturularak, diyalogun kurumsallaştırılması yönünde önemli bir adım atılmıştır.

Üçlü Danışma Kurulu, hayata geçtikten sonra etkin toplandığı dönemlerde, çalışma hayatına yönelik önemli ve somut çıktılar üretmiştir. Üçlü Danışma Kurulu oluşturulduktan sonra, 6356 sayılı Sendikalar ve Toplu İş Sözleşme Kanunu' ile 6331 sayılı İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu'nun hazırlık süreçlerinde Üçlü Danışma Kurulu aktif ve etkin çalışmalar ortaya koyarak önemli rol oynamıştır. Görüldüğü gibi "Üçlü Danışma Kurulu", düzenli toplandığı, sosyal diyalog mekanizmalarına yer verildiği, sosyal tarafların görüş ve önerilerinin

dikkate alındığı ve çalışma hayatını ilgilendiren konuları odağına aldığı zaman mevzuatın hazırlanması sürecine katkı vermek şeklinde etkin sonuçlar ortaya koymuştur.

2004 yılından itibaren toplantılar gerçekleştiren Üçlü Danışma Kurulu'nun bazı dönemler düzenli olarak toplandığı, hatta yasal olarak 3 kez toplanması zorunlu iken, bazı yıllar bu sayının da aşıldığı, 6 kere hatta 8 kere toplandığı, bazı yıllar ise art arda hiç toplanamadığı görülmektedir. Üçlü Danışma Kurulu, 2018 yılından itibaren toplanamamıştır. Hükümeti temsil eden her Bakan, kendi bakış açısına ve algısına göre Üçlü Danışma Kurulunun toplanmasına ilgi göstermiş ve katkı sunmuştur.

ÜDK gibi üçlü diyalog mekanizmalarının zamanında toplantılarını gerçekleştirememesi; diyalog, işbirliği, bilgilendirme, danışma, sosyal taraflarla iletişim fırsatlarının terkedilmesine ve sosyal diyalog mekanizmalarının zedelenmesine yol açmaktadır. Çalışma hayatını ilgilendiren birçok gelişmenin yaşandığı, özellikle pandemi koşullarının çalışma hayatını kuşattığı günümüzde üç taraflı sosyal diyalog mekanizmaların etkin olarak çalıştırılmasına ihtiyaç duyulmaktadır.

Tablo 5: Üçlü Danışma Toplantıları

Toplantılar	Yıllar	Toplantı Sayısı	Toplantı Gündemi
1	2004	1	<ul style="list-style-type: none">- 4857 sayılı İş Kanunu'nun uygulanmasında karşılaşılan sorunlar- Sosyal güvenlik sistemine standart birliği sağlamaya ilişkin taslaklar- 2821 ve 2822 sayılı Kanunlara ilişkin değişiklik taslakları- Kıdem Tazminatı Fonu taslağı- Kayıt dışı istihdam
2	2005	1	<ul style="list-style-type: none">- 2821 ve 2822 sayılı Kanunlarda yapılacak değişiklikler- "Sosyal Güvenlik Reformuna" ilişkin değerlendirmeler
3	2006	1	<ul style="list-style-type: none">- 2006 yılı ILO Genel Kurulu'nun değerlendirilmesi- Bilim Kurulu'nca hazırlanan 2821 sayılı Sendikalar Kanunu ile 2822 sayılı Toplu İş Sözleşmesi Grev ve Lokavt Kanunu Tasarı Taslaklarının nihai durumunun değerlendirilmesi- 4857 sayılı İş Kanunu'nun üç yıllık uygulama ve performansının gözden geçirilmesi- Uluslararası normlar ve mevcut personel rejimi çerçevesinde 4688 sayılı Kamu Görevlileri Sendikaları Kanunu'nun değerlendirilmesi- Sosyal Güvenlik Reformunda yaşanan son gelişmeler
4-6	2007	3	<ul style="list-style-type: none">- 2007 yılı ILO Genel kurulu öncesi durum değerlendirilmesi ve 2006 yılı çalışma hayatına yönelik faaliyetlerin değerlendirilmesi- Sosyal Güvenlik Reformunun değerlendirilmesi- Sendikalar Kanunu ile Toplu İş Sözleşmesi Grev ve Lokavt Kanunu Tasarı Taslaklarının nihai durumunun değerlendirilmesi,- Toplanması planlanan "İstihdam Şurası"nın değerlendirilmesi,- Kamu Görevlileri Sendikaları Konfederasyonları ile de Sosyal Güvenlik Reformunun değerlendirilmesi- Uluslararası normlar ve mevcut personel rejimi çerçevesinde 4688 sayılı Kamu Görevlileri Sendikaları Kanunu'nun değerlendirilmesi- Sosyal Güvenlik Reformunun değerlendirilmesi
7-8	2008	2	<ul style="list-style-type: none">- 2821 Sayılı Sendikalar Kanunu Tasarı Taslağı, 2822 Sayılı Toplu İş Sözleşmesi Grev ve Lokavt Kanununun bazı maddelerinde değişiklik yapılması hakkında kanun tasarı taslağının değerlendirilmesi- 4688 Sayılı Kamu Görevlileri Sendikaları Kanunu'nda değişiklik yapılmasına dair kanun tasarısının değerlendirilmesi

9-16	2009	8	<ul style="list-style-type: none"> - Küresel ekonomik gelişmeler karşısında çalışma hayatının durumu - Özel istihdam bürolarının işlevleri ve uygulamaları, özel istihdam bürolarının mesleki faaliyet olarak geçici iş ilişkisi kurabilmesi - Kıdem tazminatı ve iş güvencesi - Asıl işveren-alt işveren uygulamaları, alt işverenlik yönetmeliği - 2821 sayılı Sendikalar Kanunu ile 2822 sayılı Toplu İş Sözleşmesi Grev ve Lokavt Kanununda yapılması öngörülen değişiklikler - 4688 sayılı Kamu Görevlileri Sendikaları Kanunu üzerinde bir değişiklik taslağı ve bunların ILO kararları karşısındaki durumu
17-19	2010	3	<ul style="list-style-type: none"> - 2821 sayılı Sendikalar Kanunu ile 2822 sayılı Toplu İş Sözleşmesi, Grev ve Lokavt Kanunu teklif ve tasarı taslakları, - İşkolu tespitleri ve işkolu işçi sayısı ile sendika üye sayısı istatistikleri, iş sağlığı ve güvenliği, çalışma hayatı ile ilgili Anayasa değişiklikleri, işkolu istatistikleri ve yetki tespiti otomasyon projesinin sunumu
20-25	2011	6	<ul style="list-style-type: none"> - Çalışma hayatındaki son gelişmeler ve önümüzdeki dönemde uygulanacak politikalar ile ilgili Anayasa değişikliklerinin değerlendirilmesi - 2821 sayılı Sendikalar Kanunu ile 2822 sayılı Toplu İş Sözleşmesi Grev ve Lokavt Kanununda yapılması düşünülen değişikliklerin değerlendirilmesi, - Asıl işveren-alt işveren uygulamalarının değerlendirilmesi - Toplu İş Sözleşmesi Kanunu Taslağının 'Teknik Komite' çalışmaları sonucunda mutabakata varılamayan maddelerinin görüşülmesi - İş Sağlığı ve Güvenliği Kanun Tasarısı Taslağı ve geçici iş ilişkisi
26	2012	1	<ul style="list-style-type: none"> - Ulusal İstihdam Stratejisi Taslağı'nın değerlendirilmesi
27-30	2013	4	<ul style="list-style-type: none"> - Alt işveren uygulamasında karşılaşılan sorunlar ve çözüm önerileri - Taşeron işçilerin sorunları ve esnek çalışma
31	2014	1	<ul style="list-style-type: none"> - 19 Nolu AB Sosyal Politika ve İstihdam Fası'nın açılış kriterlerinin değerlendirilmesi
32-34	2016	3	<ul style="list-style-type: none"> - Güvenceli esneklik ve özel istihdam büroları - İş Mahkemeleri Kanunu Tasarısı Taslağı - İş Mahkemeleri Kanunu Tasarısı Taslağı, arabuluculuk
35-37	2017	3	<ul style="list-style-type: none"> - Kıdem tazminatı reformu
38	2018	1	<ul style="list-style-type: none"> - Çalışma hayatı

Kaynak: ÇSGB, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014 Yılı Faaliyet Raporu, hakis.org; turkis.org

2.5 Çalışma Meclisi, ESK, Asgari Ücret Tespit Komisyonu ve Üçlü Danışma Kurulu Toplantılarına Toplu Bir Bakış

Bu çalışmada analiz edilen, 4 kuruluştan geçmişi en eski olan kuruluş, 1946 yılında kurulan Çalışma Meclisi'dir. Diğer bir ifadeyle, sosyal diyalog kurumlarının Türkiye'de 76 yıllık bir geçmişi bulunmaktadır. Çalışma Meclisi'nin ardından, Asgari Ücret Tespit Komisyonu, Ekonomik ve Sosyal Konsey ve son olarak Üçlü Danışma Kurulu oluşturulmuştur.

Aşağıdaki Tablo, 4 sosyal diyalog kurumunun toplantılarını toplu bir şekilde ele almaktadır. Tablo 6'da görüldüğü üzere, Türkiye'deki sosyal diyalog kurumlarının en büyük eksikliğini, mevzuatta belirtildiği şekliyle toplanamaması oluşturmaktadır. 1946 yılında kurulan Çalışma Meclisi, ancak 12 kez toplanabilmiştir. 1995 yılında oluşturulan, 2001 yılında yasal düzenlemeye 2010 yılında Anayasal bir kuruma dönüştürülen Ekonomik ve Sosyal Konsey 2001 yılından itibaren yılda 4 kez toplam 80 kez toplanması gerekirken, ancak 8 kez toplanabilmiştir. Üstelik Anayasal bir kuruma dönüştürüldükten sonra bir kez bile toplanamamış, ileriye yönelik herhangi bir hamle yapamamıştır.

Üçlü Danışma Kurulu'nun, kurulduğu 2004 yılından günümüze kadar 51 kez toplanması gerekirken, 38 kez toplanarak, Çalışma Meclisi ve ESK'ya göre daha etkin bir performans ortaya koyduğunu söylemek mümkündür. Ancak toplantı sıklığında bir standart yer almamakta, bazen yılda 6 kez, bazen yılda 8 kez toplanmıştır. Burada, Bakanlık görevini icra eden kişilerin sosyal diyaloga bakış açılarının belirleyici olduğu söylenebilir. Ancak Üçlü Danışma Kurulu'nun son 3 yıldır bir kez bile toplanamaması isabetli olmamıştır.

Milyonlarca çalışana ilgilendiren Asgari Ücret Tespit Komisyonu ise, mevzuatta belirtildiği şekilde toplantılarını düzenli olarak gerçekleştirmekte, asgari ücret düzeyi belirlenene kadar müzakere içerisinde çalışmalarını yürütmektedir.

Tablo 6: Çalışma Meclisi, Ekonomik ve Sosyal Konsey, Asgari Ücret Tespit Komisyonu ve Üçlü Danışma Kurulu'nun Toplantılarına Toplu Bir Bakış

- Ulusal Sosyal Diyalog Kurumunun Adı	- Kuruluş Yılı- İlgili Mevzuat	- Yapılması Gereken Toplantı Sayısı	- Gerçekleşen Toplantı Sayısı	- Toplam
- Çalışma Meclisi	- 1946- 4841 Sayılı Kanun - 1983- 3146 Sayılı Kanun - 2000- 3146 Sayılı Kanunda Değişiklik - 2003- 4947 Kanun - 2018- 703 Sayılı KHK - 2021- 73 Sayılı KHK	- 18 (2003-2021) - 2003 yılında yapılan düzenlemeye göre yılda en az 1 kez	- 12 (1946-2003 arası dönemde 8 toplantı, 2003- 2021 arası dönemde 4 toplantı)	
- Ekonomik ve Sosyal Konsey	- 1995- Başbakanlık Genelgesi - 2001- Ekonomik ve Sosyal Konsey Kanunu - 2010-Anayasal Kuruma dönüşmesi	- 80 (2001-2021) - Yılda 4 Kez	- 20 (1995-2001 arası dönemde 12 toplantı 2001- 2021 arası dönemde 8 toplantı)	
- Üçlü Danışma Kurulu	- 2003- İş Kanunu - 2004-Yönetmelik	- 51 (2004-2021) - Yılda 3 Kez	- 38	
- Asgari Ücret Tespit Komisyonu	- 1936- İş Kanununda Yönetmelik çıkarılacağına ilişkin düzenleme - 1950- Asgari Ücretin Mahalli Komisyon Tarafından belirlenmesi - 1951- Yönetmelik - 1967- Asgari Ücretin Merkezi Komisyon tarafından belirlenmesi - 1971-İş Kanunu - 2003- İş Kanunu ve Yönetmelik	- Yılda 4 Kez	- Düzenli olarak toplanmaktadır.	

3. Ulusal Sosyal Diyalogda İzleme Mekanizmalarının Oluşturulması

Sosyal diyalog, işyeri düzeyinde ikili yapıda, ulusal düzeyde ise ikili, üçlü ve çok taraflı yapıda gerçekleşebilmektedir. Sosyal diyalog kurumlarının etkinliğini değerlendirmede birçok kriter kullanılmaktadır.

İkili düzeyde sosyal diyalog mekanizmalarının etkinliğini ölçmede kullanılan birçok gösterge bulunmaktadır. Bunlar, örgütlenme-sendikalaşma özgürlüğü, sendikalaşma oranı, toplu sözleşmelerin varlığı- kapsamı ve sayısı, grev ve lokavt hakkına yer verilmesi, ülkelerin sendikal örgütlenme ile toplu pazarlık hakkına ilişkin imzaladığı uluslararası sözleşmeler, gerçekleşen grev ve lokavt sayısı, endüstriyel uyuşmazlıklar hakkındaki veriler, işyeri düzeyinde ikili sosyal diyalog mekanizmalarının varlığı ile sektörel ve sektörler arası diyalog mekanizmaları şeklinde özetlenebilir (Kuruvilla, 2006).

İkili sosyal diyalog mekanizmalarının izlenmesine yönelik birçok kriter olmasına rağmen, üçlü ve çok taraflı sosyal diyalog kurumlarının izlenmesine yönelik literatürde üzerinde uzlaşılan göstergeler bulunmamaktadır. Kuşkusuz ikili diyalog mekanizmalarına yönelik kriterler üçlü sosyal diyalogun da temel dayanaklarını oluşturmaktadır. Örneğin, sendikal hak ve özgürlüklerin kısıtlandığı, sendikalaşmanın ve toplu sözleşme kapsamının çok sınırlı olduğu durumlarda etkin üçlü ve çok taraflı sosyal diyalogdan bahsetmek mümkün olmayacaktır.

Çalışmanın bu kısmında Türkiye’de üçlü ve çok taraflı sosyal diyalog mekanizmalarını etkinliğinin ölçülmesine yönelik bazı değerlendirmeler yapılacaktır.

Türkiye’de 1946 yılında kurulan “Çalışma Meclisi” ile ulusal düzeyde sosyal diyalog kurumları oluşturulmaya başlanmıştır. Süreç içerisinde “Asgari Ücret Tespit Komisyonu”, 1995 yılında “Ekonomik ve Sosyal Konsey” ve 2004 yılında “Üçlü Danışma Kurulu” oluşturularak makro düzeyde sosyal diyalog kurumlarının sayısı artırılmıştır. Özellikle 1990’lı yıllarla beraber AB ile olan ilişkilerin seyri, ILO’nun 144 Sayılı Üçlü Danışma (Uluslararası Çalışma Standartları) Sözleşmesi’nin imzalanması ve dönemin koşulları ve sosyal tarafların ekonomik ve sosyal sorunların çözümündeki rolü nedeniyle sosyal diyalog kurumlarına artan şekilde yer vermeye başlanmıştır.

Süreç içerisinde çok sayıda kamu kurum ve kuruluşu içerisinde, sosyal tarafların yönetime katılımına yer verecek şekilde düzenlemeler yapılarak sosyal diyalog şeklinde çalışmalarını yürüten kuruluşların sayısı artırılmıştır. Günümüzde 100’ün üzerinde kamu kurum ve kuruluşunun, çalışmalarını, sosyal taraflara yer vererek yürüttüğü görülmektedir. Diğer bir deyişle esasında Türkiye’de oluşturulan sosyal diyalog kurumları ile bir fırsat yakalanmış durumdadır.

Ülkemizde halihazırda bulunan sosyal diyalog kurumlarının kurumsallaşmasına ve fonksiyonlarının etkinleştirilmesine ihtiyaç bulunmaktadır. Bu kapsamda, ulusal düzeyde sosyal diyalog içinde faaliyetlerini yürüten kurumların etkinliklerini ve ortaya koyduğu performansı ölçmek için ulusal sosyal diyalog göstergelerinin oluşturulması gerekmektedir. Sosyal diyalogun etkin olması, çalışma hayatına olumlu yansımalarının olması için izlenmesi gerekir. Sosyal diyalog, istatistiklerde ortaya konularak, somut kriterlerle izlenmelidir. Bu amaçla Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı tarafından hazırlanan izlem raporlarında, her yıl en az bir kere ulusal düzeyde sosyal diyalog kurumlarının performansının değerlendirilmesi, yol gösterici, teşvik edici, disipline edici olma açısından gerekli ve yararlı olacaktır.

İzleme raporlarında, muhtemel ulusal sosyal diyalog performans kriterleri arasında;

- Ulusal düzeydeki sosyal diyalog kurumlarının adı,
- Mevzuatta yılda kaç kez toplanması gerektiği,
- Gerçekleşen toplantı sayısı,
- Toplantı gündemi,
- Toplantıda ele alınan konular,
- Toplantıya katılan sosyal taraflar,
- Sosyal tarafların toplantıya katılım düzeyi,
- Toplantıya katılan sosyal tarafların varsa sunmuş oldukları raporların isimleri
- Toplantı çıktıları (deklarasyon, bildirme, rapor adı vb.),
- Daha önceki toplantılarda ele alınan konuların mevzuata, uygulamaya yansımaları gibi unsurlara yer verilmesi yararlı olacaktır.

Bu çalışmada ve diğer pek çok çalışmada üzerinde durulan ve sosyal diyalog kurumlarına yönelik eleştiriler yönelten, gerek sosyal tarafların gerekse uluslararası kuruluşların en önemli argümanlarından birini sosyal diyalog kurumlarının toplantılarını düzenli olarak yapamaması oluşturmaktadır. Sosyal diyalog göstergeleri oluşturularak mevzuattaki çalışma takvimi ile gerçekleşen uygulama ortaya konulmuş ve kıyaslanmış olacaktır.

Göstergeler arasında yer alan, toplantıya katılan sosyal taraflar ve sosyal tarafların katılım düzeyleri de oldukça önemlidir. Bu noktada sosyal tarafların toplantıya katılım sorumluluğunu yerine getirip getirmediği ölçülebilir. Sosyal tarafların toplantıya hangi düzeyde katılım gösterdiği (yönetici, uzman, müşavir, danışman vb.) konusu da sosyal tarafların, toplantılara hangi ölçüde ilgi gösterdiğini yansıtması bakımından bir hayli önemlidir.

Sosyal diyalog göstergeleri arasında sosyal tarafların, varsa toplantılarda sunmuş oldukları raporlar ve önerilerin isimlerine yer verilebilir. Bu gösterge, sosyal tarafların sorumlu davranarak toplantıya hazırlıklı gelmelerine, konuyla ilgili raporlar hazırlamasına, öneriler geliştirmesine imkan sağlayacak ve toplantıların kalitesinin artmasına katkı sağlayacaktır. Aynı zamanda, toplantıya hazırlıklı gelen sosyal taraflar, kamuoyunda takdir toplarken, toplantılara hazırlıksız gelen tarafların imajı kamuoyunda zedelenmiş olacaktır. Bu anlamda, sosyal diyalog mekanizmaları, tarafların kendilerini geliştirmeleri, gündemle ilgili politikalarını gözden geçirmeleri ve hazırlıklı olmaları için oldukça önemlidir.

Kamuoyunda bazen, verilere dayanmayan, sadece propaganda dilini kullanarak “sosyal medya” kanalıyla itiraz söylemi ve sloganı geliştiren, her şeye her durumda karşı çıkan, sadece muhalif söylemler üreten, yeterince sorumluluk taşımayan, sendikal ve mesleki nezaketten uzak, herhangi bir öneri ve çözüm geliştirme noktasında adım atmayan kuruluşların sesi duyulmaktadır. Sosyal diyalog mekanizmaları, sorunların giderilmesine katkı verme kapasitesi olmayan, sadece sloganlardan beslenen aktörlere karşı etkin ve sorumluluk sahibi aktörlerin net bir şekilde ortaya çıkmasına vesile olacaktır. Ulusal sosyal diyalog göstergeleri nedeniyle, sosyal tarafların, sosyal diyalog mekanizmalarında sunduğu raporlar ve özellikle ortaya koyduğu öneriler yoluyla kamuoyunda değerlendirilmesi objektif olarak mümkün olacaktır.

Sosyal diyalog göstergeleri arasında, toplantı çıktıklarına yer verilerek, varsa toplantı sonrası yayınlanan, bildirme, öncelik, öneri ve rapor gibi belgelerle, sosyal tarafların üzerinde mutabakat sağladığı konular kamuoyuyla paylaşılarak şeffaflık sağlanmış olacaktır. Daha sonraki süreçte, özellikle ortak akıl ile üzerinde uzlaşa sağlanan konularla ilgili politika geliştirme, mevzuat oluşturma ve uluslararası kuruluşlarla ilişkilerin yürütülmesi noktasında bu belgeler çok önemli referanslar oluşturacaktır.

Sosyal diyalog göstergeleri arasında, bir önceki dönem sosyal diyalog mekanizmalarında ele alınan konuların mevzuatta ve uygulamada yer bulup bulmadığına da yer verilmelidir. Böylece, sosyal diyalog çıktılarının çalışma hayatına somut bir şekilde ne ölçüde yansıdığı ortaya konulmuş olacaktır.

Sosyal diyalog mekanizmalarının etkinliğini ölçmek için oluşturulan bu göstergeler, sosyal tarafların aynı masa etrafında düzenli olarak bir araya gelmesine, birbirini dinlemesine, sorunların tartışılmasına, diyalog, işbirliği ve iletişim kültürünün ve ikliminin oluşmasına, farklı çıkar ve beklentileri bulunan sosyal tarafların asgari

mutabakatlar etrafında buluşmasına, farklı bakış açılarının ortaya konularak ortak aklın ortaya çıkmasına ciddi anlamda katkı sağlayacaktır.

Türkiye'nin vakit kaybetmeden çalışma hayatında huzurun ve barışın sağlanmasına ciddi katkı sağlaması beklenen bu göstergeleri bir an gündemine alması yararlı olacaktır. Sosyal diyalog göstergelerinin kullanılmaya başlanması, gerek sosyal diyalog mekanizmalarının kurumsallaşmasına gerekse sosyal diyalog hafızasının oluşumuna katkı sağlayacaktır. Burada önerilen göstergelerin yanı sıra, yine sosyal diyalog mekanizmaları yoluyla, süreç içerisinde sosyal tarafların önerileriyle yeni göstergelerin ilavesiyle de bu göstergeler zenginleştirilmelidir.

Sonuç

Çalışma hayatında, barışın, huzurun istikrarın sağlanması için sosyal diyalog mekanizmaları yoluyla sosyal tarafların bir araya gelmesi, bilgilenmesi, danışma ve müzakere süreci içerisinde bulunması bir hayli önemlidir.

Türkiye'de ulusal düzeyde, 1946 yılında Çalışma Meclisi ile başlayan, sonrasında Asgari Ücret Tespit Komisyonu, Ekonomik ve Sosyal Konsey ve Üçlü Danışma Kurulu ile devam eden üçlü ve çok taraflı sosyal diyalog kurumları söz konusudur. Bunların yanı sıra birçok kamu kurum ve kuruluşunun yapısında sosyal tarafların katılımına yer veren düzenlemeler mevcuttur.

Bu çalışmada incelenen kuruluşlardan, asgari ücretin belirlenme sürecinde "Asgari Ücret Tespit Komisyonu" nun kararları bağlayıcı olmaktadır. ESK, Üçlü Danışma ve Çalışma Meclisi istişari mahiyette sosyal diyalog kurumları olarak karşımıza çıkmaktadır.

Türkiye'nin oluşturduğu ulusal sosyal diyalog mekanizmaları ile bir birikim elde ettiği, deneyim kazandığı, kurumsallaşma yolunda adımlar attığı görülmektedir. Bu deneyim, sosyal diyalog mekanizmaları etkin işletildiği zaman güçlü müzakerelerin gerçekleşmesi, olumlu çıktılar üretilmesi, sosyal diyalog mekanizmaları etkin olarak işletilmediği zaman, çalışma hayatında iletişim eksikliği ve daha fazla gerginliklerin olması şeklindedir.

Türkiye'de çalışma hayatında sosyal diyalog mekanizmaların işletilmesinde siyasal iktidarların tutumları, hatta ilgili Bakanların konuyu ele biçimlerinin belirleyici olduğu görülmektedir. Bu noktada, sosyal diyalog mekanizmalarının işletilmesinde, siyasal iktidarın olumsuz inisiyatifine yer vermeyen, en azından mevzuatta yer verilen şekilde düzenli toplantılar yapılmasına yer verilen, sistem temelli bir yaklaşım ortaya konulmalıdır.

Sosyal diyalog mekanizmaları etkin olarak işletildiği zaman, sosyal tarafların önerileri ve katkılarıyla gerçekleştirilen çalışma hayatına yönelik mevzuat çalışmaları,

sosyal taraflar tarafından daha fazla benimsenmekte, mutabakata dayalı düzenlemeler ortaya çıkmaktadır. Son dönemlerde çalışma hayatını önemli ölçüde etkileyen birçok yasal düzenleme, sosyal diyalog kurumları işletilmeden gerçekleşmiştir. Taşeron düzenlemesi bunlardan birini oluşturmaktadır. Covid 19 Pandemisinin çalışma hayatına etkilerini gidermeye yönelik, kısa çalışma, dönüşümlü çalışma, evden çalışma, online çalışma şeklinde birçok düzenleme uygulanmaya konulmuştur. Bu düzenlemeler yapılırken, zaman zaman kamu makamları ve örgütlü kesim arasında münferit görüşmeler gerçekleşmiş, ancak sosyal diyalog kurumları kanalıyla çalışmalar yürütülmemiştir. Çalışma hayatını çok yakından ilgilendiren konularda her zaman sosyal diyaloga ihtiyaç bulunduğu unutulmamalıdır.

Türkiye’de ulusal düzeyde sosyal diyalog kurumlarının en büyük eksikliğini, düzenli aralıklarla toplanamaması oluşturmaktadır. Bu çalışmada ele alınan 4 sosyal diyalog kurumu içerisinde, Asgari Ücret Tespit Komisyon hariç, gerek Çalışma Meclisi, gerek Ekonomik ve Sosyal Konsey ve gerekse Üçlü Danışma Kurulu mevzuatta belirtildiği takvim içerisinde toplanamamaktadır.

1946 yılında kurulan Çalışma Meclisi, bugüne kadar ancak, 12 kez toplanabilmiştir. 1995 yılında oluşturulan, 2001 yılında yasal düzenlemeye, 2010 yılında Anayasal bir kuruma dönüştürülen Ekonomik ve Sosyal Konsey, yılda 4 defa toplam 80 kez toplanması gerekirken, toplam 20 toplantı gerçekleştirmiştir. Bu toplantıların 12’si 1995-2001 arası dönemde, 8’i ise ESK Knunu’nun çıkarılmasından sonra gerçekleşmiştir. Üstelik Anayasal bir kuruma dönüştürüldükten sonra hiçbir toplantı gerçekleştirememiştir. Üçlü Danışma Kurulu ise, kurulduğu 2004 yılından günümüze kadar 51 kez toplanması gerekirken, 38 kez toplanarak, Çalışma Meclisi ve ESK’ya göre oldukça iyi bir performans ortaya koymuştur. Milyonlarca çalışanı ilgilendiren Asgari Ücret Tespit Komisyonu ise, mevzuatta belirtildiği şekilde toplantılarını düzenli olarak gerçekleştirmekte, asgari ücret düzeyi belirlenene kadar müzakere içerisinde çalışmalarını yürütmektedir. Zaman zaman sosyal tarafların muhalefet şerhine rağmen sonuç elde ettiği görülmektedir.

Sosyal diyalog kurumlarının düzenli toplandığı dönemlerde somut sonuçlar etmesi, Üçlü Danışma Kurulu örneğinden somut olarak izlenmektedir. Üçlü Danışma Kurulu, toplantılarını yoğun olarak gerçekleştirdiği dönemlerde, sosyal tarafların da katkılarıyla başarılı sonuçlar elde etmiştir. Bu kapsamda, 6331 sayılı İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu ile 6356 sayılı Sendikalar ve Toplu İş Sözleşme Kanunu’ nun hazırlık süreçlerinde Üçlü Danışma Kurulu önemli rol üstlenmiştir. Üçlü Danışma Kurulu

kurulmadan önceki dönemde Çalışma Bakanlığı işçi ve işveren kesimini bir araya gelerek toplantılar gerçekleştirmiş ve bu toplantılardaki istişareler sonucunda 4857 Sayılı İş Kanunu'nun çıkarılmasına katkı verilmiştir. Diğer bir ifadeyle sosyal tarafların bir araya gelmesinin olumlu sonuçları çalışma hayatına müspet yönde yansımaktadır.

ESK, Çalışma Meclisi ve Üçlü Danışma Kurulu gibi sosyal diyalog mekanizmalarının sonunda önerilerin ya da sonuç bildirelerinin yer aldığı bir rapor ortaya konularak, buralardan çıkacak önerilerin bir sosyal politika önerisi haline getirilip, karar verme mekanizmalarında dikkate alınması sağlanmalıdır.

Türkiye'de ulusal düzeyde sosyal diyalog kuruluşlarının kurumsallık ve fonksiyonellik kazanması için bir dizi çalışma yapılması gerekmektedir. Bu kapsamda Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı tarafından ulusal sosyal diyalog göstergeleri hazırlanmalı, sosyal diyalog kurumlarının performans değerlemesi yapılmalıdır.

Ulusal sosyal diyalog performans kriterleri arasında, ulusal düzeydeki sosyal diyalog kurumlarının mevzuatta yılda kaç kez toplanması gerektiği, gerçekleşen toplantı sayısı, toplantı gündemi, toplantıda ele alınan konular, toplantıya katılan sosyal taraflar, sosyal tarafların toplantıya katılım düzeyi, toplantıya katılan sosyal tarafların varsa sunmuş oldukları raporların isimleri ve toplantı çıktıları (deklarasyon, bildirge, rapor adı vb.), toplantıda ele alınan konuların mevzuata, uygulamaya yansımaları gibi unsurlara yer verilmesi yararlı olacaktır. Süreç içerisinde yeni ihtiyaçlar doğrultusunda sosyal tarafların önerileriyle yeni göstergeler eklenerek süreç etkin bir şekilde takip edilmelidir.

Kaynakça

- Asgari Ücret Yönetmeliği, Erişim Tarihi: 15.06.2021.
<https://www.mevzuat.gov.tr/File/GeneratePdf?mevzuatNo=5454&mevzuatTur=KurumVeKurulusYonetmeli&mevzuatTertip=5>
- Baydere, F. (t.y), İş Mevzuatına Tesirleri Bakımından Çalışma Meclisleri, 212-222 Erişim Tarihi: 15.06.2021. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/9409>.
- Bedir, E. vd. (2018), *Türkiye'de Sosyal Diyalog Mekanizmalarının Değerlendirilmesi ve Analizi*, Ankara. ILO.
- Çelik, A., (2014). Türkiye'de Sosyal Diyalog ve Ekonomik ve Sosyal Konsey: Bir Başarısızlık Öyküsü. 15. *Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Kongresi* (pp.16-48), Ankara: Türk-İş Yayınları. Erişim Tarihi: 21.07.2021.
https://www.researchgate.net/publication/336349673_Turkiye'de_Sosyal_Diyalog_ve_Ekonomik_ve_Sosyal_Konsey_Bir_Basarisizlik_Oykusu

- ÇSGB, 3. Çalışma Meclisi, Ankara 1962. Erişim Tarihi: 11.05.2021.
<https://www.cs.gb.gov.tr/media/1309/3calismameclisi.pdf>
- ÇSGB, 8. Çalışma Meclisi, Ankara 1992. Erişim Tarihi: 11.05.2021.
<https://www.cs.gb.gov.tr/media/1312/8calismameclisi.pdf>
- ÇSGB, 9. Çalışma Meclisi, Ankara 2005 Yayın No: 120. Erişim Tarihi: 11.05.2021.
<https://www.cs.gb.gov.tr/media/1313/9calismameclisi.pdf>
- ÇSGB, 11. Çalışma Meclisi, 23 Aralık 2015 Erişim Tarihi: 11.05.2021.
https://ailevecalisma.gov.tr/media/34035/11calisma_meclisi.pdf
- ÇSGB (2019), 12. Çalışma Meclisi, *Daha Parlak Bir Gelecek İçin Çalışmak*. Ankara. Erişim Tarihi: 11.05.2021. https://ailevecalisma.gov.tr/media/34036/12calisma_meclisi.pdf
- ÇSGB (2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014) Faaliyet Raporu, Strateji Geliştirme Başkanlığı, Erişim Tarihi: 11.05.2021. <http://www.cs.gb.gov.tr/>
- Çalışma Hayatına İlişkin Üçlü Danışma Kurulunun Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik 04.04.2004 Erişim Tarihi: 20.05.2021.
<https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2004/04/20040404.htm>
- Dereli, T. (1997) Sosyal Diyalog: Ekonomik ve Sosyal Konsey Hakkında, *Ekonomik Yaklaşım*, Cilt 8, Sayı: 27, 113-130. Erişim Tarihi: 29.05.2021.
<https://www.bibliomed.org/mnsfulltext/94/94-1395509931.pdf?1621760114>
- Ekonomik ve Sosyal Konseyin Kuruluşu, Çalışma Esas ve Yöntemleri Hakkında Kanun, Erişim Tarihi: 20.05.2021. <https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.4641.pdf>
- Engin, M. (2018), *AB Ülkelerindeki, İkili, Üçlü, Genişletilmiş Sosyal Diyalog Mekanizmaları ve İyi Uygulama Örnekleri*. Çalışma Hayatında Sosyal Diyalogun Geliştirilmesi Projesi. Ankara, ILO, CFTU, T.C. Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı. Erişim Tarihi: 03.07.2021. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@europe/@ro-geneva/@ilo-ankara/documents/publication/wcms_666541.pdf
- Görmüş, A. (2007), Türkiye’de Sosyal Diyalogun Gelişimi, *Çalışma ve Toplum Dergisi*, 14(3): 115-140 Erişim Tarihi: 11.07.2021.
https://www.researchgate.net/publication/309672323_Turkiye'de_Sosyal_Diyalogun_Gelisimi
- hakis.org
- HAK-İŞ (1999), 9. Olağan Genel Kurul Faaliyet Raporu 2, Ankara.
- ILO, Ulusal Üçlü Sosyal Diyalog (2013), *Daha İyi Bir Yönetişim İçin ILO Rehberi*. Ankara. Erişim Tarihi: 10.07.2021. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_dialogue/---dialogue/documents/publication/wcms_615605.pdf

- Işığışık, Ö. (1999) Sosyal Diyalog, Temel Nitelikleri Ve Türkiye’de Sosyal Diyaloga İlişkin Genel Bir Değerlendirme, “İş, Güç” Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi. Cilt: 1, Sayı: 1. Erişim Tarihi: 11.05.2021. [www.isgucdergi.org] (22.04.2011)
- Kaya, P. A. (1999), Türk Çalışma Mevzuatının Geliştirilmesinde Çalışma Meclislerinin Katkısı, “İş,Güç” Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi, Haziran/June 1999, Cilt/Vol: 1, Sayı/Num: 1, Page: 13-16 ISSN: 1303-2860
- Koç, Y. (1999), Türkiye’de Ekonomik ve Sosyal Konsey, Ankara, Türk-İş Eğitim Yay.No: 21.
- Koray M., Çelik A. (2007), Avrupa Birliği ve Türkiye’de Sosyal Diyalog, AB’ye Sosyal Uyum Dizisi. Ankara, Belediye-İş Sendikası.
- Korkmaz a., Avsallı H. (2012), Türkiye’de Asgari Ücretin Hukuksal Yönü. Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi, Yıl:2012, C:4, S:2, s. 151-162
- Kuruvilla, S. (2006). Social Dialogue for Decent Work. In Ghai, D. (Ed.), Decent work: Objectives and Strategies (pp. 175-215). Geneva: International Institute for Labour Studies. Erişim Tarihi: 30.05.2021. <http://digitalcommons.ilr.cornell.edu/articles/167/>
- Peters vd.(Pascale Peters, Beatrice Van der Heijden, Daniel Spurk, Ans de Vos and Renate Klaassen) (2017) *Social Dialogue as a Sustainable Career Development Practice to Combat (Meta) Stereotyping, Shaping Inclusive Workplaces Through Social Dialogue*, Ed: Alicia Arenas Donatella Di Marco Lourdes Munduate Martin C. Euwema Editors. Springer, 209- 220.
- T.C. Anayasası Erişim Tarihi: 05.11.2021 <https://www.mevzuat.gov.tr/>
- TİSK (2009), *4857 Sayılı İş Kanunu ve Gerekçesi*, 4.Baskı, Yayın No: 29315, Ankara, Erişim Tarih: 20.07.2021: <https://silo.tips/download/4857-sayili-kanunu-ve-gerekes-turkis.org>
- Yıldız, Osman, Dünyada Endüstri İlişkileri, *Klasikten Küresele Endüstri İlişkiler*, Ed: Edinç Yazıcı. Orion Kitabevi, ISBN: 078-605-5145-50-7, Ankara, 215-238
- 4857 Sayılı İş Kanunu
- 4641 Sayılı Ekonomik ve Sosyal Konsey’e İlişkin Kanun Erişim Tarihi: 10.07.2021. <https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.4641.pdf>
- 3008 Sayılı İş Kanunu. Erişim Tarihi: 10.07.2021. <https://www.resmigazete.gov.tr/arsiv/3330.pdf>
- -931 Sayılı İş Kanunu. Erişim Tarihi: 10.07.2021. <https://www.resmigazete.gov.tr/arsiv/12672.pdf>
- 73 No’lu Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi. Erişim Tarihi: 09.06.2021. <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2021/04/20210421-5.pdf>

Comparison of Financial Inclusion and Income Between Countries with Multiple Correspondence Analysis

Nihan ÖKSÜZ NARINÇ*

Mehmet Nefi AKTAN**

Geliş Tarihi (Received): 20.05.2021 – Kabul Tarihi (Accepted): 06.01.2022

Abstract

Financial inclusion in the world has a long and constantly evolving historical process to connect every individual to financial services. Many financial institutions have evolved from offering only microcredit since the early 2000s to providing basic access to financial services such as savings and insurance. However, the 2008 global financial crisis, like all other economic crises, created changes in the dynamics of the economy and financial inclusion became a fundamental strategy in financial matters. In general, financial inclusion is defined as a process that provides access, availability and ease of use to financial services for all members of society. In terms of macroeconomic effects, studies on financial inclusion have been shaped around economic growth, financial stability, and income inequality. The World Bank's studies and indices on financial inclusion constitute a considerable part of the literature. In the literature, in countries where financial access and financial inclusion are high, the findings related to the reducing effect of income inequality are dominant. However, as new literature, there are also studies proving that financial inclusion increases income inequality. In this study, using the Global Findex 2017 data, the financial inclusion of individuals in high-income countries, low-income countries, and Turkey's lowest and highest 20 percent income levels were examined by Multiple Eligibility Analysis (MCA). One of the findings of the study is that in case of an urgent need for financing, individuals in low-income European and Central Asian countries turn to more traditional channels, not financial institutions. Similarly, it was concluded that savings and financial institutions are more preferred in high-income countries. Also, an important finding is that in case of such an urgent financing need in high-income "non-OECD countries", the needs are met through more employment channels.

Keywords: financial inclusion, income, multiple correspondence analysis

Çoklu Uygunluk Analizi ile Ülkeler Arasında Finansal Tabana Yayılma ve Gelirin Karşılaştırılması

Öz

Dünyada finansal tabana yayılma, her bireyi finansal hizmetlere bağlamak için uzun ve sürekli gelişen bir tarihsel sürece sahiptir. Pek çok finans kurumu, 2000'li yılların başından beri sadece mikro kredi sunmaktan, tasarruf ve sigorta gibi finansal hizmetlere temel erişim sağlamaya doğru gelişmiştir. Ancak, 2008 küresel finansal krizi, diğer tüm ekonomik krizler gibi, ekonomi dinamiklerinde değişiklikler yaratmış ve finansal tabana yayılma, finansal konularda temel bir strateji haline gelmiştir. Genel olarak, finansal içerme, toplumun tüm üyeleri için finansal hizmetlere erişim, kullanılabilirlik ve kullanım kolaylığı sağlayan bir süreç olarak tanımlanır. Makroekonomik etkiler açısından, finansal tabana yayılma ile ilgili çalışmalar ekonomik büyüme, finansal istikrar ve gelir eşitsizliği etrafında şekillenmiştir. Dünya Bankası'nın finansal tabana yayılmaya ilişkin çalışmaları ve endeksleri, literatürün hatırı sayılır bir bölümünü oluşturmaktadır. Literatürde finansal erişim ve finansal tabana yayılmanın yüksek olduğunu ülkelerde, gelir eşitsizliğini azaltıcı etkisi ile ilgili bulgular çoğunluktadır. Ancak yeni bir literatür olarak finansal tabana yayılmanın gelir eşitsizliğini arttırdığını kanıtlayan çalışmalar da bulunmaktadır. Bu çalışmada, Global Findex 2017 verileri kullanılarak, yüksek gelirli ülkelerdeki, düşük gelirli ülkelerdeki ve Türkiye'nin en düşük ve en yüksek yüzde 20'lik gelir düzeyindeki bireylerin finansal tabana yayılması Çoklu Uygunluk Analizi (MCA) ile incelenmiştir. Çalışmada elde edilen bulgulardan birisi acil bir finansman ihtiyacı olması durumunda, düşük gelirli Avrupa ve Orta Asya ülkelerindeki bireyler finansal kurumlara değil, daha geleneksel kanallara yönelmektedirler. Benzer şekilde yüksek gelirli ülkelerde tasarruf ve finans kuruluşlarının daha çok tercih edildiği sonucuna varılmıştır. Ayrıca, önemli bir bulgu olarak, yüksek gelirli "OECD dışı ülkelerde" bu kadar acil bir finansman ihtiyacı olması durumunda, ihtiyaçlar daha fazla istihdam kanalıyla karşılanmaktadır.

Anahtar kelimeler: finansal tabana yayılma, gelir, çoklu uygunluk analizi.

* Dr. Öğr. Üyesi, AKDÜ., U.B.F., nihanoksuz@akdeniz.edu.tr, ORCID: 0000-0001-7650-0085

** Yüksek Lisans Öğrencisi., AKDÜ., S.B.E., nefiaktanofficial@hotmail.com, ORCID: 0000-0001-6942-3165

Introduction

Financial inclusion is a concept that encompasses the access of individuals and businesses to financial services, the protection of financial service users, financial technologies and financial literacy. In expanding the financial base, it is aimed that individuals and businesses have access to financial products and services as well as easy access to banking, credit and insurance products. The approach of the World Bank (Global Findex), which takes into account the demand side of this issue, and the approach of the IMF (Financial Access Survey), which takes into account the supply side, make significant contributions to the measurement of access and use of financial services. However, in the statements of institutions such as the World Bank, financial inclusion emerges as a concept that emphasizes whether people have an account in banks or financial institutions, or in other words, the unbanked population in the world. The first reason that financially excluded individuals do not meet the 'to have a bank account' requirement for financial inclusion is that they do not have enough income to use because they are poor. Nowadays, it is claimed in an increasing number of scientific studies that the increase in access and use of financial services not only helps growth, but also provides a solution to income inequality. Demand-side barriers to accessing financial services include poor financial literacy, cultural or religious beliefs that affect their financial decisions, and a lack of financial capacity. However, there is currently a vicious circle about the limited financial access of individuals or countries with low income levels and financial inclusion. As a matter of fact, as a novelty in the literature, the results of the studies on whether financial depth and financial inclusion contribute to income and inequality are quite different from each other.

In this context, in this study, using microdata, financial inclusion will be compared with countries from various income groups, and financial inclusion in Turkey's lowest and highest income groups will be examined with various variables. It is thought that the absence of any previous study on this subject in a broad scope will fill the gap in the literature. The design of the next part of the study is as follows: In the first part, the concept of financial inclusion will be presented from a historical perspective. In the second chapter, the studies in the literature will be mentioned. In the third section, the material and method used in the study will be included, and in the fourth section, the findings will be presented. Last section concludes with major findings of study.

1. Financial Inclusion

The economic surplus realized in capitalist economies before neoliberalism is covered by net fixed capital investments created by the private sector. With the Keynesian analysis, the

factors that constitute the Golden Age of Capitalism covering the period from World War II to the 1970s are the size of public expenditures and net private fixed capital investments (Robinson, 1965, p.52). During this period, developed countries were characterized by a high growth rate, close to full employment, and an increase in income levels and social welfare. So much so that the growth rate of the whole world economy has reached 2.9 percent, and real incomes have increased even in the poorest countries (Yeldan,2009,p.13; United Nations,2017). However, the early 1970s is regarded as a period when the Golden Age structure started to collapse. This period is also a breakthrough with the collapse of the Bretton Woods system, which relies on fixed exchange rates and the dollar standard based on gold (United Nations,2017). The breakdown of the reconciliation between labor, finance and industry in the USA, inflation pressure, financial innovations, the change of industrial capital, the rise of institutional investors and the war and financial problems of the 1960s are the basis for this collapse (Orhangazi, 2008, p.30-36). With this change, globalization in the world economy, and the phenomenon of financialization with neoliberalism started to be discussed. There are three basic approaches to the question of why financialization emerged in these years. In most of the analyzes made in mainstream economic theory, the accumulation crisis experienced in the 1970s is seen as the source of financialization. Another approach argues that financialization results from the effects of liberalization and deregulation policies in financial markets. The third approach emphasizes the role of politics and class dynamics (Orhangazi, 2008,p.7).

Conceptually, Gerald A. Epstein (2002,p.3), interprets it as the financial market actors taking an important position in the functioning of economic institutions. Similarly, Thomas Palley (2007); defines it as a process that affects the functioning of financial markets, institutions and elites, economic systems that gain more influence on economic policy, both at macro and micro levels. The financialization process in these definitions has led to the growth of retail finance markets from the 1970s to the 1980s and more people to reach a product range that they have never encountered before. Similarly, credit markets started to expand in the same years. One reason for this expansion is the increase in competition with financial liberalization and the other is the change in information technology in terms of risk valuation (Kempson & Whyley, 1999,p.1).

Facilitating access to credit in financial markets and new regulations applied for financial markets have changed the conjuncture since the 1980s. On the one hand, the overvaluation of the dollar, trade deficits caused inflation in asset prices, on the other hand, the lack of productivity-based wage increases and the unequal distribution of income caused an increase in household and corporate debt burden (Palley, 2007,p. 24-25). In the process of

financialization as being subject to regulation by subtracting the commissions paid to stockbrokers and the elimination of restrictions between commercial banking, investment banking activities deregulation was implemented (Tepav, 2009). Between 1973 and 1974, the Smithsonian Agreement and the collapse of Bretton Woods, as well as the oil crisis in October 1973 and the dominance of the bear market, caused the collapse of the world's major stock markets (Davis, 2003). As a result of the deregulation efforts, dissolution in savings and credit channels occurred in a period of ten years, causing the savings and credit crisis (Savings & Loan Crisis) that caused banks to close in the USA. In order to overcome this crisis, a new regulation has been tried to be introduced by establishing the Resolution Trust Corporation (Stiglitz, 2001,p. 9-14).

These crises were followed by many banking and stock market crises. A distinctive feature of financialization is the increase in the ratio of total debt to GDP. Looking at the period between 1973 and 2005, it is seen that total debt increased to 328.6 percent of GDP. During this period of almost a quarter century, the debt of the financial sector tripled. The rise in asset prices along with the financial boom has guaranteed households and firms to finance their debts (Palley, 2007,p. 24-25). The system, which expanded from a traditional and tightly regulated banking system to market-based financial institutions, went down in history as the biggest global financial crisis in 2008, after the Great Depression of 1929. Various explanations and theories have been put forward for the causes of the crisis. Lack of attention paid to banking system regulations, incentives to borrow to support households' spending, excessive global liquidity, and the US current account deficit creating a global dollar surplus are some of them (Wray, 2016,p. 6).

With financialization and developing markets, many people have not only facilitated access to financial products but also become a part of the financial system by borrowing people who cannot obtain income to meet their vital needs. However, today some households do not even have the most basic financial products such as owning a bank account. These households are the most disadvantaged, bottom-poor segment of society and are more generally subjected to social exclusion (Kempson & Whyley, 1999,p. 22). When the financial sector is examined, especially before and after the 2008 crisis, it gets deeper. The growth of bank deposits globally decreased by over 12 percent from 2006 to 2009 (Han & Melecky, 2013,p. 4-5).

After the global financial crisis, financial inclusion began to be universalized as a basic development strategy. In this context, G20 leaders formed a "Financial Inclusion Experts Group" (FIEG) at the Pittsburgh Summit in November 2009 to expand the access of the poor to financial services. This formation was followed by the "Innovative Financial Inclusion

Principles" approved at the Toronto Summit in June 2010. Today, more than sixty countries have started studies on financial inclusion. The Maya Declaration, supported by around 80 countries, was approved in 2011. These countries were represented more than 75 percent of the population without bank accounts globally. In this context, various commitments to financial inclusion and financial education have been made by the financial regulators of more than twenty developing countries. Although the concept of financial inclusion is not in its own name, it came to the fore as a result of the definition of "financial exclusion" before the 2008 crisis and indirectly before the G20 principles.

The early discussion and analysis of this concept developed in line with the concept of social exclusion and focused mainly on geographical access to banks and banking services. (Leyshon & Thrift 1993, 1995). The process that prevents certain individuals or social groups from accessing the financial system can be considered as one of the earliest definitions of financial exclusion (Leyshon & Thrift, 1995, p. 314). It can be said that microcredit-microfinance practices preventing financial exclusion are the pioneers of the concept of financial inclusion (Soederberg, 2013,p. 593).

Especially in the late 1990s and early 2000s, many financial institutions started to evolve from only offering microcredit to providing basic access to financial services such as savings and insurance. Sarma, sees financial inclusion as a process that provides access, availability, and ease of use to financial services of all members of the society (2008, 2012). Amidžić et al. defined financial inclusion as a concept related to socioeconomic and sociocultural variables other than productivity (2014). Similar to this view, financial inclusion is a concept that allows firms and individuals to take advantage of more business opportunities, save and invest for their education and old age, and take measures against risks (Beck, Demircuc-Kunt and Honohan 2008).

The development of the financial sector has been measured by "financial depth", which is generally expressed as the size of the funds transferred from the financial sector to the real sector. However, research on the factors affecting the inclusiveness of the financial system and access to the financial sector, namely financial inclusion, was not possible until 2005 due to lack of data. Beck et al. (2005) developed an indicator that measures the use of financial services by closing this gap. Between 2003-2004, a database measuring the use and access to banking services of 99 countries was created. To collect this data, they developed a questionnaire distributed among bank regulators in countries. The main questions of the survey are for banks and consist of variables related to the number of branches and ATMs of banks,

bank loans and deposits. In this study conducted according to low-income and high-income countries, countries are ranked according to each indicator.

Perhaps the first and most widely known study in the literature on financial inclusion was conducted by Sarma (2008). Multidimensional indicators used in this study; prevalence of banking services, accessibility to banking services and usage of banking services variables (p.8-9). The financial inclusion index was calculated between 0 and 1 and ranked according to countries. Accordingly, the countries with the highest financial inclusion were found to be Spain, Austria, Belgium, Denmark, Switzerland, and Malta (p. 12-13). The Global Financial Inclusion Index, which was first calculated by the World Bank in 2011, is the most comprehensive study known on financial inclusion and financial inclusion. This micro database, simply called Global Findex, is a database about the access of people over the age of 15 to financial services worldwide. The same microdata survey was applied in 2014 and 2017. Similarly, a financial access survey was conducted in 2012 under the leadership of the IMF institutionally. This survey is based on ATMs as financial access parameters, number of bank accounts and unpaid deposits as a percentage of gross domestic product. Demirguc-Kunt and Klapper (2012) calculated that in a comparison between developed and developing economies, almost half of the world population has no accounts in any financial institution. While 89 percent of individuals in developed countries have a bank account, it has been determined that this rate is 41 percent in developing countries. In this context, when we look at the reasons why individuals do not have an account in a bank or an official financial institution in the Global Findex 2017 data, there are differences according to the income levels of the countries (Figure 1). Even in high-middle-income countries, the option for not having an account is a lack of funds. In high middle-income countries, the rate of not having an account due to the fact that someone in the family has financial access is quite high compared to other countries. Not having an account in a bank or official financial institution is as low as 1 percent in low-income countries because financial services are not needed.ⁱ

Sarma, suggests that the limited coverage of the financial system in poor countries, the inadequacy of financial education, the dynamics of finance itself mean that an unorganized and informal financial sector fills the scene (2016). However, on the other hand, the criticism of financial inclusion is also very strong. For example, Taylor (2012) criticizes that financial inclusion is a product of microfinance, that is, the drive to commercialize microcredit and that it draws a neoliberal poverty framework as a result of exclusion. It also argues that it does not fulfill its task of reducing poverty and smoothing consumption. Taylor criticizes microfinance as continuing to be a legitimizing narrative as if it was a moral imperative as a way to reduce

vulnerability by smoothing the consumption of marginalized official financial services. (p.603-604). Ozili (2020) has summarized the problems of financial inclusion under seven titles. He says that it is not known how the excessive financial inclusion and its systemic risks will be transferred to the financial sector and that the sustainability of the changes in the economic cycle is uncertain. It emphasizes the more plausible consequences of optimal financial inclusion (p.11-15).

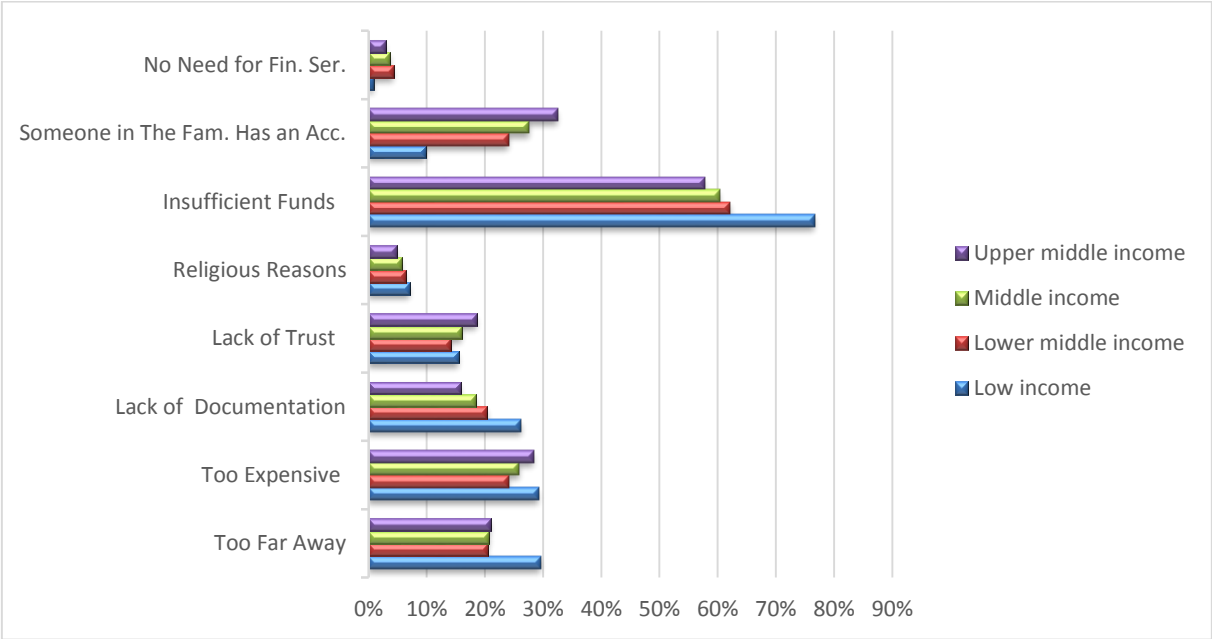


Figure 1. Reason for lack of financial access in some country groups

Source: Compiled from Global Findex 2017 database

The World Bank's equalization of the relationship between financial and real economic development has been found to be problematic. It is predicted that the real outputs of microcredit programs implemented in developing countries do not confirm the positive development foreseen by financial inclusion. It is claimed that the statistical relationship between the measures used in the studies conducted by the World Bank and the macroeconomic activities will be different for each country's economy. So if the relationship between financial developments and macroeconomic results is completely the same in all countries and over time, it will be valid (Kvangraven & Santos, 2018). There are also ideas that argue that the notion of financial inclusion has come to the fore to keep microfinance alive, which has lost its popularity and reputation to a great extent, and in fact, fails the poor. In the context of microfinance, there are concerns that financial inclusion is susceptible to an excessively risky credit supply increase and Minskian dynamics with Ponzi-style effects (Bateman and Chang, 2011, p. 26). In addition,

the concept has been criticized for the G20 principles to treat financial inclusion as anachronistic and apolitical, the neoliberal-led global development project, and its engagement with finance-led capitalism (Soderberg, 2013).

2. Literature

In the literature, there are many publications and researches on financial inclusion that have been examined in a wide range. So much so that the first bibliometric analysis on financial inclusion was made by Gálvez-Sánchez et al. in 2021. In this research alone, there are 1731 research articles recorded in the Scopus database for the period 1986-2020. As can be seen in the bibliometrics review, the increase in research has gained a serious momentum after 2005, as mentioned in the third part of this study. In terms of its macroeconomic effects, studies on financial inclusion have been shaped around economic growth, financial stability and inequality. In fact, the literature on the relationship between growth and finance is quite extensive and its history is quite old. There is general consensus that the financial sector plays an important role in the relationship between economic growth and development. One of the implications of these discussions is that investments will increase and poverty will decrease with the transfer of funds from the financial sector to the real sector. In terms of the fact that the first financial development in a country is one of the determinants of the next economic growth, country examples have been discussed in many studies (Levine, 1997 and Claessens, 2006).

The impact of financial access on growth has recently been examined separately. In a study they conducted in 2015b, Sahay et al. Analyzed 176 countries with the data they received from institutions such as the World Bank and IMF covering the years 1980-2012, and suggested that there is a strong positive relationship between household access to finance and growth and that the relationship between financial depth and growth is in the form of a bell curve. Sarma (2016), in her study examining the connection between financial inclusion and dimensions of economic growth for the Indian economy, concluded that banking penetration and service availability positively affect growth.

Sethi and Acharya (2018) analyzed the relationship between financial inclusion and growth, using panel data analysis for various countries, and found that financial inclusion would improve macroeconomic variables and benefit growth in the long run, given the necessary importance in the current period. For the impact of financial inclusion on financial stability, Han and Melecky (2013) concluded that increased use of deposits will contribute to the stability of financial bottlenecks, as a result of increased financial inclusion with greater access. Mehrotra and Yetman (2015), who studied about one hundred thirty countries, found that

financial inclusion has lower consumption fluctuations, especially in countries with high bank account ownership in an official financial institution. In an analysis conducted by Pearce (2011) for the World Bank, it has been shown that the financial inclusion in the MENA region is characterized by micro-credit sectors dominated by civil society organizations, postal networks, and state banks. It has been suggested that financial inclusion is a very important factor for the competitiveness of the country and has a poverty-reducing effect. In one aspect, it is known that a well-formed financial sector has an important role in providing savings, loans, payment, and risk management products to people. Financial services that are inclusive of the general public without any barriers mean a wide financial inclusion. It is predicted that this situation will especially benefit the poor and disadvantaged groups. Without such inclusivity, people outside the financial system struggle with limited opportunities for their needs and entrepreneurship (Demirguc-Kunt & Clapper, 2012).

Although there are many studies that conclude that financial inclusion has a corrective effect on income inequality in terms of removing barriers to access to credit for individuals with lower incomes and a fair distribution of capital, there are also studies suggesting that it primarily benefits only high-income individuals. Similar to Kuznets (1955)'s approach that economic growth increases income inequality in low and middle income countries, financial inclusion does not have a corrective effect on income inequality in low and middle income countries (Greenwood and Jovanovic, 1990; Dabla-Norris et al., 2015). It is even claimed that increases in the level of financial development and liberalization have a distorting effect on income distribution in a country. (Haan and Sturm, 2017; Park and Mercado, 2018; Neaime and Gaysset, 2018). Some findings conclude that the deterioration in income distribution causes low-income individuals to use leverage in order to continue their consumption and the financial system to deteriorate (Haan and Sturm, 2017). In highly developed economies, many people access financial markets and then feedback, helping larger parts of society. However, people who are already poor rely on informal family ties rather than a formal financial institution (Claessens & Perotti, 2007; Demirguc-Kunt, Klapper, & Singer, 2017; Kling et al., 2020). Dungey et al., in their study conducted in 2018, analyzed the financial inclusion with Multiple Correspondence Analysis (MCA) and Cluster Analysis for Australia. In a study conducted with customer data of a private bank, they found six separate family typology sets according to income, wealth, and mobility according to the results of MCA. It is concluded that customers who are attractive to financial institutions in terms of low risk and good returns have a wider range of mortgages, and those with wealth constraints have less choice in product selection,

especially when women are household heads. They also emphasized that MCA is a useful method for detecting insufficient financial service purchases in financial inclusion.

Cano et al. (2013), based on data from the World Bank and Banco de la República, calculated the determinants of access to a financial product basket using MCA, assuming that households with more financial products would likely use them. Accordingly, they concluded that access to different financial product baskets is related to variables such as gender, income and wealth levels, schooling and financial education level, household stability, and distance between housing and financial institutions.

In a study conducted for Mexico, a multiple correspondence analysis was applied to examine the financial inclusion with independent indicators for credit and savings products. It was found that current account and savings account contributed the most to inertia in asset products. In addition, on the liabilities side, it was found that bank loans were the instrument that contributed most to the inertia. So, products with the highest weight in the financial inclusion indicator in Mexico are current accounts and debit credit cards. (Peña and Tuesta, 2014).

In a study conducted for Ghana, both the Multiple Correspondence analysis and the three-step least squares method were used to measure the impact of financial inclusion on income and poverty. Accordingly, it is claimed that the financial inclusion among Ghanaians is very low and improvements should be made with more investment policies in mobile money infrastructure. In addition, according to the findings of the study, it reduces the probability of being poor in the short term by 32 percent and the risk of future poverty by 31 percent (Koomson et al., 2020). In a study examining the relationship between poverty and financial inclusion, based on the Global Findex 2011 and 2014 survey, they made use of the MCA. In the study, 8 questions from the 2011 survey and 12 questions from the 2014 survey were used as variables. Financial inclusion scores are closely related to the income levels of the countries. It was found that low-income countries clustered in low financial inclusion scores, and high-income countries were the opposite (Aslan et al, 2017).

For South Africa, an asset index was created to measure the financial inclusion by conducting a multiple-suitability analysis through a consumer survey. Then, quantile regression was applied with the combined asset index derived using monthly savings, insurance and MCA. It is concluded that the relationship between asset ownership and financial inclusion is statistically significant. It is stated that social welfare programs that create progressive assets are feasible for poor and low-income families (Fomum & Jesse, 2017).

Yıldız and Çağlayan (2016) analyzed the relationship between financial and social exclusion and used Multiple Correspondence Analysis as a method. They found that those with an income above the hunger threshold were more likely to take risks when using financial products. It is observed that individuals with low income, insufficient education and elderly people avoid taking risks and are financially excluded. As a result, individuals who are financially excluded are also found to be socially excluded.

3. Materials And Methods

3.1. Materials

In this study, microdata from Global Findex published by the World Bank were used. Based on survey data collected in cooperation with Gallup, Inc., the Global Findex database covers about 140 economies from 8 regions around the world, and approximately 1000 individuals from each country are interviewed (Global Findex, 2017). The data set consists of a total of 153,923 individuals. The content of the questionnaire generally represents nearly 200 variables consisting of issues such as account ownership, payments, savings, credit, and financial flexibility (Demirguc-Kunt et al, 2018). In the study, three regions classified as Europe and Central Asia (excluding High-Income Countries), OECD member (High Income), and Non-OECD (High Income) included in the Global Findex survey will be taken into consideration in order to make a regional and country comparison. It has also investigated financial inclusion based on the income situation in Turkey.

In the data, there are a total of 18.796 individuals from the first region, 28.149 individuals in the second region, 9154 individuals in the third region, and 928 individuals in Turkey. The variables used in the study are gender, age, education level, income level, employment status, bank account, credit card, mortgage, emergency fund source, and social transfer. Table 1 shows that 8051 male individuals and 10745 female individuals participated in the survey conducted in Europe and Central Asia. Mostly, individuals with secondary education participated in the survey and 47 percent of the individuals in this region are out of the labor force. While the rate of those who do not have a bank account is 52 percent, it is 83 percent for individuals without a credit card. The rate of those who do not receive mortgage loans is 12 percent and the rate of individuals who receive social transfers is 15 percent. In the Emergency Fund variable, 40 percent of individuals in Europe and Central Asia say that it will

not be possible to find an emergency fund source. This rate is followed by those who say that they can get funding from family, friends, and employers with 31 percent.

In High-income OECD countries, the rate of those with tertiary (ie high school and post) education is 28 percent. 13 percent of individuals who do not have a bank account, and 49 percent of individuals who do not have a credit card. In these countries, the rate of receiving a mortgage is 29 percent, while the rate of receiving social transfers is 27 percent. While the main source of an urgent fund need in the countries in this region is savings with 46 percent, 24 percent say that it is not possible for them to find such a fund.

Table 1. Frequency and Percentage Values Regarding the Variables Used According to the Regions

REGIONS		Europe and Central Asia (Excluding High Income) ⁱⁱ		OECD (High Income) ⁱⁱⁱ		Non-OECD (High Income) ^{iv}		Total
Variable	Variable Categories	Frequency	Percent (%)	Frequency	Percent (%)	Frequency	Percent (%)	Frequency
Gender	Male	8.051	43%	13.179	47%	5.031	55%	26.261
	Female	10.745	57%	14.970	53%	4.123	45%	29.838
	Total	18.796	100%	28.149	100%	9.154	100%	56.099
Age	15-24	2.805	15%	2.920	10%	1.192	13%	6.917
	25-34	3.470	18%	4.040	14%	2.258	25%	9.768
	35-44	3.202	17%	4.469	16%	1.988	22%	9.659
	45-54	2.873	15%	4.839	17%	1.448	16%	9.160
	55-64	2.991	16%	4.793	17%	1.051	11%	8.835
	65+	3.455	18%	7.088	25%	1.217	13%	11.760
	Total	18.796	100%	28.149	100%	9.154	100%	56.099
Education	Primary or Less	3.321	18%	3.433	12%	1.072	12%	7.826
	Secondary	11.422	61%	16.773	60%	4.780	52%	32.975
	Tertiary or more	4.053	22%	7.943	28%	3.302	36%	15.298
	Total	18.796	100%	28.149	100%	9.154	100%	56.099
Income Level	Fifth 20%	4.650	25%	6.966	25%	2.137	23%	13.753
	First 20%	2.956	16%	4.446	16%	1.517	17%	8.919
	Fourth 20%	4.064	22%	5.982	21%	2.031	22%	12.077
	Second 20%	3.457	18%	5.132	18%	1.678	18%	10.267
	Third 20%	3.669	20%	5.623	20%	1.791	20%	11.083
	Total	18.796	100%	28.149	100%	9.154	100%	56.099
Employment	Out of workforce	8.760	47%	10.231	36%	2.677	29%	21.668
	In workforce	10.036	53%	17.918	64%	6.477	71%	34.431
	Total	18.796	100%	28.149	100%	9.154	100%	56.099
Bank Account	BA-YES	9.080	48%	24.491	87%	7.030	77%	40.601
	BA-NO	9.716	52%	3.658	13%	2.124	23%	15.498
	Total	18.796	100%	28.149	100%	9.154	100%	56.099
Credit Card	CC-YES	3.107	17%	14.493	51%	2.931	32%	20.531
	CC-NO	15.689	83%	13.656	49%	6.223	68%	35.568
	Total	18.796	100%	28.149	100%	9.154	100%	56.099
Mortgage	M-YES	2.270	12%	8.189	29%	1.907	21%	12.366
	M-NO	16.526	88%	19.960	71%	7.247	79%	43.733
	Total	18.796	100%	28.149	100%	9.154	100%	56.099

Emergency Fund	Family, Friends or employer	5.833	31%	3.401	12%	1.470	16%	10.704
	Working	2.229	12%	2.632	9%	1.109	12%	5.970
	Other	139	1%	261	1%	78	1%	478
	Financial Institution	732	4%	1.759	6%	257	3%	2.748
	Not possible	7.609	40%	6.821	24%	3.507	38%	17.937
	Saving	2.085	11%	13.005	46%	2.685	29%	17.775
	Sale of assets	169	1%	270	1%	48	1%	487
	Total	18.796	100%	28.149	100%	9.154	100%	56.099
Social Transfer	ST-YES	2.760	15%	7.687	27%	1.711	19%	12.158
	ST -NO	16.036	85%	20.462	73%	7.443	81%	43.941
	Total	18.796	100%	28.149	100%	9.154	100%	56.099

Source: Compiled from Global Findex, 2017 database

In the third region, in terms of education, the rate of those who have completed secondary education is higher than the others. While 71 percent of the individuals of the countries of this region are included in the workforce, the rate of those with bank accounts is 77 percent and the rate of those with credit cards is 32 percent. The ratio of those who say that they will meet an urgent fund need by working in low-income European and Central Asian countries and high-income non-OECD countries is 12 percent.

Frequency table for the variables used in the study is shown in Table 2 for Turkey. When the distribution was examined, 475 male individuals and 453 female individuals participated in the survey. In addition, 71 percent of the respondents are individuals between the ages of 15-44. Individuals with high school or higher education constitute 13 percent of the survey. The proportion of those in the fourth and fifth 20 percent income group is 52,59. It is observed that 32 percent of individuals are not possible in terms of resources to meet their urgent fund need, and 14 percent of them resort to savings. Among the respondents, 341 individuals are employed and 255 individuals do not have any bank accounts. The percentage of those using credit cards in Turkey is 52 percent. While 38 percent of the respondents prefer to borrow from family and friends, the rate of those who prefer financial institutions is 6 percent. 11 percent of the respondents receive social transfer.

Table 2. Frequency and Percentage Table Variables used in the study are related to Turkey

Variable	Variable Categories	Frequency	Percent (%)	Cumulative Percent (%)
Gender	Male	475	51%	51%
	Female	453	49%	100%
	Total	928	100.00	
Age	15-24	162	17%	17%
	25-34	275	30%	47%
	35-44	220	24%	71%
	45-54	139	15%	86%

	55-64	85	9%	95%
	65+	47	5%	100%
	Total	928	100%	
Education	Primary or Less	203	22%	22%
	Secondary	604	65%	87%
	Tertiary or more	121	13%	100%
	Total	928	100%	
Income Level	Fifth 20%	130	14%	14%
	First 20%	137	15%	29%
	Fourth 20%	173	19%	47%
	Second 20%	197	21%	69%
	Third 20%	291	31%	100%
	Total	928	100%	
Employment	Out of workforce	587	63%	63%
	In workforce	341	37%	100%
	Total	928	100%	
Bank Account	BA-YES	673	73%	76%
	BA-NO	255	27%	100%
	Total	928	100%	
Credit Card	CC-YES	483	52%	52%
	CC-NO	445	48%	100%
	Total	928	100%	
Mortgage	M-YES	112	12%	12%
	M-NO	816	88%	100%
	Total	928	100%	
Emergency Fund	Family, Friends or employer	354	38%	38%
	Working	86	9%	47%
	Other	-	-	47%
	Financial Instution	53	6%	53%
	Not possible	293	32%	85%
	Saving	131	14%	99%
	Sale of assets	11	1%	100%
	Total	928	100%	
Social Transfer	ST-YES	103	11%	11%
	ST -NO	825	89%	100%
	Total	928	100%	

Source: Compiled from Global Findex, 2017 database

3.2.Method

Multiple Correspondence Analysis (MCA) is a method that enables to analysis of the relationship between categorically dependent variables and is an extension of Correspondence Analysis. Therefore, it can also be seen as a generalization of principal components analysis when the variables to be analyzed are categorical rather than quantitative. MCA analysis was preferred because all variables in the data set used in this study are categorical and it is a method that determines the distinction between variables and individuals in large data sets. Data analysis was done in STATA v.14. The mathematical formulation of the correlation between the rows and columns of the contingency table was calculated by Hirschfeld (1935). Fisher (1940) made this application form discriminant analysis. Guttman (1941) discussed the general situation for more than two qualitative variables.^v For the Correspondence analysis, Jean-Paul

Benzecri (1992), the approach that suggested the geometric framework of the technique in the early 1960s is an important development (Greenacre and Balsius, 2006, p. 5-6). However, it is not possible to give definite information about who and when developed the Multiple Correspondence Analysis. It is known by many names such as Optimal Scoring, Quantification Method, Scalogram Analysis (Tenenhaus and Young, 1985: 91; Abdi and Valentin, 2007, p.1). If there are two categorical variables, the method to be used is Simple Suitability Analysis. If there are three or more categorical variables, the solution will be difficult because the data will not be in the form of a two-way matrix. It is necessary to reduce the categories by dividing the data into a certain number of subsets by encoding the data according to their specific characteristics (Beh and Lombardo, 2014, p.375). In the Correspondence Analysis, the process of assigning the frequencies as percentages to the relevant lines called row profiles begins.

The average row profile is found by dividing the column totals by the grand total, and the average column profiles by dividing the row totals by the grand total. This point is often called the geometric center (centroid) and is placed at the origin of the major axes. How a found profile value will be positioned on the axis is determined by its distance from the average profile. In order for all points to be at the origin, they must be of equal profile value. Chi-square distance is used for average profiles when calculating this distance. If a_{ij} is considered as the elements of the line profile and a_j is considered as the elements of the center line profile, as seen in the formula to be calculated, the chi-square distance ($d(i, i')$) is the weighted Euclidean Distance (Clausen, 1998, p.10-12, Greenace, 2007,p. 25-32).

$$d(i, i') = \sqrt{\sum_j \frac{(a_{ij} - a_{i'j})^2}{a_j}}$$

After this step, inertia (Λ^2) is measured for variance (Variability). If d_i represents the chi-square distance of point i to the geometric center and r_i represents the weight of point i , inertia is calculated as follows:

$$\Lambda^2 = \sum_i r_i d_i^2$$

Inertia is the chi-square value found divided by the sample size. In other words, it can be represented as $\chi^2 = \Lambda^2 N$ (Greenace, 2007, p.25-32; Clausen, 1998,p.15; Greenacre and Blasius, 2006,p.12-15). The eigenvalues are calculated in the next steps. This is the process of breaking down the total inertia with the Singular Value Decomposition algorithm. The

eigenvalues obtained express the relative importance of the dimensions or how much of the total inertia they can explain. If f_{ik}^2 is the square of the coordinate of the point i in dimension k and r_i ; the weight of point i ; The eigenvalue calculation for dimension k would be:

$$\lambda_k^2 = \sum_i r_i f_{ik}^2$$

In the Multiple Correspondence Analysis, an indicator matrix is created in which raw data are coded as individuals in the row and categorical variables as 1-0 in the columns. If the data matrix consists of categorical variables as many as Q , if we call the indicator matrix Z ;

$$Z = [Z_1 \quad Z_2 \quad Z_3 \quad \dots \quad Z_Q]$$

The Z_Q term is the indicator matrix of the Q th category. In the Z indicator matrix, the sum of the rows is equal to $1/n$ within a variable's own category and the number of variables within all categories. The Burt matrix is obtained by multiplying this indicator from the left with the matrix cycle. If the Burt Matrix (R) is shown as a block for Q variables;

$$R = Z'Z = \begin{bmatrix} Z_1'Z & Z_1'Z_2 & Z_1'Z_2 & \dots & Z_1'Z_2 \\ Z_2'Z & Z_2'Z_2 & Z_2'Z_2 & \dots & Z_2'Z_2 \\ Z_3'Z & Z_3'Z_2 & Z_3'Z_2 & \dots & Z_3'Z_2 \\ \vdots & \vdots & \vdots & \dots & \vdots \\ Z_Q'Z & Z_Q'Z_2 & Z_Q'Z_2 & \dots & Z_Q'Z_2 \end{bmatrix}$$

When the Simple Correspondence Analysis algorithm is applied to the Burt matrix, Multiple Correspondence Analysis is obtained and the procedure is the same.^{vi} MCA can be explained as the whole analysis of all binary cross tabulation (Gifi 1990; Abdi and Valentin, 2007, p.5).

To summarize, the purpose of this method is to show the co-occurrence of the categories in space, with rows and columns as geometric elements in a large multidimensional dataset. If there is a close distance between two categories, while there is a close relationship between them, if any category moves away from the origin, it means that the category moves away from the average profile. For example, a group of individuals with a profile similar to the answers given in a questionnaire consisting of categorical responses and their relationship with the variables are similar. When results are presented graphically, variables with similar profiles are grouped together. Negatively or positively related categories are located on opposite sides of the origin on the graph. The distance between the category points and the origin measures the quality of the variable category (Abdi & Valentin, 2007; Kassambara, 2017). The distances between points in a multidimensional space are measured with chi-square in this method. First of all, the total chi-square values of the table are calculated by using the chi-square distances.

Then, the calculated chi-square value is divided by the total number of observations to find the general change in the contingency table, that is, the inertia value. The farther the total inertia value is from zero, the more the row profiles will be decentralized. A large inertia means that the association between rows and columns is high, while an inertia value close to zero means that there is no association (Greenacre, 2007; Clausen, 1998). If the percentage described by the first dimension is sufficient, there will be convergence when the row points are against the columns or when the column points show row-like profiles. For example; If the total inertia is 84%, it means that 84% of the total change can be explained by the two dimensions and the remaining 16% can be explained by other dimensions. It is considered sufficient if at least 70% of the variation (inertia) is explained by two dimensions (Higgs, 1991).

4. Findings

Interpretation in MCA is usually based on the proximity of points on a lower dimensional graph reduced to two or three dimensions. Accordingly, the findings of the study will first be handled as Europe, OECD member countries, and non-OECD high-income countries, according to the regional decomposition in the data. Then the findings will be presented in Turkey. The graph of the MCA of the Europea and Central Asia, OECD member countries, and non-OECD high-income countries as a whole is shown in Figure 2.

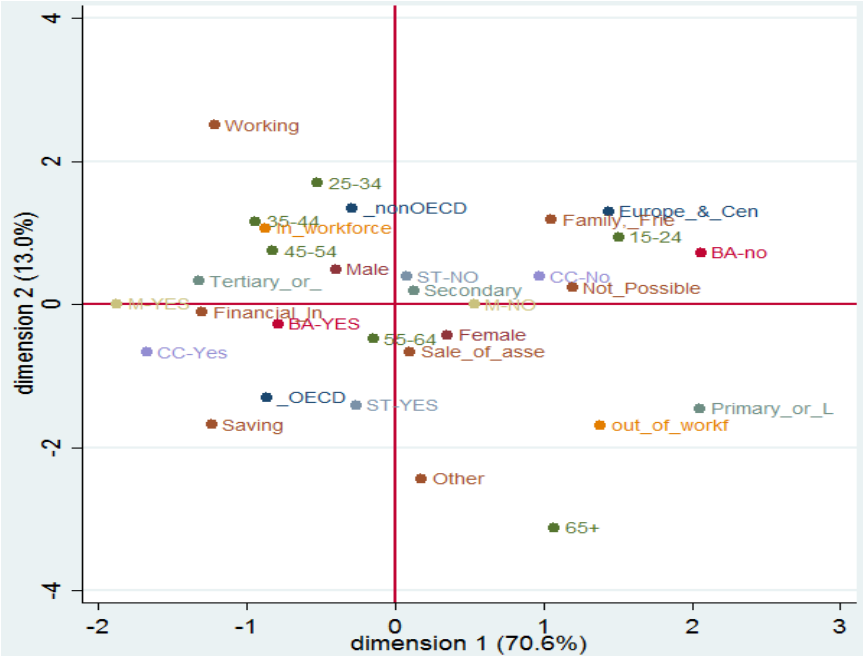


Figure 2. MCA of the European and Central Asia, OECD Member Countries and Non-OECD High Income Countries

The first and second inertia values were calculated as 0.032 and 0.006, respectively. Accordingly, the first dimension explains 70.6 percent of the total inertia, while the second dimension explains 13 percent. The total inertia value of 83.6 indicates that the two dimensions are sufficient to explain the change. the remaining 16.4 percent can be explained by other dimensions. In the first dimension, the highest positive values are those who apply to family, friends and employers for their urgent needs in the European and Central Asia. In the second dimension, that is, by contrast, OECD countries with the highest negative values are individuals who meet their immediate money needs with their savings. In the second dimension, the highest positive values are those who meet an urgent financial need by working, while in the second dimension, nothing can be said about meeting the urgent need for funds with the highest negative value. In high-income non-OECD countries, it can be argued that 25-54-year-old men with high school education and above are closer to working as a primary source to meet an urgent need for funding. In Europe, it is observed that individuals aged 15-24 according to the age group do not have accounts and credit cards, in case of urgent need they either cannot meet their needs or apply to family, friends, and employers. It can be said that individuals in OECD member countries see their savings as their main source of funding in case of an urgent need. Also a scatter chart that addresses all individuals whose data is used in the study is presented in Appendix-1.

According to the results of MCA made in Europe (Figure 3), the first and second eigen values were found as 0.029 and 0.001. Accordingly, while the first dimension explains 80.17 percent of the total inertia, the second dimension explains 4.19 percent. Total inertia meets sufficiency with 84.36 percent. The remaining 15.64 percent can be explained by other dimensions. When comparing individuals only in the European and Central Asian countries, the highest positive value in the first dimension is those over 65 years old, and the highest negative value in the first dimension is those who try to meet their urgent needs by working. In the second dimension, the highest positive value is those who use their savings for their immediate needs, and the highest negative value is those who cannot meet their immediate needs in any way. As seen in Figure 3, it can be said that working men in the 25-34 and 45-54 age group in Europe with an education up to high school level do not receive mortgage and social transfers and do not have credit cards. In addition, it is seen that the primary source they will apply for in urgent funding needs is family, friends, and employers. It can be said that individuals in low-income Tajikistan, Kyrgyzstan, Azerbaijan, and Turkmenistan meet their urgent needs through asset sale. In the first dimension, the highest positive value is the individuals living in Tajikistan and Kyrgyzstan who meet their urgent needs with asset sales.

On the contrary, the highest negative values in the first dimension are individuals applying to Financial Institutions and living in Turkey (Appendix-2).

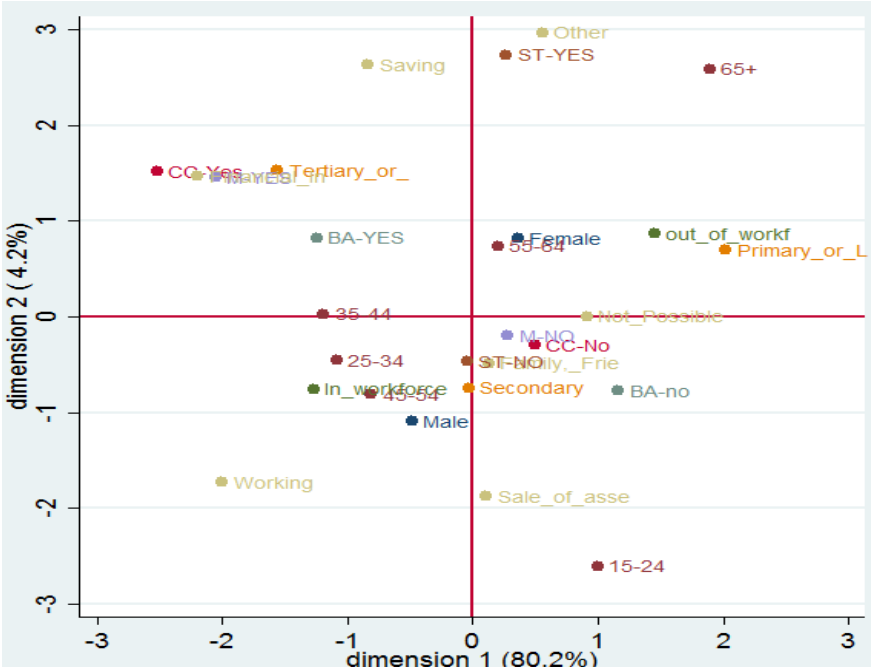


Figure 3. MCA of European and Central Asian Countries

If we evaluate the financial inclusion in these countries only through bank accounts, Kosovo, Bosnia Herzegovina, Armenia, and Albania are in the same group and it is seen that this group cannot find funds if they have an urgent need. In Croatia, it is observed that individuals with better education than others have bank accounts, receive housing loans, and apply to financial institutions for their needs more. It can be said that countries such as the Russian Federation and Belarus tend to meet their urgent funding needs through their savings (Appendix-2).

In Figure 4, it is not possible for individuals without an account and credit card to find money from any source in high-income OECD countries. In the analysis made regarding this, while the first inertia was 0.025, the second inertia value was found to be 0.004, while the first dimension explains 69.40% of the total inertia, while the second dimension explains 11.12%. Its total inertia (variance) value is 80.52 percent and it has explanatory power. It is seen that men aged 55-64, who have an account and credit card, and who are above high school, receive mortgages and apply to financial institutions when they need it. Among the High Income OECD countries, Greece is generally a country where those without bank accounts are concentrated in this region. Poland and Slovakia apply to family, friends, or employers for urgent funding needs, while Czech, Latvia, Estonia, and Italy are places where immediate funding is not

possible and people without credit cards are concentrated. Countries such as Denmark, Belgium, New Zealand, Sweden, and Canada meet their urgent funding needs through savings. Spain and Israel are countries that focus on meeting their funding needs by working and Japan by selling assets. In the first dimension, the highest positive value is Norway, while the highest negative value is Chile. In addition, the highest positive value in the second dimension is the option to work in meeting an urgent need (Appendix-3).

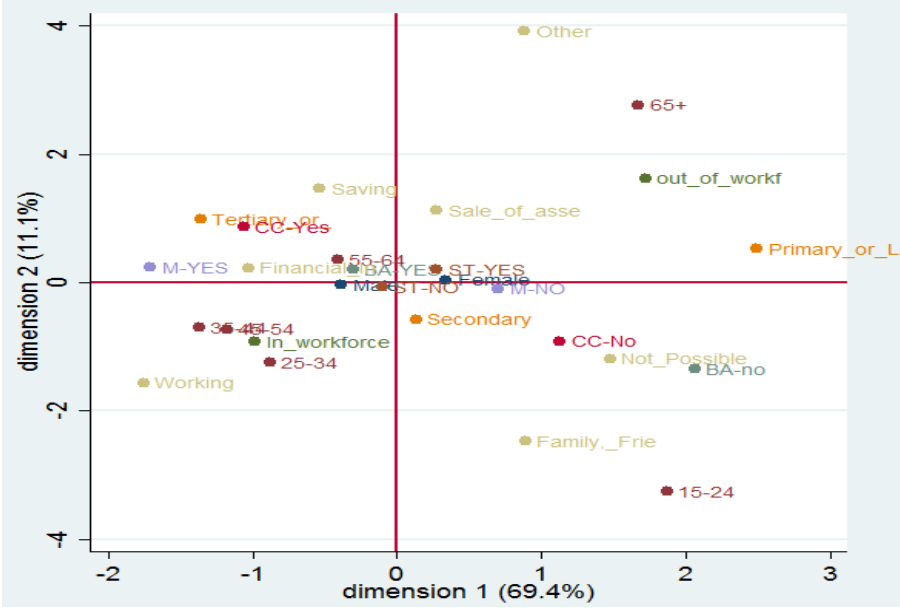


Figure 4. MCA of High Income OECD Countries

In Figure 5, graphical results of MCA for non-OECD high income countries are shown. Considering the analysis values, the first inertia was calculated as 0.038 and the second inertia was 0.002 for this country group, and the first dimension constitutes 77.29 percent of the total inertia, while the second dimension constitutes 5.52 percent. The total inertia value is 82.81 percent, a value greater than the theoretically recommended value of 70%. This is a sufficient ratio for analysis. While the highest positive rate in the first dimension is people over the age of 65, the highest negative rate in the first dimension is to apply to financial institutions in their urgent needs. In the second dimension, the highest positive value is to meet their urgent needs through savings, while the highest negative value is for those who do not have a bank account. Accordingly, it is not possible for individuals who have received education up to secondary education level and who do not have a credit card to meet these needs in an urgent need for money or they are provided by asset sales. In the distribution of high-income countries outside the OECD, it can be seen that Malta and Singapore are intense in saving and Bahrain in applying to financial institutions to meet the urgent need for funds. Lithuania, where women in Cyprus

apply for other options for their funding needs, is a country that does not have a credit card and tends to sell assets (Appendix-4).

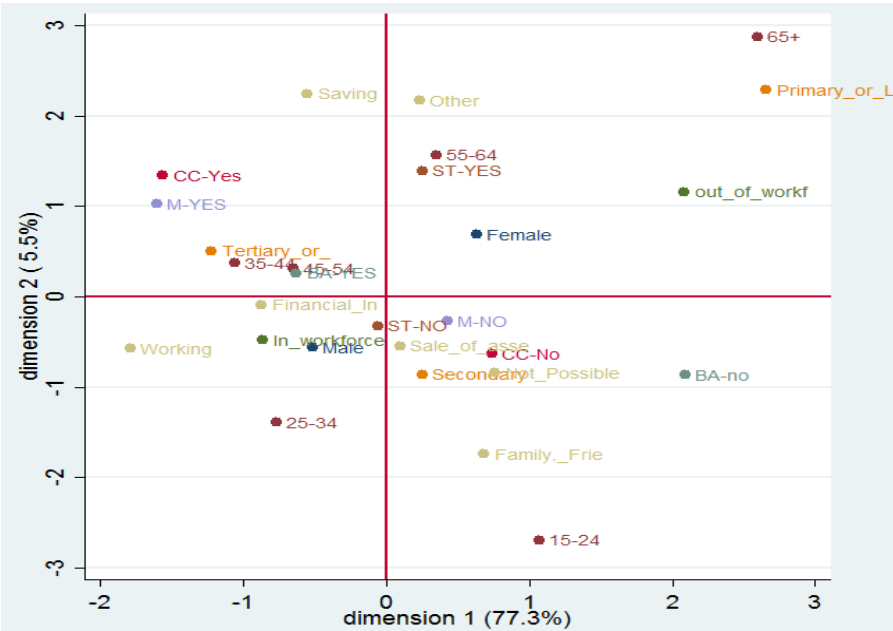


Figure 5. MCA of Non-OECD High Income Countries

Regionally, which it seems to be in the same group with countries such as general terms the analysis for Turkey in the second dimension describes the 6 percent while explaining the first dimension of 72.4 percent in the same group with countries such as Croatia and Kazakhstan. It is observed that individuals out of the labor force are individuals without credit cards and bank accounts. This group is distinctive in that they are generally individuals in the first, second, and third percentile income bracket. Individuals who have completed secondary education meet their urgent funding needs through asset sales. It is seen that male individuals between the ages of 25-44 in the workforce have credit cards and bank accounts. In addition, they use the savings, employment, or financial institutions in case of an urgent need for funds. The determinant here is the individuals who are in the fourth and fifth 20 percent income bracket. It is observed that individuals who consider financial institutions as an emergency fund source have a high education level (Appendix-5).

As seen in Figure 6, the first dimension explains 60.6 percent of the total inertia, while the second dimension explains 9.3 percent. These two dimensions explain about 70 percent of the change. The remaining 30% is explained by other dimensions. The highest positive value of the first dimension is individuals over 65 years of age. The highest negative value of the first dimension is those who are male and meet their immediate needs with their savings. The highest

positive value of the second dimension is 35-44 years old individuals, and the highest negative value is those who do not have a bank account. It has been observed that among the individuals with the lowest income distribution of 20 percent, those who are elderly and have lower education do not have credit cards and bank accounts. It is noteworthy that especially young women with lowest income will not be able to meet their urgent funding needs and that men between the ages of 25-34 in the workforce prefer saving for their urgent need.

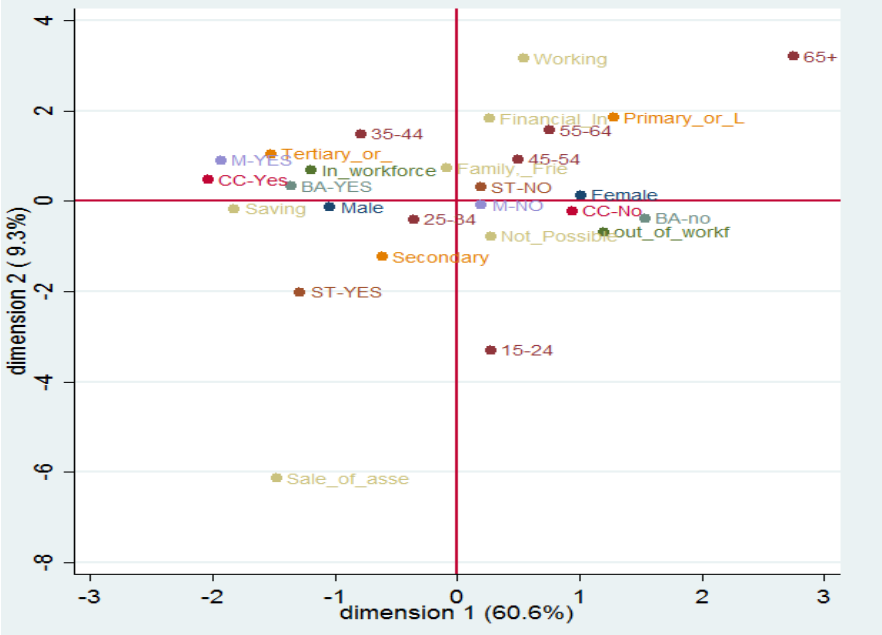


Figure 6. MCA analysis of 20% of the lowest income quintile in Turkey

Multiple Correspondence Analysis results relating to the individuals in the highest 20 percent of income for Turkey are shown in Figure 7. According to this graph, the first dimension explains 63.5 percent of inertia, while the second dimension explains 7.9 percent of total inertia. Total variability is explained by the first and second dimensions at a rate of 71.04 percent.

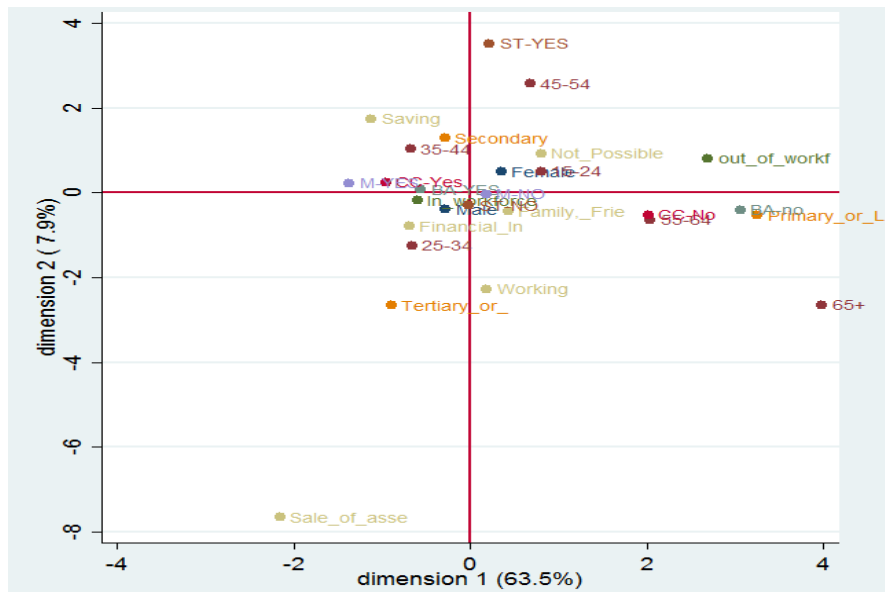


Figure 7. MCA analysis of 20% of the highest income quintile in Turkey

The highest positive value of the first dimension is those who are out of the labor force, and the highest negative value of the first dimension is in the workforce, men and applicants to financial institutions. Among individuals, it is observed that 15-24-year-old women cannot meet any urgent funding needs. It is seen that individuals with more education time can meet their funding needs through savings.

5. Conclusion And Evaluation

With the rapid transformation of the financial system especially after the 2008 crisis, the concept of financial inclusion has become a highly debated issue. It is desirable that financial inclusion covers a significant portion of societies. However, in the complexity of the financial system, this concept often takes shape according to whether individuals have a bank account or not. As a matter of fact, according to the calculations of the World Bank, while 51 percent of the world population had an account in a bank in 2011, this rate increased by 18 percent in 2017. Still, 31 percent of the world population does not have a bank account. In this respect, it is important to examine the factors that affect the accessibility and availability of financial services to a wide range of society. Analyzing the factors and differences affecting financial access between countries is noteworthy in terms of determining the financial inclusion. In this study, the factors affecting the financial inclusion of high-income OECD countries, non-OECD high-income countries, and non-high-income European and Central Asian countries as a whole and separately are examined.

Variables such as age, gender, bank account ownership, credit card ownership, income status, employment status, ability to meet urgent funding needs were used. One of the findings of the study is that individuals in high-income OECD countries use their savings to a greater extent to meet an urgent need for funding. In high-income non-OECD countries, it seems that the majority of well-educated men prefer to work as a primary source to meet an urgent need for funding. The low-income young population in Europe and the Middle East, on the other hand, apply primarily to family, friends, or employers for their urgent need for funding. Again, in this region, it is observed that men who are employed with less than high school education do not receive mortgage loans and do not have a credit card. One of the interesting results of the study is that individuals without accounts and credit cards are not able to find money from any source in an emergency in high-income OECD countries. Turkey is seen as the financial inclusion the concept of public policy strategies variable is added to the analysis of the income bracket also are discussed. Individuals who do not have a credit card and bank account are generally those who are in the first three 20 percent income bracket and are out of the labor force. Among individuals of fifth 20% income quintile, it is observed that 15-24-year-old women cannot meet any urgent funding needs. Individuals with longer years of education meet their urgent funding needs through savings. The financial sector, which is well-formed and has good process monitoring, has important benefits for people in matters such as savings, credit, payment, and risk management. Increased financial inclusion has a very delicate balance in income, education, and gender issues. As seen in the comparison between developed and underdeveloped countries in terms of income, employment status, gender, age, income level, and especially education become evident in meeting the urgent need for funds and being a bank account. These results, Claessens and Perotti, 2007; Demircuc-Kunt et al. 2017; Kling et al. 2020; supports its findings. In addition, Aslan et al., 2017, found a similar result to the conclusion that low-income countries clustered in low financial participation scores, while high-income countries were in the opposite situation.

Whether countries with high or low income, women's financial inclusion is very low. Also, of course, the limited database used in this study could not be examined in terms of behavioral finance, as it could not address socio-cultural, religious, and traditional differences between countries. However, in general, educated individuals in high-income non-OECD countries prefer to work for their urgent funding needs, which can be examined in another study. It can be concluded that financial inclusion is directly related to income and education since the countries that prefer financial institutions in terms of meeting their urgent funding need are mostly high-income OECD countries and individuals with high income and education in the

society among low-income countries. Therefore, although the concept of financial inclusion preserves whether the country is high-income or low-income, it can be said that bottom-poor and socially excluded individuals do not have bank accounts and are unable to meet their immediate funding needs or receive from their family, friend, or employer.

References

- Abdi, H., & Valentin, D. (2007). Multiple correspondence analysis. *Encyclopedia of Measurement and Statistics*, 2, 651–657
- Amidžic, G, Massara, M. A., & Mialou, A. (2014). Assessing countries' financial inclusion standing-A new composite index (No. 14-36). International Monetary Fund.
- Aslan, G., Deléchat, C., Newiak, M. M., & Yang, M. F. (2017). Inequality in financial inclusion and income inequality. Washington: International Monetary Fund.
- Atkinson, A., & Messy, F. A. (2013). Promoting financial inclusion through financial education: OECD/INFE evidence, policies and practice.
- Bateman, M., & Chang, H. J. (2012). Microfinance and the illusion of development: From hubris to nemesis in thirty years. *World Economic Review*, (1).
- Beck, T., Demirguc-Kunt, A., & Martinez Peria, M. S. (2006). Banking services for everyone? Barriers to bank access and use around the world. The World Bank.
- Beck, T., Demirguc-Kunt, A., & Honohan, P. (2008). Access to financial services: Measurement, impact and policies. *The World Bank Research Observer*. Doi: 10.1093/wbro/lkn008· Source: RePEc, 1-42.
- Beh, E. J., & Lombardo, R. (2014). Correspondence analysis: theory, practice and new strategies. John Wiley & Sons.
- Benzécri, J. P. (1992). Correspondence analysis handbook. CRC Press LLC.
- Cano, C., Esguerra, M., García, N., Rueda, L., & Velasco, A. (2013). Acceso a Servicios financieros en Colombia. Borradores de Economía No. 776 2013. Banco de la República.
- Clausen, S. E. (1998). Applied correspondence analysis: An introduction (Vol. 121). Sage.
- Claessens, S. (2006). Access to Financial Services: A Review of the Issues and Public Policy Objectives. *The World Bank Research Observer*, 21(2), 207-240.
- Claessens, S., & Perotti, E. (2007). Finance and inequality: Channels and evidence. *Journal of comparative Economics*, 35(4), 748-773.
- Dabla-Norris, M. E., Ji, Y., Townsend, R., & Unsal, M. F. (2015). *Identifying constraints to financial inclusion and their impact on GDP and inequality: A structural framework for policy*. International Monetary Fund.
- Das, S., Avelar, R., Dixon, K., & Sun, X. (2018). Investigation on the wrong way driving crash patterns using multiple correspondence analysis. *Accident Analysis & Prevention*, 111, 43-55.
- Davis, E. P. (2003). Comparing bear markets-1973 and 2000. *National Institute Economic Review*, 183(1), 78-89. Available at <https://www.ephilipdavis.com/davis-final.pdf>
- De Haan, J., & Sturm, J. E. (2017). Finance and income inequality: A review and new evidence. *European Journal of Political Economy*, 50, 171-195.

- Demirguc-Kunt, A., & Klapper, L. (2012). Measuring financial inclusion: The global finindex database. The World Bank.
- Demirguc-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., Ansar, S., & Hess, J. (2018). The Global Finindex Database 2017: Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution. The World Bank.
- Dungey, M., Tchatoka, F. D., & Yanotti, M. B. (2018). Using multiple correspondence analysis for finance: A tool for assessing financial inclusion. *International Review of Financial Analysis*, 59, 212-222.
- Fisher, R. A. (1940). The precision of discriminant functions. *Annals of Eugenics*, 10, 422-429.
- Fomum, T. A., & Jesse, A. M. (2017). Exploring the relationship between financial inclusion and assets accumulation in South Africa. *International Journal of Social Economics*.
- Epstein, G. (2001). Financialization, rentier interests, and central bank policy. manuscript, Department of Economics, University of Massachusetts, Amherst, MA, December.
- Gálvez-Sánchez, F. J., Lara-Rubio, J., Verdú-Jóver, A. J., & Meseguer-Sánchez, V. (2021). Research Advances on Financial Inclusion: A Bibliometric Analysis. *Sustainability*, 13(6), 3156.
- Greenacre, M., & Blasius, J. (Eds.). (2006). Multiple correspondence analysis and related methods. CRC press.
- Greenacre, M. (2007). *Correspondence Analysis in Practice*, Chapman & Hall. CRC, Baton Rouge, Florida.
- Greenwood, J., & Jovanovic, B. (1990). Financial development, growth, and the distribution of income. *Journal of political Economy*, 98(5, Part 1), 1076-1107.
- Gifi, A. (1990). *Nonlinear multivariate analysis*. John Wiley & Sons
- Global Finindex. (2017). <https://globalfinindex.worldbank.org/> Accessed 20 November 2020.
- Guttman, L. (1941). The quantification of a class of attributes: A theory and method of scale construction. In P. Horst (with collaboration of P. Wallin & L. Guttman) (Ed.), *The prediction of personal adjustment* (pp. 319-348). New York: Social Science Research Council.
- Han, R., & Melecky, M. (2013). Financial inclusion for stability: Access to bank deposits and the deposit growth during the global financial crisis. Policy Research Working Paper, 6577. Washington: World Bank
- Higgs, N. T. (1991). Practical and innovative uses of correspondence analysis. *Journal of the Royal Statistical Society: Series D (The Statistician)*, 40(2), 183-194.
- Hirschfeld, H. O. (1935). A connection between correlation and contingency. In *Proceedings of the Cambridge Philosophical Society* (Vol. 31, No. 4, pp. 520-524).
- Kassambara, A. (2017) *Practical Guide To Principal Component Methods in R: PCA, M(CA), FAMD, MFA, HCPC, factoextra*; Multivariate Analysis, CreateSpace Independent Publishing Platform.
- Kempson, E., & Whyley, C. (1999). Kept Out or Opted Out? Understanding and Combating Financial Exclusion. Bristol: The Policy Press. [Online] Available at: <http://www.bristol.ac.uk/media-library/sites/geography/migrated/documents/pfrc9902.pdf>. Accessed 20 August 2020.
- Kling, G., Pesqué-Cela, V., Tian, L., & Luo, D. (2020). A theory of financial inclusion and income inequality. *The European Journal of Finance*, 1-21.
- Koomson, I., Villano, R. A., & Hadley, D. (2020). Effect of financial inclusion on poverty and vulnerability to poverty: Evidence using a multidimensional measure of financial inclusion. *Social Indicators Research*, 1-27.
- Kvangraven, I. H., & dos Santos, P. L. (2018). Financial Inclusion and Its Discontents. Private Debt Project. Viewed, 15.
- Le Roux, B., & Rouanet, H. (2010). *Multiple correspondence analysis* (Vol. 163). Sage.

Levine, R. (1997). Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda. *Journal of Economic Literature*, 35(2), 688-726. Retrieved November 9, 2020, from <http://www.jstor.org/stable/2729790>

Leyshon, A., & Thrift, N. (1993). The restructuring of the UK financial services industry in the 1990s: a reversal of fortune?. *Journal of Rural Studies*, 9(3), 223-241.

Leyshon, A., & Thrift, N. (1995). Geographies of financial exclusion: financial abandonment in Britain and the United States. *Transactions of the Institute of British Geographers*, 312-341.

Mehrotra, A. N., & Yetman, J. (2015). Financial inclusion-issues for central banks. *BIS Quarterly Review* March.

Orhangazi, Ö. (2008). *Financialization and the US Economy*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.

Ozili, P. K. (2020). Financial inclusion research around the world: A review. In *Forum for social economics* (pp. 1-23). Routledge.

Palley, T. I. (2013). Financialization: what it is and why it matters. In *Financialization* (pp. 17-40). Palgrave Macmillan, London.

Pearce, D. (2011). Financial inclusion in the Middle East and North Africa: Analysis and roadmap recommendations. The World Bank.

Pearce, D., & Ortega, C. R. (2012). Financial inclusion strategies: reference framework (No. 78761, pp. 1-60). The World Bank.

Pena, X., Hoyo, C., & Tuesta, D. (2014). Determinants of financial inclusion in Mexico based on the 2012 National Financial Inclusion Survey (ENIF). *Documento de Trabajo*, (14/14).

Robinson, J. (1965). *Essays in the theory of economic growth*. Springer.

Sahay, R., Cihak, M., & N'Diaye, P. (2015a). Financial Inclusion: Can It Meet Multiple Macroeconomic Goals? *International Monetary Fund*.

Sahay, R., Čihák, M., N'Diaye, P., & Barajas, A. (2015b). Rethinking financial deepening: Stability and growth in emerging markets. *Revista de Economía Institucional*, 17(33), 73-107.

Sarma, M. (2008). Index of financial inclusion (No. 215). *ICRIER Working Papers*, Indian Council for Research on International Economic Relations

Sarma, M. (2012). Index of Financial Inclusion—A measure of financial sector inclusiveness. Centre for International Trade and Development, School of International Studies Working Paper Jawaharlal Nehru University. Delhi, India.

Sethi, D., & Acharya, D. (2018). Financial inclusion and economic growth linkage: Some cross country evidence. *Journal of Financial Economic Policy*.

Sharma, D. (2016). Nexus between financial inclusion and economic growth. *Journal of financial economic policy*.

Soederberg, S. (2013). Universalising financial inclusion and the securitisation of development. *Third World Quarterly*, 34(4), 593-612.

Stiglitz, J. E. (2001). Principles of financial regulation: a dynamic portfolio approach. *The World Bank Research Observer*, 16(1), 1-18.

Taylor, M. (2012). The Antinomies of 'Financial Inclusion': Debt, Distress and the Workings of Indian Microfinance. *Journal of Agrarian Change*, 12(4), 601-610.

TEB, 2013, Available at https://www.teb.com.tr/upload/PDF/aile%20akademisi%20erisim%20endeksi%20raporu/foe_endeks_rapor_2013.pdf

TEB, 2018, Available at https://www.teb.com.tr/upload/PDF/TEB-FOE-Rapor-2018_website.pdf

Tenenhaus, M., & Young, F. W. (1985). An analysis and synthesis of multiple correspondence analysis, optimal scaling, dual scaling, homogeneity analysis and other methods for quantifying categorical multivariate data. *Psychometrika*, 50(1), 91-119.

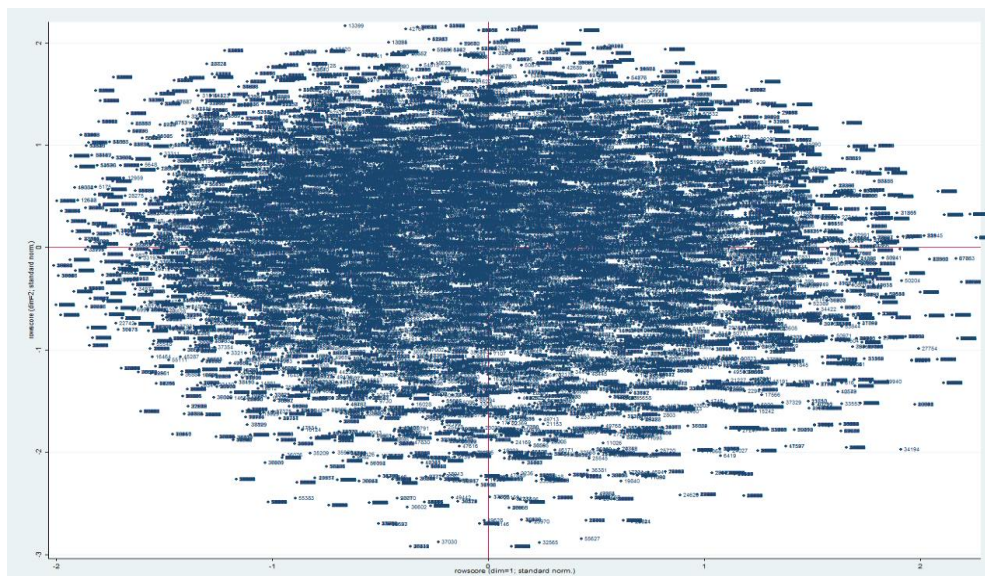
Tepav. (2009). 2007-08 Küresel Finans Krizi ve Türkiye: Etkiler ve Öneriler, Politika Notu.

United Nations. (2017). World Economic and Social Survey 2013: Reflecting on Seventy Years of Development Policy Analysis. United Nations New York, NY

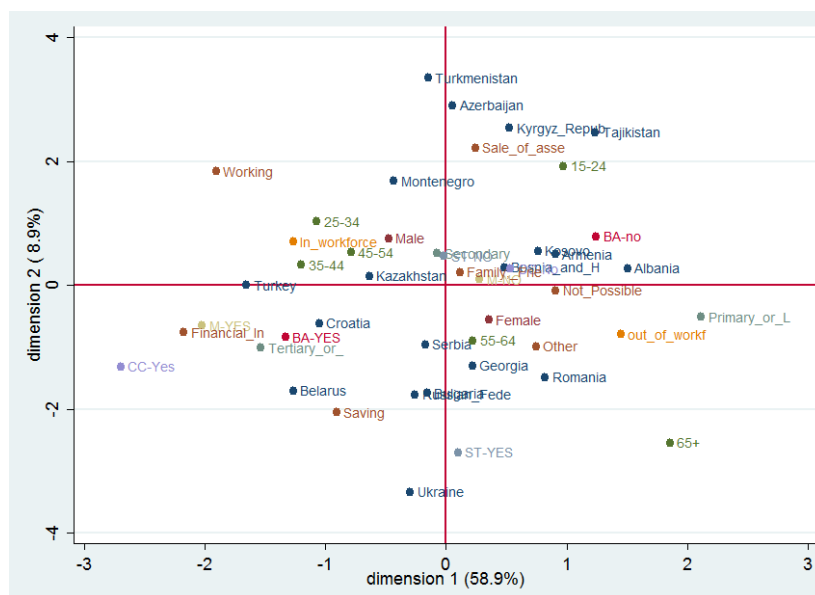
Wray, L. R. (2016). Minsky crisis. In *Banking Crises* (pp. 230-240). Palgrave Macmillan, London.

Yeldan, E. (2009). Kapitalizmin Yeniden Finansallaşması ve 2007/2008 Krizi: Türkiye Krizin Neresinde?. *Çalışma ve Toplum*, 1, 11-28.

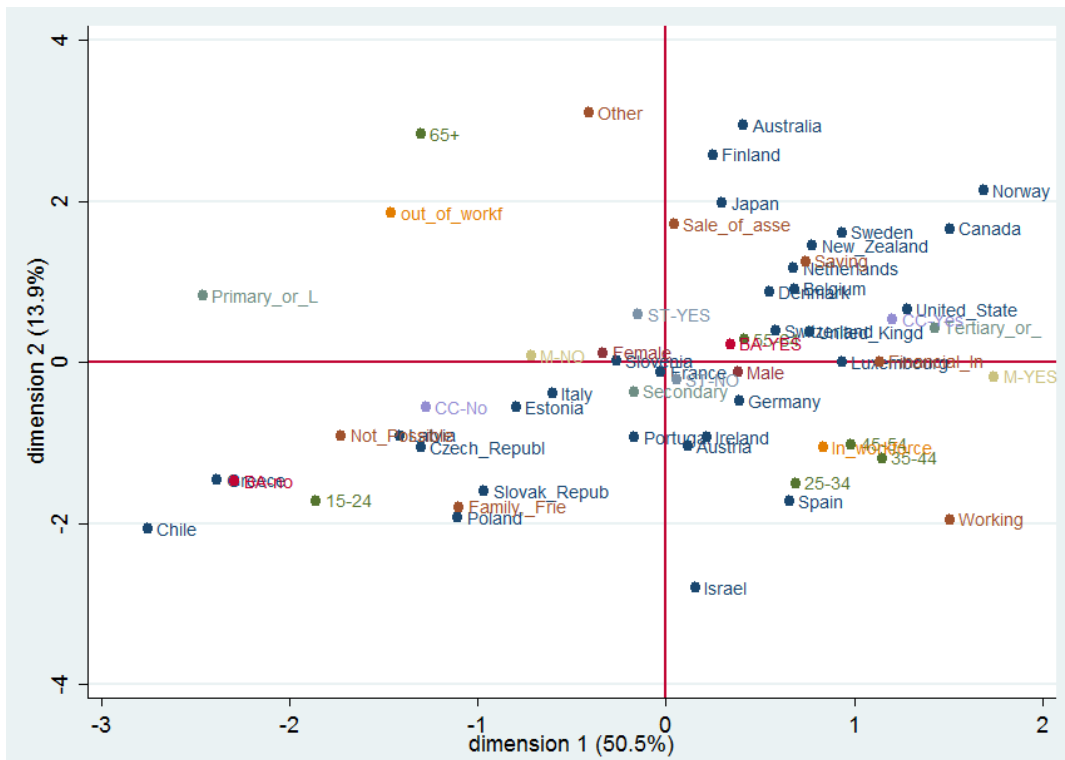
Yıldız, H., & Çağlayan, T. (2016). Finansal Dışlama ve Sosyal Dışlama Olgusu: Çoklu Uyum Analizi (MCA) Modeli İle Analiz. *Social & Economic Dynamics of Development: Case Studies*, 27.



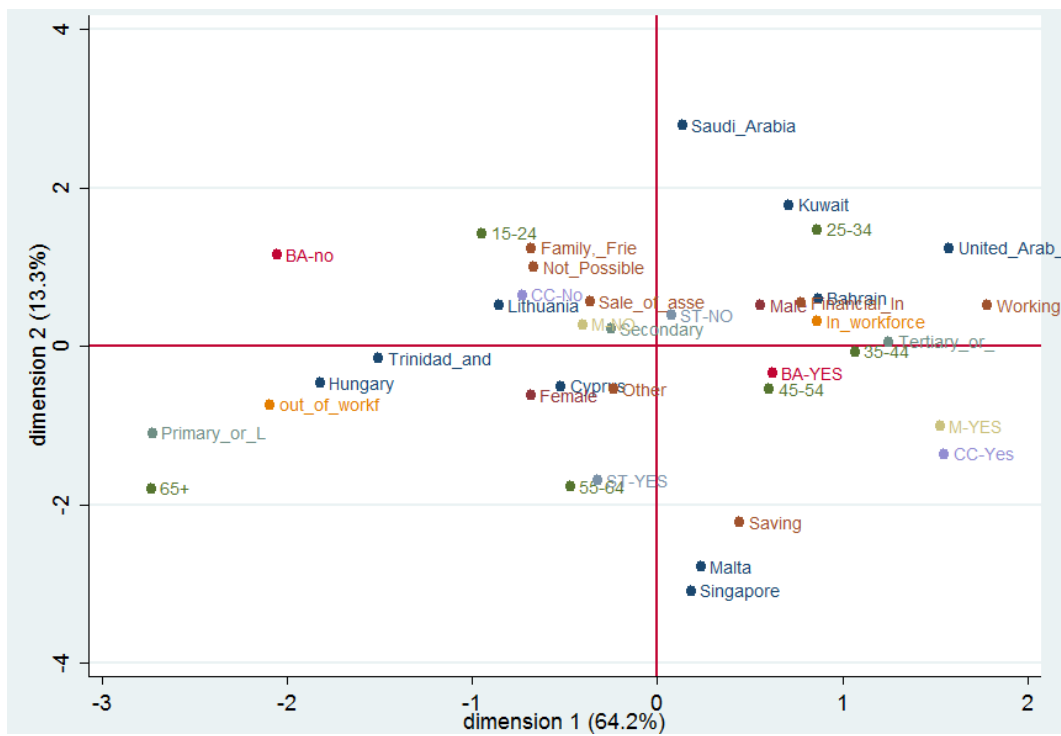
Appendix-1



Appendix-2



Appendix-3



Appendix-4



Appendix-5

ⁱ In Turkey, on the other hand, it is seen that the first reason arises from the existence of someone else in the household who has an account, rather than financial inadequacies.

ⁱⁱ Non-high income countries in Europe and Central Asia region consist of Turkey, Turkmenistan, Ukraine, Albania, Croatia, Georgia, Kazakhstan, Kosovo, Montenegro, Romania, Serbia, Azerbaijan, Belarus, Bosnia and Herzegovina, Kyrgyz Republic, Armenia, Bulgaria, Russian Federation, Tajikistan.

ⁱⁱⁱ High-income OECD countries consist of Australia, Austria, Belgium, Czech Republic, Denmark, Estonia, Germany, Greece, Italy, Luxembourg, Netherlands, New Zealand, Norway, Poland, Portugal Slovak Republic, Slovenia, Spain, Sweden, Switzerland United Kingdom, United States, Finland, France, Ireland, Israel, Canada, Chile, , Japan, Latvia,

^{iv} , Non-OECD high-income countries, can be listed as Bahrain, Cyprus, Lithuania, Malta, Singapore, Trinidad and Tobago, the United Arab Emirates, Hungary, Kuwait, Saudi Arabia,

^v For detailed chronological information on this subject, see Le Roux and Rouanet (2010), Beh and Lombardo (2014) and Clausen (1998).

^{vi} In order to see the algorithms in detail, see Gifi (1990).

Toksik Liderlik Örgütsel Esneklik ve İş Biçimlendirmeyi Etkiler Mi? : Hizmet Sektörü Çalışanları Üzerinde Bir Araştırma

Pınar FAYGANOĞLU*

Rukiye CAN YALÇIN**

Memduh BEGENİRBAŞ***

Geliş Tarihi (Received): 01.09.2021 – Kabul Tarihi (Accepted): 08.02.2022

Öz

Bu çalışmanın amacı, karanlık liderlik özelliklerinden biri olarak tanımlanan toksik liderliğin, örgütsel kültür boyutlarından olan esneklik ve iş biçimlendirme davranışı üzerinde etkisinin olup olmadığını araştırılmasıdır. Çalışma, hizmet sektöründe çalışanların toksik liderlik algılarının onların örgütsel esneklik algıları ile iş biçimlendirme davranışlarına etkilerini incelemektedir. Yerli ve yabancı yazında söz konusu üç değişkenin tek bir model üzerinde ele alındığı bir çalışmaya ulaşılamamış olup, çalışmanın bu anlamda yazına değerli katkılar sunacağı değerlendirilmektedir. Araştırmanın örneklemini, Ankara ilinde değişik sektörlerde (eğitim, finans, sağlık, güvenlik, vb.) faaliyet gösteren 396 hizmet çalışanı oluşturmaktadır. Çalışma kapsamında yapılan korelasyon ve hiyerarşik regresyon analizleri neticesinde toksik liderliğin, örgütsel esnekliği, iş biçimlendirme davranışını ve iş biçimlendirmenin alt boyutları olan görev, bilişsel ve ilişkisel biçimlendirmeyi negatif ve anlamlı olarak yordadığı tespit edilmiştir. Benzer şekilde çalışmada yapılan hiyerarşik regresyon neticesinde, örgütsel esneklik ve iş biçimlendirmenin ele alınan demografik değişkenler tarafından da anlamlı olarak yordandığı saptanmıştır. Bu çerçevede, çalışma kapsamında geliştirilen hipotezler kabul edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Toksik Liderlik, Örgütsel Esneklik, İş Biçimlendirme

JEL Sınıflaması: M12, M14, M51

Does Toxic Leadership Affect Organizational Looseness And Job Crafting: A Research On Service Sector Workers

Abstract

The main purpose of this research is to search the effect of toxic leadership, known as one of the dark leadership characteristics, on organizational looseness which is the dimension of organizational culture and job crafting. The study examines the effects of toxic leadership perceptions of service sector employees on their perceptions of organizational looseness and job crafting behaviors. A study in which three variables were handled on a single model could not be found in literature, and it is considered that the study will make valuable contributions to the literature in this sense. The sample of the research, consists of 396 service workers operating in different sectors (education, finance, health, security, etc.) in Ankara Province. As measurement tools, the toxic leadership scale which is developed by Schmid (1996) and adapted to Turkish by Fındıklı et al. (2019); organizational flexibility scale developed by Gelfand et al. (2006) and adopted to Turkish by Özeren (2011) and job crafting scale, which is developed by Slem and Vella-Brodrick (2013) and adapted to Turkish by Kerse (2017) was used. As a result of the analyzes conducted within the scope of the study, it was determined that toxic leadership negatively and significantly predicted organizational looseness and job crafting and also task, cognitive and relational crafting, which are sub-dimensions of job crafting. Similarly, as a result of the hierarchical regression conducted within the scope of the study, it was determined that organizational looseness and job crafting were significantly predicted by the demographic variables discussed. Also, the hypotheses which developed within the scope of the study were accepted.

Keywords: Toxic Leadership, Organizational Looseness, Job Crafting

JEL Classification: M12, M14, M51

* Dr. Öğr. Üyesi, Milli Savunma Üniversitesi, Kara Harp Okulu, İşletme ve Yönetim Bilimleri Bölümü, pfayganoglu@kho.msu.edu.tr

**Dr. Öğr. Üyesi, Milli Savunma Üniversitesi, Kara Harp Okulu, Savunma Araştırmaları Bölümü, rcyalcin@kho.msu.edu.tr

***Doç. Dr., Milli Savunma Üniversitesi, Kara Harp Okulu, Savunma Araştırmaları Bölümü, mbegenirbas@kho.msu.edu.tr

Giriş

Örgütleri etkileyen çevrenin genişlemesi başarıya giden yolda dinamikleri oldukça farklılaştırmış ve bu karmaşık bağlamda geleneksel yönetim anlayışının çok daha ötesindeki ihtiyaçları karşılayabilen liderlik yaklaşımları daha da önem kazanmıştır. Liderlik tanımlarının genel olarak bir çeşit “etki, etkileme” içerdiği ve liderliğin önemli bir unsurunun değişim ajanı olabilmek, diğer insanların davranışlarını ve performansını etkileyebilmeyi içerdiği; normalde yapmayacakları şeyleri insan gruplarına (takipçiler) yaptırabilme becerisine odaklanıldığı ve bir liderin etkinliğinin ölçülebilmesi için bir hedefin başarılmasının göz önünde bulundurulduğu dikkat çekmektedir (Gibson, Ivancevich ve Donnely, 2000: 274-275).

Liderlik yazınına büyük ölçüde "iyi" veya "etkili" liderliği anlama girişiminin hakim olduğu ve örneğin liderlikte özellik yaklaşımı (Judge, Bono, Ilies, ve Gerhardt, 2002), davranışçı yaklaşım (Hemphill ve Coons, 1957), durumsallık yaklaşımı (Fiedler, 1972, Vroom ve Jago, 1988), karizmatik ve dönüştürücü liderlik yaklaşımları (Conger, 1999), sosyal ağ teorileri (Balkundi ve Kilduff, 2005) gibi etkili liderlik tarzlarına odaklanıldığı görülmektedir. Kısacası öncül liderlik çalışmalarının daha ziyade örgütlerde etkinliği ve verimliliği arttıracak liderlik özellikleri ve koşulları tanımlamaya çalışırken pozitif ve yapıcı yönleri üzerinde durulmuş ve idealize edilmiştir. Diğer yandan, tarihte birçok örnekte görüldüğü üzere liderliğin takipçileri “yönlendirme” gücü her zaman insanlık açısından istenen doğrultuda olmamış ve liderliğin barındırdığı gücün “karanlık” tarafı da giderek büyüyen bir ilgi ile yazında kendine yer edinmeye başlamıştır (Hogan ve Hogan, 2001). Bu bağlamda toksik (zehirli) liderlik de örgütsel bağlamda çalışılan önemli bir değişken haline gelmiştir (Lipman-Blumen, 2006).

Schmidt'e (2008) göre günümüzde çalışanların çoğu iş yaşamlarında en az bir olumsuz liderle çalışmış ve bu durumun yarattığı negatif sonuçları deneyimlemiştir. Gelecekteki yöneticileri geliştirmek için etkili liderlik davranışını anlamak ne kadar önemli ise, liderlerin sadece organizasyona değil, aynı zamanda çalışanların refahına da zararlı olabilecek davranışlarını tanımanın aynı derecede kritik olduğu değerlendirilmektedir (Conger, 1990: 44). Yapılan pek çok araştırma, liderlerin sözlerinin ve eylemlerinin örgütlerin kültürünü nasıl yarattığını, şekillendirdiğini ve somutlaştırdığını ortaya koymaktadır (örneğin, Schein, 2010). Kültür ve liderlik, örgüt tarihinin, kimliğinin ve amacının temel bileşenleri olarak örgütte değer verilen, ödüllendirilen ve teşvik edilen tutum ve davranışlar hakkında ipuçları barındırır (Hartnell, Kinicki, Lambert, Fugate ve Doyle Corner, 2016; Ostroff, Kinicki ve Muhammad, 2013). Örgütler, örgütün değerleri ile çalışanlarının değerleri arasında sürdürülebilir bir "uyum" oluşturmak için önemli kaynaklar ayırırlar (Chatman, 1991). Bu bağlamda toksik lider

davranışlarının bireylerin yenilikçilik, girişimcilik gibi faaliyetlerine olanak sağlayan ve kısmen gevşek bağlı bir yapı gerektiren esneklik boyutunu da etkileyebileceği değerlendirilmektedir.

Benzer şekilde, toksik liderliğin çalışanların iş ortamlarını ve yaptıkları işe kendi ilgi alanlarına göre yeniden düzenleyerek kendileri ile uyumlu hale getirmelerine olanak sağlayan iş biçimlendirme davranışlarını (Slemp ve Vella-Brodrick, 2013) da olumsuz etkileyebileceği düşünülmektedir. Her ne kadar yazında toksik liderlik ve iş biçimlendirme davranışlarının ilişkisini direkt ele alan bir çalışmaya ulaşılamasa da hizmetkar liderlik, dönüşümcü liderlik ve güçlendirici liderlik gibi pozitif liderlik yaklaşımlarının iş biçimlendirme davranışlarına olumlu etkisini ortaya koyan çalışmalar bulunmaktadır (Bavik, Bavik ve Tang, 2017; Harju, Schaufeli ve Hakanen, 2018; Wang, Demerouti ve Le Blanc, 2017; Oprea, Miulescu ve Iiescu, 2020; Esteves ve Lopes, 2017). Toksik liderliğin örgütlerde yarattığı olumsuz çalışma koşulları ve kültürü etkilemesi dolayısıyla iş biçimlendirme davranışlarını da negatif yönde etkileyebileceği öngörülmektedir.

Bu kapsamda çalışmanın amacı hizmet sektöründe çalışanların toksik liderlik algılarının onların örgütsel esneklik algıları ile iş biçimlendirme davranışlarına etkilerini incelemektir. Ulusal ve yabancı yazın taramasında söz konusu üç değişkenin tek bir model üzerinde ele alındığı bir çalışmaya ulaşılamamıştır. Bu yüzden çalışma bulgularının ve sonuçlarının yazına katkı sağlayabileceği değerlendirilmektedir. Çalışmada elde edilen bulgulara göre ilgili yöneticilere bazı öneri ve değerlendirmeler ile araştırmacılara gelecek çalışmalara yönelik açılımlar sağlanabilecektir.

1. Kavramsal Çerçeve

1.1. Toksik liderlik

Yönetim ve örgütsel araştırmalar yazınında liderlik teorileri ile ilgili yapılan çalışmalar genel olarak, örgüt üyesi bireylerin verimlilik ve performanslarına olumlu anlamda sağladığı katkılara ve liderin takipçilerini/üyelerini kendi vizyonu doğrultusunda yönlendirmesi üzerine yoğunlaşmaktadır. Ancak, liderlik kavramı örgüt içerisinde sadece olumlu davranışları değil, tam tersi bireyleri olumsuz durumlara, düşük performansa, örgütsel bağlılığı azaltmaya mecbur bırakan olumsuz yönler de barındırabilen bir durum olarak da karşımıza çıkmaktadır. İlgili yazında söz konusu durum, örgüte verdiği zararlar ve yıkıcı etkilerinden yola çıkarak liderliğin karanlık yönüne atıfta bulunmakta olup toksik liderlik türü olarak adlandırılmaktadır (Tepper, 2000). Liderliğin karanlık yönünü ilk olarak ele alan Conger (1990), liderin sahip olduğu

vizyonu, iletişim becerisi ve izlenim yönetimi taktiklerinin probleme yol açabileceğini aktarmaktadır. Bu çerçevede liderin sahip olduğu agresif yönetim tarzı, baskıcı ve otoriter tavırları çalışanların ondan uzaklaşmasına sebebiyet vermektedir (Conger, 1990). Conger'in (1990) öne sürdüğü karanlık lider özelliklerinin ardından kavram sıklıkla ele alınmaya başlanmıştır. Buna göre, Ashfort (1994) bahse konu liderlik özelliklerini, çalışanların üstlerinin kendilerine karşı sergiledikleri düşmanca tavırlara atıfta bulunarak 'istismarcı yönetim' kavramını geliştirmiştir. Ardından Whicker (1996) toksik (zehirli) liderlik kavramını öne sürmüş olup kavramı, diğer liderlik yaklaşımları ile birlikte incelemiştir. Bu inceleme sonunda kavramın, liderliğin bütün olumsuz yönlerini içeren geniş kapsamlı bir yapıda olduğunu aktararak, toksik liderlerin kötü niyetli, kinci, sürekli şikâyet içerisinde olan, huzursuz bireyler olduklarını ifade etmektedir. Örgüt içerisinde zehirli (toksik) davranışlara maruz kalan örgüt üyelerinin zaman içerisinde performanslarının düştüğü ve ileride de örgütü zarara uğratabilecek önemli bir güce sahip olduğu ifade edilmektedir (Schmidt, 2014; Applebaum ve Girard, 2007).

Toksik liderliğe ilişkin yazında farklı tanımlamalar bulunmaktadır. Ashfort (1994) toksik liderin davranışlarını, sürekli problem çıkararak, sadece kendisini düşünen, astlarına saygı göstermeyen, empati yoksunu ve koşulsuz ceza uygulamaktan kaçınmama şeklinde tanımlamaktadır. Benzer şekilde Reed (2004) de örgütler içerisinde yer alan toksik liderleri, sadece kendi menfaatlerini gözeterek, sinsi, çalışanlar üzerinde motivasyon düşürücü etkiye sahip ve daha da genel anlamda örgüt iklimini bozan davranışlara sahip bireyler olarak tanımlamaktadır. Bu çerçevede toksik liderler, astları arasında sürekli meydana gelen çatışmaların ve kayıpların kahramanı olup (Green, 2014), otoriter, narsisistik kişilik özelliklerine sahip, çıkarıcı, yoğun olarak negatif ve kaba davranışlar sergilemektedir (Schmidt, 2008; Lubit, 2004; Tepper, 2000). Anılan liderlik türünde lider, astlarına karşı yoğun bir şekilde üstünlük göstermekte ve bu durumu da çoğu zaman korku yoluyla dışarıya aksettirmektedir (Williams, 2005; Gilbert vd., 2012; İskit, 2019). Toksik liderliğin üç temel özelliğe sahip olduğu belirtilmekte olup (Wilson-Starks, 2003) bunlardan ilki, liderlik özelliğine sahip bireyler genel olarak, astlarının yaratıcı yönlerinin fazla olmamalarını isterken, üzerinde hakimiyet kurabilecek, yoğun kontrol mekanizmalarını uygulayabilecek sadece kendi emir ve talimatlarını sorgusuz ve sualsiz yerine getirecek 'robot' çalışanlar tercih etmeleridir. Aktarılan ikinci özellik ise, örgüt içerisinde dolaşan bilgiye tam anlamıyla sahip olup, bilgiyi kendi menfaatleri doğrultusunda çalışanlarına karşı kolayca manipüle edebilmesi şeklinde nitelendirilmektedir. Toksik liderliğin üçüncü özelliğinin, örgüt iklimini bozup, örgütsel güveni

düşürerek astlarının üretkenlik içeren ilişkilerini engellemesi ve çalışanların birbirlerine karşı yabancılaşmasına yol açması olarak tanımlanmaktadır (Wilson-Starks, 2003).

Yukarıda anlatılanlar ışığında toksik liderlerin genel olarak sergiledikleri davranış örüntülerine bakıldığında ise, bahse konu kişilerin güven teşkil etmeyen, geçimsiz (Whickar, 1996), oldukça kaba, astlarına karşı kırıcı ve yıkıcı tavırlar sergilemekten kaçınmayan (Flynn, 1999; Schmidt, 2008), sadece kendi menfaatini düşünen ve bu uğurda başkalarını küçük düşürmekten geri kalmayan, çalışanların motivasyon ve performans gibi örgütsel çıktılarını olumsuz yönde etkileyen, narsisistik kişilik özellikleri sergileyen, eleştiriye son derece kapalı, huzursuz ve yalan söylemeye meyilli (Lipman ve Blumen, 2005; Tepper, 2007) yapılarının öne çıktığı söylenebilmektedir. Bu bağlamda, toksik liderliği kötü liderlik davranışı ile karıştırmamak gerekmekte olup, toksik liderliğin psikolojik zararının kötü liderliğe oranla görece daha uzun sürdüğü de aktarılmaktadır (Williams, 2005). Örgüt içerisinde liderin sahip olduğu söz konusu toksik liderlik özellikleri, mübadele esasına göre çalışanlardan da lidere aynı şekilde döneceği düşünülebilecektir. Daha geniş bir ifadeyle olaya, bir tarafın karşı tarafa sağladığı/gösterdiği kaynağın aynı şekilde karşılık bulacağı görüşüne dayanan Sosyal Mübadele Kuramı (Blau, 1964) çerçevesinden bakıldığında, örgüt içerisinde toksik liderlik özelliği sergileyen liderlerin anılan davranış kalıplarının, çalışanlara da belirli bir noktada yansımaları ve ‘toksik’ olma durumunun çalışanlara da sirayet edebileceği dolayısıyla karşılıklı bir duruma ulaşabileceği değerlendirilebilir.

İlgili yazında toksik liderlik araştırmacılar tarafından farklı boyutlarda ele alınmaktadır. Schmidt (2008) toksik liderliği, istismarcı yönetim tarzı, otoriter liderlik, kendi reklamını yapma, narsisizm ve öngörülmezlik olmak üzere beş boyutta incelemiştir. Anılan çalışma Çelebi ve arkadaşları (2015) tarafından uyarılma çalışması esnasında çıkarıcılık, olumsuz/negatif ruhsal durum, bencillik ve değer bilmezlik olarak düzenlenmiştir. İlk boyut olarak aktarılan çıkarıcılıkta lider, astları arasından kendisine yarar sağlayabileceğini düşündüğü çalışanlarına farklı davranmakta olup, genel olarak astlarının başarılarını kendisine mal ederken, başarısızlıklarının ya da olumsuzluklarının sorumluluğundan kaçınmakta ve bu durumdan tamamen astlarını sorumlu tutmaktadır (Wilson-Starks, 2003). İkinci boyut olarak aktarılan olumsuz/negatif ruhsal durumda ise toksik lider, yıkıcı tavırları ve narsisistik davranışları ile önce karşı tarafın ilgisini çekmekte, ardından onları manipüle ederek, sinsice arkalarından ayaklarını kaydıracak planlar yapmaktadır (Wilson-Starks, 2003; İskit, 2019). Üçüncü boyut olarak tanımlanan bencillik ise toksik liderlerin, sadece kendi iyiliğini düşünen tavırlarına, iyi niyetten yoksun yaklaşımlarına ve yoğun geçimsizliklerine atıfta bulunurken,

dördüncü ve son boyut olarak tanımlanan değer bilmezlikte ise toksik lider, astlarını sürekli olarak eleştirmekte, çalışanlarına değer vermemekte ve astların yaptıkları hatalarını sürekli yüzlerine vurarak kendilerini yetersiz ve değersiz hissettirmektedir (Wilson-Starks, 2003).

Örgütsel davranış yazınında toksik liderlik, iş tatmini (Mehta ve Maheshwari, 2013; Shmidt, 2014; Uysal, 2019), tükenmişlik (Harms, vd., 2017), örgütsel bağlılık (Behery vd., 2018; Weaver ve Yancey, 2010) gibi kavramlarla çokça ele alınan bir kavram olarak karşımıza çıkmakta olup, örgüt iklimi (Fitzgibbons, 2018) ve örgüt kültürü gibi konuların da toksik liderlik ile birlikte ele alınması gereken önemli kavramlar olduğu düşünülmektedir.

1.2. Örgütsel sıklık-esneklik

Yönetim ve örgütsel davranış yazınında örgüt kültürü kavramına ilişkin üzerinde hem fikir olunmuş bir tanım olmamakla birlikte kavram temelde, bir yapıyı/örgütü çevresinde yer alan diğer örgütlerden ayıran, içsel bütünleşmenin yanı sıra bağlı bulunan dış çevreye de uyum sağlanmasını mümkün kılan ve örgüt üyesi bireyler tarafından kabul gören her türlü algı, düşünce ve normlar bütünü olarak tanımlanmaktadır (Alvesson ve Billing, 1992; Hoftsedede, vd., 1990; Kilmann, vd., 1985). Örgüt üyesi bireyler tarafından işlerin nasıl yürüyeceğine ilişkin gerekli olan bilgileri üyelere sağlayan örgüt kültürü (Thomas, vd., 2004), sadece anılan kültürü paylaşan bireyler arası bağları güçlendirme de değil aynı zamanda örgütün dış çevresiyle olan ilişkilerini de etkileyen bir yapıda olduğu aktarılmaktadır (Zheng vd., 2010).

Sistem yaklaşımı içerisinde, açık bir sistem olarak tanımlanan örgütlerin dâhil oldukları iç ve dış çevre unsurlarından etkilenmemeleri mümkün olmamakla birlikte örgütler, hem iç hem de dış çevreleri ile etkileşim içerisinde dirler. Bu çerçevede, örgüt kültürü de toplumsal kültürün bir yansıması, başka bir ifadeyle toplumsal kültürün bir alt sistemi olarak tanımlanabilecek olup, örgüt kültürünü oluştururken örgütlerin temel dayanak noktası olarak toplumsal kültürü alacakları belirtilmektedir (Baytok, 2006). Toplumsal kültür ile örgüt kültürünün birbirinden ayrılmaz ve benzer yapıları göz önünde bulundurulduğunda, yazında farklı araştırmacılar tarafından geliştirilen çoğu kültür sınıflandırmasının (Hofstede, 1980; Kluckholn ve Strodtbeck, 1961; Trompenaars ve Turner, 1994; Quinn ve Cameron, 1983; Triandis, 1989) aynı zamanda örgüt kültürü için de kullanılabileceği ifade edilmektedir (Hofstede vd., 1990). Sözü edilen kültürel sınıflandırma kıstaslarından olan sıklık ve esnekliğin ise farklı bir yapıya sahip olduğu ve sınıflandırmanın özellikle Hofstede'nin (1980) öne sürdüğü kültürel boyutlardan daha özgün nitelikleri bulunmaktadır (Triandis, 1989). Sıklık ve esneklik ilk

olarak Pelto (1968) tarafından kuramsallaştırılmış, ardından farklı kültür araştırmacıları tarafından (Triandis, 1989; Uz, 2015; Triandis ve Suh, 2002) geliştirilmiştir. Gelfand ve arkadaşları (2006) 33 ÷lkede yapmış oldukları çalışma ile sıklık ve esnekliğin boyutlarının diğer k÷lt÷rel sınıflandırmalardan farklı bir nitelikte olduğu kanıtlanmaya çalışılmışlardır.

Sıklık ve esneklik boyutu olarak aktarılan sınıflandırmada Gelfand ve arkadaşları (2006), topluluk içerisinde yer alan birtakım normların (bir k÷lt÷rde doğru ve yanlışı g÷steren kurallar) ve uygulamaların bireye ve ÷rg÷te olan yaptırım g÷c÷ne odaklanmışlardır. Başka bir ifadeyle aktarılan boyutlar, bir topluluk içerisinde uygulanan normların, yaptırımların ÷nemine ve etki alanlarına atıfta bulunmaktadır. ÷rg÷tsel bir s÷recin tamamını kapsayan sıklık-esneklik, ÷rg÷t yapılarına g÷re farklılık arz eden bir durum olarak aktarılmaktadır (Wasti ve Fiş, 2010). Bu bağlamda ÷rg÷t÷n, ÷yelerinden farklı davranış kalıpları g÷stermelerini beklemesi, genel geçer bir davranış kalıbının olmaması, iş yapma s÷relerinde bireylere yetki kullanma imkanı sağlayan, g÷rece adem-i merkezietçi ve organik bir yapının bulunduğu ÷rg÷tler esneklik boyutunu benimsemektedir (Gelfand vd., 2006, Üst÷n, 2015). Buna karşın, değişimi oldukça zor, biçimsel ve sıkı bir y÷netim anlayışına sahip olan ÷rg÷tler ise k÷lt÷rel anlamda sıklık boyutunu benimsemektedir (Gelfand vd., 2006). Bu çerçevede, esnek bir ÷rg÷t k÷lt÷r÷ne sahip ÷rg÷tlerin, girişimcilik ve yenilikçi uygulamalara daha yakın durdukları, bu sebeple de temel strateji olarak b÷y÷me stratejisini uygulamaya eğilimli oldukları, ÷rg÷t üyesi bireylerin ise liderlik ve risk alma davranışları sergiledikleri ifade edilmektedir. Esneklik boyutuna sahip ÷rg÷tlerde hata ve yanlışların telafisi kolay, yaptırımlar d÷şük, uygulamalar ise değişime açık olduğundan ÷rg÷t üyesi bireyler, sorumluluklarını yaptırım g÷c÷nden dolayı değil, bilinçli bir Şekilde yerine getirmektedirler (Chan vd., 1996). Bu çerçevede y÷ksek esneklik boyutuna sahip ÷rg÷tler, çevrelerinde meydana gelen değişimlere hızlı uyum sağlayabilmektedir (Bahrami, 1992). S÷z konusu adaptasyonun ise, koşul bağımlılık bakış açısıyla ÷rg÷t÷n içerisinde bulunduğu çevresel ÷zelliklere g÷re Őekillenebilecek bir durum olduğu s÷ylenebilecektir. Sıklık boyutunda yer alan ÷rg÷tler ise, iletişim ve g÷ dağılımının dikey olarak gerçekleştirildiği, uygulamada standartların, prosed÷rlerin ve kuralların yoğun, b÷rokratikleşmenin g÷rece y÷ksek olduğu, bu sebeple uygulamada temel strateji olarak durağanlığı benimsemektedir (Gelfand vd., 2006). Bu bağlamda sıklık boyutunda ÷rg÷tsel değişimler ve esnek kurallar oldukça d÷şük, hatta neredeyse hiç uygulanmamakta olup, baskı ve sıkı denetim mekanizmaları ÷ne çıkmaktadır (Aktaş ve Gelfand, 2016). Sıklık ve esneklik, ÷rg÷t içerisinde bilgiye ve g÷ce kimin sahip olduğu ya da yetki alanının genişliği/darlığı gibi hususlar ile ilgili bir yaklaşım olup, esneklik boyutu y÷ksek ÷rg÷tler organik, sıklık boyutu

yüksekler ise mekanik örgüt yapısı bakış açısıyla değerlendirmeye alınmaktadır (Aktaş ve Gelfand, 2016).

1.3. İş biçimlendirme

Örgüt üyesi bireylerin iş yerine karşı geliştirdikleri olumlu katkıların temelinde çalışanların memnuniyetleri, yaptıkları işi sahiplenerek ona anlam atfetmeleri ve sonucunda da iş ile bütünleşmeleri bulunmaktadır. Bireyin, bahse konu olumlu algıları geliştirebilmesindeki diğer önemli bir husus ise, çalışanın işini icra ederken çevresinde yer alan diğer çalışanlarla ilişkilerine bir anlam yükleyebilmesi ve bu bağlamda zihinsel bir konumlandırma gerçekleştirebilmesidir. Bu noktada, yazında görece yeni olmasına karşın sıklıkla ele alınan bir kavram olan, iş becerikliliği, iş şekillendirme olarak da adlandırılan iş biçimlendirme (job crafting) kavramı karşımıza çıkmaktadır. İş tasarımı ya da işi yeniden dizayn etme gibi kavramlar örgüt yapısı içerisinde genellikle tepe yönetim tarafından yapılan uygulamalar gibi algılanmakta ve bu bağlamda da çalışanlara pasif bir rol biçmektedir. Buna karşın, iş biçimlendirme kavramı bireysel anlamda çalışanları ön planda tutan, birey temelli bir yaklaşım olarak tanımlanmaktadır (Tims ve Bakker, 2010). İş biçimlendirmeye göre örgüt, çalışanlarını seçmekte ve çalışanlar da kendi imkan ve kabiliyetleri doğrultusunda yaptıkları işleri yeniden şekillendirmektedir (Berg vd., 2013). İş biçimlendirme kavramı yönetim ve örgütsel davranış yazınında ilk olarak Wrzesniewski ve Dutton (2001) tarafından dile getirilmiştir. Temelde, örgüt içerisinde yer alan bireylerin işlerini daha anlamlı hale getirebilmeleri adına, işin kendisinde, ilişkilerinde ve işe ilişkin sınırlarında gerçekleştirdikleri fiziksel ve bilişsel birtakım değişikliklere atıfta bulunmaktadır. Tims ve arkadaşları (2013) iş biçimlendirme kavramına iş talepleri ve kaynakları modeli çerçevesinden yaklaşmış ve iş biçimlendirmedeki temel noktanın, çalışanın işi için gerek duyduğu kaynakları artırarak, harekete geçirmek olduğunu öne sürmüşlerdir.

İlgili yazında iş biçimlendirme kavramına ilişkin olarak farklı boyutlandırmalar mevcuttur. Buna göre, iş biçimlendirmeyi Berg ve arkadaşları (2013) görev esnasında ve serbest zamanda biçimlendirme; Petrou ve arkadaşları (2015), kaynak arama, görevin zorlayıcı olmasını isteme ve talepleri azaltma; Tims ve Bakker (2010) iş taleplerini azaltma, artırma ve iş kaynaklarını artırma; Wrzesniewski ve Dutton (2001) ise görev biçimlendirme, ilişkisel biçimlendirme ve bilişsel biçimlendirme alt boyutlarında ele almışlardır. Konu hakkında yapılan çalışmaların çoğunluğunda Wrzesniewski ve Dutton'ın, (2001) yapmış olduğu sınıflandırma kullanıldığından, bu çalışmada da aynı iş biçimlendirme sınıflandırması

kullanılacaktır. Buna göre ilk olarak aktarılan görev biçimlendirme çalışanların hali hazırdaki görevlerine birtakım yenilikler ekleyerek ya da çıkartarak, görev tanımları doğrultusunda yapmış oldukları işlere ayırdıkları zamanı, enerjiyi ve dikkati değiştirerek becerileri doğrultusunda işleri özelleştirmeleridir (Kerse, 2017). Bu noktada çalışan, mevcut görevinin sayısını, faaliyet gösterilen alanı ve işinin tipini değiştirmektedir. İkinci olarak aktarılan ilişkisel biçimlendirme ise, çalışanlar arasında var olan etkileşimi göreve ve görevin karmaşıklığına göre değiştirmeyi ifade etmektedir. Başka bir ifadeyle ilişkisel biçimlendirmede çalışan, işi gereği etkileşimde bulunduğu diğer bireylerle olan ilişkilerinin yoğunluğunu değiştirmektedir. Üçüncü ve son olarak aktarılan bilişsel biçimlendirme ise, görevlerin karmaşıklıklarına bağlı olarak, çalışanların görevlere ve ilişkilere yönelik algılarını değiştirmektir (Ghitulescu, 2007; Wrzesniewski ve Dutton, 2001).

1.4. Toksik liderlik, örgütsel esneklik ve iş biçimlendirme arasındaki ilişki

Toksik liderlik, örgütsel başarısızlığa yol açması ve örgüt iklimini bozarak sistematik bir çöküş yaratması (Green, 2014) gibi sebepler ile yazında sıklıkla ele alınan kavramlardan biridir. Ayrıca, söz konusu kavramın genellikle iş tatmini (Mehta ve Maheshwari, 2013; Sun vd., 2016; Uysal, 2019); tükenmişlik (Akça, 2017; Breevaart vd., 2014); performans (Reed, 2004; Boddy ve Croft, 2016) gibi davranış konuları ile beraber çalışmalara konu olduğu gözlemlenmektedir. Toksik liderlik davranışının örgütsel ahengi ve düzeni bozucu bir eğilim taşıması, liderin aldatici, bencil, yıkıcı ve kendi menfaatleri için örgütün işleyişini bozmaktan çekinmeyen davranışları örgütleri ve mikro anlamda örgüt üyesi bireyleri her anlamda zora sokmaktadır. Bu bağlamda liderin, çalışanlarını ezmekten çekinmemesi ve onları pasifize edişi çalışanların özellikle yaratıcılık, yenilikçilik ve girişimcilik gibi görece üretkenlik gerektiren özelliklerini de engellemektedir. Örgütleri ayakta tutan, içsel ve dışsal bağlamda çalışanların örgütle özdeşleşmesinde oldukça önemli rol oynayan örgüt kültürü ve bu kültürün şekillendirdiği diğer hususlar da liderin davranışlarından etkilenmektedir. Bu çerçevede örgüt içerisinde yer alan toksik liderlik davranışı, örgüt kültürünün alt boyutlarından bir tanesi olan ve bireylerin yenilikçilik, girişimcilik gibi faaliyetlerini destekleyen ve görece gevşek bağlı bir yapı öngören esneklik boyutunu da etkileyebilecektir. Toksik liderin bulunduğu örgütlerde liderin baskıcı, yıpratıcı ve olumsuz özellikleri sebebiyle örgüt kültürünün esneklikten uzak bir yapıda olacağı düşünülebilir. Bu çerçevede aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir;

Hipotez 1: Toksik liderlik örgütsel esnekliği negatif ve anlamlı olarak etkiler.

Esneklikten uzak kültürel yapı örgüt üyesi bireylerin, işleri ile ilgili olarak geliştirdikleri uygulamaları, kendi ilgi alanları ile uyumlu hale getirmelerine atıfta bulunan (Slemp ve Vella-Brodrick, 2013) iş biçimlendirme davranışlarını da olumsuz yönde etkileyeceği doğru bir çıkarım olabilecektir. İş biçimlendirme kavramının, bireylerin örgüt içerisinde uyguladıkları işlerini yeteneklerine göre ayarlamaları, daha genel bir ifadeyle işlerini değiştirebilme olanağına sahip olmalarını ifade eden birey temelli bir yaklaşım olduğu bilinmektedir (Grant ve Ashford, 2008). Dolayısıyla, örgüt içerisinde toksik liderin baskıcı ve engelleyici tavırları karşısında, çalışanlara aktif bir rol biçen iş biçimlendirme davranışının görece düşük olması beklenecektir. Benzer şekilde, iş biçimlendirme davranışının alt boyutlarından ilki olan ve temelde, çalışanların yürütmekte olduğu işlerine ilişkin olarak görev sürelerini ya da işin içeriğini değiştirerek gerçekleştirdikleri bir takım düzenlemelere atıfta bulunan görev biçimlendirme davranışının (Miller, 2015) da toksik liderliğin görüldüğü örgütlerde düşük çıkması öngörülmektedir. Çalışanların yaptıkları işlerin ve örgüt içerisinde kurdukları ilişkilere ait nedenlerin algısal olarak zihinlerinde konumlanmalarına atıfta bulunan (Wrzesniewski vd., 2013) iş biçimlendirme kavramının, bir diğer alt boyutu olan bilişsel biçimlendirme de aynı şekilde liderin toksik özelliklerinden etkilenecektir. Bilhassa bu boyut, çalışanın iş yerine ve örgütün birey için taşıdığı öneme ilişkin geliştirilen bilişsel algılara önem vermesi sebebiyle çalışanın, işe ve örgüte dair algısının şekillendirilmesinde önemli bir rol oynamakta olup bireyin liderden gördüğü olumsuz davranışlar neticesinde işe ilişkin olumsuz bir yaklaşım geliştirmesine yol açabileceği değerlendirilmektedir. Bahse konu durum benzer şekilde, iş biçimlendirme kavramının son alt boyutu olarak aktarılan ilişkiyel biçimlendirmede de karşımıza çıkmaktadır. Bu çerçevede temelde, bireyin iş yerinde yer alan diğer çalışanlarla ilişkilerinin kalitesini ve süresini değiştirmeye atıfta bulunan ilişkiyel biçimlendirme seviyesinin de (Miller, 2015), toksik liderin yıkıcı tavırlarından etkilenecek bir olgu olduğu ifade edilebilecektir.

Yukarıda aktarılanlar ışığında bu çalışmanın amacı, toksik liderliğin örgüt kültürü alt boyutlarından olan esneklik ile iş biçimlendirme ve kavramın alt boyutları olan görev biçimlendirme, bilişsel biçimlendirme ve ilişkiyel biçimlendirme ile ilişkisini irdelemektir. Bu anlayışla çalışmada aşağıda yer alan hipotezler geliştirilmiştir. Ayrıca, ilgili yazında ele alınan değişkenler arası ilişkilere yönelik gerçekleştirilmiş görgül bir çalışmaya rastlanılmamış olması, çalışmanın bu anlamda da yazına önemli katkılar sunabileceğini göstermektedir.

Hipotez 2: Toksik liderlik iş biçimlendirmeyi negatif ve anlamlı olarak etkiler.

Hipotez 2a: Toksik liderlik görev becerikliliği negatif ve anlamlı olarak etkiler.

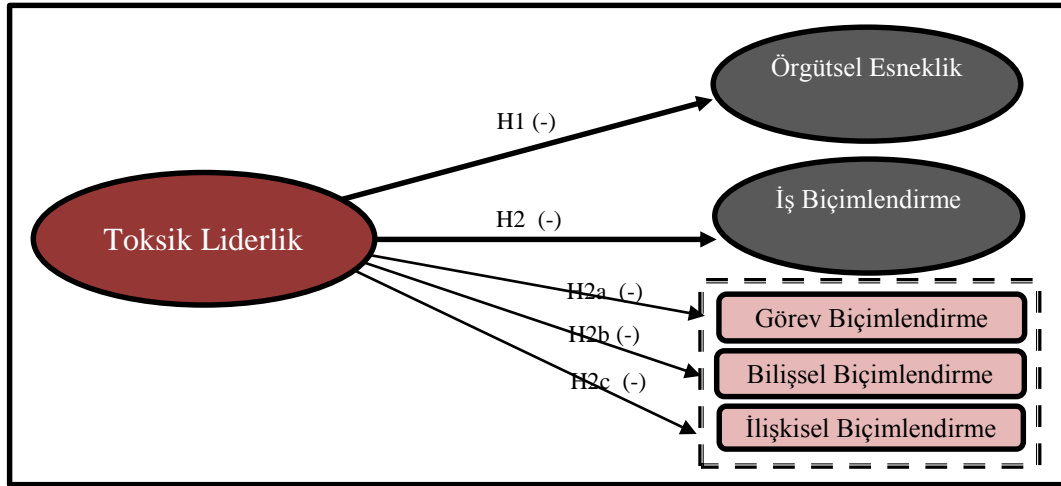
Hipotez 2b: Toksik liderlik bilişsel becerikliliği negatif ve anlamlı olarak etkiler.

Hipotez 2c: Toksik liderlik ilişkisel becerikliliği negatif ve anlamlı olarak etkiler.

2. Araştırma Modeli ve Yöntem

Çalışmada hizmet sektörü çalışanları üzerinde toksik liderliğin, örgütsel esneklik ve iş biçimlendirmeye olan etkilerinin ortaya çıkarılması amaçlanmaktadır. Söz konusu maksada hizmet edecek şekilde Şekil-1’de gösterilen biçimde bir model kurulmuş ve model üzerinde geliştirilen hipotezlerin gösterimi yapılmıştır.

Şekil 1: Çalışmanın Modeli ve Hipotezler



Araştırmada, korelasyonel araştırma deseni kullanılarak, ele alınan değişkenler arasındaki nedensel ilişki ortaya konmaya çalışılacaktır (Büyüköztürk vd., 2008). Bu kapsamda araştırmada söz konusu nedensel ilişkinin test edilerek değerlendirilebileceği katılımcı grubu kullanılmıştır. Bu yöntem kullanılarak yapılan araştırmalar neden sonuç ilişkisinin olabileceğine dair araştırmacılara bir fikir vermesi açısından önemlidir (Büyüköztürk, 2007). Katılımcılardan anket formunda yer alan değişkenlere ait alınan veriler, geçerlilik analizi kapsamında yapısal eşitlik modeli kullanılarak (SPSS AMOS 21) doğrulayıcı faktör analizlerine (DFA) tabi tutulmuş, güvenilirlik analizleri ile betimleyici istatistikler, değişkenlere ait ortalamalar arasındaki farklılıklar, korelasyon ve regresyon analizleri ise SPSS 21 paket programı kullanılarak yapılmıştır.

2.1. Evren ve Örneklem

Araştırma katılımcılarını Ankara’da değişik sektörlerdeki (eğitim, finans, sağlık, güvenlik, vb.) hizmet çalışanları oluşturmaktadır. Bu araştırmanın amacı genel anlamda hizmet sektörü çalışanlarının lider algısına göre çalışma esnasında sergileyecekleri esnek davranışlara ve yaptıkları işleri şekillendirmeye yönelik uygulamalar olduğu için belli bir sektörden ziyade yukarıda belirtilen belli başlı hizmet sektörlerinin evren olarak seçilmesinin araştırmanın kapsayıcılığını arttıracakı düşünülmüştür. Bu kapsamda anket formları araştırmanın evreni dahilindeki katılımcılara elektronik ortamda iletilerek kendi istek ve iradeleri ile doldurmalarına azami özen gösterilmiştir. Elektronik olarak 973 katılımcıya anket formları gönderilmiş ve 428’inden geri dönüş alınmıştır. Cevaplanan anket formlarındaki verilerin girişi esnasında ve sonrasında yapılan uç analizi sonucunda 32 katılımcının anket formu belirtilen isterlere uygun olarak doldurulmadığından veya çok uç değerlere eğilimli olduklarından analizlere dahil edilmemiştir. Sonuç olarak araştırma toplam 396 katılımcıdan elde edilen verilerle sürdürülmüştür.

Araştırmaya katılanların % 41’i (161) kadın, % 59’u (235) erkektir. Eğitim düzeylerine bakıldığında % 7’si (26) lise ve dengi okullardan mezun olmuş, % 83’ü (330) lisans, % 10’u (40) lisansüstü eğitimlerini tamamlamıştır. Katılımcıların % 77’si (304) evli, % 23’ü (92) bekârdır. Yaşları bakımından ise; % 17’si (68) 20-29 yaş aralığında, % 32’si (128) 30-39 yaş aralığında, %40’ı (156) 40-49 yaş aralığında, %11’i (44) ise 50 yaş ve üstündedir. Katılımcıların %83’ü (330) kamudaki kurum ve kuruluşlarında görevli iken, %17’si (66) ise özel kurumlardaki hizmet çalışanlarından oluşmaktadır. Eğitim sektörü çalışanları katılımcıların % 61’ini (244) oluştururken, sağlık çalışanları %16’sını (62), finans çalışanları %2’sini (8), güvenlik çalışanları %17’sini (67), diğer hizmet sektöründe çalışanlar ise %4’ünü (15) oluşturmaktadır.

2.2. Araştırmada kullanılan ölçekler

Araştırmada kullanılan ölçeklere ait bilgiler aşağıda yer almaktadır. Ayrıca ölçeklerin geçerlilik kapsamında DFA neticesinde elde edilen uyum iyiliği değerleri her ne kadar ölçeklere ait bilgiler bölümünde belirtilse de Tablo-1’de toplu halde tekrar verilmiştir.

Toksik Liderlik Ölçeği: Bu araştırmada, Schmid (2008)’in geliştirdiği Toksik Liderlik (TL) ölçeğinden yararlanılarak Fındıklı ve arkadaşları (2019) tarafından hazırlanan Karanlık Liderlik ölçeğinin bir boyutu olan toksik liderlik ölçeği kullanılmıştır. Ölçek tek boyutlu ve 9 maddeden oluşmaktadır. Cevaplar 5’li Likert tipi ölçek kullanılarak alınmıştır (1=Hiç katılmıyorum, 5= Tamamen katılıyorum). Ölçekte yer alan bazı sorular, “Yöneticim yeniliklere karşı kapalıdır”,

“Yöneticim psikolojik baskı uygulayarak astının değersiz hissetmesine neden olur” şeklindedir. Ölçeğin faktör yapısını doğrulamak ve geçerliliğini test etmek için sadece Yapısal Eşitlik Modeli (YEM_AMOS) kullanılarak DFA uygulanmıştır çünkü söz konusu ölçeğin daha önceki çalışmalarda faktör analizine tabi tutularak geçerliliği test edilmiştir. DFA neticesinde elde edilen uyum iyiliği değerleri ($\Delta\chi^2=36.331$, $sd=16$, $\Delta\chi^2/sd=2.271$, $RMSEA=0.057$ $GFI=0.980$, $CFI=0.993$, $AGFI=0.944$) ölçeğin tek boyutlu ve 9 maddeli yapısını doğrulamıştır (Baron ve Kenny, 1986). Ölçeğin yapılan güvenilirlik analizi sonucunda Cronbach Alfa değeri 0.93 olarak rapor edilmiştir.

Örgütsel Esneklik Ölçeği: Örgütsel esneklik (ÖS) kültür boyutunu ölçmek için Gelfand ve arkadaşlarının (2006) geliştirdiği ve Özeren (2011) tarafından Türkçe’ye uyarlanan ölçek kullanılmıştır. Ölçek tek boyut ve 6 maddeyi ihtiva etmektedir. Cevaplar 5’li Likert tipi ölçek kullanılarak alınmıştır (1=Hiç katılmıyorum, 5= Tamamen katılıyorum). Aslında ölçek aynı zamanda örgütsel sıklığı ölçmek içinde kullanılabilir. Bu kapsamda 5’li Likert’te puanlar 5’e doğru yaklaştıkça örgüte dair esneklik algısının, 1’e doğru yaklaştıkça ise sıklık algısının arttığı kabul edilmektedir. Ölçek, “Örgütümüz çalışanları, çoğu durumda nasıl davranmak istediklerine karar verirken büyük ölçüde özgürlük sahibidir”, “Örgütümüz çalışanları, çoğu durumda hangi davranışların uygun olduğu veya olmadığı konusunda ortak bir kaniya sahiptir” şeklinde sorulardan oluşmaktadır. Söz konusu ölçeğin Türkçe’ye uyarlaması yapılarak daha önceki çalışmalarda kullanılması nedeniyle ölçek geçerleme çalışması kapsamında sadece DFA’ya tabi tutulmuştur. Yapısal Eşitlik Modeli (YEM_AMOS) kullanılarak yapılan tek faktörlü DFA sonucunda ölçeğe ait elde edilen uyum iyiliği değerleri ($\Delta\chi^2=9.871$, $sd= 4$, $\Delta\chi^2/sd=2.468$, $RMSEA=0.061$, $GFI=0.992$, $CFI=0.990$, $AGFI=0.957$) ölçeğin tek boyutlu ve 6 maddeli yapısını doğrulamıştır. Ölçeğin Cronbach Alfa değeri ise 0.72 olarak bulunmuştur. Söz konusu DFA ve güvenilirlik analizi sonuçları kabul edilebilir sınırlar içerisinde ve ölçeğin çalışmada kullanılmasında herhangi bir engel olmadığını göstermektedir.

İş Biçimlendirme Ölçeği: Araştırmada katılımcıların iş biçimlendirme (İŞB) düzeyini belirlemek için Slemp ve Vella-Brodrick (2013) tarafından geliştirilen ve güvenilirlik düzeyi 0,91 olarak belirlenen ölçek kullanılmıştır. Kerse (2017) tarafından Türkçe’ye uyarlanmıştır. Ölçek iş biçimlendirme davranışlarını görev biçimlendirme (GB), bilişsel biçimlendirme (BB) ve ilişkisel biçimlendirme (İB) olmak üzere üç alt boyut ile toplam 19 madde ile değerlendirmektedir. Cevaplar 5’li Likert tipi ölçek kullanılarak alınmıştır (1=Hiç katılmıyorum, 5= Tamamen katılıyorum). Ölçekte yer alan maddeler, “İşimde yaptığım

görevlerin türünü ve kapsamını değiştiririm”, “Yaptığım işin örgütün başarısındaki öneminin farkındayım”, “İşletmemde diğerleri ile iletişimimi artıracak faaliyetlere katılırım” şeklindedir. Ölçeğin Türkçe’ye uyarlaması yapıldığından ve farklı araştırmalarda da daha önce kullanıldığından sadece Yapısal Eşitlik Modeli (YEM_AMOS) kullanılarak birincil ve ikincil düzey DFA sonuçlarına bakılmıştır. Bu kapsamda hem birincil düzey DFA uyum iyiliği değerleri ($\Delta\chi^2=400.162$, $sd= 134$, $\Delta\chi^2/sd=2.986$, $RMSEA=0.071$, $GFI=0.907$, $CFI=0.959$, $AGFI=0.869$) hem de ikincil düzey DFA uyum iyiliği değerleri ($\Delta\chi^2=423.051$, $sd= 135$, $\Delta\chi^2/sd=3.134$, $RMSEA=0.073$, $GFI=0.904$, $CFI=0.955$, $AGFI=0.864$) kabul edilebilir sınırlar içerisinde tespit edilerek bu çalışma için kullanılan ölçek geçerlenmiştir. Bu nedenle çalışmada iş biçimlendirme genel olarak ve alt boyutları bazında analiz ve değerlendirmeler tabii tutulabilecektir. Bu araştırmada iş biçimlendirmenin güvenilirlik düzeyi ölçek bütünü için 0.92, alt boyutlar için ise sırasıyla 0.93, 0.87 ve 0.93 olarak bulunmuştur.

Tablo.1: Ölçeklerin DFA Uyum İyiliği Değerleri

	$\Delta\chi^2$	sd	$\frac{\Delta\chi^2}{sd}$ <5	RMR <,08	CFI >,90	GFI >,90	AGFI >,85
Toksik Liderlik (TL)	36.331	16	2.271	0.057	0.993	0.980	0.944
Örgütsel Esneklik (ÖE)	9.871	4	2.468	0.061	0.990	0.992	0.957
İş Biçimlendirme (İŞB) (1. Düzey)	400.162	134	2.986	0.071	0.959	0.907	0.869
İş Biçimlendirme (İŞB) (2. Düzey)	423.051	135	3.134	0.073	0.955	0.904	0.864

Not: Tüm uyum iyiliği değerleri kabul edilebilir sınırlar içerisinde tespit edilmiştir (Meydan ve Şeşen, 2011).

3. Bulgular

Araştırmada öncelikle verilerin ortalamaları, standart sapmaları ve her bir değişkenin diğer değişkenler ile olan ilişkilerine (korelasyon düzeylerine) bakılmıştır. Analizler neticesinde elde edilen sonuçlar Tablo-2’dedir.

Tablo.2: Ortalama, Standart Sapma ve Değişkenler Arası Korelasyon Değerleri

	Ort.	Ss.	TL	ÖE	İŞB	GB	BB	İB
Toksik Liderlik (TL)	2,495	1,079	(0,93)					
Örgütsel Esneklik (ÖE)	3,766	,623	-,127*	(0,72)				
İş Biçimlendirme (İŞB)	3,999	,602	-,129*	,325**	(0,92)			
Görev Biçimlendirme (GB)	3,577	,928	-,107*	,169**	,784**	(0,93)		
Bilişsel Biçimlendirme (BB)	4,334	,665	-,186**	,394**	,673**	,261**	(0,87)	
İlişkisel Biçimlendirme (İB)	4,181	,751	-,119*	,250**	,782**	,307**	,509**	(0,93)

*p<,005, **p<,001, Not: Cronbach Alfa güvenirlik katsayıları parantez içinde verilmiştir.

Tablo-2'ye bakıldığında, toksik liderlik ile örgütsel esneklik ($r=-0,127$, $p<0,05$) ve iş biçimlendirme ($r=-0,129$, $p<0,05$) arasında düşük seviyede (Büyüköztürk, 2007) ancak negatif yönlü anlamlı ilişkiler olduğu tespit edilmiştir. Toksik liderliğin iş biçimlendirme alt boyutları olan görev, bilişsel ve ilişkisel biçimlendirme ile de düşük ve yine negatif yönlü ilişkisi bulunmuştur. Ayrıca örgütsel esneklik ve iş biçimlendirme arasındaki korelasyona bakıldığında ($r=0,325$, $p<0,01$) ise orta düzeyde pozitif yönlü bir ilişki olduğu görülmektedir.

Araştırmada, toksik liderliğin örgütsel esneklik ve iş biçimlendirmeye olan etkilerini ortaya koymak ve kavramsal bölümde daha önceki konu ile ilgili çalışma ve teorilerden yola çıkarak geliştirilen hipotezleri test etmek amacıyla hiyerarşik regresyon analizleri yapılmıştır. Bu analizlerde ilk aşamada demografik değişkenler analize sokularak demografik değişkenlerin etkilerini kontrol altına almak amaçlanmıştır. Daha sonraki aşamada ise bağımsız değişken olan toksik liderlik değişkeni modele dâhil edilerek, bağımlı değişken olan örgütsel esneklik ve iş biçimlendirme (alt boyutları dâhil) davranışı üzerindeki etkilerine bakılmıştır. Yapılan regresyon analizlerine ait sonuçlar Tablo 3'te yer almaktadır.

Tablo 3 : Örgütsel Esneklik ve İş Biçimlendirmeyi Yordayan Toksik Liderliğin Hiyerarşik Regresyon Analiz Sonuçları

Bağımsız Değişkenler	Örgütsel Esneklik (ÖS)		İş Biçimlendirme (İŞB)		Görev Biçimlendirme (GB)		Bilişsel Biçimlendirme (BB)		İlişkisel Biçimlendirme (İB)	
	β	ΔR^2	β	ΔR^2	β	ΔR^2	β	ΔR^2	β	ΔR^2
Demografik Değişkenler		,047		,032		,101		,028		,058
Cinsiyet	-,030		-		-		,055		-	
Yaş	,188		,100		-,034		,122		,182	
Medeni	,105		,112		,129*		-,030		,104	
Eğitim	-,067		-,053		,051		-,041		-	
Kurum	-,093		,028		,133*		-,019		-,090	
Sektör	,066		-,038		-,029		-,038		-,023	
ΔF		3,166**		2,153*		7,283**		1,852		3,977**
Toksik Liderlik (TL)	-,124	,055	-,131	,067	-,093	,043	-,172	,128	-,119	,011
ΔF		6,075*		7,702*		5,457*		11,671**		5,899*

*p<0,05 **p<0,01

Tablo 3'te de görüldüğü üzere, örgütsel esneklik ($\Delta F=3,166$, $\Delta R^2=0,047$, $p<0,01$) ve iş biçimlendirme ($\Delta F=2,153$, $\Delta R^2=0,032$, $p<0,05$) genel olarak ele alınan demografik değişkenler tarafından anlamlı olarak yordanmıştır. Demografik değişkenleri tek tek ele aldığımızda ise; cinsiyetin ($\beta= -,120$, $p<0,05$), medeni durumun ($\beta= ,112$, $p<0,05$) iş biçimlendirmeyi, yaşın ($\beta= ,188$, $p<0,01$) ise örgütsel esnekliği anlamlı olarak yordadığı tespit edilmiştir.

Analiz neticesinde, toksik liderliğin hem örgütsel esnekliği ($\beta= -,124$, $p<0,05$) hem de iş biçimlendirmeyi ($\beta= -,131$, $p<0,05$) negatif ve anlamlı olarak yordadığı tespit edilmiştir. İş biçimlendirme değişkeni alt boyutları bazında ele alındığında yine toksik liderliğin tüm iş biçimlendirme alt boyutlarını da negatif ve anlamlı olarak etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Söz konusu bulgulara ait değerler Tablo-3'te yer almaktadır. Ayrıca toksik liderlik, örgütsel esneklik toplam varyansının % 5,5'ini, iş biçimlendirme toplam varyansının ise % 6,7'sini açıklamaktadır. Analizlerle ortaya konan bu bulgular, araştırma katılımcılarını oluşturan hizmet sektörü çalışanlarının yöneticilerinin kendilerine uyguladıkları/uygulayabilecekleri toksik liderlik algısının onların görevlerini yaparken örgütsel davranış anlamındaki esnekliklerine ve bir anlamda inisiyatif kullanarak yaptıkları işleri biçimlendirmelerine olumsuz etkiler yaptığını göstermektedir. Ayrıca bu sonuçlar çalışmanın teorik kısmında geliştirilen Hipotez-1 ve alt hipotezleri ile Hipotez-2'yi desteklemektedir. Söz konusu hipotez ve ulaşılan sonuçlar toplu olarak Tablo-4'te sunulmuştur.

Tablo 4 : Hipotez Sonuçları

Hipotez No.	Geliştirilen Hipotez	Hipotez Sonucu
H1	Toksik liderlik örgütsel esnekliği negatif ve anlamlı olarak etkiler.	KABUL
H2	Toksik liderlik iş biçimlendirmeyi negatif ve anlamlı olarak etkiler.	KABUL
H2a	Toksik liderlik görev becerikliliğini negatif ve anlamlı olarak etkiler.	KABUL
H2b	Toksik liderlik bilişsel becerikliliğini negatif ve anlamlı olarak etkiler.	KABUL
H2c	Toksik liderlik ilişkisel becerikliliğini negatif ve anlamlı olarak etkiler.	KABUL

4. Sonuç ve Öneriler

Toksik liderlik çalışanlara ve nihai olarak da örgütlere zarar veren bir durum olmasından dolayı (Aubrey, 2012) hem teori hem de uygulamada üzerinde durulması gereken bir konudur. Yazında toksik liderliğin çalışan ve örgütler açısından olumsuz etkilerini ortaya koyan pek çok çalışma bulunmaktadır. Bu bağlamda toksik liderlik çalışanların fiziksel ve ruh sağlığını olumsuz etkilerken, işte var olamamayı (Appelbaum ve Roy-Girard, 2007), emekliliği ve işgücü devrini artırmakta, üretkenliği azaltmakta (Ross, Matteson, ve Exposito, 2014, p. 24; Mehta et al., 2014; Hitchcock, 2015, p.22; Karen Y. Wilson-Starks, 2003, p. 3), genel olarak da örgütsel performansı olumsuz etkilemektedir (Appelbaum ve Roy-Girard, 2007; Mehta et al., 2014).

İş biçimlendirme ise, çalışanların yaptıkları işin psikolojik etkilerini fiziksel ve bilişsel olarak değiştirmeleri için bir araç olarak hizmet eder (Wrzesniewski ve diğerleri, 2013) ve iş biçimlendirme yoluyla, çalışanlar daha yüksek düzeyde işe bağlılık, performans (Tims ve diğerleri, 2012) ve psikolojik refah (Berg, Grant ve Johnson, 2010) elde edebilirler. Tüm bu çıktılar ise örgütleri amaçlarına ulaştırabilecek istenen durumlardır. Geçmişte pek çok çalışma iş biçimlendirme davranışlarında sadece çalışanlara odaklansa da (Oprea, Miulescu ve Iiescu, 2019), çalışanları iş biçimlendirme davranışına iten önemli etkenlerden bir tanesi ise örgütlerinde algıladıkları liderlik yaklaşımlarıdır. Bu bağlamda son zamanlarda hizmetkar liderlik (Bavik, Bavik ve Tang, 2017; Harju, Schaufeli ve Hakanen, 2018), dönüşümcü liderlik (Wang, Demerouti ve Le Blanc, 2017; Oprea, Miulescu ve Iiescu, 2020) ve güçlendirici liderlik (Esteves ve Lopes, 2017) gibi farklı liderlik tarzlarının iş biçimlendirme davranışlarına etkisi incelenmiş ve tüm bu olumlu liderlik yaklaşımlarının iş biçimlendirme davranışlarını desteklediği sonucuna varılmıştır.

Diğer yandan geçmişte örgütler genel olarak katı, bürokratik ve kurallara sıkıya bağlıyken günümüzün rekabet koşullarında değişime uyum sağlayabilen ve hızlı hareket kabiliyetine sahip esnek yönetim anlayışına sahip örgütler başarılı olabilmektedir (Nelson, 1999:289). Zira bu örgütlerin çalışanlarına doğru şeyler yapmasını dikte eden sert politikalar ve prosedürler yerine, kendi başlarına doğru şeyleri yapmaları için esnek bir süreç sağlamaları gerekmektedir. Örgütün büyüme ve istikrar çabalarında esneklik denge merkezi konumundadır (Apuhan, 1997:170). Yazında olumlu bir liderlik yaklaşımı olan dönüşümcü liderlerin oluşturduğu esneklik anlayışının örgütsel başarıdaki rolüne vurgu yapan çalışmalar, tam tersi

katı yaklaşımların ise örgütlerde kırılmalara yol açacağını ifade etmektedir (Eraslan, 2011; Apuhan, 1997).

Bu çalışmada toksik liderliğin iş biçimlendirme ve örgütsel esneklik üzerinde etkilerini koymaktır. Bu bağlamda toksik liderliğin hem örgütsel esneklik algısını hem de iş biçimlendirme ve iş biçimlendirme alt boyutlarını olumsuz etkileyeceği hipotezleri geliştirilmiştir. Analiz sonuçları da tüm hipotezlerin kabul edildiğini ortaya koymuştur. Yukarıda bahsedildiği üzere yapılan çalışmalar birçok olumlu liderlik tarzları ile iş biçimlendirme davranışları arasında pozitif ilişkiyi ortaya koymuştur. Diğer yandan yazında toksik liderlik ve iş biçimlendirme davranışı arasındaki ilişkiyi inceleyen herhangi bir çalışmaya rastlanmamıştır. Fakat yazında olumlu liderlik tarzları olarak kabul edilen hizmetkar, güçlendirici ya da dönüşümcü liderliğin iş biçimlendirme davranışlarını desteklediğini ortaya koyan çalışmalar göz önünde bulundurulursa, çalışmamızın karanlık ya da olumsuz liderlik olarak ifade edilen toksik liderliğin iş biçimlendirme davranışlarına olumsuz etkisini ortaya koyan sonuçları da yazın ile paralellik göstermektedir. Diğer yandan yazında toksik liderlik ve örgütsel esneklik arasındaki ilişkiyi ele alan bir çalışmaya ulaşamamasına rağmen sınırlı sayıdaki dönüşümcü liderlik gibi pozitif liderlik tarzında esneklik yaklaşımını inceleyen nitel çalışmalar esnekliği dönüşümcü liderleri başarıya götüren önemli bir etken olarak ifade etmektedir (Eraslan, 2011; Apuhan, 1997). Dolayısıyla örgütlerinde baskılayıcı, katı bir kültür oluşturan toksik liderlerin aslında örgütsel esnekliği olumsuz yönde etkilediğini ortaya koyan araştırma sonucumuzun yazın ile paralellik gösterdiği değerlendirilmektedir.

Çalışma, örneklem açısından değerlendirildiğinde ise hizmet sektörü çalışanları işlerinin doğası itibariyle sürekli insanlarla etkileşim halindedirler ve toksik bir liderle çalışmanın neden olabileceği en genel hali olumsuz ruhu hali ve katı kuralların işlerine yansması olasılığı oldukça kritik görünmektedir. Zira nihai amacı hizmet ettikleri insanları memnun etmek olan bu çalışanların öncelikle kendilerinin mutlu olmaları gerektiği değerlendirilmesine rağmen toksik bir liderin örgütteki çalışma atmosferini bozarak sağlıksız örgütlere ve mutsuz çalışanlara neden olması muhtemeldir. Dolayısıyla çalışanlar için kendilerini rahat, güvende hissedecekleri ve insan ile çalışmanın gerektireceği beklenmedik gelişmeler karşısında karar verebileceği esnek bir çalışma ortamı ve işini daha mutlu yapmasını sağlayacak değişikliklere olanak veren yönetim süreci örgütlerin amaçlarına ulaşabilmesinde önemli faktörler olduğu unutulmamalıdır.

Bu çalışma sonuçlarına göre ileride yapılacak çalışmalar için bazı önerilerde bulunulabilir. Öncelikle, iş biçimlendirme davranışları ve olumlu liderlik tarzları arasındaki ilişkiyi inceleyen pek çok çalışma olmasına rağmen karanlık liderlik tarzlarının öncüllüğünde herhangi bir çalışmaya ulaşılamamıştır. Benzer şekilde çalışanların örgüt için istenen pek çok sonuca ulaşmasını sağlayabilecek örgütsel esnekliği öncülleri ile beraber ele alan çalışmalarında oldukça sınırlı sayıda olduğu ve toksik liderlikle ilişkisini inceleyen bir çalışmanın olmadığı görülmüştür. Dolayısıyla toksik liderliğin farklı değişkenlerle çalışılarak yazına katkı sağlanabileceği ve örgüt yöneticilerine ışık tutulabileceği değerlendirilmektedir. Çalışmamızda kullanılan değişkenler ile ilgili genellenebilir sonuçlara ulaşabilmek için ise farklı meslek gruplarında da çalışmalara ihtiyaç bulunmaktadır.

Çalışmamızın sınırlılıkları şu şekilde ifade edilebilir: Öncelikle, bu çalışmada elde edilen bulgular Ankara’da hizmet sektöründe görev yapan çalışanlardan oluşan katılımcı özellikleri ile sınırlıdır. Diğer yandan, veriler katılımcıların kendi değerlendirmelerini yansıtmakta ve dolayısıyla sonuçlar değerlendirilirken ortak yöntem varyansı ve sosyal beğenirlik faktörleri göz önünde bulundurulmalıdır.

Kaynakça

- Afacan Fındıklı, M., Okan, G. ve Sığı, Ü. (2019). Karanlık Liderlik Ölçeği: Çalışanların Algısı Üzerine Bir Ölçeklendirme Çalışması, *Nitel Sosyal Bilimler*, 1(1), 89-115.
- Akça, M. (2017). The impact of toxic leadership on intention to leave of employees. *International Journal of Economics, Business and Management Research*, 1(4), 285-298.
- Aktaş, M., Gelfand, M. J., ve Hanges, P. J. (2016). Cultural tightness–looseness and perceptions of effective leadership. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 47(2), 294-309.
- Alvesson, M., ve Billing, Y. D. (1992). Gender and organization: Towards a differentiated understanding. *Organization Studies*, 13(1), 073-103.
- Appelbaum, S. H., ve Roy-Girard, D. (2007). Toxins in the workplace: Affect on organizations and employees. *Corporate Governance: The international journal of business in society*.
- Ashforth, B. E. (1994). Petty tyranny in organizations. *Human Relations*, 47, 755-778.
- Aubrey, D. W. (2012). The effect of toxic leadership. Pennsylvania: United States Army War College.
- Bahrani, H. (1992). The emerging flexible organization: Perspectives from Silicon Valley. *California management review*, 34(4), 33-52.
- Balkundi, P., ve Kilduff, M. (2005). The ties that lead: A social network approach to leadership. *Leadership Quarterly*, 16(6), 941–961.

- Baron, R.M., Kenny, D.A. (1986). The Moderator Mediator Variable Distinction in Social Psychological Research: Conceptual, Strategic, and Statistical Considerations, *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 1173-1182.
- Bavik, A., Bavik, Y. L., ve Tang, P. M. (2017). Servant leadership, employee job crafting, and citizenship behaviors: A cross-level investigation. *Cornell Hospitality Quarterly*, 58(4), 364-373.
- Baytok, A. (2006). Hizmet işletmelerinde örgüt kültürünün oluşturulmasında liderin rolü.
- Behery, M., Al-Nasser, A. D., Jabeen, F., ve El Rawas, A. S. (2018). Toxic Leadership And Organizational Citizenship Behavior: A Mediation Effect Of Followers' trust And Commitment In The Middle East. *International journal of Business and Society*, 19(3), 793-815.
- Berg, J. M., Dutton, J. E., ve Wrzesniewski, A. (2013). Job crafting and meaningful work.
- Berg, J. M., Grant, A. M., ve Johnson, V. (2010). When callings are calling: Crafting work and leisure in pursuit of unanswered occupational callings. *Organization Science*, 21, 973-994
- Bertocci, D. I. (2009). Leadership in organizations: There is a difference between leaders and managers. University Press of America.
- Blau, P. M. (1964). Social exchange theory. *Retrieved September, 3(2007)*, 62.
- Boddy, C. R., ve Croft, R. (2016). Marketing in a time of toxic leadership. *Qualitative Market Research: An International Journal*.
- Breevaart, K., Bakker, A. B., Hetland, J., ve Hetland, H. (2014). The influence of constructive and destructive leadership behaviors on follower burnout. *Burnout at work: A psychological perspective*, 102-121.
- Büyüköztürk, Ş., Çakmak, E. K., Akgün, Ö. E., Karadeniz, Ş. ve Demirel, F. (2008). *Bilimsel Araştırma Yöntemleri* (Geliştirilmiş 2. baskı), Ankara, Pegem Akademi ve Yayıncılık.
- Büyüköztürk, Ş. (2007). Sosyal Bilimler İçin Veri Analizi El Kitabı, Ankara, Pegem Akademi ve Yayıncılık.
- Chan, D. K., Gelfand, M. J., Triandis, H. C. ve Tzeng, O. (1996). Tightness Looseness Revisited: Some Preliminary Analyses in Japan and the United States. *International Journal of Psychology*. 31(1): 1-12.
- Chatman, J. A. (1991). Matching people and organizations: Selection and socialization in public accounting firms. *Administrative Science Quarterly*, 36, 459-484.
- Conger, J. A. (1990). The dark side of leadership. *Organizational Dynamics*, 19(2), 44-55.
- Conger, J.A. (1999). Charismatic and transformational leadership in organizations: An insider's perspective on these developing streams of research. *The leadership quarterly*, 10(2), 145-179.
- Çelebi, N., Güner, H. ve Yıldız, V. (2015). Toksik Liderlik Ölçeğinin Geliştirilmesi. *Bartın Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 4(1), 249-268, Doi: 10.14686/BUEFAD.2015111056

- Eraslan, L. (2011). Liderlikte post-modern bir paradigma: dönüşümcü liderlik. *Journal of Human Sciences*, 8(1).
- Esteves, T., ve Pereira Lopes, M. (2017). Leading to crafting: The relation between leadership perception and nurses' job crafting. *Western Journal of Nursing Research*, 39(6), 763-783.
- Fiedler, F. E. (1972). The effectiveness of leadership training and experience: A contingency model interpretation. *Administrative Science Quarterly*, 17(4), 455-463.
- Fitzgibbons, K. A. (2018). *The relation between toxic leadership and organizational climate: An investigation into the existence of toxic leadership within an organization and the effects those toxic elements have on organizational climate* (Doctoral dissertation, Indiana Institute of Technology).
- Flynn, G. (1999). Stop toxic managers before they stop you! *Workforce*, 78 (8), 40-44.
- Gelfand, M. J., Nishii, L. H., ve Raver, J. L. (2006). On the nature and importance of cultural tightness-looseness. *Journal of applied psychology*, 91(6), 1225.
- Ghitulescu, B. E. (2007). *Shaping tasks and relationships at work: Examining the antecedents and consequences of employee job crafting* (Doctoral dissertation, University of Pittsburgh).
- Gibson, J.L., Ivancevich, J.M. ve Donnelly Jr. J.H. (2000). *Organizations: Behavior, Structure, Processes*, 10th ed. (Boston: Irwin McGraw Hill.)
- Gilbert, J. A., Carr-Ruffino, N., Ivancevich, J. M., ve Konopaske, R. (2012). Toxic versus cooperative behaviors at work: the role of organizational culture and leadership in creating community-centered organizations. *International Journal of Leadership Studies*, 7(1), 29-47.
- Grant, A. M., ve Ashford, S. J. (2008). The dynamics of proactivity at work. *Research in organizational behavior*, 28, 3-34.
- Green, J. E. (2014). Toxic Leadership in Educational Organizations. *Education Leadership Review*, 15(1), 18-33.
- Hampden-Turner, C., ve Trompenaars, F. (1996). A world turned upside down: doing business in Asia. *Managing across cultures: Issues and perspectives*, 275-308.
- Harju, L. K., Schaufeli, W. B., ve Hakanen, J. J. (2018). A multilevel study on servant leadership, job boredom and job crafting. *Journal of Managerial Psychology*.
- Harms, P. D., Credé, M., Tynan, M., Leon, M., ve Jeung, W. (2017). Leadership and stress: A meta-analytic review. *The leadership quarterly*, 28(1), 178-194. ISO 690.
- Hartnell, C. A., Kinicki, A. J., Lambert, L. S., Fugate, M., ve Doyle Corner, P. (2016). Do similarities or differences between CEO leadership and organizational culture have a

- more positive effect on firm performance? A test of competing predictions. *Journal of Applied Psychology*, 101, 846–861, <https://doi.org/10.1037/apl0000083>.
- Hemphill, J. K., ve Coons, A. E. (1957). Development of the leader behavior description questionnaire. In R. M. Stogdill ve A. E. Coons (Eds.), *Leader behavior: Its description and measurement* (pp. 6–38). Columbus, OH: Bureau of Business Research, Ohio State University.
- Hitchcock, M. J. (2015, August). *The Relationship Between Toxic Leadership, Organisational Citizenship, and Turnover Behaviour Among San Diego Nonprofit Paid Staff*. Dissertations, 1-153.
- Hofstede, G. (1980). Motivation, leadership, and organization: do American theories apply abroad?. *Organizational dynamics*, 9(1), 42-63.
- Hofstede, G., Neuijen, B., Ohayv, D. D., ve Sanders, G. (1990). Measuring organizational cultures: A qualitative and quantitative study across twenty cases. *Administrative science quarterly*, 286-316.
- Hogan, R., ve Hogan, J. (2001). Assessing leadership: A view from the dark side. *International Journal of Selection and Assessment*, 9(1–2), 40–51
- İskit, B. (2019). *Liderliğin Karanlık Yüzüne Bir Bakış: Toksik Liderlik Kavramı ve Toksik Liderliğin İşgören Motivasyonu ve Tutumları Üzerindeki Etkileri*. T.C. Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi.
- Judge, T. A., Bono, J. E., Ilies, R., ve Gerhardt, M. W. (2002). Personality and leadership: A qualitative and quantitative review. *Journal of Applied Psychology*, 87(4), 765–780.
- Kellerman, B. 2004. *Bad leadership: What it is, how it happens, why it matters*. Boston: Harvard Business School Press.
- Kerse, G. (2017). İş becerikliliği (job crafting) ölçeğini Türkçe'ye uyarlama ve duygusal tükenme ile ilişkisini belirleme. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 9(4), 283-304.
- Kilmann, R. H., Saxton, M. J., Serpa, R., ve University of Pittsburgh. Program in Corporate Culture. (1985). *Gaining control of the corporate culture* (pp. 351-369). San Francisco: Jossey-Bass.
- Kluckhohn, F. R., ve Strodtbeck, F. L. (1961). Variations in value orientations.
- Kotter, J. P. (2000). *What leaders really do*. The Bottom Line.
- Lipman-Blumen, J. (2005). Toxic leadership: When grand illusions masquerade as noble visions. *Leader to Leader*, 2005(36), 29-36.
- Lipman-Blumen, J. (2006). *The allure of toxic leadership: Why we follow destructive bosses and corrupt politicians—and how we can survive them*. New York: Oxford University Press.

- Lubit, R. (2004). The tyranny of toxic managers: Applying emotional intelligence to deal with difficult personalities. *Ivey Business Journal*, 68(4), 1-7.
- Mehta, S., ve Maheshwari, G. C. (2013). Consequence of Toxic leadership on Employee Job Satisfaction and Organizational Commitment. *Journal of Contemporary Management Research*, 8(2).
- Mehta, S. ve G.C.Maheshwari. (2014, October). Toxic leadership: Tracing the destructive trail. *International Journal of Management*, 5(10), 18-24.
- Meydan, C.H., Şeşen, H. (2011). Yapısal Eşitlik Modellemesi AMOS Uygulamaları, Detay Yayıncılık, Ankara.
- Miller, M. (2015). Relationships Between Job Design, Job Crafting, Idiosyncratic Deals, and Psychological Empowerment.
- Namie, G., ve Namie, R. 2000. The bully at work: What you can do to stop the hurt and reclaim your dignity on the job. Naperville, IL: Sourcebooks.
- Oprea, B. T., Barzin, L., Vîrgă, D., Iliescu, D., ve Rusu, A. (2019). Effectiveness of job crafting interventions: A meta-analysis and utility analysis. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 28, 723–741.
- Oprea, B., Miulescu, A., ve Iliescu, D. (2020). Followers’ job crafting: relationships with full-range leadership model. *Current Psychology*, 1-12.
- Ostroff, C., Kinicki, A. J., ve Muhammad, R. S. (2013). Organizational culture and climate. In N. W. Schmitt ve S. Highhouse (Eds.), *Handbook of psychology: Vol. 12. Industrial and organizational psychology* (2nd ed., pp. 643–676). New York, NY: Wiley.
- Pelto, P. J. (1968). The differences between “tight” and “loose” societies. *Trans-action*, 5(5), 37-40.
- Petrou, P., Demerouti, E., ve Schaufeli, W. B. (2015). Job crafting in changing organizations: Antecedents and implications for exhaustion and performance. *Journal of occupational health psychology*, 20(4), 470.
- Quinn, R. E., ve Cameron, K. (1983). Organizational life cycles and shifting criteria of effectiveness: Some preliminary evidence. *Management science*, 29(1), 33-51.
- Reed, G. E. (2004). Toxic leadership. *Military review*, 84(4), 67-71.
- Ross, D. B., Matteson, R., ve Exposito, J. (2014). Servant leadership to toxic leadership: Power of influence over power of control.
- Schein, E. H. (2010). *Organizational culture and leadership* (4th ed.). New York, NY: Jossey Bass.
- Schmidt, A. A. (2014). *An examination of toxic leadership, job outcomes, and the impact of military deployment* (Doctoral dissertation).

- Schmidt, A.A. (2008). Development and Validation of the Toxic Leadership Scale. Unpublished Master Thesis, University of Maryland.
- Slemp, G. R., ve Vella-Brodrick, D. A. (2013). The Job Crafting Questionnaire: A new scale to measure the extent to which employees engage in job crafting. *International Journal of Wellbeing*, 3(2).
- Tepper, B. J. (2000). Consequences of abusive supervision. *Academy of Management Journal*, 43(2), 178-190.
- Tepper B J (2007). Abusive Supervision in Work Organizations: Review, Synthesis, and Research Agenda, *Journal of Management*, Vol. 54, pp. 279-294.
- Thomas, C. D., Cameron, A., Green, R. E., Bakkenes, M., Beaumont, L. J., Collingham, Y. C., ... ve Williams, S. E. (2004). Extinction risk from climate change. *Nature*, 427(6970), 145-148.
- Tims, M., ve Bakker, A. B. (2010). Job crafting: Towards a new model of individual job redesign. *SA Journal of Industrial Psychology*, 36(2), 1-9.
- Tims, M., Bakker, A. B., ve Derks, D. (2012). Development and validation of the job crafting scale. *Journal of Vocational Behavior*, 80, 173-186.
- Tims, M., Bakker, A. B., ve Derks, D. (2013). The impact of job crafting on job demands, job resources, and well-being. *Journal of occupational health psychology*, 18(2), 230.
- Triandis, H. C. (1989). The self and social behavior in differing cultural contexts. *Psychological review*, 96(3), 506.
- Triandis, H. C., ve Suh, E. M. (2002). Cultural influences on personality. *Annual review of psychology*, 53(1), 133-160.
- Uysal, H. T. (2019). The mediation role of toxic leadership in the effect of job stress on job satisfaction. *International Journal of Business*, 24(1), 55-73.
- Uz, I. (2015). The index of cultural tightness and looseness among 68 countries. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 46(3), 319-335.
- Üstün, F. (2015). Örgütlerde sıklık-esneklik boyutunun örgütsel güven, kurumsal girişimcilik ve firma performansına etkisi: Türkiye'nin öncü sanayi işletmeleri üzerine bir araştırma. *Unpublished doctoral dissertation, Çukurova University, Adana, Turkey*.
- Vroom, V. H., ve Jago, A. G. (1988). The new leadership. Managing participation in organizations. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Wasti, A. S., ve Fiş, A. M. (2010). Örgüt kültüründe sıklık-esneklik boyutu ve kurumsal girişimciliğe etkisi. *Yönetim Araştırmaları Dergisi*.

- Weaver, S. G., ve Yancey, G. B. (2010). The impact of dark leadership on organizational commitment and turnover. *Leadership Review*, 10, 104-124.
- Wang, H. J., Demerouti, E., ve Le Blanc, P. (2017). Transformational leadership, adaptability, and job crafting: The moderating role of organizational identification. *Journal of Vocational Behavior*, 100, 185-195.
- Whicker, M. L. (1996). *Toxic leaders: When organizations go bad*. Westport, VA: Quorum Books.
- Williams, D. F. (2005). *Toxic leadership in the US Army*. Army War Coll Carlisle Barracks Pa.
- Wilson-Starks, K. Y. (2003). Toxic leadership. *Transleadership, Inc*, 1, 2016.
- Karen Y. Wilson-Starks. (2003). Toxic leadership. *Transleadership*, 1-4.
- Wrzesniewski, A., ve Dutton, J. E. (2001). Crafting a job: Revisioning employees as active crafters of their work. *Academy of management review*, 26(2), 179-201.
- Wrzesniewski, A., LoBuglio, N., Dutton, J. E., ve Berg, J. M. (2013). Job crafting and cultivating positive meaning and identity in work. In *Advances in positive organizational psychology*. Emerald Group Publishing Limited.
- Zheng, W., Yang, B., ve McLean, G. N. (2010). Linking organizational culture, structure, strategy, and organizational effectiveness: Mediating role of knowledge management. *Journal of Business research*, 63(7), 763-771.

Şubesiz Dijital Bankacılık ve Türk Bankacılık Sektörü İçin Öneriler

Mustafa BEYBUR*

Geliş Tarihi (Received): 20.09.2021 – Kabul Tarihi (Accepted): 17.01.2022

Öz

2000'li yıllardan itibaren yaşanan hızlı dijitalleşme süreci bankacılık sektörü müşterilerinin beklentilerini değiştirmekte ve geleneksel bankacılık sistemi bu beklentileri karşılamada yetersiz kalmaktadır. 2008 yılında yaşanan küresel finans krizinin ardından büyük ölçekli geleneksel bankalara karşı olan güven sarsılmış ve bunu fırsat olarak gören bazı girişimciler tarafından şubesiz dijital bankalar (Neobanklar) kurulmuştur. Hızlı bir şekilde geniş müşteri kitlelerine ulaşmayı başaran bu yeni nesil bankacılık modeli Türk bankacılık sektörünün de dikkatini çekmiş ve 2021 yılında BDDK tarafından hem uzaktan kimlik tespiti ile müşteri edinimi hem de şubesiz dijital bankacılık lisansı hakkında yönetmelikler yayımlanmıştır. Şubesiz dijital bankacılık ile ilgili literatürde çok az sayıda çalışma bulunmakla birlikte ulusal düzeyde yapılan çalışmaların yok denecek kadar az sayıda olduğu gözlenmektedir. Bu çalışmanın şubesiz dijital bankacılık konusunda literatürdeki boşluğu doldurması ve şubesiz dijital bankacılık konusunda Türk bankacılık sektörüne ışık tutması amaçlanmaktadır. Bu amaçla çalışmada, şubesiz dijital bankacılık kavramı hakkında literatür incelemesi yapılmış, Türk bankacılık sisteminin daha önce uyguladığı dijitalleşme uygulamaları ve uygulanmaya başlanan uzaktan kimlik tespiti ile müşteri edinimleri analiz edilmiştir. Yapılan analiz sonucunda Türk bankacılık sektöründe faaliyet gösteren geleneksel bankalara, sektöre yeni katılacak şubesiz dijital bankalara ve yapılacak yeni çalışmalara yönelik önerilerde bulunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Şubesiz Bankacılık, Dijital Bankacılık, Sadece Dijital Banka, Neobank, Bankacılık.

Branchless Digital Banking and Recommendations for the Turkish Banking Sector

Abstract

The rapid digitalization process that has been experienced since the 2000s is changing the expectations of the banking sector customers and the traditional banking system is insufficient to meet these expectations. After the global financial crisis in 2008, the trust in large-scale traditional banks was shaken and branchless digital banks (Neobanks) was established by some entrepreneurs who saw this as an opportunity. This new generation banking model, which managed to reach large customer bases quickly, also attracted the attention of the Turkish banking sector, and in 2021, on both customer acquisition with remote identification and branchless digital banking license regulations were published by the BRSA. Besides there are very few studies in the literature on branchless digital banking, it is observed that there are little to none studies at the national level. It is aimed that this study fills the gap in the literature on branchless digital banking and sheds light on the Turkish banking sector on branchless digital banking. For this purpose, in this study, literature review about the concept of branchless digital banking has been made, digitalization applications that the Turkish banking system has applied before and customer acquisitions with remote identification, which has started to be implemented, are analyzed. As a result of the analysis, suggestions were made for traditional banks operating in the Turkish banking sector, branchless digital banks that will join the sector and new studies to be done.

Keywords: Branchless Banking, Digital Banking, Digital-Only Bank, Neobank, Banking.

* Öğr. Gör. Dr., Dicle Üniversitesi Çermik Meslek Yüksekokulu, Finans-Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü, mustafabeybur@gmail.com, ORCID ID: 0000-0003-0538-7155.

Giriş

Bankacılık sektörünün hizmet sunum biçimi teknoloji alanında yaşanan gelişmelerle birlikte zaman içerisinde hızlı değişimler yaşamıştır. Özellikle 2000’li yıllardan sonra internetin hane halkı tarafından kullanılabilir hale gelmesi, Y ve Z kuşağının dijitalleşen dünyayı bir hayat tarzı olarak benimsemesi ve 2008 yılında yaşanan küresel finans krizi sonrasında FinTech start-uplarının bankacılık alanına duymuş oldukları ilgi bankacılık sektörünün hizmet sunum biçiminin çağa ayak uydurarak değişmesine neden olmuştur. Müşterilerle yüz yüze iletişimin yoğun şekilde yaşandığı geleneksel bankacılık anlayışı, teknoloji alanında yaşanan hızlı gelişimle birlikte yerini müşterilerle minimum düzeyde yüz yüze iletişimin yaşandığı yeni nesil bankacılık sistemlerine bırakmıştır.

Bankacılık sektöründe müşterilerle yüz yüze iletişimin azalması ilk olarak ATM cihazlarının ve banka kartlarının icadı ile başlamıştır. Daha sonra 2000’li yıllarda internetin hanelerde kullanımının yaygınlaşması ile birlikte internet bankacılığı hizmetleri banka müşterilerinin kullanımına sunulmuştur. 2006 yılında akıllı telefonların icat edilmesinden sonra ise internet taşınabilir ve giyilebilir cihazlarda kullanılmaya başlanmış ve günümüzde de en çok kullanılan mobil bankacılık uygulamaları üzerinden bankacılık hizmetleri müşterilere sunulmaya başlamıştır.

Zaman içerisinde bankacılık sektöründe yaşanan tüm bu gelişmelere bakıldığında sadece bankacılık hizmetlerinin sunulduğu kanalların değişiklik gösterdiği ve hizmet sunumunda halen geleneksel bankacılık modellerine bağlı kalındığı görülmektedir. ATM bankacılığı, telefon bankacılığı, internet bankacılığı, mobil bankacılık gibi hizmet sunum kanallarının hepsi geleneksel bankacılık sisteminin alternatif dağıtım kanalları içerisinde yer almaktadır.

Son yıllarda FinTech’ler ve yapay zekâ alanında yaşanan hızlı teknolojik gelişmeler bankacılık sektörünün hizmet sunum biçimini bambaşka bir düzeye taşımıştır. Özellikle teknolojik yenilikleri benimseyen banka müşterilerinin artık herhangi bir banka şubesine ihtiyaç duymadığı gözlenmektedir. Bu nedenle İngiltere, ABD ve Çin gibi ülkelerdeki bankacılık sektörlerinde şubesiz dijital bankacılık döneminin başladığı ve bu bankaların gerek müşteri sayılarının gerekse büyüklüklerinin geleneksel bankalarla rekabet edebilecek düzeylere ulaştığı gözlenmektedir. Dünya bankacılık sektöründe adeta bir trend haline gelen bu yeni nesil bankacılık sistemine Türk bankacılık sektörü de kayıtsız kalmamış ve Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) tarafından hazırlanan yönetmelik ile fiziki olarak şubesi

olmayan, tamamen dijital olarak faaliyet gösterecek bankalara bankacılık lisansı verilmesi mümkün hale getirilmiştir.

Şubesiz dijital bankacılık hakkında ulusal düzeyde yapılan çalışmalar incelendiğinde, yapılan araştırmaların neredeyse tamamının internet bankacılığı ya da mobil bankacılık kanallarını kapsadığı göze çarpmaktadır. Diğer bir deyişle şubesiz dijital bankacılık olarak ele alınan uygulamaların aslında bankacılık sektöründeki alternatif dağıtım kanalları olduğu gözlenmektedir. Oysaki şubesiz bankacılık, bir bankanın fiziki olarak herhangi bir şubesinin olmaması ve tüm bankacılık işlemlerinin sadece dijital kanallardan sunulmasını ifade etmektedir.

BDDK tarafından hazırlanan yönetmelik ve çağın gereksinimleri sonucunda yakın bir zamanda Türk bankacılık sektöründe yeni şubesiz dijital bankaların faaliyet göstereceği açıktır. Bu çalışmanın şubesiz dijital bankacılık konusunda gerek mevcut geleneksel bankalara gerekse yeni kurulacak şubesiz dijital bankalara ışık tutması amaçlanmıştır. Bu amaçla çalışmada şubesiz bankacılık kavramı hakkında teorik bilgi verilmiş, uluslararası literatür incelenmiş, Türk bankacılık sektörü tarafından daha önce uygulanan dijital bankacılık uygulamaları ele alınmıştır. Ayrıca hem mevcut geleneksel bankalara hem de yeni kurulacak şubesiz dijital bankalara şubesiz dijital bankacılık sistemine yönelik önerilerde bulunulmuştur.

1. Şubesiz Dijital Bankacılık

Çalışmanın bu bölümünde şubesiz dijital bankacılık kavramının ortaya çıkışı ve tarihsel süreç içerisindeki gelişimine dair literatür taraması yapılmıştır. Bununla birlikte şubesiz dijital bankacılık ile geleneksel bankacılık arasında karşılaştırma yapılarak avantajlı ve dezavantajlı yönleri üzerinde durulmuştur.

1.1. Şubesiz Dijital Bankacılık Kavramı ve Şubesiz Bankacılığın Tarihsel Gelişimi

2008 yılında yaşanan küresel finans kriz ile birlikte ABD’de Lehman Brothers ve İngiltere’de Royal Bank of Scotland’ın başarısızlığa uğraması, banka müşterilerinin geleneksel bankacılığa olan güveninin sarsılmasına (Burnmark, 2016, s. 4) ve büyük ölçekli bankaların faaliyet gösterdiği geleneksel bankacılık modelinin sorgulanmasına neden olmuştur (Lu, 2017, s. 273). Finans ve teknoloji kelimelerinin birleşiminden oluşan FinTech kavramı ilk olarak 1990 yılında kullanılmasına karşın küresel finans kriz sonrası FinTech start-up’larının finans sektöründe yaygınlaşması ile daha fazla dikkat çekmeye başlamıştır (Büchi vd., 2019, s. 77). Küresel finans krizde bankacılık sektörüne karşı oluşan güven kaybı FinTech start-up’ına sahip

bazı girişimciler tarafından bir fırsat olarak görülmüştür. Söz konusu süreçte bazı FinTech'ler geleneksel bankalarla işbirliği yaparak (Gulamhuseinwala vd., 2015, s. 11) bazı FinTech'ler ise geleneksel bankacılık yapısından daha sade, daha aktif ve daha düşük maliyetli yeni şubesiz dijital bankalar oluşturarak finans sektörüne girmeyi tercih etmişlerdir.

Fiziki olarak herhangi bir şubesinin olmadığı ve bankacılık hizmetlerinin sadece internet aracılığı ile sunulmasını sağlayan bankacılık sistemine şubesiz dijital bankacılık adı verilmektedir (Ahmadalinejad ve Hashemi, 2015, s. 84; Komarov ve Martyukova, 2020). Diğer bir tanıma göre %100 dijital olan ve müşterilere sadece mobil uygulamalar veya bilgisayarlar üzerinden hizmet veren bankalar şubesiz banka olarak tanımlanmaktadır (Larisa vd., 2019, s. 839). Şubesiz bankacılık uygulaması 2009 yılında Brooklyn'de kurulan Simple ile başlamış ve ardından Moven, Chime ve Varo Money bankaları ile devam etmiştir, ancak İngiltere'de kurulan Monzo ve Atom Bank'ın hızlı yükselişleri 2017 yılında dikkatleri şubesiz bankacılık üzerine çekmiştir (Balkan ve Aydın, 2021, s. 109).

Global şubesiz bankaların müşteri sayıları şubesiz bankacılığın gelişimini dikkate değer kılmaktadır. Avrupa'da yapılan bir araştırmaya göre 2023 yılına kadar şubesiz bankaların 85 milyon müşteri seviyesine ulaşacağı (Kearney, 2020), ABD'de yapılan bir araştırmaya göre 2025 yılında ABD nüfusunun yaklaşık %20'sinin şubesiz banka hesabı bulunacağı öngörülmektedir. Bununla birlikte 2020 yılında İngiltere'de yapılan bir araştırmaya göre İngiltere'de şubesiz bankacılık kullanıcı sayısının bir yıl içerisinde %16 arttığı ve 2021 yılı Ocak ayı itibarıyla İngilizlerin %25'inden fazlasının bir şubesiz banka hesabı olduğu ifade edilmektedir. Ayrıca 2021 yılı sonunda İngiltere nüfusunun %38'inin bir dijital banka hesabı olması beklenmektedir (Barton, 2021). İngiltere'de bulunan şubesiz bankalar arasında Monzo 5,8 milyon, Revolut 3,1 milyon, Starling 1,9 milyon ve Monese 1,8 milyon müşteri seviyesine, ABD'de bulunan Chime 13,1 milyon, Current 4 milyon, Aspiration 3 milyon ve Varo 2,7 milyon müşteri seviyesine ulaşmış durumdadır (Insider Intelligence, 2021).

Barton (2021); İngiltere'de dijital bankacılık adaptasyonu üzerine yapmış olduğu araştırmasında, dijital bankaların tercih nedenlerinin kullanım kolaylığı, daha iyi mevduat faizi, harcamaların eş zamanlı bildirimleri, çevre önerisi ve düşük işlem ücretleri şeklinde sıralandığını belirtmektedir. Bununla birlikte Z kuşağının %46'sının bir dijital banka hesabı olduğunu, buna karşılık 76 yaş üstü müşteri grubunun sadece %6'sının dijital banka hesabı olduğunu belirtmektedir. İsviçre'de dijital bankaların bankacılık sistemine etkileri üzerine yapılan araştırmada ise, yeni dijital bankaların geleneksel bankalar üzerinde rekabet baskısı oluşturacağı, yeni dijital bankaların elde ettikleri pazar payı ile bir ekosistem oluşturacağı ve

bu girişimlerin İsviçre bankacılık sisteminde değer zincirinin önemli bir parçası olacağı ifade edilmektedir (Gorgun ve Wolfs, 2021, s. 42).

1.2. Şubesiz Dijital Bankacılığın Avantaj ve Dezavantajları

Teknoloji alanında yıllar içerisinde yaşanan gelişmeler banka müşterilerinin tercihlerinin ve ihtiyaçlarının değişmesine neden olmuştur. Müşterilerin değişen bu ihtiyaçlarına cevap verebilmek adına bankalar hizmet sunum biçimlerini değiştirmek zorunda kalmışlardır. Bu nedenle bankacılık sektörü tarafından gerek teknolojik gelişmelere kayıtsız kalmamak gerekse değişen müşteri istek ve ihtiyaçlarına cevap verebilmek adına banka kartları, kredi kartları, ATM cihazları, telefon bankacılığı, internet bankacılığı ve en nihayetinde mobil bankacılık uygulamaları müşterilerin kullanımına sunulmuştur. Söz konusu tüm bu bankacılık uygulamaları bankacılık sektörünün alternatif dağıtım kanallarını oluşturmaktadır (Yurttadur ve Süzen, 2016, s. 17; Nazaritehrani ve Mashali, 2020, s. 2).

Alternatif dağıtım kanalları bankacılık sektöründe hizmet dağıtımını açısından önemli bir yere sahiptir ancak bu geleneksel iş modelleri çağın gereksinimlerine göre müşteri beklentilerini karşılamada yetersiz kalmıştır. Dijital dünya içerisinde doğmuş olan Z kuşağı ile dijital dünyaya zorlanmadan adapte olabilen Y kuşağı nüfusunun dijital alışkanlıkları bankacılık sektörü başta olmak üzere birçok sektörde değişimlerin yaşanmasına neden olmuştur. Dijital yerliler olarak adlandırılan bu müşteriler (Kakırman Yıldız, 2012, s. 820) geleneksel şube bankacılığından ziyade daha çok mobil cihazlardan bankacılık işlemlerinin yapılmasını tercih etmektedirler. Diğer bir deyişle bankacılık işlemlerini yapmak için bir bankaya ya da şubeye değil bankacılık hizmetlerini yapabileme imkânı sunan bir platforma ihtiyaç duymaktadırlar. Bu nedenle günümüz koşullarında bankaların rekabet edebilmeleri için alternatif dağıtım kanallarının tek bir hizmet sunum kanalı olarak görülmesi, geleneksel bankacılık sisteminden vazgeçerek tamamen şubesiz olarak hizmet sunan dijital bankaların tasarlanması gerektiği ifade edilmektedir (Skinner, 2014, s. 20).

Şubesiz dijital bankaların bankacılık sektörüne katılmasıyla birlikte bankacılık sektöründeki rekabet daha da artmıştır (Arner vd., 2016, s. 1271). Geleneksel bankalara göre daha düşük maliyetlerle faaliyet gösteren şubesiz bankalar aynı zamanda yüksek hareket kabiliyetleri (Balogh, 2020) ile geleneksel bankalara karşı rekabet avantajı elde ederek kısa zaman içerisinde büyüme fırsatı elde etmişlerdir. Buna karşılık geleneksel bankalar sektörün yeni aktörlerine ayak uydurabilmek ve müşteri kaybı yaşamamak adına farklı uygulamalar

geliştirmiş olsalar da (Waracle, 2019) şubesiz bankaların işlem ücreti ve faizlerde sağladıkları avantajlar geleneksel bankaların zor durumda kalmalarına neden olmuştur (Frankel, 2021).

Şubesiz bankacılık ile geleneksel bankacılık arasında birçok fark bulunmakla birlikte aralarındaki en büyük fark şubesiz bankacılıkta fiziksel olarak şubenin bulunmamasına karşılık geleneksel bankacılıkta şube kanalıyla önemli düzeyde hizmet sunulmasıdır (Wagle ve Biswas, 2019). Bununla birlikte şubesiz bankacılık bankalara operasyonel maliyetleri azaltma, hizmet verimliliğini artırma (Son vd., 2020), daha yüksek mevduat faizi ve daha iyi kredi fiyatlandırması fırsatı sunmaktadır (Choudary, 2013, s. 21). Ayrıca geleneksel bankalara göre daha iyi bilgi teknolojileri yeteneğine sahip olan şubesiz bankalar müşterilerin istek ve ihtiyaçlarını anlamada daha avantajlı durumdadırlar (Fang vd., 2021). Bu nedenle geleneksel bankacılık sisteminin aksine şubesiz bankacılık sisteminde müşterilere kişiye özel hizmet sunulması mümkün hale gelmektedir (Sreenivas, 2006, ss. 46-47). Şubesiz dijital bankalar esnek yapıları sayesinde ürün geliştiricileri kendi yapılarına kolayca entegre etme ve kişiye özel ürün ve hizmetleri daha yenilikçi ve daha hızlı bir biçimde sunma imkanına sahiptirler (Özkan, 2019, s. 3).

Yıllardan bu yana bankacılık sektöründe faaliyet gösteren geleneksel bankalar şubesiz dijital bankacılığın aksine müşterilerle yüz yüze iletişim kurmakta ve bu da güven unsurunun sağlanmasında şubesiz bankaların önündeki belki de en büyük engel olarak gösterilmektedir. Ayrıca kullanıcıların teknoloji konusundaki becerisinin de şubesiz bankacılık tercihleri üzerinde etkili olduğu belirtilmektedir (Izraylevych, 2021).

Dünya genelinde şubesiz dijital bankacılık uygulamalarının hızlı yükselişi Türk bankacılık sektörünün de dikkatini çekmiştir. Bankacılık hizmetlerine erişimin kolaylaştırılması, finansal yeniliği teşvik etmek ve finansal kapsayıcılığın artırılması amacıyla BDDK tarafından tamamen dijital şubesiz bankacılık lisansı verilmesi yönünde yönetmelik oluşturulmuştur. Bu yönetmelik taslağına göre şubesiz dijital bankaların asgari sermaye tutarı ise 1 milyar TL olarak belirlenmiştir (BDDK, 2020).

2. Türk Bankacılık Sektörü ve Dijitalleşme Uygulamaları

Türk bankacılık sektöründe 2021 yılı Eylül ayı itibariyle 34'ü mevduat bankası, 14'ü yatırım ve kalkınma bankası ve 6'sı katılım bankası olmak üzere toplam 54 banka faaliyet göstermektedir. Mevcut durumda fona devrolan bankalar hariç toplam 38 mevduat ve katılım bankası müşterilere hizmet vermektedir. Bununla birlikte 2020 yılı itibariyle katılım ve

mevduat bankalarının 11.128 şubeye ve 197.800 çalışana sahip olduğu gözlenmektedir (TBB, 2021, ss. 33-34).

Teknoloji alanındaki yaşanan gelişmeler bankaların geleneksel bankacılık anlayışlarından vazgeçmelerini ve dijital yeniliklerin örgüt yapılarına entegre edilmesini sağlamıştır. Türk bankacılık sektöründe 1987 yılında kurulan ilk ATM cihazı ile başlayan dijitalleşme süreci ardından 1991 yılında telefon bankacılığının hizmete sunulması ile devam etmiştir. 2000’li yıllarda internet kullanımının hızlı bir şekilde artması bankaları internet siteleri kurmaya zorlamış ve internet bankacılığı hizmeti müşterilerin kullanımına sunulmuştur. 2006 yılında akıllı telefonların kullanılmaya başlaması bankacılık hizmetlerinin dijitalleşmesi açısından bir devrim niteliğinde olmuş ve bankalar tarafından mobil bankacılık uygulamaları geliştirilmiştir.

Türk bankacılık sektörü teknolojik gelişmeleri takip ederek çağa ayak uydurmuş ve teknolojinin bankacılık sektörüne getirmiş olduğu yeniliklerin hepsini müşterilerin kullanımına sunmuştur. Şubelerin kurulum, personel ve sabit maliyetlerinin yüksekliğinden dolayı dijitalleşmenin başladığı ilk günden bu yana bankacılık sektörü müşterileri alternatif dağıtım kanallarına yönlendirmektedir. Bu yönlendirmeyi yaparken şubelerde bulunan insan kaynağından optimum şekilde faydalanmış ve Türk bankacılık sektöründeki dijitalleşmenin hızlanması sağlanmıştır. Bununla birlikte alternatif dağıtım kanallarının bankalara sağladığı avantajlar nedeniyle bankaların adeta bir yarış içerisine girdikleri söylenebilir.

Türk bankacılık sektörünün dijitalleşme konusundaki yeni sınavının şubesiz bankacılıkla olacağı öngörülmektedir. Şubesiz bankacılık ile bankalar geleneksel bankacılığın hantal ve maliyetli yapısından kurtularak daha düşük maliyetle daha verimli müşterilere hizmet sunma imkânı elde edebileceklerdir. Şubesiz bankacılıkta hizmet sunumu için herhangi bir şubeye ihtiyaç duyulmadığından dolayı artık şube lokasyonlarının da hiçbir anlamı kalmayacak ve tüm pazarı kapsayacak biçimde müşteri edinme fırsatı elde edilebilecektir. Bununla birlikte gelişen teknoloji ve açık bankacılık sayesinde müşteri istek ve ihtiyaçlarına göre kişiye özel ürün ve fiyatlar sunabilecektir. Bu süreçte şubesiz dijital bankacılık karşısında geleneksel bankaların alacağı aksiyonlar Türk bankacılık sektörünün yeniden yapılanmasını sağlayacaktır.

3. Türk Bankacılık Sektörünün Dijitalleşme Deneyimi Açısından Analizi

Çalışmanın bu bölümünde Türk bankacılık sektöründe faaliyet gösteren mevduat ve katılım bankalarının dijital bankacılık kullanım oranlarına, daha önce bankalar tarafından

uygulanan dijital Şube uygulamalarına ve uzaktan mŐŐteri edinimi uygulamalarına dair analizler yapilarak değerlendirmelerde bulunulmuştur. TŐrk bankacilik sektöründe hem katılım bankaları hem de mevduat bankaları tarafından mŐŐsterilere hizmet sunulmakta ve bu banka tŐrlerinin raporları farklı kurumlar tarafından yayımlanmaktadır. Bu nedenle analizler her iki banka tŐrŐ dikkate alınarak yapılmıştır.

3.1. Dijital Bankacılık Kanallarının Kullanım DŐzeyi

TŐrk bankacılık sektöründe geleneksel yöntemlerle uzun yıllardan bu yana faaliyet gösteren mevduat ve katılım bankaları Şube dışı alternatif dağıtım kanallarını kullanarak mŐŐsterilerine hizmet sunmaktadır. İnternetin mobil cihazlarda kullanımı ile birlikte bankalar tarafından geliştirilen mobil uygulamalar internet bankacılığı kullanımının minimum dŐzeye inmesine neden olmuştur. Bununla birlikte son yıllarda mobil bankacılık uygulamaları aracılığı ile ATM ve POS cihazlarının temassız kullanımı mŐmkŐn hale getirilmiştir. Mobil uygulamalarla temassız işlemin mŐmkŐn kılınması mŐŐsterilerin fiziki olarak kredi kartı ya da banka kartlarını taŐıma gereksinimlerini ortadan kaldırmıŐtır.

Bankacılık sektörünün dijital bankacılık uygulama istatistikleri TŐrkiye Bankalar Birliği (TBB) ve TŐrkiye Katılım Bankaları Birliği (TKBB) tarafından 3 aylık dönemler itibariyle yayımlanmaktadır. Bu raporlara göre değerlendirilen aktif dijital bankacılık kullanımları internet bankacılığı ve mobil bankacılık kullanımlarını iÇermektedir. TBB ve TKBB tarafından 2020 yılı Aralık döneminde yayımlanan dijital bankacılık verilerine göre aktif bireysel dijital bankacılık kullanıcılarının yaş gruplarına göre dağılımı analiz edilmiştir. Bankacılık sektöründe 0-17 yaş arası mŐŐsterilerin fazla sayıda olmaması ve bu nedenle istatistiklerde çok dŐŐŐk bir grubu temsil ettiğinden dolayı 0-17 yaş grubu analize dahil edilmemiştir. Dijital bankacılık kullanımının yaş gruplarına göre dağılımı aşağıda yer almaktadır;

Tablo 1. Banka ve Kullanıcı TŐrŐne GÖre Aktif Dijital Bankacılık MŐŐteri Sayısı (Bin Kişi)

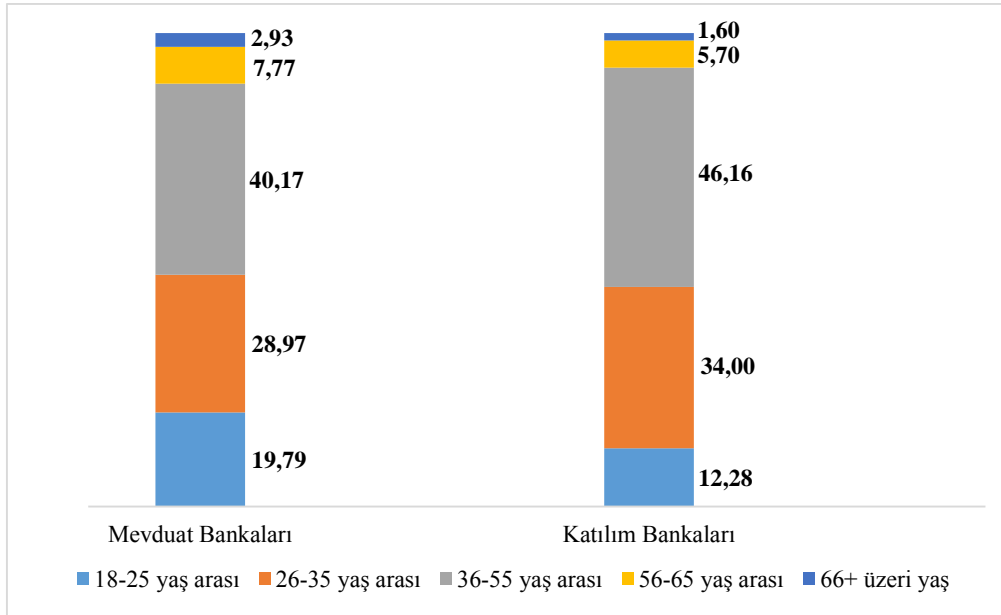
Banka TŐrŐ	Bireysel	Kurumsal	Toplam
Mevduat Bankaları	62.827	2.850	65.677
Katılım Bankaları	3.060	317	3.377
Toplam	65.887	3.167	69.054

Kaynak: (TBB, 2020; TKBB, 2020)

Tablo 1'e göre 2020 yılı aralık döneminde bankacılık sektöründe dijital bankacılık kanallarını kullanan mŐŐteri sayısının 69 milyon kişiyi geçtiği göze çarpmaktadır. Bununla birlikte katılım bankalarının dijital bankacılık kullanım oranlarının mevduat bankalarına göre

düşük seviyede kaldığı gözlenmektedir. Ayrıca kurumsal müşteriler tarafından dijital bankacılık kanallarının kullanım düzeyinin de düşük olduğu tespit edilmiştir.

Grafik 1. Yaş Gruplarına Göre Aktif Dijital Bankacılık Müşteri Dağılımı



Kaynak: (TBB, 2020; TKBB, 2020)

TBB ve TKBB tarafından 2020 yılı Aralık döneminde yayımlanan rapora göre hem katılım bankalarında hem de mevduat bankalarında 56 ve üzeri yaş grubunun dijital bankacılık kanallarını neredeyse hiç kullanmadığı, dijital bankacılık müşterilerinin neredeyse tamamının 18-55 yaş aralığında yer aldığı gözlenmektedir. Bununla birlikte katılım bankalarının 18-25 yaş arası müşterilerinin kullanım düzeylerinin mevduat bankalarının müşterilerine göre daha düşük düzeyde olduğu, buna karşılık 26-55 yaş aralığındaki müşterilerin kullanım düzeylerinin ise mevduat bankalarına göre daha yüksek olduğu göze çarpmaktadır.

3.2. Bankaların Dijital Şube Çalışmaları

Türk bankacılık sektöründe bir süredir bankaların müşterilere dijital şube deneyimi yaşatmayı amaçlayarak farklı mobil uygulamalar geliştirdikleri çalışmalar yer almaktadır. Bunlara Senin Bankan (Kuveyt Türk), TFXTarget (Türkiye Finans), Nuvo (Yapı Kredi), CEPTETEB (TEB), GarantiOne (Garanti Bankası) vb. uygulamalar örnek olarak verilebilir. Bu uygulamalar bankaya bağlı olarak geliştirilmiş ancak dijital şube olarak hizmet vermektedirler. Diğer bir deyişle bu mobil uygulamalar uygulamayı hayata geçiren bankanın birer dijital şubesini temsil etmektedirler. Bu dijital şubelerde işlem yapmanın banka müşterilerine bankacılık işlem ücretlerinde, döviz ve emtia alım-satım kurlarında, vadeli mevduat faiz oranlarında fiziki şubelerde işlem yapmaya kıyasla avantajlar sağladığı söylenebilir. Bankacılık

sektöründe başlatılan bu uygulamalar arasında başarılı olanlarına da başarısız olanlarına da rastlamak mümkündür. Nitekim 10 Haziran 2017’de Nuvo ve 25 Nisan 2019’da GarantiOne uygulamalarına son verildiği gözlenmektedir.

Bu uygulamaların dışında 2012 yılında QNB Finansbank bünyesinde oluşturulan Enpara.com markası dijital bankacılık anlamında Türk bankacılık sektöründeki ilk dijital banka olarak gösterilmektedir. Enpara.com müşterilere tamamen dijital olarak hizmet vermekle birlikte QNB Finansbank bünyesinde kurulması nedeniyle şubesiz dijital banka (Neobank) kapsamında değerlendirilememektedir. Buna rağmen Enpara.com Türk bankacılık sektöründeki dijital bankacılık uygulamaları arasında en fazla dikkat çeken ve müşteriler tarafından en fazla kabul gören uygulama olup 2021 yılı şubat ayı itibariyle 2,5 milyon müşteri portföyüne ulaşmayı başarmıştır (QNB Finansbank, 2021).

3.3. Bankalarca Kullanılacak Uzaktan Kimlik Tespiti Yöntemlerine ve Elektronik Ortamda Sözleşme İlişkisinin Kurulmasına İlişkin Yönetmelik

Türk bankacılık sektöründe finansal kapsayıcılığın genişletilmesi amacıyla BDDK tarafından hazırlanan, 01.04.2021 tarih ve 31411 sayılı Resmî Gazetede yayımlanan “Bankalarca Kullanılacak Uzaktan Kimlik Tespiti Yöntemlerine ve Elektronik Ortamda Sözleşme İlişkisinin Kurulmasına İlişkin Yönetmelik” 1 Mayıs 2021’de yürürlüğe girmiştir. Müşteri ile sadece dijital ortamda iletişim kurarak müşteri edinimi beraberinde bazı riskleri de barındırdığından dolayı söz konusu yönetmelik bankalar tarafından bazı önlemlerin alınmasını da içermektedir. Risklerin en aza indirilmesi amacıyla yönetmelikte düzenlenen hususlar şu şekildedir (Resmi Gazete, 2021);

- Bankaların kullanmış oldukları sistemin güvenliğinin sürekliliği amacıyla kullanılan uzaktan kimlik tespiti sürecinin yılda en az iki defa gözden geçirilmesi gerekmektedir,
- Uzaktan müşteri edinimine yönelik sürecin müşteri temsilcisi veya bilgi teknolojileri tarafından değil de müşteri tarafından başlatılması ve müşteri temsilcisi tarafından işlemin riskli olarak değerlendirilmesi halinde ikinci bir onaya gönderilmesi veya sonuçlandırılması gerekmektedir,
- Uzaktan müşteri edinimi için müşterinin öncelikle elektronik ortamda bir başvuru formu doldurması ve bu formda yer alan bilgilerle bir risk değerlendirmesi yapılması gerekmektedir. Yapılan risk değerlendirmesi sonucu olumsuz ise işlem sonlandırılmalıdır,

- Uzaktan kimlik tespiti için görüntülü görüşme yapılması ve görüntülü görüşmeyi yapacak olan müşteri temsilcilerinin bu konuda eğitimli olmaları gerekmektedir,
- Görüntülü görüşmede banka müşteri temsilcisinin beyaz ışık altında olması ve müşterisi olunacak bankayı yansıtacak şekilde dizayn edilen bir ortamda hizmet vermesi gerekmektedir. Kimlik tespitinin risksiz bir şekilde gerçekleştirilmesi için müşterinin de beyaz ışık altında, üzerinde fotoğraf, imza ve güvenlik öğeleri bulunan bir kimlik ile görüşme gerçekleştirilmesi gerekmektedir,
- Müşterinin canlılığının tespit edilmesi amacıyla kimlik üzerinde yer alan bazı alanların müşteri tarafından el ile kapatılması, kimliğin ön ve arka yüzlerinin çevrilmesi gibi bazı hareketlerin yapılması ve bu arada müşteri temsilcisi tarafından fotoğraf alınması sağlanmaktadır,
- Tüm bu güvenlik uygulamalarına rağmen banka müşteri temsilcisi tarafından müşterinin başka bir bankada yer alan hesabından uzaktan müşteri olmak istediği bankaya ait bir IBAN numarasına ilk finansal hareketin gerçekleştirilmesi istenebilir,
- Uzaktan görüntülü görüşme yöntemi ile gerekli güvenlik adımlarının tamamlanması halinde müşteriye bankaya ait sözleşmeler elektronik ortamda iletilir ve elektronik ortamda söz konusu sözleşmelere onay verilmesi sağlanmaktadır.

Yukarıda özet bir şekilde içeriği açıklanan yönetmelik ile müşterilerin banka şubelerine gidilmeksizin güvenli bir şekilde bankacılık işlemleri yapabilmeleri mümkün kılınmıştır. Aynı zamanda bu yönetmelik şubesiz dijital bankacılık sistemi açısından bir ön hazırlık niteliği taşımaktadır. Bu nedenle söz konusu yönetmelik sonucunda uzaktan müşteri edinim imkânı bulan Türk bankacılık sektöründeki katılım ve mevduat bankalarının geçen süreç içerisinde uzaktan müşteri edinim sayıları büyük önem arz etmektedir.

3.4. Uzaktan Kimlik Tespiti ile Yapılan Müşteri Edinimi

Katılım bankalarının uzaktan müşteri edinim raporu TKBB tarafından 2021 yılı Mayıs, Haziran ve Temmuz aylarını kapsayacak şekilde 3 aylık yayımlanmıştır. Mevduat bankalarının uzaktan müşteri edinim raporu ise TBB tarafından 2021 yılı Mayıs, Haziran, Temmuz ve Ağustos aylarını kapsayacak şekilde yayımlanmıştır. Katılım ve mevduat bankalarının uzaktan müşteri edinim bilgileri aşağıda yer almaktadır.

Tablo 2. Katılım Bankaları Uzaktan Müşteri Edinimi

Dönem	Uzaktan Başvuru Sayısı (Bin Kişi)	Müşteri Temsilcisi ile Sonuçlandırılan Müşteri Sayısı (Bin Kişi)	Başarı Oranı (%)
May.21	11,98	4,55	37,98%
Haz.21	12,15	5,23	43,05%
Tem.21	10,65	4,63	43,47%

Kaynak: (TKBB, 2021)

Tablo 2’ye göre 3 aylık süre zarfında katılım bankalarına 34.780 kişi tarafından uzaktan müşteri olabilmek için başvuru yapılmış ve bu başvuruların 14.410’u olumlu sonuçlandırılmıştır. Katılım bankalarının bu konuda ortalama %41,5 başarı oranına sahip olduğu gözlenmektedir.

TBB üyesi 14 banka tarafından gönderilen bilgilerle hazırlanan mevduat bankalarının uzaktan müşteri edinim bilgileri Tablo 3’te yer almaktadır;

Tablo 3. Mevduat Bankaları Uzaktan Müşteri Edinimi

Dönem	Uzaktan Başvuru Sayısı (Bin Kişi)	Müşteri Temsilcisi ile Sonuçlandırılan Müşteri Sayısı (Bin Kişi)	Başarı Oranı (%)
May.21	269	69	25,65%
Haz.21	220	63	28,64%
Tem.21	223	61	27,35%
Ağu.21	258	74	28,68%

Kaynak: (TBB, 2021)

Tablo 3’e göre, 4 aylık süreçte mevduat bankalarına uzaktan müşteri olmak için yapılan 970.000 başvurudan 267.000’i olumlu olarak sonuçlanmış ve mevduat bankalarının ortalama başarı oranının %27,58 olduğu tespit edilmiştir.

Mevduat ve katılım bankalarının şube kanalı ile edindikleri müşteri sayıları Tablo 4’te yer almaktadır,

Tablo 4. Mevduat ve Katılım Bankaları Şube Kanalı ile Edinilen Müşteri Sayısı (Bin Kişi)

Dönem	Mevduat Bankası	Katılım Bankası
May.21	406	42,95
Haz.21	700	67,64
Tem.21	526	51,10
Ağu.21	652	

Kaynak: (TBB, 2021; TKBB, 2021)

Tablo 4’e göre, 4 aylık süreçte mevduat bankalarında şube kanalından 2.284.000 yeni müşteri kazanımı sağlanmıştır. Bununla birlikte katılım bankalarında 3 aylık süreçte şube kanalı vasıtası ile 161.690 yeni müşteri edinimi gerçekleştirilmiştir.

Şubesiz bankacılık sisteminin ön hazırlığı olarak kabul edilen uzaktan kimlik tespiti yönetmeliği sonrasında gerek katılım bankalarının gerekse mevduat bankalarının uzaktan müşteri edinim sayıları ve diğer kanallardan müşteri edinim sayılarına dair yapılan incelemede, uzaktan müşteri ediniminin şube kanalı ile müşteri edinimi karşısında oldukça düşük düzeyde kaldığı gözlenmektedir.

Sonuç ve Öneriler

BDDK tarafından şubesiz dijital bankacılığa yönelik yayımlanan yönetmeliğe göre geleneksel bankaların mevcut dijital kanallarının yapılandırılarak şubesiz bankacılık yapabilmeleri sağlanmıştır. Buna göre geleneksel bankalar mevcut dijital kanalları yapılandırarak şubesiz dijital bankalara dönüştürebilir ya da tamamen yeni şubesiz bankalar oluşturabilirler. Geleneksel bankaların uzun yıllardan bu yana oluşturdukları marka değeri göz önünde bulundurulduğunda bu marka değerinin kullanılarak devam edilmesi belki bankalar açısından daha doğru gelebilir. Ancak küresel anlamda oluşturulan ve şu anda geleneksel bankalarla yarışabilecek düzeye gelen şubesiz dijital bankalar, şubesiz dijital bankacılık modelinde marka değerinin bir önemi olmadığını, müşterilerin markadan ziyade kendilerine sunulan hizmet kalitesine, yüksek mevduat faizine, düşük kredi faizine ve düşük işlem maliyetlerine önem verdiğini ortaya koymaktadır. Ayrıca bu karar alınırken uzun yıllardan beri uygulanan geleneksel bankacılık anlayışından sıyrılamama ihtimali de göz önünde bulundurulmalıdır. Bununla birlikte özellikle daha önce mobil uygulamalar aracılığı ile dijital şube deneyimlerinde başarısızlığa uğrayan geleneksel bankaların bu kararı alırken daha dikkatli davranmaları, geçmişte yaşanan kötü deneyimlerin müşterilerin zihninde bıraktığı imajın göz önünde bulundurulması bu kararın alınması önerilmektedir.

Bankacılık sektöründeki yeniliklerin önündeki en büyük engel müşteriler tarafından kabul düzeyidir. Bu nedenle Türk bankacılık sektöründe kurulacak olan şubesiz dijital bankaların da karşılaşılabilecekleri en büyük sorunlardan birinin müşteri kabul düzeyi olacağı düşünülmektedir. Bireylerin alışkanlıklarının değiştirilmesi hizmetlerin bünyesinde barındırdığı soyutluk özelliği nedeniyle oldukça zordur. Bu nedenle yeni şubesiz dijital bankaların daha en başından iyi bir pazarlama stratejisi ve hedef müşteri kitlesi belirlemesi önerilmektedir.

Dijital bankacılık uygulamalarının kullanım düzeyleri incelendiğinde dijital bankacılık kanallarının özellikle 18-55 yaş aralığında olan banka müşterileri tarafından tercih edildiği ve 56 yaş üstü müşterilerin dijital uygulamaları kullanım düzeylerinin oldukça düşük olduğu

gözlenmektedir. Özellikle Z kuşağı müşterileri dijitalleşmeyi bir yaşam biçimi ve hayatın bir parçası olarak gördüklerinden dolayı banka şubelerine değil bankacılık hizmetlerine erişebilecekleri bir platforma ihtiyaç duymaktadırlar. Bununla birlikte şu anda iş hayatı içerisinde olan Y kuşağı müşterilerinin de dijital yeniliklere kolay bir şekilde adapte olduğu unutulmamalıdır. Bu nedenle yeni kurulacak şubesiz dijital bankalara özellikle Y ve Z kuşağının istek ve ihtiyaçlarını karşılayabilecek stratejiler geliştirmeleri önerilmektedir.

TBB ve TKBB tarafından istatistiği paylaşılan uzaktan kimlik tespiti ile müşteri edinim raporlarına göre yapılan incelemede, başarıyla sonuçlanan müşteri edinimlerinin başvuru sayılarına göre oldukça düşük kaldığı gözlenmektedir. Şubesiz dijital bankalarda tüm faaliyetlerin uygulamalar ve müşteri temsilcileri aracılığıyla yapılacağı göz önünde bulundurulduğunda, işlemlerin ve söz konusu platformların güvenliği konusunda banka müşterilerine yönelik bilgilendirilme ve bilinçlendirme faaliyetlerinde bulunması önerilmektedir. Müşteri temsilcilerinin ise eğitimlerle farkındalık ve tutum düzeylerinin artırılması, dijitalleşmeye karşı olumsuz tutum içerisinde olan çalışanların durumlarının tekrar gözden geçirilmesi ve gerekirse insan kaynakları stratejilerinin yeniden yapılandırılması önerilmektedir.

Gerek küresel gerekse Türk bankacılık sektöründeki dijitalleşme göz önünde bulundurulduğunda, bir süre sonra bankacılık hizmeti almak için şubelere ihtiyaç duyan banka müşterilerinin varlığının sona ereceği, şubelere ya hiç ya da çok düşük bir düzeyde ihtiyaç duyulacağı bir dönemin geleceği beklenmektedir. Bu nedenle geleneksel bankaların zaman içerisinde şubesiz dijital bankacılığa geçiş sürecini iyi yöneterek söz konusu bu bankacılık modelinin sağladığı maliyet avantajı ve finansal kapsayıcılıktan faydalanmaları gerekmektedir. Bu nedenle geleneksel bankalara kademeli olarak şube sayılarını azaltmaları ve müşterilerini dijital kanallara yönlendirmeleri önerilmektedir. Bu stratejinin iyi uygulanması halinde bir yandan bankacılık hizmetleri için şubeye ihtiyaç duyan 56 ve üzeri yaş grubundaki müşterilere, bir yandan da şubeye ihtiyaç duymayan müşterilere hizmet sunulurken olası müşteri kayıpları da önlenmiş olacaktır. Bununla birlikte bu süreçte banka müşterilerinin şubesiz dijital bankacılığa uyum sürecinin sağlıklı bir şekilde yönetilebilmesi için bankaların müşterilere yönelik şubesiz dijital bankacılık hakkında bilgilendirme ve bilinçlendirme faaliyetlerinde bulunması önerilmektedir.

Geleneksel bankacılık sisteminde yüz yüze iletişimin yoğun olması, şubesiz dijital bankacılık sisteminin belki de en çok sorgulanan yönlerinden biri olacaktır. Yıllardan bu yana alışlagelen “karşıda bir muhatabın bulunması” anlayışından vazgeçmek müşteriler için belki

de çok zor olacaktır. Şu anda bankalar tarafından uygulanmaya çalışılan yapay zekâ destekli chatbotların ve sesli yanıt sistemlerinin beklentileri karşılayamaz durumları göz önünde bulundurulduğunda, şubesiz dijital bankacılıkta müşteri temsilcileri ile yapılacak görüşmeler daha önemli bir hâl almaktadır. Bu nedenle yapay zekâ beklentileri büyük oranda karşılayacak düzeyde gelişene dek şubesiz dijital bankalara müşterilerle görüntülü uzaktan iletişim kurulması ve muhatap sorununu ortadan kaldırmaları önerilmektedir.

Yeni nesil şubesiz dijital bankacılığın Türk bankacılık sektörünün geleceği olacağı ve bu şubesiz dijital bankaların sahip oldukları avantajları kullanarak geleneksel bankalarla ciddi bir rekabet içerisine girecekleri açık bir gerçekliktir. Teknoloji alanında yaşanan hızlı dijitalleşme ve hızla değişen müşteri istek ve ihtiyaçları ise bu gerçekliğin çok yakın bir zamanda geleceğinin sinyallerini vermektedir. Bu nedenle geleneksel olarak hizmet veren bankalara varlıklarını devam ettirebilmeleri için kendilerini bu yakın geleceğe bir an önce hazırlamaları önerilmektedir.

Şubesiz bankacılığa yönelik çalışmaların aslında bankacılık sektöründeki alternatif dağıtım kanallarını kapsadığı ve hiç şubesi olmayan tamamen dijital olarak varlığını sürdüren bankaların varlığı gerçeğinden hareketle ileriki çalışmalarda şubesiz dijital bankacılığın müşteri kabulüne ve şubesiz dijital bankacılığın bankacılık sektörü üzerindeki etkisine yönelik ampirik çalışmaların yapılması önerilmektedir.

Kaynakça

- Ahmadalinejad, M. ve Hashemi, S. M. (2015). A National Model to Supervise on Virtual Banking Systems through the Bank 2.0 Approach. *Advances in Computer Science: an International Journal*, 4(1), 83-93.
- Arner, D. W., Barberis, J. N. ve Buckley, R. (2016). The Evolution of Fintech: A New Post-Crisis Paradigm? *SSRN Electronic Journal*, 47(4), 1271-1319. doi:10.2139/ssrn.2676553.
- Balkan, H. ve Aydın, M. (2021). Neobank: Kavram, Gelişim ve İş Modelleri. *Bankacılar Dergisi*(116), 104-126.
- Balogh, S. (2020). *Digital-Only Banking Is Super Buzzy, but Consumers Don't Think Branches Are Going Away Any Time Soon*. 16.09.2021 tarihinde Business Insider: <https://www.businessinsider.com/digital-only-banking-is-hot-but-consumers-dont-expect-branches-to-disappear-2020-1> adresinden alındı.
- Barton, C. (2021). *Digital Banking Adoption*. 18.09.2021 tarihinde <https://www.finder.com/uk/digital-banking-adoption> adresinden alındı.

- BDDK. (2020). *Dijital Bankaların Faaliyet Esasları ile Servis Modeli Bankacılığı Hakkında Yönetmelik Taslağı*. 16.09.2021 tarihinde Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu: <https://www.bddk.org.tr/Mevzuat/DokumanGetir/1050> adresinden alındı.
- Burnmark. (2016). *Why Challenger Banking?* 18.09.2021 tarihinde Challenger Banking: https://www.burnmark.com/uploads/reports/Burnmark_Report_Oct16_ChallengerBanking1.pdf adresinden alındı.
- Büchi, G., Fasolo, L., Cugno, M., Zerbetto, A. ve Castagnoli, R. (2019). New Banks in the 4th Industrial Revolution: A Review and Typology. *22nd International Conference* (s. 74-96). Thessaloniki: Perrotis College.
- Choudary, Y. L. (2013). Impact of E-Banking System on the Customer Satisfaction-A Study Among the Selected Customers in Chennai City. *Global Management Review*, 7(2), 21-39.
- Fang, S., Kwon, H. E. ve Park, Y. (2021). Served Online, Effective Offline: Investigating the Impact of Consumers' Adoption of Digital-Only Banks. *The 14th China Summer Workshop on Information Management (CSWIM 2021)*, (s. 1-6).
- Frankel, M. (2021). *Investing in Top FinTech Companies*. 15.09.2021 tarihinde The Motley Fool: <https://www.fool.com/investing/stock-market/market-sectors/financials/fintech-stocks/> adresinden alındı.
- Gorgun, O. A. ve Wolfs, B. (2021). Impact of the New Digital Competitors on Swiss Banking Business Models. *International Journal of Research in Business and Social Science*, 10(2), 33-45. doi:<https://doi.org/10.20525/ijrbs.v10i2.1055>.
- Gulamhuseinwala, I., Bull, T. ve Lewis, S. (2015). FinTech is Gaining Traction and Young, High-Income Users are the Early Adopters. *Journal of Financial Perspectives*, 3(3), 1-20.
- Insider Intelligence. (2021). *What Neobanks are, How They Work and the Top Neobanks in the US & World in 2021*. 16.09.2021 tarihinde Insider Intelligence: <https://www.insiderintelligence.com/insights/neobanks-explained-list/> adresinden alındı.
- Işın, F. B. (2006). Teknoloji Araçlarının Bankacılık Sektöründe Uygulanabilirliği ve Türkiye'deki Bu Doğrultudaki Bankacılık Uygulamalarının Değerlendirilmesi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 20(2), 107-120.
- Izraylevych, I. (2021). *What is a Neobank? The Difference Between Neobanks and Challenger Banks*. 09 17, 2021 tarihinde <https://s-pro.io/blog/neobank-definition-meaning-regulation> adresinden alındı
- Kakırman Yıldız, A. (2012). Dijital Yerliler Gerçekten Yerli Mi Yoksa Dijital Melez Mi? *International Journal of Social Science*, 5(7), 819-833. doi:10.1038/srep08750.
- Kearney, A. T. (2020). *European Retail Banking Radar 2019*. 16.09.2021 tarihinde <https://www.kearney.com/financial-services/article/?/a/european-retail-banking-radar-2019> adresinden alındı.

- Komarov, A. V. ve Martyukova, V. M. (2020). Neobanking as a Direction of Development of Modern Financial Technologies. *House of the State University of Management*, (3), 134-142. doi:10.26425/1816-4277-2020-3-134-142.
- Larisa, G., Tetiana, N. ve Viktoriia, V. (2019). Neobanks Operations and Security Features. *2019 International Scientific-Practical Conference* (s. 839-842). Canberra: Problems of Infocommunications. Science and Technology.
- Lu, L. (2017). Financial Technology and Challenger Banks in the UK: Gap Fillers or Real Challengers? *Journal of International Banking Law and Regulation*, 32(7), 273-282.
- Nazaritehrani, A. ve Mashali, B. (2020). Development of E-banking Channels and Market Share in Developing Countries. *Financial Innovation*, 6(12), 1-19. doi:10.1186/s40854-020-0171-z.
- Özkan, D. (2019). Multi-Dimensional Trust Formation in Neobanks And Its Implications For Users' Perceived Risk. *Yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi*. Boğaziçi Üniversitesi, İstanbul.
- QNB Finansbank. (2021). *Bizden Haberler*. Enpara.com: <https://www.qnbfinansbank.enpara.com/bizden-haberler> adresinden alındı.
- Resmi Gazete. (2021). *Bankalarca Kullanılacak Uzaktan Kimlik Tespiti Yöntemlerine ve Elektronik Ortamda Sözleşme İlişkisinin Kurulmasına İlişkin Yönetmelik*. 20.08.2021 tarihinde <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2021/04/20210401-7.htm> adresinden alındı.
- Skinner, C. (2014). *Digital Bank: Strategies to Launch or Become a Digital Bank*. Singapore: Marshall Cavendish International (Asia) Pte Ltd.
- Somaiya, A. (2020). *Six Essential Elements of a Branchless Bank*. 15.09.2021 tarihinde Entersekt: <https://www.entersekt.com/news/blog/branchless-digital-only-bank> adresinden alındı.
- Son, Y., Kwon, H. E., Tayi, G. K. ve Oh, W. (2020). Impact of Customers' Digital Banking Adoption on Hidden Defection: A Combined Analytical–Empirical Approach. *Journal of Operations Management*, 66(4), 418-440. doi:10.1002/joom.1066.
- Sreenivas, T. (2006). *Banking Sector And Human Resources (Changing Scenario)*. New Delhi: Discovery Publishing House.
- TBB. (2021). *Bankalarımız 2020*. Türkiye Bankalar Birliği: https://www.tbb.org.tr/Content/Upload/Dokuman/7766/Bankalarimiz_2020.pdf adresinden alındı.
- TBB. (2021). *Dijital, İnternet ve Mobil Bankacılık İstatistikleri*. Türkiye Bankalar Birliği: https://www.tbb.org.tr/Content/Upload/istatistikraporlar/ekler/3621/Dijital-Internet-Mobil_Bankacilik_Istatistikleri-Haziran_2021.pdf adresinden alındı
- TBB. (2021). *Uzaktan ve Şubeden Müşteri Edinimi İstatistikleri*. Türkiye Bankalar Birliği: https://www.tbb.org.tr/Content/Upload/istatistikraporlar/ekler/3664/Uzaktan_ve_Subeden_Musteri_Edinimi_Istatistikleri-Agustos_2021.pdf adresinden alındı.

- TKBB. (2021). *Uzaktan ve Şubeden Müşteri Kazanımı*. Türkiye Katılım Bankaları Birliği: https://tkbb.org.tr/uploads/Uzaktan_ve_Subeden_Musteri_Kazanimi_Ozet_Raporu_REVIZE_04.08.2021.pdf adresinden alındı.
- Wagle, L. ve Biswas, A. (2019). *Virtual Banking is Disrupting Asia's Financial Services*. 17.09.2021 tarihinde IBM: <https://www.ibm.com/downloads/cas/AD8DOBR2> adresinden alındı.
- Waracle. (2019). *Top 5 Fintech Trends 2020*. 15.09.2021 tarihinde <https://waracle.com/blog/fintech/top-5-fintech-trends-2020/> adresinden alındı.
- Yurttadur, M. ve Süzen, E. (2016). Türkiye'de Banka Müşterilerinin İnternet Bankacılığına Yaklaşımlarının İncelenmesi Üzerine Bir Uygulama. *Tüketici ve Tüketim Araştırmaları Dergisi*, 8(1), 93-120.

Sağlık Sektöründe Örgütsel Güvenin Çalışan Sessliliği İle İlişkisinin İncelenmesi Üzerine Bir Araştırma

Esat SAYGIN*

Kumru Didem ATALAY**

Geliş Tarihi (Received): 20.10.2021 – Kabul Tarihi (Accepted): 19.01.2022

Öz

Güven duygusunun bireyler arası ilişkilerde davranışı şekillendirdiği gibi örgütsel alanda da örgüt içi davranışları şekillendireceği öngörülebilmektedir. Bu noktada da özellikle sağlık gibi insan hayatının öncelikli olduğu bir sektörde yenilikçi ve yaratıcı fikirlerin ortaya çıkacağı, örgütü geliştirmek ve daha iyi işlemesini sağlamak için yapıcı ve olumlu davranışların sergilenebileceği, aynı zamanda çalışan sessliliği ortamının oluşturulmasında örgütsel güvenin rolünün incelenmesi ihtiyacı ortaya çıkmaktadır. Bu ihtiyaç doğrultusunda araştırmanın amacı; sağlık sektöründe örgütsel güvenin (yöneticiye, iş arkadaşlarına ve kuruma duyulan güven), çalışan sessliliğine etkisini tespit etmek ve örgütsel güvenin çalışan sessliliği ilişkilerinde güven boyutlarının rollerini incelemektir. Çalışmanın verileri yüz yüze anket yöntemi ile Ankara’da özel bir hastanede 18 yaş üstü hastalardan elde edilmiştir. Yapılan korelasyon ve regresyon analizi sonucunda ortaya çıkan bulgular, örgütsel güven ile çalışan sessliliği arasında kuvvetli bir ilişki olduğunu ve örgütsel güven boyutlarının (arkadaşlara güven, örgüte güven, amirlere güven), çalışan sessliliğini pozitif yönde etkilediğini göstermektedir. Örgütsel güven düzeyinin yükselmesi ile birlikte çalışan sessliliğinin de arttığı saptanmıştır. Bu durum örgütsel güvenin çalışan sessliliğinin bir belirleyicisi olduğunu göstermektedir. Araştırma sonucunda çalışan sessliliğindeki değişimin %65,8’inin örgütsel güven tarafından açıklandığı belirlenmiştir. Diğer %35’lik değişimin ise nelerden kaynaklandığı ayrıca incelenmelidir. Bu oranların çalışmaların yapısına ve sektörler göre sonuçlarının kıyaslaması yapılabilir. Sonuç olarak; sağlık kurumlarında üst düzey yöneticilerin örgüt içi iletişimde oluşturacakları sistemin yapısı ile birlikte ortaya çıkan örgütsel işleyiş ve ilişkilerden doğan iklim; hiyerarşik yapıda, iş arkadaşları arasında ve genel örgüt kapsamındaki iletişimde güven duygusunu besleyecek nitelikte olmasını gerektirmektedir. Bu doğrultuda sağlık yöneticilerine tavsiyelerde bulunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Örgütsel Güven, Kurumsal Güven, Çalışan Sessliliği, Örgütsel Sesslilik

A Study on the Investigation of the Relationship between Organizational Trust and Employee Voice in the Health Sector

Abstract

The aim of this study; The aim of this study is to determine the effect of organizational trust on the voice of employees in the health sector and to investigate the roles of organizational trust in employee voice relations. Research data were collected from patients over the age of 18 hospitalized in a private hospital in Ankara by face-to-face examination. It is seen that organizational trust has a positive effect on employee voice. It is seen that as the level of organizational trust increases, the voice of the employees also increases. This enables organizational reliability to determine the voice of employees. In our study, it was determined that 65.8% of employee voice changes were reported with corporate reputation. The reasons for the other 35% change should be investigated. The results of these rates should be investigated. compiled according to the structure of the research and the sectors. As a result, the climate arising from the organizational function and the relations that arise with the structure of the system are such that the top managers of health institutions will communicate within the organization; The hierarchical structure requires that communication be of a quality that fosters a sense of trust, within the partners and within the overall organization. In this direction, recommendations were made to health managers.

Keywords: Organizational Trust, Employee voice , Organizational Voice

* Öğr. Gör., Yüksek İhtisas Üniversitesi, SHMYO., esatsaygin@gmail.com, ORCID: 0000-0003-2784-2630

** Prof. Dr., Başkent Üniversitesi, Mühendislik Fakültesi, Endüstri Mühendisliği Bölümü, katalay@baskent.edu.tr, ORCID: 0000-0002-9021-3565

Giriş

Örgütlerde çalışan memnuniyetinin ve performansının artmasında birçok faktör olduğu söylenebilir. Bu faktörlerden biri de güven hissiyatıdır (Kahveci ve Demirtaş, 2014). Güven; organizasyonların, grupların ve kişiler arası ilişkilerin sürekliliğinde en önemli faktörlerden biridir. Bu kavram, taraflar arasındaki bilgi ve iletişimin en doğru şekilde iletilmesi, problemlerin çözülmesi, hedeflerin ve sorumlulukların güçlendirilmesi ve paylaşılması gibi birçok ilişkide etkileyici bir değişkendir (Yılmaz ve Kabadayı, 2002).

Hayati ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla çalışan insanlar zamanının önemli bir kısmını iş yerlerinde sürdürmektedirler. Dolayısıyla bireyler çalıştıkları örgüt içerisinde fizyolojik ve psikolojik ihtiyaçlarını sağlayabilecek güvenli koşulların sağlanmasını istemektedir (Yılmaz, 2006). Birlikte çalışmak genellikle karşılıklı bağımlılığı içerdiği için insanlar kişisel ve kurumsal hedeflerini gerçekleştirmek amacıyla çeşitli şekillerde başkalarına ihtiyaç duyabilmektedir (Mayer vd., 1995). Bu nedenle örgütsel güven, bireylerin örgütsel ilişkiler ve davranışlarla ilgili beklentileri olarak ortaya çıkmaktadır (Tokgöz ve Seymen, 2013).

Örgütsel güven, kuruluşun tüm üyelerinin katılımıyla kuruluş içinde oluşturulması zorunlu psikolojik bir şart olarak düşünülebilmektedir (Asunakutlu, 2006). Çalışma koşullarında ilişkilere göre ortaya çıkan güven duygusu, örgütteki kurallar, düzenlemeler, iletişim yapısı, yetki, sorumluluk duygusu ve aidiyetten önemli düzeyde etkilenmektedir (Kahveci ve Demirtaş, 2014).

Güvenilir organizasyonların farklılaştırıcı özelliklerinden biri de, iç ve dış iletişime büyük önem vermeleridir. Çalışanların organizasyondaki genel tabloya aşina olması için bu iletişimlerin hem dikey hem de yatay olarak şeffaflığa sahip olmaları gerekmektedir. İşleri çalışanlar ile açık bir şekilde paylaşmak onların güvenini artırır. Güven duygusu içinde olan çalışanlar da müşterilere daha fazla güven vermektedir (Demirel, 2008). Bu güven duygusu ile birlikte çalışanların işyerlerine katkı sağlayabilecek düşünce, fikir ve yenilikleri aktarabilmesi ve aynı zamanda problemleri dile getirebilmesinin de kuruluşların gelişimi için önem taşıdığı düşünülmektedir. Bu noktada da örgütlerde seslilik kavramı ortaya çıkmaktadır. Çünkü örgüt açısından yapıcı davranışların gelişiminin, seslilik davranışının ortaya çıkması ile mümkün olduğu ön görülebilmektedir.

Çalışan sesliliği, çalışanların endişelerini nasıl dile getirdiğini, çıkarlarını nasıl ifade edip iletmediğini, sorunları nasıl çözdüğünü ve işyeri karar alma sürecine nasıl katkıda bulunduğunu ve bu kararlara nasıl katıldığını açıklar (Pyman vd., 2006). Seslilik, diğer tepkiler

ile karşılaştırıldığında kurumdaki en yapıcı eylem olup, kuruluşun statükosunu iyileştirmeye çalışmaktadır (Hsiung, 2012).

Çalışan sesliliği yalnızca eleştirmekten ziyade iyileştirmeyi amaçlayan yapıcı itirazı teşvik edici davranış ile kurumda değişiklik için yenilikçi ve diğerleri aynı fikirde olunmasa dahi standart prosedürlerde gelişim odaklı değişiklik yapılmasını gerektiren önerileri de kapsamaktadır (Van Dyne ve LePine, 1998). Çalışan sesliliği, muhalefet, şikayet veya protestodan ziyade destekleyici, geliştirici ve iyileştirici bir davranıştır (Kulualp, 2016).

Sağlıklı iletişim ortamının oluşturulduğu örgütlerde, çalışanların örgütü olumsuz etkileyen engelleri ve problemleri ifade ederek ortaya çıkardıkları “seslilik” davranışını teşvik etmek, çalışanda aidiyet duygusu yaratmaktadır. Bu şekilde ortaya çıkan kurumsal iklim içerisinde çalışan bireyler kendilerini örgütsel sürecin bir parçası olarak görerek, inisiyatif ve sorumluluk almakta ve aynı zamanda kendilerini organizasyon ile özdeşleştirmeye başlamaktadırlar. Çalışanların iş başarıma gücü, iş tatminleri ve örgütsel bağlılıkları artarken iş gücü devir hızı düşmektedir. Ek olarak çalışanın sesini dinleyen örgütlerde değişimlere kolay uyum sağlanabilmekte ve örgütsel öğrenme artırılabilir (Özdemir ve Uğur, 2013; Aygün ve Ozen, 2019;).

Bu doğrultuda da araştırmanın amacı; örgütsel güvenin (yöneticiye, iş arkadaşlarına ve kuruma duyulan güven), çalışan sesliliğine etkisini tespit etmek ve örgütsel güvenin çalışan sesliliği ilişkilerinde güven boyutlarının rollerini incelemektir.

Literatür incelendiğinde örgütsel güven ve örgütsel seslilik konularının daha yoğun olarak iş tatmini, örgütsel bağlılık, örgütsel adalet, psikolojik sermaye, örgütsel sessizlik, örgüt kültürü, liderlik ve iş performansı konuları ile birlikte çalışıldığı görülmektedir (Tekingündüz ve Tengilimoğlu, 2013; Turan ve Güney, 2021; İlker vd, 2021; Kul, 2021; Altaş, 2021; Öğdem vd, 2021; Örucü vd, 2021; Erdem, 2021; Yorulmaz ve Karabacak, 2020; Sökmen vd, 2020; Şimşek, 2020; Altaş, 2021; Yılmaz ve Karahan, 2011; Yorulmaz vd, 2021; Taşkın ve Dilek, 2010; İşcan ve Sayın, 2010; Yorulmaz ve Karabacak, 2006). Örgütsel güven konusunun ise örgütsel sessizlik ile ilişkisinin incelendiği de çok sayıda çalışma mevcuttur (Kaygın ve Atay, 2014; Timuroğlu ve Alioğulları, 2019; Örucü ve Kambur, 2017; Atay, 2014; Turan ve Çınar, 2019; Çalışkan vd, 2018; Demirci, 2019). Fakat örgütsel güvenin örgütsel sesliliğe etkisini ve aralarındaki ilişkiyi inceleyen çalışma oldukça sınırlı sayıdadır.

1. Örgütsel Güven Kavramı

Güven, tüm ilişkilerin merkezinde yer almaktadır. İnsanları bir arada tutarak onlara rahatlık hissi vermektedir. Örgüt içerisinde güven düzeyinin yüksek olması; açık iletişim ile etkili ve üretken çalışma ortamına katkı sağlamaktadır (Mishra ve Morrissey, 1990).

Güven, örgütler bakımından ele alınarak sınıflandırıldığında üçe ayrılmaktadır. Bunlar, hesaplanmış güven, bilgi temelli güven ve özdeşleşmeye dayalı güvendir (Kasil, 2010). Hesaplanmış güven, güvenin fayda ve maliyetinin analizine bağlı olarak gelişmektedir. Eğer kişinin güven duymamaktan kaynaklı olarak göreceği zarar, güven duyması karşılığında ortaya çıkabilecek olası bir zarara göre daha yüksek ise kişi hesaplanmış güveni tercih edebilmektedir (Halis vd, 2007). Bilgi temelli güven çalışanların birlikte çalıştıkları kişileri tanımasından/bilmesinden kaynaklı olarak davranışlarını ön görebilmesi ile ortaya çıkan güvendir (Ceylan ve Türkyılmaz, 2021). Özdeşleşmeye dayalı güven ise kişiler arasında ortaya çıkan duygusal bağ ile gerçekleşmektedir. Özdeşleşmeye dayalı güvende ortak istek ve niyetler söz konusu olmaktadır. Empatinin ön planda olduğu bu güven de karşılıklı anlayış ve saygı temel unsurdur. Karşılıklı kontrol söz konusu değildir (Zorlu, 2016).

Çalışma ortamında güven ve saygı eksikliğinin algılanması, hem örgüt hem de çalışanlar üzerinde olumsuz etkilere neden olabilmektedir. Güvensiz olan çalışanların, kuruluşlarına yüksek düzeyde güven duyanlarla, kurumsal hedeflere ve faaliyetlere aynı derecede katkıda bulunma olasılıkları daha düşüktür (Laschinger ve Finegan, 2005). Düşük güven seviyeleri, bilgi manipülasyonuna veya duyguların tutulmasına yol açabilmektedir. Güven olmadan, ilişkiler yıkıcı çatışmalara dönüşerek iletişim kopukluğu meydana getirebilmektedir. Örgüt içerisinde güven duygusunun oluşabilmesi bireylerin üstleri ve iş arkadaşları tarafından kendilerine zarar gelmeyecek ve onları destekleyecek faaliyetlerde bulunulacağını bilmesine bağlıdır. Yönetimin de kısa ve uzun vadedeki temel hedefleri şeffaf bir şekilde paylaşması sözlerini tutması çalışanlara karşı dürüst olmasını gerektirmektedir (Mishra ve Morrissey, 1990). Ayrıca örgütsel güven, bir işverenin de içindeki güven ve destek duygusu olarak, çalışanın yöneticinin açık sözlü olacağına ve taahhütlerini yerine getireceğine olan inancını göstermektedir (Taşkın ve Dilek, 2010). Güven, bu açıdan gerek yatay gerekse dikey olarak tüm iç ilişkilerin temelini hazırlamaktadır (Demircan ve Ceylan, 2003).

Örgütsel güven, çalışanın, örgütün karar vericilerini etkileme imkânının olup olmadığı fark etmeksizin çalışan lehine gayret göstereceğine ya da zararına neden olmayacak şekilde faaliyette bulunacağına güven duymasından kaynaklı olarak kontrolünde olmayan unsurlara karşı istekli olarak savunmasız kalmasıdır (Çetinel, 2008). Bu isteklilik ancak bir örgütün resmi

ya da resmiyet dışı yollar ile kurulan ilişkideki faaliyetleri aracılığı ile çalışanlarına açık bir şekilde ilettiğinde ortaya çıkabilmektedir. Bu bakımdan örgütsel güven, bir çalışanın, davranışlarını ve eylemlerini kontrol edemediği örgüte karşı savunmasız olma isteği olarak ifade edilmektedir (Tan ve Lim, 2009). Kısaca örgüte duyulan güven, kurumun çalışanlarına yöneticilerine ve kendisine, çalışan tarafından güvenilirliğinin algılanmasıdır. Kuruluşun, çalışanlarının çıkarlarını göz önünde bulunduracağı ve en azından kayıplarına karşı harekete geçmeyeceği güven algısıdır (Sayın,2009 aktaran Büte, 2011).

Literatürü incelediğimizde de Tablo 1’de görüldüğü gibi örgütsel güven ile ilgili olarak pek çok tanımlama yapılmaktadır.

Tablo 1. Tarihsel Süreç İçerisinde Güven ve Örgütsel Güven Kavramının Gelişimi

Deutsch (1958)	Kişi, faaliyetlerin sürecinin net olmadığı gelecekteki durumlarda ve faaliyetin sonucunun başkalarının tutumuna bağlı olduğu en kötü durumlarda bile faaliyetlerin sonuçları konusunda iyimserdir. Başka birinin varlığından endişe etmek yerine, ne istediğini bulacağı inancıdır.
Griffin (1967)	Bireyin, bir nesnenin veya olayın herhangi bir mülkünün meydana geleceğine veya bir kişinin riskli bir durumda istenen amaca ulaşmak için beklendiği gibi davranacağına inanmasıdır.
Rotter (1967, 1971)	Bir bireyin veya ekibin sözlerine, vaatlerine veya ifadelerine dayanan genel bir beklenti; bir kişinin veya grubun vaat ettiklerinin başka bir kişi veya ekipler tarafından saygı gösterileceği beklentisidir.
Zand (1972; akt. Neveu, 2004))	Bireysel çıkar söz konusu olduğunda ve diğerleri birey üzerinde kontrol sahibi olmadığında belirsiz bir olayın sonucuyla ilgili olarak bireyin “iyimser beklenti” kararıdır. Davranışını kontrol eden bireye inanmak ve durumunu riske atmak konusunda bireyin gönüllüğüdür.
Golembiewski ve McConkie(1975 akt. Neveu, 2004)	Bireysel; bir olaya, sürece ya da insana inanmak, olumlu sonuçlar, kazanma arzusu beklentisiyle bazı durumları riske atmasıdır. Bunlar, bireyin arzu edilen bir olayın ortaya çıkmasına ilişkin geçmiş deneyimlerine, deneyimlerine ve algılarına dayanan öznel inançlardır.
Gabarro, (1978; Akt. Neveu, 2004)	İki kişinin arasındaki açıklığa ve diğer kişinin kötü niyetli veya keyfi davranmayacağı beklentisine dayanarak kişinin davranışının öngörülebilir olacağı beklentisidir.
Luhmann(1979; akt. Neveu, 2004)	Karşı tarafın adil, etik ve öngörülebilir bir şekilde hareket edeceği inancıdır.
Meeker (1983)	Bir tarafın diğer tarafa karşı ortak tutumunun beklentisidir. Güvenen bireyin diğerinden yardım ve işbirliği yapması beklentisidir.
Butler ve Cantrell (1984; Akt. Neveu, 2004)	Kişinin başkalarından güven özelliklerini (dürüstlük, uzmanlık, tutarlılık, dürüstlük ve açıklık) oluşturan beş konuda beklentisidir..
Coleman (1990) (Akt. Neveu, 2004)	Arasına üçüncü tarafların müdahalesi (özetleme, sözleşme vb.) nedeniyle de gelişen iki aktör arasındaki ilişkidir.
Rempel, Holmas ve Zanna (1985)	Kişinin muhatabının hayırsever (yardımsever) ve dürüst olduğuna inancıdır.

Lewis ve Weigert (1985 Akt; Neveu, 2004)	Güçlü duygular (duygusal güven), mantıksal nedenler (bilişsel) veya bu ikisinin bir kombinasyonu ile, bir nesneye gittikçe artan bir istekliliktir.
Baier (1986 Akt; Neveu, 2004)	İki tarafın, kötü niyetli bir yönelimi (iyi niyet eksikliği olmayacaktır) olmayacakları gerçeğine dayanarak savunmasız olma istekliliğidir.
Gambetta (1988; akt. Neveu, 2004)	Kimseyi hesaba katmak durumunda olmayan bir kişi ya da grup göz önüne alındığında; olasılıkları temel alan kendine özgü bir tahmindir. Risk ve karşılıklı bağlılık olan koşullarda bir kişiyle işbirliği yapabilmek amacıyla, karşılıklı ilişkide bulunduğumuz bireyin çıkarlarımıza özen gösterdiği veya en azından bize zarar vermeyeceğine yeterince duyulan inançtır.
Butler (1991 Akt; Neveu, 2004)	Diğer kişinin faaliyetlerinin değerlendirilmesine bakarak, bu kişiye karşı faaliyetlerde savunmasız olma ve belirsizlikler karşısında riski kabul etme arzudur.
Bromiley ve Cummings (1992;akt. Neveu,2004)	Bir bireyin ya da grubun, başka bir kişi ya da grup hakkında açık ve kapalı herhangi bir vaatte bulunmaya çalıştığı, önceki vaatlerini yerine getirdiği ve fırsat ortamı oluşsa dahi fayda sağlayamayacağı inancındadır.
Carnavale ve Wechsler (1992)	Bir ekibin veya bireyin başkalarının davranışlarına veya niyetlerine olan inancı ve bağlılığı; Adil ve yapıcı davranış beklentileri ve başkalarının hakları göz önünde bulundurularak etik kurallara dayanmasıdır.
Ring ve Van de Van (1994; Akt. Neveu, 2004)	Bireyin başkalarının iyi niyetli olacağı ve beklentilerini karşılayacağı öngörüsüdür.
Grovier (1994)	Genellikle davranış anlamına gelen ve duyguları içeren inanç ve değerlere dayanan bir tutumdur.
Hosmer (1995 Akt; Neveu, 2004)	Bireyin, grubun veya örgütün diğer kişilere, gruplara veya kuruluşlara sosyal ve ekonomik bağlılığı ve savunmasızlığı durumunda; Sosyal ve örgütsel hiyerarşi ve sözleşme araçlarının eksikliğini dikkate alarak iki taraf arasındaki işbirliğini ve hedefleri kolaylaştırmaya dönük iyimser bir beklentidir. Kişinin herhangi bir olayın sonucu hakkında olumlu beklentisidir.
Mayer ve diğer. (1995)	Diğer taraftan, diğer tarafın kontrol ve gözetim kapasitesini ve diğer tarafın savunmasızlığını dikkate almadan bir tarafın önemli bir görevi yerine getireceği inancıdır.
McAllister (1995)	Bireyin muhatabının kararlarına, eylemlerine ve sözlerine göre hareket etme arzusu ve beklentisidir.
Mishra (1996 Akt; Neveu, 2004)	Bireyi etkileyen karşısındaki etkenin onun çıkarlarını koruyan davranışlarında ve kararlarında bireyin dürüst, öngörülebilir ve açık davranışlarıdır.

Kaynak: Soner Polat, Ortaöğretim Öğretmenlerinin Örgütsel Adalet Algıları, Örgütsel Güven Düzeyleri ile Örgütsel Vatandaşlık Davranışları Arasındaki İlişki, 2007: 31-33

Tanımlara baktığımızda örgütsel güvenin; çalışan bireylerin örgütün içerisinde barındırdığı unsurlardan, kendi çıkarlarına olacak olumlu (açık, ön görülebilir, adil, iyi niyetli vb.) beklentileri şeklinde olduğunu görülmektedir. Bu olumlu beklenti düzeyi yükseldikçe çalışanların endişe düzeylerinin de düşeceği düşünülmektedir. Dolayısıyla örgütün çalışanlara karşı yaklaşımında, geçmiş vaatlerin niteliği ve yerine getirilme durumu, adil çalışma ortamı, iş arkadaşları ve amirler ile olan ilişkilerdeki örgüt içi saygı ve dayanışma ortamı, çalışanların

olumsuzluk yaşamamasından sakınan ve karşılaştıkları olumsuzluklar karşısında çalışanın lehine çıkan kararların, örgüt içerisindeki ortaya çıkabilecek endişeleri azaltarak örgütsel güven düzeyini artıracakını ön görebilmek mümkündür.

Güven, örgüt içindeki bireysel ve toplu öğrenmenin sonucudur. Sürece dahil olan aktörler arasındaki direkt etkileşimin sonucu, güven ve müşterek beklentilerin karşılanıp karşılanmadığını belirleme ihtiyacından kaynaklanmaktadır (Lazaric, 2003:147 akt. Büte, 2011). Güven örgütlerde kendiliğinden oluşmamaktadır. Örgüt içerisinde güven atmosferi ortaya çıkarken yönetim, örgütün bütün çalışanlarına duyulan güven hissiyatını yapılandırarak onu dikkatli bir şekilde yönetmek durumundadır (Tüzün, 2007). Çalışanların iş koşullarını iyileştirmek ve çalışanlara türlü fırsatlar sunmak, kişinin organizasyona olan güvenini yükseltecektir. Çalışanın emeği, açık yetki ve sorumlulukları, açık terfi ve kariyer fırsatları, işletmeye olan güven düzeyini olumlu yönde etkiler. Bazı kuruluşlar, çalışanlar arasındaki rekabeti destekleyerek ve bazılarının muzaffer ve bazılarının yenilen olduğu faaliyetlere başvurarak zaman, enerji ve kaynak harcamaktadır. Bu içe dönük rekabetin, personele veya kuruluşa değer sağlamadığı görülmüştür (Smith, 1998 aktaran Demirel, 2008).

Bugün sosyal ve ekonomik değerlerin değişmesinden etkilenen kuruluşlar, bunu aynı düzeyde tutmak ve örgütsel güven oluşturmakta güçlük çekmektedir. Örgütsel güvenin dinamik yapısı; güveni, hassas, yavaş ve sıkıntı verici şekilde büyüyen bir unsur olarak sunmaktadır. Yüksek düzeyde kurumsal güven; çeşitli organizasyon biçimleri ve organizasyon yapıları, stratejik ortaklıklar, uyumlu ve duyarlı ekipler ve etkili kriz yönetimi ortaya çıkartmakta çoğu zaman başarılı olmaktadır (Zalabak, Ellis ve Winograd 2000 aktaran Tokgöz ve Seymen, 2013).

Örgütsel güveni sağlamak için organizasyonun güvenilir olması gerekmektedir. Güvenilir organizasyonda olması gerekenler açıkça ifade edilen merkezi bir ideoloji, etkili iletişim, çalışanların çalışmak istedikleri bir ortam, iç ve dış işbirliği, rekabet ve paradan daha önemli şeyler olduğu fikridir (Demirel, 2008). Bu bakış açısıyla, yöneticiler tüm faaliyetlerine ve vaatlerine dayanarak örgüt içerisinde güven duygusu yaratabilmekte ya da yok edebilmektedir. Organizasyonda çalışanların birbirleri ile güven yönelimini artırmak için, karar aşamalarındaki prosedürler ve ödüllerin çalışanlara adil bir şekilde sunulması ve yürütülen proseslerin etkili olması zorunludur (Shaw, 1997 aktaran Tüzün,2007).

Örgütlerin başarılı ve üretken olması, çalışanlar arasındaki yüksek derecede güven, sevgi, saygı ve hoşgörü ile yakından ilişkilidir. Bundan dolayı örgüt çatısı altında kaliteli çalışmalar yapabilmek için özellikle yönetici düzeyinde uygulamalarını sürdürenler astlarına

ve astlar da diğer çalışan arkadaşlarına güven vermeli ve güvenmelidir. Güvenin zedelenmesi örgüt içinde çatışmalara neden olabilmektedir bu durum işin arka planda kalması ile üretkenliği ve performansı azaltmaktadır (Günüşen, 2016).

Örgütsel başarı için güven ihtiyaçtır. Fakat uzun ve özverili uğraşlar gerektirdiği kısa sürede ortaya çıkmadığı bilinmektedir. Etkili çalışan kurumlar için kişiler ve organizasyonlar arası güvenin geliştirilmesi önemli olmaktadır. Örgütün üyelerince paylaşılan değerler, inançlar ve vizyon yalnızca geniş kapsamlı kurumsal güven ile elde edilebilir (Demircan ve Ceylan, 2003). Yüksek güven derecesi beraberinde daha fazla sadakat ve bağlılık getirir. Karşılıklı güven sağlanması, çalışanların birbirleriyle ilişkilerinin iyileştirilmesi ve uzun vadeli sürekliliğinin sağlanması bakımından önem arz etmektedir (Yılmaz ve Kabadayı, 2002).

Örgütsel güven kolektif stratejilerin oluşumunu destekler, ekonomik faaliyetlerin koordinasyonunu kolaylaştırır, bilgi alışverişine katkı sağlayarak organizasyonlar arası öğrenmeyi teşvik eder, ortaklar arasındaki çatışmayı ve müzakere maliyetlerini azaltır, sistem kararlılığını artırır ve organizasyonel değişimi destekler. Sonuç olarak Çalışanlarının yüksek düzeyde örgütsel güvene sahip olmasını sağlayan kuruluşlar, düşük düzeyde güvene veya yaygın güvensizliğe sahip kuruluşlardan daha başarılı, uyumlu ve yenilikçi olmaktadır. Bu sayede ekip çalışmasını, liderliği, hedef belirlemeyi ve performans değerlendirmelerini geliştirmektedir. Bunlara ek olarak çalışan memnuniyeti artarak örgütsel bağlılığa katkıda bulunmaktadır (Huff ve Kelly,2003). Örgütsel güven ikliminin yüksek olduğu kurumlar yüksek hedeflere, yüksek karlılığa ve rekabet avantajına sahip olma olanaklarını elde edebilmektedirler. Bu bakımdan örgütün başarılı bir grafik çizerek sürekliliğini sağlayabilmesi için güven hissiyatının kurumsal yapılarında önemli bir noktada olduğu ifade edilebilmektedir. Sonuç olarak örgütsel güven bir kurumda çalışan bireylerin birbirlerine, yöneticilerine ve kurumun amaçlarına güveni olarak ifade edilebilmektedir (Günüşen, 2016).

Görüldüğü gibi bütün bu kavramsal yapı neticesinde örgütsel güvenin üç boyutu öne çıkmaktadır. Bunlar kuruma güven, amirlere güven ve iş arkadaşlarına güven boyutlarıdır.

2. Çalışan Sessizliği Kavramı

Bu kavram ilk olarak 1970 yılında Albert Hirschman tarafından yapılan çalışmalar ile ön plana çıkmaya başlamaktadır. Hirschman ilk olarak çalışan sessizliğini örgüt içerisindeki memnuniyetsiz durumlar karşısında gösterilen tepki olarak ifade etmektedir (Hirschman, 1970). Hirschman'ın (1970) kaçış-konuşma-sadakate teorisine dayanan çalışan ses davranışı, iş sürecinde pasif değil aktif bir faktör olarak yer almaktadır; diğer çalışanlar, yöneticiler ve işverenlerin

etkili etkileşimini önerir (Yener, 2018). Hirschman bu çalışmasında kişinin firma, kuruluş veya ülkesindeki tatmin edici olmayan durumlara iki tür tepki verdiğini savunmaktadır. Birincisi, bir şeyleri düzeltmeye çalışmadan "çıkış" veya ayrılmadır. İkincisi ise "ses", yani sesini yükselterek kusurları gidermeye çalışmaktır. Sadakat ise tepkiyi değiştirebilmektedir, kişinin kaçmak (çıkış) yerine ayakta durmasına ve savaşmasına (ses) olanak tanımaktadır. (Hirschman,1994). Bu çalışma ile "Birey işi terk etmek ve kaçınmak yerine mevcut sorunu çözmek için mücadele etmeli mi?" sorusunun cevabı aramaktadır (Şener, Çetinkaya Yüksel ve Akkoca, 2018). Sonucunda memnuniyetsizliği açıklamanın iki farklı yolu önerilmektedir. Bunlar çıkış ve seslilik. Çıkış, işten memnuniyetsizliğe yanıt olarak işten ayrılma; seslilik ise organizasyondaki olumsuz durumları şikayet etmek ya da girişim göstermek olarak ifade edilmektedir (Bulut ve Meydan,2018).

Seslilik ile ilgili olarak yapılmış bir diğer çalışma da Van Dyne vd. (1995)' in teorik çerçevesi üzerine genişletilen ekstra rol davranışının incelenerek statükoya yapıcı bir şekilde meydan okuyan çalışan sesi davranışlarına odaklanan araştırmadır. Bu çalışmada çalışan sesliliği bir tür ekstra rol davranışı olarak kavramsallaşmaktadır (Van Dyne vd, 1995). Ekstra rol davranışı, isteğe bağlı, potansiyel olarak başkaları veya kuruluşlar için faydalı olan ve kişinin rol beklentisinin ötesinde olan davranıştır (Van Dyne vd, 1995; LePine ve Van Dyne, 1998). LePine ve Van Dyne (1998) sesi iş birlikçi güdülere dayalı olarak, iş ile ilgili iyileştirme veya geliştirme amaçlı değişim odaklı bilgi, fikir ve görüşleri vurgulayan; proaktif aynı zamanda başkalarına yönelik olarak gerçekleştirilen davranış ve yorumlar olarak tanımlanmaktadır (Van Dyne, LePine, Isabel ve Botero, 2003)

Çalışan sesliliği örgütler için, kuruluştaki çalışanların iş süreciyle ilgili memnuniyetsizliklerini, endişelerini, önerilerini ve iş sorunlarını ifade etme becerileri bakımından önemli hale gelmektedir (Arslan ve Yener, 2016). Çalışan sesliliğinin aksine çalışan sessizliği kavramı, çalışanların maruz kaldıkları farklı faktörler nedeniyle psikolojik soyutlamasını ifade ederken çalışan sesi, inisiyatif alan çalışanı ifade etmektedir . Bu bakımdan liderlerin organizasyon sürecinde oluşturacakları motive edici hoşgörü destek ve saygı iklimi çalışanların tecrübe endişe ya da önerilerini sunmalarını kolaylaştırmaktadır (Yener ve Salur, 2017). Çalışan sesliliği sadece eleştirmek yerine aynı zamanda iyileştirme ve geliştirme odaklı teşvik edici bir davranıştır. Yenilikçi önerilerin ve faydalı değişimlerin ortaya çıkmasına katkı sağlamaktadır. Başkaları ile farklı fikirlere sahip olursa dahi tavsiyelerin sunulmasını gerektirmektedir (Van Dyne ve LePine, 1998).

Çalışan sesliliği literatürde olumlu ve olumsuz olarak iki şekilde ifade edilmektedir. Bu bağlamda, örgütlerde yenilikçi, yaratıcı ve proaktif davranışlardaki artışın, çalışanların olumlu ses davranışı ile ilişkili olduğu düşünülmektedir (Yener ve Salur, 2017). Olumlu seslilik, çalışanın kuruluşun işleyişini geliştirmeye yardımcı olacak fikirleri, önerileri veya endişeleri ifade ettiği ses davranışıdır (Ekrot vd aktaran Derin,2017). Olumlu ses, çalışanın kuruluşun etkinliğine katkıda bulunan ve verimliliği artıran yaratıcı fikirler önerdiği ses davranışıdır. Bu ses davranışı stresin veya zorlamanın sonucu değil, çalışanın çalışma ortamından ve yönetimden gelen saygıdan algıladığı memnuniyete yönelik karşılıklı bir davranıştır. Bu memnuniyet durumunda çalışan, örgüte karşı bir yükümlülük hissederek ve karşılığında örgütün iyileştirilmesi için öneriler ve yaratıcı fikirler sunma arzusunda olmaktadır (Withey and Cooper, 1989 Aktaran Begum, 2017). Olumsuz ses davranışı, personelin fiziksel ve zihinsel gücünü sürekli zorlayan gergin ilişkiler, adaletsizlik veya yönetici tarafından yapılan hatalar nedeniyle rahatsız olunan durumlara tepki göstermesidir (Aygün ve Ozen,2019). Negatif ve pozitif ses arasındaki fark şudur; olumsuz ses, iş tatminsizliği nedeniyle yükselen ses davranışıdır, iş, örgütsel ve sosyal gerginlik ve çalışanın örgütte karşılaştığı stresörler şeklinde olabilmektedir. Buna karşılık olumlu ses, iş tatmini ile sonuçlanan seslendirme davranışıdır, başka bir deyişle, çalışanın örgütü destekleyici olduğunu algıladığı ve tatmin edici bir iş, örgütsel ve sosyal çevre koşulu elde etmelerini kolaylaştıran ses davranışıdır. Böyle bir durumda çalışan, kuruluşun iş akışını iyileştirmek için değerli öneri ve fikirleriyle katkıda bulunacaktır (McCabe and Lewin, 1992 aktaran Begum, 2017).

Çalışan sesi doğrudan çalışan sesi ve dolaylı çalışan sesi olmak üzere iki boyuta ayrılmaktadır (Levine ve Tyson, 1990 aktaran Arslan ve Yener, 2016). Doğrudan çalışan sesi, işletmenin karar alma mekanizmasında çalışanların bireysel veya grup önerilerinin rolünü vurgularken, dolaylı çalışan sesi, karar alma mekanizmasında çalışan temsilcilerinin ve sendika gruplarının rolünü vurgulamaktadır (Arslan ve Yener, 2016).

Bütün bunlara ek olarak ses davranışının ortaya çıkmasında maliyet ve fayda dengesi hedefe duyarlı olarak gözetilmektedir. Karşısındaki kişiyi tanıyıp tanımadığına örgüt ile özdeşleşip özdeşleşmediğine ayrıca liderin özelliklerine göre değişebilmekte, potansiyel riskinin olması nedeniyle de çalışanların düşüncelerini dile getirmektense sessiz kalma durumları ortaya çıkabilmektedir. Çünkü ses davranışı rahatsızlık ile de özdeşleştirilebilmektedir (Liu, Zhu & Yang, 2010).

Çalışan sesliliği, çalışanların kuruluş içinde ek sorumluluk almasını gerektirmektedir. Resmi olarak kendisine atfedilen vazifeyi yerine getirmesi işinin bir gereğidir. Ayrıca

sorumlulukları görevinin sınırları dahilinde olmaktadır. Bununla birlikte, çalışanın görevini yerine getirirken, iş sürecinde ortaya çıkan sorunların çözümüne katkıda bulunmak ek sorumluluk gerektirir. Bu ek sorumluluk ile iş sürecinin etkinliğini ve verimliliğini artırmak hedeflenmektedir (Van Dyne, Cummings ve McLean, 1995 aktaran Arslan ve Yener, 2016). Buna rağmen kişilerarası güven, hoşgörü ve saygısı olmayan çalışanların konuşma konusunda endişe duydukları bir ortam da olabilir (Yener, 2015 aktaran Yener ve Salur, 2017). Güvenin olmadığı bir ortamda, bireylerin birbirlerinden korkmasına neden olan kronik şüphe hüküm sürebilmektedir (Shaw,1997 aktaran Tüzün,2007). Bu durumda çalışan sesliliğini etkileyebilmektedir. Ayrıca çalışanların seslilik davranışı göstermelerinde, yöneticilerine karşı seslilik ile iş arkadaşlarına karşı seslilik arasında ayırım yaptığı görülmektedir (Liu, Zhu & Yang, 2010). Yöneticilerin sorumluluk alanı içerisinde ortaya çıkabilecek bütün problemlerden ve olumsuzluklardan sorumlu olması ve bu durumların da çalışan sesliliği ile eleştiri olarak kendilerine yöneltilme ihtimalinden dolayı yöneticiler çalışan sesliliğinden endişelenebilmektedirler (Detert & Burris 2007 aktaran Zengin, 2019). Bu risklerin getirebileceği maliyetlerden dolayı çalışanlar düşünce ve fikirlerini ifade etmek yerine sessiz kalmayı tercih edebilmektedirler. Olumsuz olarak görülme veya etiketlenme ve bunun sonucunda ilişkilere zarar vermektense sessiz kalmanın en sık belirtilen nedeni olmaktadır (Milliken, Morrison ve Hewlin, 2003). Morrison ve Milliken, (2000); Alparslan ve Kayarlar (2012); Kalay vd (2014); Kanbur (2018) ve Yalçınsoy (2017) tarafından yapılan araştırmalar; çalışanların endişelerini ifade edebilmeleri için, bunu yapmanın hem etkili hem de kişisel olarak çok maliyetli olmayacağına inanmaları gerektiğini göstermektedir. Dolayısıyla çalışan sesliliğinin ortaya çıkabilmesi için güvenilir bir örgüt ikliminin oluşturulmasının gerekli olduğu ön görülebilmektedir.

Çalışanların ses davranışlarının ortaya çıkması amacıyla kuruluşun bunu kolaylaştıracak veya teşvik edecek psikolojik bir konfor iklimine sahip olması gerekmektedir. Çalışanların sesini ortaya koyacak psikolojik konfor iklimi sağlanmasının sonucu olarak çalışanların gönüllülük esasına göre diğerlerinden daha fazla fedakârlık yapabilecekleri, iş ile özdeşleşecekleri, sorumluluk alacakları ve aidiyet hissedecekleri belirtilmektedir (Yener, 2018). Çalışan sesliliğinin artması ile birlikte faaliyet ve süreçler ile ilgili geri bildirimlerin sağlanması yalnızca örgütsel öğrenmeye ve gelişime katkıda bulunmakla kalmayarak, aynı zamanda çalışanların ilgili süreç ve faaliyetlerde kontrol sahibi olduğunu algılamasını sağlamaktadır. Bu sayede de iş tatmini, motivasyon ve stres yönetimi gibi örgütsel davranış ve tutumlarında olumlu gelişmeler görülmektedir (Ergin, 2019).

Sonuç olarak durumu iyileştirmek için harekete geçmek ve işleri daha iyi hale getirmek için başkalarıyla birlikte çalışmak" olarak tanımlanan "sorunların ve problemlerin tartışılmasını teşvik etmek", "Bir şeyler yapmanın yeni yollarını önermek", "sorunlar üzerinde harekete geçmek" ve "bir şeylerin nasıl iyileştirilebileceğine dair önerilerde bulunmak" çalışan sesliliğidir (Whitney & Cooper, 1989). Dolayısıyla bu çalışmada da güven ortamı ile birlikte zarar görmeyeceğine ve çıkarlarının korunacağına inanan çalışanların oluşturduğu sistemde ortaya çıkan örgütsel güven hissiyatının, beraberinde; çalışanların düşünce ve fikirlerini daha rahat ifade edilebileceği iletişimin daha verimli kurabileceği bir organizasyona etkisi incelenmiştir. Bu bakımdan örgütsel güven boyutları ele alınarak, örgütler için hem grup içi dinamikler hem de karşılıklı ilişkiler bakımından temel, etkili ve yapıcı faktörlerden birisi olan örgütsel güvenin, çalışan sesliliği ile ilişkisi incelenmiştir.

3. Materyal ve Yöntem

3.1. Araştırmanın Amacı ve Hipotezleri

Bu araştırmanın amacı; örgütsel güvenin (yöneticiye, iş arkadaşlarına ve kuruma duyulan güven), çalışan sesliliğine etkisini tespit etmek ve örgütsel güvenin çalışan sesliliği ilişkilerinde güven boyutlarının ne derece etkili olduğunu incelemektir.

Bu amaç doğrultusunda işyerinde çalışanların birbirleri ile olan güveni, çalışanların amirlerine olan güveni ve çalışanların örgütün kendisine olan güveni ile çalışan sesliliği arasındaki ilişki ve buna ek olarak bu örgütsel güven boyutlarının tümünün çalışan sesliliği ile ilişkisi ortaya konulmaktadır. Çalışmada “örgütsel güven boyutları içerisinde çalışan sesliliğini en fazla etkileyen ve en az etkileyen boyutlar hangileridir?” sorularının da cevapları aranarak, bu amaçlar doğrultusunda aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir:

1. Örgütsel güven ile çalışan sesliliği arasında anlamlı bir ilişki vardır.
2. Amirlerine güven boyutu ve çalışan sesliliği arasında anlamlı bir ilişki vardır.
3. İş arkadaşlarına güven boyutuyla çalışan sesliliği arasında anlamlı bir ilişki vardır.
4. Kuruma güven boyutuyla çalışan sesliliği arasında anlamlı bir ilişki vardır
5. Örgüte güven çalışan sesliliğini etkilemektedir.
6. Yöneticiye güven çalışan sesliliğini etkilemektedir.
7. İş arkadaşlarına güven çalışan sesliliğini etkilemektedir.

3.2. Araştırmanın Kapsamı Evreni ve Örneklemi

Araştırmanın verileri Ankara ilinde özel bir hastanenin çalışanlarından yüz yüze anket yöntemi kullanılarak toplandı.

Çalışmanın evreni, Ankara’da yer alan özel hastanenin 2021 Haziran ayında iş gören 626 personelinden oluşmaktadır. Çalışmada kolayda örneklem yöntemi kullanılmıştır. Evrenin 626 kişi olduğu çalışmada, evrenin temsil edilebilmesi için gerekli örneklem sayısı %95 güven ve %5 duyarlılık düzeyinde 238 birey olarak saptanmış, evreni bilinen örneklem hesaplaması da dikkate alınarak 242 yeterli örneklem sayısı ile çalışma yapılmıştır.

3.3. Veri Toplama Araçları

Anket formunda üç bölüm yer almaktadır. İlk bölümde araştırmacılar tarafından hazırlanan ve araştırmaya katılan çalışanların demografik özelliklerinin ortaya konulmasına yönelik sorular bulunmaktadır. Anketin ikinci bölümünde, çalışanların örgütsel güven düzeylerini üç boyut kapsamında (iş arkadaşlarına güven, amirlerine güven, Kurumun kendisine güven) ele alan önermelerdir. Üçüncü bölümde ise çalışanların seslilik düzeylerini belirlemeye yönelik ifadeler bulunmaktadır.

Ölçeklerde bulunan önermeler, 5’li Likert tipi şeklindedir. “1=kesinlikle katılmıyorum”, “2=katılmıyorum”, “3=kısmen katılıyorum”, “4=katılıyorum” ve “5=kesinlikle katılıyorum” şeklinde değerlendirilmiştir. Ölçeğe göre ortalama puanın 5’e yakın olması düzeylerin yüksekliğini gösterdiğinden değerlendirmeler bu şekilde yapılacaktır.

İkinci bölümdeki ifadeler Tokgöz ve Seymen (2013) tarafından geliştirilmiş ve 27 önermeden oluşan Örgütsel Güven Ölçeğidir. Bu ölçekte 1-8 arasındaki önermeler örgüte güven boyutunu, 9-18 arasındaki önermeler yöneticiye güven boyutunu, 19-27 arasındaki önermeler de iş arkadaşlarına güven boyutunu ifade etmektedir.

Üçüncü bölümde Van Dyne ve Le Pine (1998) tarafından geliştirilen 6 önermeden oluşan Çalışan Sessliliği Ölçeği kullanılmıştır. Bu ölçek Çetin ve Çakmakçı (2012) tarafından Türkçe geçerlilik ve güvenilirlik çalışması yapılarak Türkçeye uyarlanmıştır.

Araştırmadaki ölçeklerin güvenilirlik düzeylerini saptamak amacıyla Cronbach’s Alpha katsayıları hesaplanmıştır. Örgütsel güvenin ölçülmesi amacı ile faydalanılan ölçeğin Cronbach’s Alpha katsayısı 0,98 çalışan sessliliği düzeyinin ölçülmesi amacıyla faydalanılan ölçeğin Cronbach’s Alpha katsayısı ise, 0,96’dir. Çıkan sonuçlar neticesinde ölçeklerin ikisinin de güvenilir olduğu saptanmıştır.

4. Bulgular

Tablo 2. Demografik Özellikler

Cinsiyet	Frekans	Yüzde	Birikimli
			Yüzde
Kadın	120	50,4	50,4
Erkek	122	49,6	100
Total	242	100	
Yaş			
18-25	100	41,3	41,3
26-35	90	37,2	78,5
36-45	32	13,2	91,7
46 ve üstü	20	8,3	100
Toplam	242	100	
Eğitim durumu			
Lise ve altı	50	20,7	20,7
Önlisans	78	32,2	52,9
Lisans	92	38	90,9
Lisansüstü	22	9,1	100
Toplam	242	100	
Hastanede çalışma süresi			
1-5 yıl	195	80,6	80,6
6-10 yıl	47	19,4	100
Toplam	242	100	100
Hastanedeki Görevi			
Hekim	37	15,3	15,3
İdari Personel	40	16,5	31,8
Sağlık Personeli	137	56,6	88,4
Teknik veya Destek	28	11,6	100,0
Toplam	242	100,0	

Tablo 3. Örgütsel Güven ile Çalışan Sessliliği Arasındaki İlişki

Değişkenler	orguvenort	yönguvenort	işarkguvenort	calsesliliği
(Ortalama±Standart sapma)	(2,93±1,07)	(3,26±1,17)	(3,11±1,12)	(3,33±1,05)
orguvenort	1	0,804**	0,774**	0,776**
yönguvenort	0,804**	1	0,666**	0,689**
işarkguvenort	0,774**	0,666**	1	0,751**
calsesliliği	0,766**	0,689**	0,751**	1

** $p < 0,01$

Pearson Korelasyon analizi sonuçlarına göre örgüte güven boyutu ($r= 0,766$), yöneticiye güven boyutu ($r= 0,689$) ve arkadaşlara güven boyutu ($r= 0,751$) ile çalışan sesliliği arasında pozitif yönlü ilişki vardır. Tablo 3'e göre örgütsel güven ile çalışan sesliliği arasında 0,01 anlamlılık derecesinde istatistiksel olarak anlamlı, pozitif yönlü ve yüksek düzeyde bir ilişki vardır.

Tablo 4. Örgütsel Güvenin Çalışan Sesliliğine Etkisi: Çoklu Doğrusal Regresyon Analizi

Model	Standardize edilmemiş katsayılar		Standartlaştırılmış katsayılar	t	p	Toleranc e	Varyans şişirme faktörü
	B	Std. Hata	Beta				
Sabit	0,772	0,128		6,033	<0.01		
orguvenort	0,337	0,074	0,344	4,552	<0.01	0,251	3,978
yönguvenort	0,145	0,058	0,161	2,512	0,01	0,349	2,8667
arkguvenort	0,354	0,056	0,378	6,270	<0.01	0,396	2,526
$R^2= 0,658$, $F= 152,79$ $p<0.01$							

Bağımlı Değişken: .Çalışan Sesliliği

Örgütsel güven değişkenlerinin (yöneticiye, iş arkadaşlarına ve örgüte güven), çalışan sesliliğine etkisi üzerine yapılan regresyon analizi bulguları Tablo 4 de verilmiştir. Regresyon analizinde önce bağımsız değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı olup olmadığı VIF katsayıları hesaplanarak incelenmiştir. Elde edilen bulgulara göre bağımsız değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı sorunun olmadığına karar verilmiştir. Daha sonra modelin anlamlılığı incelenerek modelin istatistiksel olarak anlamlı olduğu tespit edilmiştir ($F=152,79$, $p<0,05$). Tablo 4'te yer alan çoklu doğrusal regresyon analizi sonuçlarına göre, β_0 , β_1 , β_2 ve β_3 parametrelerinin tahminlerinin sırasıyla 0,772; 0,337; 0,145 ve 0,354 olduğu görülmektedir. Bu tahmin edicilere ilişkin standart hatalar sırasıyla 0,128; 0,074; 0,058 ve 0,056 olarak hesaplanmıştır. Çoklu doğrusal regresyon analizi sonuçlarına göre, örgütsel güvenin alt boyutlarından olan örgüte güven boyutunun ($\beta= 0,344$, $p<0,05$), yöneticiye güven boyutunun ($\beta= 0,161$, $p<0,05$) ve arkadaşlara güven boyutunun ($\beta= 0,378$, $p<0,05$) çalışan sesliliğini pozitif yönde etkilediği belirlenmiştir. Çalışan sesliliğindeki değişimin %65,8'inin doğrusal regresyon aracılığıyla örgüte güven, yöneticiye güven ve iş arkadaşlarına güven değişkenleri tarafından açıklandığı belirlenmiştir ($R^2=0,658$). Bu sonuçlar örgütsel güvenin çalışan sesliliğinin bir belirleyicisi olduğunu göstermektedir. Varyans şişirme faktörlerine bakıldığında çoklu bağlantı sorunu olmadığı gözlenmektedir.

5. Sonuç ve Öneriler

Güven duygusunun bireyler arası ilişkilerde davranışı şekillendirdiği gibi örgütsel alanda da örgüt içi davranışları şekillendireceği ön görülebilir. Bu noktada da yenilikçi ve yaratıcı fikirlerin ortaya çıkacağı, örgütü geliştirmek ve daha iyi işlemlerini sağlamak için yapıcı ve olumlu davranışların sergilenebileceği çalışan sesliliği ortamının oluşturulmasında örgütsel güvenin rolünün incelenmesi ihtiyacı ortaya çıkmaktadır. Bu ihtiyaç doğrultusunda; örgütsel güvenin (amirlere, iş arkadaşlarına ve kuruma duyulan güven), çalışan sesliliğine etkisi tespit edilerek, örgütsel güvenin çalışan sesliliği ile ilişkisinde güven boyutlarının rolleri incelenmiştir. Yapılan korelasyon ve regresyon analizi sonucunda ortaya çıkan bulgular, örgütsel güven boyutlarının, çalışan sesliliğini pozitif yönde etkilediğini göstermiştir.

Elde edilen bulgulara göre, “Örgütsel güven ile çalışan sesliliği arasında anlamlı bir ilişki vardır.” hipotezi kabul edilmiştir. Bu sonuçlar neticesinde sağlık sektöründe çalışanların güvenebileceği örgütsel kültür ikliminin oluşturulması ile örgüt içerisindeki problemleri ve onlara karşı çözüm önerilerinin ya da örgütü iyileştirecek fikirlerin ortaya çıkarılması sağlanabilir. Bu durumun ortaya çıkması için de çalışanların hem kuruma hem iş arkadaşlarına aynı zamanda da amirlerine güvenmesi gerekmektedir. Çünkü “Yöneticiye güven boyutu ve çalışan sesliliği arasında anlamlı bir ilişki vardır” “İş arkadaşlarına güven boyutuyla çalışan sesliliği arasında anlamlı bir ilişki vardır”, “Kuruma güven boyutuyla çalışan sesliliği arasında anlamlı bir ilişki vardır” hipotezlerinin de yeterli kanıtla desteklendiği görülmektedir. Netice itibarıyla sağlık kurumlarında üst düzey yöneticilerin örgüt içi iletişimde oluşturacakları sistemin yapısı ile beraber ortaya çıkan örgütsel işleyiş ve ilişkiler, hem hiyerarşik yapıda hem de iş arkadaşları arasındaki iletişimde güven duygusunu besleyecek nitelikte olması gerekmektedir. Örgütsel güven boyutları ile çalışan sesliliği arasında kuvvetli bir ilişki olduğu için örgütsel güven düzeyinin yükselmesi ile birlikte seslilik de artacaktır. Çünkü örgütsel güven ve çalışan sesliliği arasında çok güçlü ve aynı doğrultuda bir ilişkinin olması, çalışanların örgütsel güven düzeylerindeki artış/azalış ile çalışan sesliliğini de artırıp azalttığını ortaya koymaktadır. Bu sonuçlar örgütsel güvenin çalışan sesliliğinin belirleyicilerinden biri olduğunu göstermektedir. Araştırma sonuçlarımız Derin (2017)’ nin öğretim elemanları üzerinde yapmış olduğu çalışma ile paralellik göstermektedir. Ayrıca literatürde örgütsel güven ile ilgili diğer çalışmalar incelendiğinde örgütsel güvenin sadece çalışan sesliliği üzerinde değil birçok farklı değişken ile ilişkisinin ve etkileşiminin olduğu görülmektedir. Örneğin Polat ve Celep (2008)’ e göre örgütsel güven, örgütsel vatandaşlık davranışının gösterilmesinde de önemli etkiye sahiptir. Tokgöz ve Seymen (2013) yaptıkları çalışma da örgütsel güven, örgütsel özdeşleşme

ve örgütsel vatandaşlık arasında anlamlı ilişki bulmuştur. İşcan ve Sayın'ın (2010) çalışmasında örgütsel adalet, iş tatmini ve örgütsel güven arasında pozitif ilişki olduğu görülmüştür. Görüldüğü gibi örgütsel güven düzeyinin yüksek olduğu örgütlerde çalışanların örgütsel vatandaşlık davranışı göstermesi, örgütsel özdeşleşme yaşamaları, iş yerlerinin adaletli bir kurum olduğuna inanmaları, işlerinden tatmin olmaları gibi birçok faktör üzerinde de olumlu etkiye sahip olduğunu ifade edebilir.

Çoklu doğrusal regresyon analizi sonuçlarına göre öne sürülen 5. 6. ve 7. Hipotezlerde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur ($p<0.05$). Bu sonuçlara göre “örgüte güven çalışan sesliliğini etkilemektedir” hipotezinin anlamlı bulunması doğrultusunda hastanelerin çalışanlara adil davranması, şeffaf, açık, objektif, dürüst bir işleyişe sahip olması; çalışanlarına saygılı ve ilgili olması, özlük hakları konusunda adil olması çalışanların örgüte güveni artırarak sesliliğini etkilemektedir. “Yöneticiye güven çalışan sesliliğini etkilemektedir” hipotezinin anlamlı bulunması doğrultusunda yöneticinin yardımsever olması, verdiği sözleri tutması, astlarının hak ve çıkarlarını koruması, çalışanlarını desteklemesi, tutarlı olması, gerginlik yaratmaması, kararlara çalışanların katılımını sağlaması, işinde yeterli bilgi ve beceriye sahip olması, yöneticiye güveni artırarak çalışanların sesliliğini etkilemektedir. “İş arkadaşlarına güven çalışan sesliliğini etkilemektedir” hipotezinin anlamlı bulunması doğrultusunda çalışanların sorumluluk sahibi ve uyumlu olmasının, dürüst ve açık olmalarının, kuralları istismar etmemelerinin, karşılıklı yardım ve dayanışma içerisinde olmalarının, politik davranışlar sergilememelerinin, mesleki anlamda yetenekli olmalarının çalışan sesliliğini etkilediği saptanmıştır.

Netice itibari ile de bütün bu değişkenlerin olumlu yansımaları örgüt ikliminin güven yaratacak koşullara sahip olması ile gerçekleşebilir ve performans artışı sağlanır. Örneğin Büte (2011) yaptığı araştırmada etik iklimin personelin örgütsel güven düzeyi üzerinde güçlü ve olumlu etkisi olduğunu ortaya koymuştur. Ayrıca örgütsel güvenin de bireysel performans üzerinde anlamlı etkilerinin olduğunu tespit etmiştir.

Literatürde yapılan araştırmalar örgütlerin hayatlarını devam ettirebilmeleri ve başarılı olabilmeleri için bütün departman ve birimlerinin etkin etkili ve verimli işler ortaya koyarak çalışmalarının önemine vurgu yapmalıdır. Bu noktada örgütsel güven düzeyi ise oldukça önemli bir belirleyicidir. Aynı zamanda çalışmamızın sonuçlarına göre örgütsel güven sağlıklı iletişimin oluşmasında ve iyileştirme fikirlerinin ortaya çıkmasında sesliliği de harekete geçiren önemli bir faktördür.

Acaray (2020) yapmış olduğu çalışmada etkileşimsel adaletin, personelin sesliliğini artırdığını, korku ve kızgınlık gibi olumsuz hislerin kısmi olarak aracı role sahip olduğunu ve örgütlerde seslilik davranışlarını organize etmede yöneticiler için önemli bir faktör olduğunu ortaya koymuştur. Bir başka çalışmada da Aktaş ve Şimşek (2013) yönetime katılım ve performans ilişkisini örgütsel sessizlik bağlamında ele almış ve örgütsel sessizlik ile bireysel performans arasında olumlu ilişki bulmuştur.

Sonuç olarak, örgütsel güven ortamının oluşturulması ile birlikte çağımızın rekabet koşullarında personelin örgütü daha ileriye götürebilecek süreçlerin ve çıktılarının gerçekleşebilmesi için personelin tecrübelerini bilgilerini düşünce ve fikirlerini özgürce aktarabileceği seslilik ortamının da ortaya çıkması gerekmektedir (Düger, 2020). Örgütsel güven düzeyinin olumlu sonuçlar doğuracak düzeye ulaşması için de örgütlerde sistemli bir yapının kurulması gerekmektedir.

Özellikle insan hayatı için en temel unsurlardan birisi olan sağlık hizmetinin sunulduğu sektörün en önemli parçasının hastaneler olduğu göz önüne alındığında; hastane çalışanlarının diğer sektörlere göre daha fazla probleme ve beklentiye sahip müşteriler ile eş zamanlı olarak hizmet ürettikleri görülmektedir. Bu durumlara ek olarak sağlık çalışanlarının önemli bir sektör içerisinde çalışma saatlerinin uzun olması, bazı çalışanların nöbet sistemi ile çalışması, stresli ve riskli çalışma koşulları içerisinde faaliyet göstermeleri gibi durumlar da örgütsel güven düzeyinin ve seslilik davranışının hastaneler için önemli bir konu olduğunu ortaya koymaktadır.

Bu yapı içerisinde olması gerekenler aşağıdaki gibi düşünülebilir (Asunakutlu, 2002):

- Çalışma ortamında adil ve çalışanlar tarafından kabul edilebilir düzenlemelerin yapılması gerekmektedir. Örneğin Terfi ve ücretlendirmelerin yanı sıra çeşitli fırsatlar sunma faaliyetleri adil düzenlenmelidir.
- Örgüt içi iletişimde şeffaflık sağlanmalıdır.
- Çalışma koşulları fizyolojik normlara uygun olarak tasarlanmalıdır.
- Yöneticilerin insanların sosyolojik ve psikolojik yönlerinin dikkate alınması gerekmektedir.
- Örgüt içerisinde etik ve ahlaki normlara önem verilmelidir.
- Çalışanların birbirleri ile rekabetinden kaynaklanan ya da şahsi yaşayabilecekleri çatışma ortamları ve krizler, anında tespit edilerek müdahale edilmelidir.

Gelecek çalışmalara tavsiyeler;

- Literatür incelendiğinde örgütsel güven ve çalışan sesliliği konularının daha yoğun olarak iş tatmini, örgütsel bağlılık, örgütsel adalet, psikolojik sermaye, örgütsel sessizlik, örgüt

kültürü, liderlik ve iş performansı konuları ile birlikte çalışıldığı görülmektedir. Örgütsel güven konusunun ise örgütsel sessizlik ile ilişkisinin incelendiği çok sayıda çalışma mevcuttur. Fakat örgütsel güvenin çalışan sesliliğine etkisini ve ilişkisini inceleyen çalışma oldukça sınırlı sayıdadır. Literatürde bu konunun farklı sektörlerde de çalışılması sektörel ve akademik olarak literatüre katkı sağlayacaktır.

- Çalışan sesliliği ve örgütsel sessizlik ölçeklerinin birbirlerini doğrular sonuçlar verip vermediği incelenmelidir. Örneğin örgütsel sessizliğin yüksek çıktığı aynı çalışmada çalışan sesliliği de düşük çıkıyor mu? Bu doğrultuda araştırmanın diğer bağımlı değişkenleri olabilecek konular üzerine etkisi ve ilişkisinde farklılık olup olmadığı da incelenmelidir. Örneğin örgütsel güvenin örgütsel sesliliği etkilediği ve aralarında anlamlı bir ilişki bulunan çalışmanın bulguları aynı çalışma içerisinde örgütsel sessizlik ile de beklenen paralel sonuçları gösteriyor mu incelenmelidir.

- Araştırmamızda çalışan sesliliğindeki değişimin %65,8'inin örgütsel güven tarafından açıklandığı belirlenmiştir. Diğer %35'lik değişimin kaynakları ayrıca incelenmelidir. Bu oranların çalışmaların yapısına ve sektörlerle göre sonuçlarının kıyaslaması yapılmalıdır.

KAYNAKÇA

Acaray, A. (2020). Etkileşimsel Adaletin Çalışanların Seslilik Davranışı Üzerine Etkisi: Negatif Duyguların Aracılık Rolü. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 12(1), 663-675.

ALPARSLAN, A., & Kayalar, M. (2012). Örgütsel Sessizlik: Sessizlik Davranışları, Örgütsel ve Bireysel Etkileri. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (6), 136-147.

Altaş, S. S. (2021). Sağlık Çalışanlarının Örgütsel Özdeşleşme, Örgütsel Bağlılık, Örgütsel Güven Ve Örgütsel Destek Algıları Arasındaki İlişkiler. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 13(1), 875-891

Altaş, S. S., & Ali, K. U. Z. U. (2013). Örgütsel etik, örgütsel güven ve bireysel iş performansı arasındaki ilişki: okul öncesi öğretmenleri üzerinde bir araştırma. *Elektronik Mesleki Gelişim ve Araştırmalar Dergisi*, 1(2), 29-41.

Arslan, A., & Yener, S. (2016). İşgören Sesliliği Ölçeğinin Türkçe'ye Uyarlanması Çalışması. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 14(1), 173-191.

Asunakutlu, T. (2002). Örgütsel güvenin oluşturulmasına ilişkin unsurlar ve bir değerlendirme. *Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (9), 1-13.

Asunakutlu, T. (2006). Çalışanlar ile yöneticiler arasında güven duygusunun araştırılması: Turizm sektöründe bir uygulama.

Atay, M. (2014). Mobbingin örgütsel güven ve örgütsel sessizliğe etkisi: Bir uygulama (Master's thesis, Sosyal Bilimler Enstitüsü).

Aygün, B., & Ozen, H. Öğretmenlerin Çalışan Sessliliğine Yönelik Algılarının İncelenmesi: Fenomenolojik Yaklaşım. Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Türk Dünyası Uygulama ve Araştırma Merkezi Eğitim Dergisi, 4(2), 1-21.

Begum, S. (2017). Çalışan sesi: çok boyutlu bir ölçek geliştirme. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü

Bulut, H., & Meydan, C. H. (2018). Liderlik Tarzlarının Çalışanların Ses Verme Davranışına Etkisi: Kamuda Bir Araştırma. Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, 73(1), 223-244

CEYLAN, A., & TÜRKYILMAZ, H. (2021). ÖRGÜTSEL GÜVEN VE İŞE ADANMIŞLIK İLİŞKİSİ. *Journal of International Social Research*, 14(77).

ÇALIŞKAN, A., KÖROĞLU, E. Ö., & TAŞKIN, A. (2018). Örgütsel sessizliğin kayırmacılığa etkisi örgütsel güvenin aracılık rolü. Toros Üniversitesi İİSBF Sosyal Bilimler Dergisi, 5(8), 198-220.

Çetin, Ş., & ÇAKMAKÇI, C. (2012). Çalışan sessliliği ölçeğini Türkçeye uyarlama çalışması. Kara Harp Okulu Bilim Dergisi, 22(2), 1-20.

Çetinel, E. (2008). Örgütsel güven ile örgütsel bağlılık arasındaki ilişki üzerine bir araştırma (Master's thesis, Sakarya Üniversitesi).

Demircan, N., & Ceylan, A. (2003). Örgütsel güven kavramı: Nedenleri ve sonuçları. Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 10(2), 139-150.

Demirci, H. (2019). Turizmde dış kaynak kullanımının örgütsel güven ve örgütsel sessizlik üzerindeki etkileri.

Demirel, Y. (2008). Örgütsel güvenin örgütsel bağlılık üzerine etkisi: Tekstil sektörü çalışanlarına yönelik bir araştırma. Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 15(2), 179-194.

Derin, N. (2017). İşyerinde kişiler arası güven ile işgören sessliliği arasındaki ilişkide psikolojik rahatlığın aracılık rolü. Yönetim Bilimleri Dergisi, 15(30), 51-68.

Düger, Y. S. (2020). Lider-üye etkileşiminin çalışan sessliliği ve işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisi: psikolojik güçlendirmenin düzenleyici rolü. Gaziantep University Journal of Social Sciences, 19(3), 1215-1236.

Efe, D. (2018). Algılanan örgütsel adalet ile örgütsel sessizlik ve seslilik arasındaki ilişki üzerine bir araştırma (Master's thesis, Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü).

ERDEM, A. T. Örgütsel Etik İklim Algısının Çalışan Sessliliği Davranışına Etkisinde Psikolojik Güvenliğin Aracı Etkisi: Vakıf Üniversitelerine Yönelik Bir Araştırma. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi, 24(1), 57-70.

Ergin, Z. (2019). Örgütsel Adalet ile Ses Davranışı Arasındaki İlişki: Kültürler Arası Bir Araştırma. (Master's thesis, Sosyal Bilimler Enstitüsü).

Freeman, R. B. & Rogers, J. (2006). What workers want. New York: Cornell University Pres.

- Göktaş Kulualp, H. (2016). Çalışan Sessizliği ile Bazı Kişisel ve Örgütsel Özellikler Arasındaki İlişkinin Belirlenmesi: Öğretim Elemanları Üzerine Bir Araştırma. *Ege Academic Review*, 16(4).
- Gündüz, Ş., & Pekçetaş, T. (2018). Kuşaklar ve örgütsel sessizlik/seslilik. *İşletme Bilimi Dergisi*, 6(1), 89-115.
- GÜNEY, M., & TURAN, M. (2021). Psikolojik sözleşme ihlali ile örgütsel bağlılık arasında örgütsel güvenin aracılık rolü. *MANAS Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 10(1), 356-374.
- Günüşen, Z. E. (2016). Örgütsel güvenin örgütsel bağlılık üzerindeki etkisi ve bir uygulama (Master's thesis, İstanbul Ticaret Üniversitesi).
- Halis, M., Gökgöz, G. S., & Yaşar, Ö. (2007). Örgütsel güvenin belirleyici faktörleri ve bankacılık sektöründe bir uygulama. *Manas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(17), 187-205.
- Hirschman, A. O. (1970). Exit, voice, and loyalty: Responses to decline in firms, organizations, and states (Vol. 25). Harvard university press.
- Huff, L., & Kelley, L. (2003). Levels of organizational trust in individualist versus collectivist societies: A seven-nation study. *Organization science*, 14(1), 81-90.
- İşcan, Ö. F., & SAYIN, U. (2010). Örgütsel adalet, iş tatmini ve örgütsel güven arasındaki ilişki. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 24(4), 195-216.
- İşcan, Ö. F., & SAYIN, U. (2010). Örgütsel adalet, iş tatmini ve örgütsel güven arasındaki ilişki. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 24(4), 195-216.
- Kahveci, G., & DEMİRTAŞ, Z. (2014). Örgüt kültürünün örgütsel yabancılaşmaya etkisi örgütsel güvenin aracılık rolü. *Turkish Journal of Educational Studies*, 1(3).
- Kalay, F., Oğrak, A., Vedat, B. A. L., & NIŞANCI, Z. N. (2014). Mobbing, örgütsel sessizlik ve örgütsel sinizm ilişkisi: Örnek bir uygulama. *Sakarya İktisat Dergisi*, 3(2), 1-18.
- Kanbur, E. (2018). Çalışanların olumsuz değerlendirilme korkusunun örgütsel sessizlik üzerine etkisi. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 10(1), 382-402.
- Kasil, N. (2010). Örgütsel Güven ve Örgütsel Bağlılık Arasındaki İlişki: Bankacılık Sektöründe Bir Uygulama. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi*. Erzurum.
- Kaygın, E., & Atay, M. (2014). Mobbingin örgütsel güven ve örgütsel sessizliğe etkisi-Kamu kurumunda bir uygulama. *Çukurova Üniversitesi İİBF Dergisi*, 18(2), 95-113.
- Kul, B. (2021). Güven, Örgütsel Bağlılık ve Performans Arasındaki İlişki. *İktisadi ve İdari Bilimlerde Araştırma ve Değerlendirmeler Kitabı*, Cilt 2
- Laschinger, H. K. S., & Finegan, J. (2005). Using empowerment to build trust and respect in the workplace: A strategy for addressing the nursing shortage. *Nursing economics*, 23(1), 6.
- Lazarcic, N. (2003). Trust Building Inside the Epistemic Community: An Investigation With An Empirical Case Study. *Trust Process in Organizations: Empirical Studies of Determinants and The Process of Trust Development*. E. Elgar Publishing. USA. ss, 147-167.

- Liu, W., Zhu, R., & Yang, Y. (2010). I warn you because I like you: Voice behavior, employee identifications, and transformational leadership. *The leadership quarterly*, 21(1), 189-202.
- Mayer, R. C., Davis, J. H., & Schoorman, F. D. (1995). An integrative model of organizational trust. *Academy of management review*, 20(3), 709-734.
- Milliken, F. J., Morrison, E. W., & Hewlin, P. F. (2003). An exploratory study of employee silence: Issues that employees don't communicate upward and why. *Journal of management studies*, 40(6), 1453-1476.
- Mishra, J., & Morrissey, M. A. (1990). Trust in employee/employer relationships: A survey of West Michigan managers. *Public personnel management*, 19(4), 443-486.
- Morrison, E. W., & Milliken, F. J. (2000). Organizational silence: A barrier to change and development in a pluralistic world. *Academy of Management review*, 25(4), 706-725.
- Mustafa, B. (2011). Etik iklim, örgütsel güven ve bireysel performans arasındaki ilişki. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 25(1), 171-192.
- ÖĞDEM, Z., KARAKAŞ, A., & BEKTAŞ, F. (2021). Öğretmenlerin Örgütsel Psikolojik Sermaye ve Örgütsel Güvenlerine İlişkin Bir Çalışma. *Gazi Üniversitesi Gazi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 41(2), 1121-1144.
- ÖRÜCÜ, E., & KAMBUR, E. (2017). OTEL ÇALIŞANLARINDA ÖRGÜTSEL SESSİZLİK VE ÖRGÜTSEL GÜVEN İLİŞKİSİ: BANDIRMA İLÇESİ ÖRNEĞİ. *Journal of International Social Research*, 10(52).
- Örücü, E., Gizlier, Ö., & Onay, G. O. (2021). İşgören Sessizliğinin Örgütsel Bağlılık Üzerindeki Etkisi: Belediye Çalışanları Üzerinde Bir Araştırma. *Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 19(2), 70-85.
- Özdemir, L. & Sarioğlu Uğur, S. (2013). ÇALIŞANLARIN “ÖRGÜTSEL SES VE SESSİZLİK” ALGILAMALARININ DEMOGRAFİK NİTELİKLER AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ: KAMU VE ÖZEL SEKTÖRDE BİR ARAŞTIRMA . *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi* , 27 (1) , 257-281
- Polat, S. (2007). Ortaöğretim öğretmenlerinin örgütsel adalet algıları, örgütsel güven düzeyleri ile örgütsel vatandaşlık davranışları arasındaki ilişki. *Yayınlanmamış Doktora Tezi*, 1591-1596.
- Polat, S., & Celep, C. (2008). Ortaöğretim öğretmenlerinin örgütsel adalet, örgütsel güven, örgütsel vatandaşlık davranışlarına ilişkin algıları. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi*, 54(54), 307-331.
- Pyman, A., Cooper, B., Teicher, J., & Holland, P. (2006). A comparison of the effectiveness of employee voice arrangements in Australia. *Industrial Relations Journal*, 37(5), 543-559.
- Sökmen, A., Yazıcıoğlu, İ., & Kenek, G. (2021). Katılımcı liderlik, Duygusal Bağlılık ve İş Tatmini İlişkisi: Örgütsel Güvenin Aracılık Rolü. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 13(3), 2746-2758.
- Sümbüloğlu V, Sümbüloğlu K (1998) Sağlık Bilimlerinde Araştırma Yöntemleri Hatiboğlu Yayınları, 2. Baskı, Ankara, 61.

ŞENER, Ü. E., ÇETİNKAYA, Ü. F. F., Yüksel, A. N., & Akkoca, Y. (2018). Pozitif Ses Çıkartma Davranışının Öncülü Olarak İletişim Doyumu. Afyon Kocatepe University Journal of Social Sciences, 20(2),

ŞİMŞEK, T. DÖNÜŞTÜRÜCÜ LİDERLİĞİN ÖRGÜTSEL GÜVEN ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: SAĞLIK ÇALIŞANLARI ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA. Global Journal of Economics and Business Studies, 9(18), 184-194.

Tan, H. H., & Lim, A. K. (2009). Trust in coworkers and trust in organizations. the Journal of Psychology, 143(1), 45-66.

TAŞKIN, F., & Dilek, R. (2010). ÖRGÜTSEL GÜVEN VE ÖRGÜTSEL BAĞLILIK ÜZERİNE BİR ALAN ARAŞTIRMASI. Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi, 2(1), 37-46.

Taşkın, F., & Dilek, R. (2010). Örgütsel Güven Ve Örgütsel Bağlılık Üzerine Bir Alan Araştırması. Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi, 2(1), 37-46.

Tekingündüz, S., & Tengilimoğlu, D. (2013). Hastane çalışanlarının iş tatmini, örgütsel bağlılık ve örgütsel güven düzeylerinin belirlenmesi. Sayıştay Dergisi, (91), 77-103.

TİMUROĞLU, M. K., & ALİOĞULLARI, E. (2019). Örgütsel güvenin örgütsel sessizlik üzerindeki etkisi: Erzurum ili araştırma görevlileri üzerine bir araştırma. Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 33(1), 243-264.

Tokgöz, E., & Seymen, O. A. (2013). Örgütsel Güven, Örgütsel Özdeşleşme Ve Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Arasındaki İlişki: Bir Devlet Hastanesinde Araştırma. Öneri Dergisi, 10(39), 61-76.

Turan, M. F., & Çınar, Ö. (2019). Örgütsel sessizlik ile örgütsel güven arasındaki ilişkinin incelenmesi: Ağrı örneği. Hiperlink eğit. ilet. yay. san. tic. ve ltd. sti..

Tüzün, İ. K. (2007). Güven, örgütsel güven ve örgütsel güven modelleri. Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 2007(2), 93-118.

Van Dyne, L. Soon A; & Isabel C. Botero. (2003). Concept ualizing employee silence and employee voice as multidimensional constructs, Journal of Management Studies, 40:6, 1359-1392

Van Dyne, L., & LePine, J. A. (1998). Helping and voice extra-role behaviors: Evidence of construct and predictive validity. Academy of Management journal, 41(1), 108-119.

Van Dyne, L., Cummings, L. L., & Parks, J. M. (1995). Extra role behaviors: In pursuit of construct and definitional clarity. LL Curamings, BM Staw, eds. Research in organizational behavior, 17, 215-285.

Withey, M. J., & Cooper, W. H. (1989). Predicting exit, voice, loyalty, and neglect. Administrative science quarterly, 521-539.

Yalçınsoy, A. (2017). Örgütsel Sessizlik ve Sonuçları. The Journal of Social Science, 1(1), 1-19.

Yener, S. (2018). İşgören sesliliğinin tükenmişlik ve bilgi uçurma arasındaki ilişkide düzenleyici rolü. Yönetim Bilimleri Dergisi, 16(31), 217-236.

YENER, S., & SALUR, S. (2017). Güdüleyici Dil ve İç Girişimcilik Arasında İşgören Sesliliğinin Aracı Rolü. Mediterranean Journal of Humanities, 2, 453-466.

YILMAZ, C., & KABADAYI, E. T. (2002). Dağıtım Kanallarında Bayilerin Üretici Firma Lehine İşbirliği Davranışlarını Etkileyen Faktörleri İnceleyen Bir Araştırma. *Öneri Dergisi*, 5(17), 99-106.

YILMAZ, H., & Karahan, A. (2011). İnsan Kaynakları Yönetimi Uygulamalarının Örgütsel Güven ve İş Tatmini Üzerindeki Etkilerinin Araştırılması: Afyonkarahisar'da Bir Araştırma. *Is, Guç: The Journal of Industrial Relations & Human Resources*, 13(3).

Yılmaz, E. (2006). Okullardaki örgütsel güven düzeyinin okul yöneticilerinin etik liderlik özellikleri ve bazı değişkenler açısından incelenmesi. Unpublished doctoral dissertation, Institute of Social Science, Selçuk University, Konya, Turkey.

Yorulmaz, M. U. R. A. T., & Karabacak, A. (2020). Liman çalışanlarında örgütsel güven ile iş performansı arasındaki ilişki: İş tatmini ve örgütsel bağlılığın rolü. *Balkan ve Yakın Doğu Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(2), 121-130.

Yorulmaz, Y. İ., Püsküllüoğlu, E. I., Çolak, İ., & Altınkurt, Y. (2021). Eğitim Örgütlerinde Örgütsel Güven ile Örgütsel Adalet, Örgütsel Bağlılık ve Örgütsel Vatandaşlık Davranışları Arasındaki İlişkiler: Bir Meta-Analiz Çalışması. *EĞİTİM VE BİLİM*, 46(208).

Zengin, Y. (2019). Karanlık Liderliğin Örgütsel Sessizlik Ve İş Tatmini Üzerindeki Etkisi. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 10(19), 310-337

ZORLU, P. (2006). Örgütsel Güven ve İş Tatmini İlişkisi Ve Bir Araştırma. *Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, İstanbul*.

Inequality in Food Consumption and Diet Diversity: Evidence from Turkey

Alper DEMIRDÖĞEN*

Emine OLHAN**

Gökhan AYKAÇ***

Geliş Tarihi (Received): 06.10.2021 – Kabul Tarihi (Accepted): 20.12.2021

Abstract

Hunger is one of the devastating problems in the world. More than eight hundred million people are undernourished. However, hunger is one part of the food security problem. In addition to the undernourished people, two billion people also have health problems due to being overweight and obese. Therefore, food security needs to be discussed in the context of consumption distribution. This paper estimates food consumption inequality in Turkey. Using more than 150 thousand households' monthly expenditures and a quantile regression approach, this paper shows how food inequality changes throughout 2003-2017. In addition to food consumption inequality, we estimate diet diversity inequality and show the impact of income on it. Our study finds that food consumption inequality increased after the food crisis of 2007. Food consumption inequality is mostly intensified in rural areas. We do not find any differentiated income, education, or employment effects. Rich households have a more diversified diet than poor households. However, diet diversity increased for all households, especially in the last five years. Income has a negative impact on diet diversity in rich households, positive impact in poor households. Therefore, income decreases diet diversity inequality. Our results show the importance of food distribution in the discussion of food security policies.

Keywords: Food Security, Inequality, Diet Diversity, Malnutrition, Turkey

JEL Codes: D12; D31; D39

Gıda Tüketiminde Eşitsizlik ve Beslenme Çeşitliliği: Türkiye'den Bulgular

Öz

Açlık dünyadaki yıkıcı sorunlardan birisidir. Dünyada sekiz yüz milyondan fazla insan yetersiz düzeyde beslenmektedir. Ancak açlık dünyadaki gıda güvencesi sorunun sadece bir parçasıdır. Yetersiz düzeydeki beslenmeye ek olarak, dünyada iki milyar insan yüksek kilo ve obeziteye bağlı sağlık sorunları yaşamaktadır. Bu yüzden gıda güvencesi konusu tüketim dağılımı kapsamında değerlendirilmelidir. Bu çalışma Türkiye'de gıda tüketim eşitsizliğini hesaplamaktadır. 150 binden fazla haneye ait aylık harcamalar ve kantil regresyon yöntemi kullanılarak 2003-2017 döneminde gıda eşitsizliğinin nasıl değiştiği gösterilmektedir. Gıda tüketim eşitsizliğine ek olarak, beslenme çeşitliliğinin eşitsizliği de değerlendirilmiş ve bu konular üzerinde gelirin etkisi gösterilmiştir. Bu çalışma Türkiye'de 2007 gıda krizinden sonra gıda tüketim eşitsizliğinin arttığını bulmuştur. Gıda tüketim eşitsizliği özellikle kırsal alanlarda daha fazla yoğunlaşmaktadır. Ayrıca çalışma kapsamında gelir, eğitim ve işgücüne bağlı olarak eşitsizliğin değişmediği bulunmuş, sadece zengin hanelerin yoksul hanelerden daha çeşitli bir beslenmeye sahip olduğu gösterilmiştir. Ancak son beş yılda beslenme çeşitliliğinin bütün hane grupları için arttığı tespit edilmiştir. Gelirin beslenme çeşitliliği üzerinde zengin hanelerde negatif, yoksul hanelerde pozitif etki yaptığı bulunmuştur. Böylelikle gelirin beslenme eşitsizliğini azalttığı tespit edilmiştir. Çalışma bulguları gıda dağılımının gıda güvencesi politikaları tartışmalarında dikkate alınması gerekliliğine işaret etmiştir.

Anahtar Kelimeler: Gıda Güvencesi, Eşitsizlik, Beslenme Çeşitliliği, Beslenme Bozukluğu

* Dr., Ankara University, Agricultural Faculty, Department of Agricultural Economics, Ankara, Turkey. demirdogen@ankara.edu.tr

** Prof. Dr., Ankara University, Agricultural Faculty, Department of Agricultural Economics, Ankara, Turkey. olhan@agri.ankara.edu.tr

*** Assoc. Prof., Ankara Hacı Bayram Veli University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics, Ankara, Turkey & Senior research associate, Labor and Worklife Program, Harvard. gokhan.aykac@hbv.edu.tr

1. Introduction

The main topic discussed in inequality research is how income is distributed among individuals. Researchers focus on income inequality to understand the change of the world economy in the process of globalization (Anand & Segal, 2008). In addition to income inequality, there has been a growing interest in consumption inequality in recent years. Because as mentioned in Blundell and Preston (1998), income may not be enough to represent the household's long-term assets compared to the consumption. The consumption concept also has foundations in the classic economic theory that focus on the individual's utility (Attanasio, Hurst, & Pistaferri, 2014; Slesnick, 1994). Additionally, consumption expenditure constitutes one-third of GDP in most countries; therefore, understanding the consumption behavior may play a critical role in the policymaking process (Jappelli & Pistaferri, 2010).

Nondurable products are the main products chosen in the consumption inequality studies (Blundell & Etheridge, 2010; Krueger & Perri, 2006). Mostly, any specific importance has not been given to a subgroup of consumption. However, in our paper, we specifically select the food category and evaluate food consumption inequality because food products are different from other nondurable goods. One of the main reasons explaining this difference is that food is essential for human nutrition, and there is no substitute product of food considering its essentiality for health. Because food consumption inequality is directly related to the food security of any country, we discuss our topic in the context of food security literature.

The literature on food security is quite rich. Poverty, hunger, and access to food are the main topics discussed in international or national policy areas. In the current literature, the starting point is to understand how the households decide on food consumption (Clements & Si, 2018; Gerbens-Leenes, Nonhebel, & Krol, 2010; Unnevehr et al., 2010). Additionally, determining the level of the food security of a given household or an individual and then evaluating the factors that affect the food security levels are the topics evaluated in the current literature. In the food security literature, income (Kirk, Kilic, & Carletto, 2018), other assets (Rammohan & Pritchard, 2014; Sseguya, Mazur, & Flora, 2018), households structure (Lamidi, 2019), regional properties (Morioka & Kondo, 2017; Omidvar, Ahmadi, Sinclair, & Melgar-Quinonez, 2019), education of household members (Sseguya et al., 2018), participation to the off-farm and employment markets (Aryal, Mottaleb, & Rahut, 2018; Chege, Andersson, & Qaim, 2015; Dedehouanou & Araar, 2020; Dzanku, 2019; Ogutu, Godecke, & Qaim, 2019; Stifel & Minten, 2017) are the topics selected and discussed extensively.

In the food security literature, mostly the distribution of food is neglected. However, one of the main aspects of food security is directly related to food distribution. In today's world,

even though eight hundred million people are undernourished (FAO, 2019b), in the same world, the number of overweight or obese adults is close to two billion (WHO, 2017a). For instance, one-third of the population in Yemen or Uganda does not have enough food (FAO, 2019c). However, in the U.S., the same ratio is for the people who have health issues due to being overweight, obese, or having the same problems. Therefore, one part of the world has the problem of undernutrition, another part of the world has the problem of overnutrition (Moomaw, Griffin, Kurczak, & Lomax, 2012). The food distribution problem is not just between the rich and poor countries. There is also a distribution problem within a specific country. For instance, in Yemen, the prevalence of undernourishment is 34%, and in the same country, the prevalence of obesity is 14%. The issue is not just for poor countries. There is also a distribution problem of healthy food products in rich countries (Allcott et al., 2019).

Neglecting food distribution may cause applying inappropriate policies. For instance, an agricultural price support policy may decrease the market prices to help people access cheap foods. However, in the following time, because of the low-price policy, people may overconsume this specific product, and then there could be a health problem due to overnutrition. The policy may have a positive impact on one side, a negative impact on the other side of society. This issue is defined as the “*double burden of malnutrition*” that the underweight and overweight people may coexist in a given society. To over this problem, policymakers should consider the distribution problem of food (Sarmiento et al., 2014; WHO, 2017b).

In this paper, we evaluate food consumption inequality in Turkey. The period of 2003-2017 is selected. Turkey’s economy grew in the selected period, and per capita income significantly increased. However, this period in Turkey was not a steady improvement. As Acemoglu and Ucer (2015) discussed, Turkey’s economy rapidly and qualitatively grew at the beginning of the selected period; however, after 2007, the quality of growth decreased. Therefore, we expect that food distribution may differ between these two growth periods. The year 2007 has another importance in the context of food consumption. The years 2007-2008 were the beginning of the severe food crisis in the world. Therefore, we also provide evidence on the impact of food crises on food consumption inequality.

This paper uses the Household Budget Survey data, which is regularly collected in Turkey, and estimates food consumption inequality and its distribution for more than 150 thousand households. The methodology or approach that is followed by the Household Budget Survey is the one determined by UN classification. Therefore, we expect our paper’s empirical strategy to be valid for other country budget surveys.

This paper also contributes to the current literature with its empirical strategy. In addition to food consumption inequality, nutrition inequality is also estimated and evaluated by the quantile regression approach. This approach helps us consider the inequality distribution of the households in our dataset and shows how the results might change between different income groups. The other empirical contribution of the paper is the issue of seasonality. The seasonality of food products is a common problem in budget surveys (Kassie, Ndiritu, & Stage, 2014; Ogutu et al., 2019). We consider the seasonality issue by using monthly price indexes and estimating yearly food expenditures.

This paper finds that food consumption inequality increased in Turkey, even though income inequality decreased in the same period. Food consumption inequality notably increased after 2007 and continued to rise to the last year of 2017 considered in the paper. The level of food consumption inequality is especially high in rural areas or agricultural sectors. Food consumption inequality in rural areas significantly increased after 2007 and exceeded the level in urban areas. In the last section of the paper, we evaluate nutrition inequality and find that rich households have a more diversified diet than poor households. However, diet diversification increased for all households, especially in 2013-2017. Lastly, the quantile regression results show that income has a positive impact on diet diversity. Income effects change across households and play a decreasing role in diet inequality.

2. Data and Empirical Strategy

2.1. Household Budget Survey

We use the Household Budget Survey collected by the Turkish Statistical Institute. This cross-sectional dataset contains micro-level information of Turkish households. Like other countries' budget surveys, households' monthly expenditures are collected, and these values are mostly used to construct national consumer price indexes. Sampling units are households. Government officials visit selected households about eight times in a given month to collect their expenditure. The dataset consists of three main sections: household, individual, and consumption. The household section gives the details of house properties; the individual section gives personal information such as age, income, education; the consumption section provides monthly expenditure of households. The Household Budget Survey is one of the most useful datasets in the context of consumption inequality due to its sample size and the availability of a high range of variables. Additionally, because of its similarity to other countries' budget surveys, the paper's findings or empirical strategy may be generalized to analyze other countries' inequality measurements.

In this paper, we use the whole available data period of the Household Budget Survey consisting of 15 years between 2003/2017. There were 164,490 households surveyed in the selected period. However, we dropped the households where the household head was not defined or their employment status was not given. We focused on households that had less than ten individuals. Therefore, in the final pooled dataset, 162,470 households remained.

Household expenditures are collected monthly based in budget surveys, and government officials periodically change the households in a given period. This issue creates seasonal expenditure differences between households. To consider seasonal price and consumption differences, we used the monthly price index given in the dataset to bring all different monthly values to end-of-year values. We multiplied these end-of-year values by 12 to have yearly expenditures. Additionally, yearly Consumer Price Index (2003=100) was used to convert all monetary in real terms. To consider outliers, we winsorized the values bigger than 99th quantiles of income and expenditure and less than 1th quantiles of these variables to the 99th and 1th quantiles. We used the OECD equivalence scale (1 for household head, 0,5 for adults equal or older than 14, 0,3 for children under 14) to estimate per capita income and consumption expenditure.

2.2. Construction of Food Variables

The consumption section of the dataset includes monthly expenditure values for the goods consumed by households. Since a variable for total food expenditure is not identified in the data, the total food expenditure variable needs to be constructed by summing all food products. Generally, product codes in budget surveys are designed as foods having the code “01” following the UN COICOP classification procedure. However, considering only “01” codes neglects one essential expenditure item: food away from home. The “01” is the food expenditure of households at home. Additionally, there is an expenditure value for food away from home in the service section of the dataset. Therefore, we created two food variables (FOOD+ and FOOD) to consider food away from home expenditure. FOOD+ shows both expenditures on food at home and food away from home, where FOOD variable considers only food at-home expenditure. Because FOOD+ includes alcoholic beverages consumption away from home, we also included alcoholic beverages consumption at home – coded as “02” – in FOOD+ variable. Our additional estimates (available from the authors) show that adding alcoholic beverages do not significantly change our results. Consequently, FOOD+ contains at home and outside food expenditures, FOOD contains just food at home expenditures for our estimations in this paper.

In section 3.3., we grouped food products. We had to consider only food at home expenditure for the food diversity discussion. Because there is no product-specific expenditure for the food away from home in the dataset. Therefore, diversity arguments are for food at home expenditures only.

2.3. Inequality Measurement

The tools employed in evaluating consumption inequality are similar to those employed for income inequality discussions. The main ones are the Gini coefficient, mean ratios or premium estimates, and the variance of logs (Blundell & Etheridge, 2010; Fuchs-Schundeln, Krueger, & Sommer, 2010; Krueger & Perri, 2006; Sala-I-Martin, 2006). In this paper, we used the Gini coefficient and the premium estimates. The Gini coefficient is probably one of the most used tools in inequality discussions. The premium estimates are especially useful to show differentiated effects for a particular group in a given time. In this tool, consumption or income of any group is divided by other group's values, and these ratios are followed over time. For instance, in the gender premium of income estimates, male incomes are divided by female incomes. Then, if the premium increases, it is interpreted as the income of males being more positively affected than the income of the females in the selected period and, if the premium decreases, vice versa. Therefore, we used premium estimates to show how food consumption changed between different groups over time and discussed the differentiated effect on food consumption.

2.4. Diversity Estimation

We estimated conditional food shares of the products to show how the composition of food expenditure changed in the selected period. Additionally, we calculated the total, within, and between variances of food consumption using Clements and Si (2018)'s approach. The total variance is estimated as follows:

$$\sum_{i=1}^n w_i (\log w_i - \log \bar{W})^2 = \sum_{g=1}^G W_g (\log \bar{W}_g - \log \bar{W})^2 + \sum_{g=1}^G W_g \left[\sum_{i \in S_g} w'_i (\log w'_i - \log \bar{W}_g)^2 \right] \quad (1)$$

w_i is the budget share of the product i ., where there are 26 product groups, $\log \bar{W} = \sum_{i=1}^{26} w_i \log w_i$, $W_g = \sum_{i \in S_g} w_i$, S_g is the set of goods belonging to group g , $\log \bar{W}_g = \sum_{i \in S_g} w'_i \log w'_i$.

On the right side of the equation, the first part shows between, and the second part shows the within variances. The total variance is an inverse estimate. Therefore, if total variance increases, the household follows a specialized diet, if it decreases, households follow a more diversified diet. Total variance of diet diversity would be higher in poor households and would be lower in rich households. One of the advantages of Equation 1 is that it shows the sources of the total variance, whether it comes from between groups or within groups. This issue is crucial because considering only total estimates neglect a significant part of inequality, as mentioned in (Clements & Si, 2018).

We used the quantile regression approach (Greene, 2012) and estimated the following equation for the relationship of selected variables with diversity inequality:

$$Q[\text{Variance}|x, q] = \beta_{1,q} + \beta_{2,q} \ln \text{Income} + \beta_{3,q} \text{OtherV} + \delta_t + \varepsilon_q \quad (2)$$

Q and q stand for the quantiles, *Variance* shows the diet diversity and could be total, within, and between variances, *lnIncome* is the natural logarithm of disposable income for the household, *OtherV* is for the variables of gender, age, employment, household size, child, tenancy and education, δ_t is year fixed effect and finally ε_q is the error term.

Quantile regression is a useful tool to consider inequality differences among households. There were three equations for total, within, and between variances. Therefore, we estimated three sources of the inequality variances by considering the distribution of household diversity values in the dataset.

3. Results

3.1. Food Consumption in Turkey

This section discusses the change in food expenditure over 2003-2017. Figure 1.a shows total food expenditure, Figure 1.b shows per capita food expenditure, Figure 1.c shows the share of food expenditure in total expenditure, Figure 1.d shows the general and food prices indexes.

Total food expenditure increased in Turkey (Figure 1.a). However, the variation constitutes different paths for the FOOD+ and FOOD variables. Food at home expenditure – presented as FOOD– is almost stable in 2005-2013. Nevertheless, after food away from home expenditure is included –presented as FOOD+–, the total food expenditure increases. This case shows that households increased their food away from home expenditure.

As Figure 1.b shows, per capita food expenditure increased in Turkey. In contrast to the stable total food expenditure presented in Figure 1.a, per capita food expenditure also increased in 2005-2013. Due to the household size changes, per capita food at home increased in the selected period. In the considered period, the average household size is 4.2, and this value decreases to 3.5. in 2017. One of the main reasons for this change is the number of children. The average number of children (whose age is less than 16) decreases from 1.3 to 0.9. The decrease in the number of children positively affected per capita food expenditures.

Per capita income in Turkey increased in the selected period. Therefore, consistently with Engel's Law, the share of food expenditure in total expenditure decreased during 2003-2012 (Figure 1.c). The share of non-food expenditures increased due to income growth, which caused a lower share of food expenditure. However, the decline stopped around 2012, and after that year, the share of food expenditure began to increase again. One of the leading causes of this case was that food prices have increased more than the non-food commodity prices (Figure 1.d). Food prices significantly increased starting from 2009 and accelerated after 2012.

Fig. 1 Food Consumption in Turkey

The change in the food price in the Turkish market could be compared to international food prices provided by FAO (2019a). The selected period of 2003-2017 was when food prices increased significantly due to the food crisis in 2007, and other issues followed after that. However, food prices in the world began to decrease after 2011. On the contrary, the food price index increased significantly in Turkey. Therefore, the level of food prices in Turkey significantly contributed to the current inflation level and affected not only food expenditures but also non-food expenditures. In this respect, the increase in food prices probably affected food consumption inequality in Turkey.

3.2. Food Consumption Inequality

We evaluate food consumption and income inequalities with the Gini coefficients. Figure 2.a shows the inequality of per capita food expenditure, Figure 2.b shows the inequality of per capita yearly disposable income.

Food consumption inequality increased in Turkey over time (Figure 2.a). The Gini coefficient of food consumption increased from 0.29 in 2003 to 0.33 in 2017. The inequality increased for food at home and food away from home expenditures. The year 2007 and 2008 were the lowest points of food consumption inequality. These were the years of food crisis in

the world. However, the inequality level significantly increased in 2009 and continued to rise following this year.

Income inequality in Turkey decreased in 2003-2017 (Figure 2.b). It is worth noting that there was an increase in income inequality, probably resulting from the economic crisis of 2009. After 2009, it continued to decrease.

Fig. 2 Food Consumption and Income Inequalities

Turkey is not a unique case experiencing an increase in food consumption inequality over time. Attanasio et al. (2014) and Attanasio and Pistaferri (2016) show that food consumption inequality increased in the U.S. beginning after 1980 and accelerated after 2000. The case in the U.S. is different from the one in Turkey. The consumption inequality in the U.S. increases with income inequality. However, food consumption inequality increases in Turkey, but income inequality decreases. De and Lastrapes (2017) show food consumption inequality in India. Their finding indicates that inequality increased from the mid-1990s to the mid-2000s in rural and urban areas. Nevertheless, the level of inequality decreased in 2007 and rapidly rose after this year. The drop in 2007 and then the rapid increase after this year constitute a similar pattern to the one observed for Turkey.

3.2.1. Role of Income and Other Assets

Several factors affect a household's food expenditures, including income levels and other assets. Figure 3 compares households by their per capita incomes. It also shows the education and employment premium. An increase in the premium implies that the gap between the selected households has increased, where a premium decrease entails a diminished gap.

Figure 3.a shows the ratio of rich households (the ones in the 90th quantile) to median households' (the ones in the 50th quantile) food expenditures. FOOD+ decreased in 2008, and after that year it increased again and stayed almost the same in the following years. Therefore, there is not much change in the difference between rich and median income households. However, the variable FOOD, which shows only food at home expenditure, indicates the differences between households decreased over time. That is because the rich households are spending more and more on food away from home.

We compare in Figure 3.b the food expenditure of households in the median income level with the poor households (households at the 10th income quantile). The first noticeable thing is FOOD+, and FOOD variables follow each other over time. The food expenditure of the

median income group increased more than it increased for the poorer households in 2012. Although it began to decrease after so, food expenditures of these two income groups changed similarly in this period, or slightly increased for the median income groups.

The difference in food consumption among income groups did not significantly change over time, as shown in Figure 3.a and 3.b. This case points out that the differentiated effect of income may be limited, and other factors may contribute to food consumption inequality among households.

In Figure 3.c, we compare food expenditures by the household head's education level. We divided high school degree households' expenditures of food by the food expenditures of the households whose head had not completed any degree of education. The food at home expenditure gap between the educated and non-educated households decreases. However, when food at home and food away from home is considered together with the FOOD+ variable, there is no such a significant change between these two groups over time.

We classify households based on their head's employment status in the survey month and compare the households' food expenditures through this classification (Figure 3.d). The ratio of food at home does not change throughout the period. However, the expenditure at restaurants, bars, and similar places is slightly getting higher for employed households, especially after 2008.

Fig. 3 Income, Education and Employment Premiums of Food Consumption

This section evaluated the change in food consumption by the households' income levels, education, and employment status. Considering the changes in FOOD+ variables, these three variables did not have a differentiated effect on food consumption in 2003-2017. There is not much difference between the beginning and end of the period.

We did not find a significant differentiated effect of income, education, and employment on food consumption. This finding is different from the studies which focus on income and consumption inequality as a whole. Heathcote, Perri, and Violante (2010) show that income and consumption inequality increased over time in the U.S. One of the main factors creating inequality is education. According to their college premium estimate, the college degree significantly earned more than those who did not go to college, which created significant wage differences between these groups. The wage differences contributed to the inequality of income and consumption. Inequality created by education difference was not just found in the U.S. As

shown in Ding and He (2018), after the 1990s, the wage gap increased in China due to the educational differences, and this gap contributed to inequality.

Even though there may not be a differentiated effect on food consumption due to income level, education, and employment status, it does not necessarily mean that these factors do not contribute to food security in a given society. As shown in Kirk et al. (2018), agricultural income negatively or in some cases insignificantly affected food security in Rural Uganda. However, self-employment had a much more positive impact on child nutrition compared to other sectors. Therefore, in addition to the income and employment, the source of income or employment location may also create food expenditure differences. Considering the same country, Sseguya et al. (2018) emphasize the importance of social capital. They found that social capital, such as being a part of a group or trust was much more critical on food security than physical and financial capital.

Some demographic factors also affect food consumption inequality in addition to income, education, and employment status. Lamidi (2019) found a positive relationship between the number of children and food insecurity in Nigeria. Additionally, having a disabled older person in the household was an important risk for being food insecure of the households. Park, Saint Ville, Schwinghamer, and Melgar-Quinonez (2019) focused on elderly households in developed countries. The highest food insecurity levels were found in poor households living alone and had a low education level. Even though the impact of employment status was not clear, they found that income positively affected food security.

The studies in the literature, including ours, are mostly descriptive levels and do not interpret causal relationships. However, an endogeneity problem might occur due to selection bias and the simultaneous relationship between income, employment, education, and food security. Nevertheless, the findings in the literature point out the importance of income and other demographical factors. Consequently, with these findings, we conclude that income, education, and labor markets may have a differentiated impact, especially on food away from home expenditure.

3.2.2. Rural Areas and Agricultural Sector

Household's location and their employment sectors may create consumption differences between households. In the Households Budget Survey, there is only one location variable that shows whether the households are in rural or urban areas. However, this information is not available after 2013 due to a policy change on the definition of rural areas. Therefore, Figures 4.a, 4.b, and 4.e evaluated households based on rural or urban locations for 2003-2013.

We show food consumption inequalities in rural and urban areas in Figure 4.a and 4.b. The food consumption inequality in rural areas significantly increased after 2007 and exceeded the one in urban areas. Nevertheless, its level is significantly lower than in rural areas, food consumption inequality also increased in urban areas. Consistent with the finding in Figure 2.a, the years 2007 and 2008 are the periods that have the lowest level of food consumption inequality.

Figure 4.e shows the ratio of rural households' food expenditure to urban households' food expenditure. For all the periods, the ratio is less than one, which implies that the urban household food expenditure is higher than for rural households. Though there was not a significant change over time, after 2007, the decrease of FOOD+ with the increase of FOOD means that rural households increased their food at home expenditure more than urban households did.

We compare the households by their head employment status at the survey month in Figure 4.c and 4.d. Two sectors were selected. One is the agriculture sector, the other is the non-agricultural sector, which combines all the other sectors.

Figure 4.c and 4.d show food consumption inequalities for the households in the agricultural and non-agricultural sectors. Especially the change in the agriculture sector is interesting. Gini coefficient increased from 0.28 in 2005 to 0.36 in 2017 for the households whose head is employed in the agriculture sector. The increase of food consumption inequality in the agricultural sector is consistent with the one in rural areas shown in Figure 4.a. The inequality level is lower in the non-agricultural sector. However, it increased regularly after 2008.

We compare the households whose head is employed in agriculture to those employed in the non-agricultural sector in Figure 4.f. To 2008, both food expenditure variables are less than 1. However, the FOOD variable, which considers only the food at home expenditure, exceeded one after 2008. It shows that food at home expenditures of agricultural sector households exceeds the non-agricultural sector households.

Fig. 4 Food Consumption Inequality in Rural/Urban Areas and Agriculture/Nonagricultural Sectors

The main finding of this section is that food consumption inequality is higher in rural areas and the agriculture sector. It is assumed that rural households' socio-economic characteristics would be close to each other, and their food consumption level would be similar.

However, this assumption is not consistent with our findings. There are several reasons why this is the case.

First, the household who lives in a rural area or works in the agriculture sector is poorer than those who live in urban areas or work in non-agricultural sectors. Therefore, the food insecurity level of rural households is higher (Omidvar et al., 2019; Tibesigwa & Visser, 2016). In addition, Turkey is not the only country where food consumption inequality is high in rural areas. Santaaulàlia-Llopis and Zheng (2016) estimated food consumption inequality in China using a detailed individual-level dataset. They found that food consumption inequality was higher in rural areas than in urban areas in China. However, De and Lastrapes (2017) found that rural areas had a lower level of food consumption inequality in India.

There may be several reasons why food consumption inequality is higher in rural areas. Rammohan and Pritchard (2014) showed that the role of landholding was one crucial factor that affected food security. Therefore, the asset differences across rural households are probably one of the most critical factors that affect food distribution across households.

In addition to the assets, participation in the market channels affects food consumption, security, and food distribution. Chege et al. (2015) found that participation in the supermarket channel positively affected household nutrition. Additionally, Stifel and Minten (2017) showed that the distance to the market negatively affected consumption and consumption diversity of the household. Therefore, the distance of households to markets and their relationship with the markets as consumers and producers are important for their food consumption and food distribution in rural communities.

The other factor that affects food consumption in rural areas is off-farm income. Hoang, Pham, and Ulubasoglu (2014) showed that off-farm income helped households to escape from poverty and increased their consumption. Zereyesus, Embaye, Tsiboe, and Amanor-Boadu (2017) found that off-farm income increased the expectation of future food expenditures. Finally, Dzanku (2019) evaluated six African countries and found that off-farm income had a positive relationship with food availability and a negative relationship with food insecurity. The impact of off-farm income was found higher in female-headed and poor households.

Therefore, even though the people in the rural areas or the agriculture sector are assumed that they would have similar food expenditure, our findings and the studies in the literature show that may not be the case. Production assets of rural households, the distance to the market or cash cropping, the opportunity of off-farm employment, and regional differences

significantly affect rural household's food consumption and determine the food inequality in these areas.

3.3. Diet Diversity

This section discusses the composition of food at home expenditure and evaluates diversity inequality by households' income levels. Table 1 shows the share of food products in total food expenditures and how they change across income quantiles and over time. Figure 6 shows the change in total variance of diet diversity. Table 3 gives the quantile regression results of the impact of variables on the total, within, and between variances.

We estimate the conditional food shares by calculating the share of food products in total food expenditures (Table 1). Poor households are in the 10th quantile of the per capita yearly disposable income, and rich households are the ones in the 90th quantile. One of the main food products consumed highly in Turkish society is bread. The importance of bread in general nutrition habits could be seen in the food shares. In 2003-2007, the share of bread expenditure in total food expenditure was 15% for poor or median income households, 10% for rich households. At the end of 2013-2017, the share of bread slightly decreased for all income groups. The other expenditure item, which is as essential as bread, is fresh vegetables. The share is between 16% and 13% from poor to rich households, and it did not significantly change over time. One of the main differences between poor and rich households is in the expenditure share of meat and seafood category. Almost for all the products in this group, the share is higher for the rich households than it is for the poor households, and these differences did not significantly change over time. One exception is the category of poultry and egg. The share of poultry and egg in poor households' expenditures increased from 6% to 8% in 2003-2017.

Table 1 Conditional Food Shares (%)

Figure 6 shows how the inequality of diet diversity changes across different income quantiles using total variance of diet diversity. As explained in the Data and Empirical Strategy section, the total variance of diet diversity is a reserve estimate. Therefore, if it is relatively high, it means that a household follows a more specialized diet, if it is relatively low, it means that a household follows a more diversified diet. Figure 6 shows that the total variance of diet diversity decreases from poor to rich households; it means the rich households follow a much more diversified diet than the poor households do. However, the total variance of diet diversity steadily decreased for all income groups, which shows the diet diversity significantly increased

over the last fifteen years in Turkey. The decrease of variance or increase of diversification mostly occurred during the last five years.

Fig. 5 Diet Diversity Across Years and Income Levels

We show the impact of the selected variables on total variance and its components, within and between variances in Table 3. Here, the focus is on the income effect (Ln Income). We use quantile regression because of the diversity differences among the households and the assumption that these differences may be important at the effect evaluation.

Table 2 Descriptive Statistics

Columns 1-3 of Table 3 show the impact of variables on total variance of diet diversity. The impact of income is positive for QR10, is negative for QR50 and QR90. If a household's total variance level is low or their diversity level is high (rich households), the impact of income is negative, which decreases the diversity or increases specialization in consumption. However, if a household's total variance level is high or their diversity level is low (poor households), the impact of income is positive, which increases the diversity in consumption. Consequently, income is a factor that increases diet diversity for the poor or median groups of households and a factor that decreases diet diversity for the rich households.

Columns 4-6 of Table 3 show the impact on within variance, Colum 7-9 show the impact on between variance. The sign of income variable does not change across different quantiles. In all quantiles, income has a positive impact on within, a negative impact on between variances. Therefore, when income level increases, diversification comes from the product groups, and specialization occurs within the product groups. Generally, the impact of income on nutrition inequality depends on the components of variances.

Table 3 Impact of Income on Diet Diversity

The food consumption inequality in Turkey increased in 2003-2017. In the same period, income also increased. However, income inequality decreased. These two findings may implicate that income may have a limited role in food consumption inequality. Nevertheless, this section's result shows that income is a factor that decreases nutrition inequality. An increase in the household income level accompanies a more diversified diet for that household.

You, Imai, and Gaiha (2016) found that income decreased the inequality of diet diversity for China in 2004-2009 both in urban and rural areas. In their influential paper –that we followed the diversity estimation methodology–, Clements and Si (2018) also found that income increased diet diversity, and they emphasized the importance of between variance, which was assumed more important in the context of nutritional value. The other factor besides income on nutrition inequality is the credits. Annim and Frempong (2018) found that both income and credits positively affected dietary diversity. The impact of income on nutritional inequality through preference change is another topic discussed in the current literature. The main focus of this research is why rich households consume healthier products than poor households. Allcott et al. (2019) found that the arguments of food deserts and neighborhood effects may have a limited effect on nutritional distribution. Their main finding was that income and nutritional knowledge could play an important role in reducing nutritional inequality.

4. Discussion and Policy Implications

We analyzed the food consumption inequality in Turkey in 2003-2017, where an increase in per capita income accompanied a decrease in income inequality for the period in question. However, food consumption inequality increased despite the decrease in income inequality for the given period. The global food crisis in 2007-2008 coincides with Turkey's lowest level of food consumption inequality. However, after the global crisis, food consumption inequality significantly increased in Turkey.

To understand the underlying reasons for the substantial increase in food consumption inequality, we examined income level and employment status as the potential determinants. We evaluated whether the different income quantiles are favored or hurt in the period in question by using premium estimates. We found that the difference in food consumption between these selected groups did not change significantly over time for all the premium analysis implemented.

One of the interesting findings of the paper is the high level of food consumption inequality in rural areas and the agricultural sector. Especially after the food crisis of 2007, food consumption inequality in rural areas and the agricultural sector exceeded the level in urban and non-agricultural sectors. Hence, rural areas or agricultural sectors experienced the most severe food consumption inequality in Turkey.

In the last section of the paper, we evaluated diet diversity inequality in addition to food consumption inequality. Our findings show that rich households had a more diversified diet than poor households. However, diet diversity increased in all income groups, especially in the

last five years. Additionally, income level had a positive effect on diet diversity in poor households, on the contrary, it had a negative effect on rich households. Consequently, income would decrease diet diversity inequality.

Food consumption inequality may create socio-economic disparities, especially when health is considered (Allcott et al., 2019). Additionally, these socio-economic disparities are not just for one generation, and it may continue for several generations (Aizer & Currie, 2014). The food consumption inequality of mothers negatively influences their children's health condition, which may create even further health issues in their adulthood. This potential to affect multiple generations solely constitutes a standalone ground to consider the policies regarding food consumption inequality as an essential issue.

Food consumption inequality may also create an unintended policy consequence. As mentioned in the introduction section, a policy that aims to decrease the number of underweight people in a given country may increase the number of overweight people and eventually create an unintended health problem (Moomaw et al., 2012; Sarmiento et al., 2014).

The food consumption inequality increased during the 2003-2017 period in Turkey, even though the economic growth and the decline in income inequality. Therefore, economic growth may not be enough to improve household food consumption status, and the policies need to consider these distribution issues. Another interesting finding is the high level of food consumption inequality in rural areas. In the literature or the discussion of international negotiations related to rural development, urban and rural areas are compared, and it is concluded that rural areas have several disadvantages, including a low level of income, lacking employment opportunities, health problems due to the sanitary issues or lack of enough infrastructure to build trade connections. However, this approach may not be enough to represent heterogeneity in rural areas. Rural areas do not consist of homogeneous households, even in the context of food consumption. There is a big difference in food expenditure among households in rural areas. Thus, in addition to the income distribution in rural areas, food distribution needs to be considered as a crucial part of the development policies.

Lastly, we would like to emphasize that there are many potential topics for future research. For instance, we have not reached any findings on any differentiated effect of income, education, or household employment on food consumption. However, it does not necessarily mean that these factors do not affect food consumption; it means their effect does not change over time. Additionally, as appeared in the food security literature, our discussion is limited in the context of casual interpretation. We believe that our findings would help the following research considering the endogeneity issues, mainly arising from selection bias and

simultaneous relationships of the variables. The other aspect that could be improved is the research unit of the analysis. This paper discussed household food consumption and its distribution between households. Due to the data limitations, we could not focus on the food distribution among individuals within the households. However, Brown, Ravallion, and van de Walle (2019) show that the household may not represent its members' welfare. Therefore, in the following studies, in addition to food consumption inequality, the distribution of food consumption within the household could be evaluated.

References

- Aizer, A., & Currie, J. (2014). The intergenerational transmission of inequality: maternal disadvantage and health at birth. *Science (New York, N.Y.)*, *344*(6186), 856-861. doi:10.1126/science.1251872
- Allcott, H., Diamond, R., Dubé, J.-P., Handbury, J., Rahkovsky, I., & Schnell, M. (2019). Food Deserts and the Causes of Nutritional Inequality. *The Quarterly Journal of Economics*, *134*(4), 1793-1844. doi:10.1093/qje/qjz015
- Anand, S., & Segal, P. (2008). What Do We Know about Global Income Inequality? *Journal of Economic Literature*, *46*(1), 57-94. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/27646947>
- Annim, S. K., & Frempong, R. B. (2018). Effects of access to credit and income on dietary diversity in Ghana. *Food Security*, *10*(6), 1649-1663. doi:10.1007/s12571-018-0862-8
- Aryal, J. P., Mottaleb, K. A., & Rahut, Dil B. (2018). Untangling gender differentiated food security gaps in Bhutan: An application of exogenous switching treatment regression. *Review of Development Economics*, *23*(2), 782-802. doi:10.1111/rode.12566
- Attanasio, O., Hurst, E., & Pistaferri, L. (2014). The evolution of income, consumption, and leisure inequality in the United States, 1980–2010. In *Improving the Measurement of Consumer Expenditures* (pp. 100-140): University of Chicago Press.
- Attanasio, O., & Pistaferri, L. (2016). Consumption Inequality. *Journal of Economic Perspectives*, *30*(2), 3-28. doi:10.1257/jep.30.2.3
- Blundell, R., & Etheridge, B. (2010). Consumption, income and earnings inequality in Britain. *Review of Economic Dynamics*, *13*(1), 76-102. doi:10.1016/j.red.2009.10.004
- Blundell, R., & Preston, I. (1998). Consumption inequality and income uncertainty. *Quarterly Journal of Economics*, *113*(2), 603-640. doi:10.1162/003355398555694

- Brown, C., Ravallion, M., & van de Walle, D. (2019). Most of Africa's Nutritionally Deprived Women and Children are Not Found in Poor Households. *The Review of Economics and Statistics*, 101(4), 631-644. doi:10.1162/rest_a_00800
- Chege, C. G. K., Andersson, C. I. M., & Qaim, M. (2015). Impacts of Supermarkets on Farm Household Nutrition in Kenya. *World Development*, 72, 394-407. doi:10.1016/j.worlddev.2015.03.016
- Clements, K. W., & Si, J. W. (2018). Engel's Law, Diet Diversity, and the Quality of Food Consumption. *American Journal of Agricultural Economics*, 100(1), 1-22. doi:10.1093/ajae/aax053
- De, K., & Lastrapes, W. D. (2017). The Food Price Channel: Effects of Monetary Policy on the Poor in India. *Working Paper*.
- Dedehouanou, S. F. A., & Araar, A. (2020). Gender, entrepreneurship and food security in Niger. *Review of Development Economics*, n/a(n/a). doi:10.1111/rode.12657
- Ding, H., & He, H. (2018). A tale of transition: An empirical analysis of economic inequality in urban China, 1986–2009. *Review of Economic Dynamics*, 29, 106-137.
- Dzanku, F. M. (2019). Food security in rural sub-Saharan Africa: Exploring the nexus between gender, geography and off-farm employment. *World Development*, 113, 26-43. doi:10.1016/j.worlddev.2018.08.017
- FAO. (2019a). Food Price Index. Retrieved from <http://www.fao.org/worldfoodsituation/foodpricesindex/en/>
- FAO. (2019b). The State of Food Security and Nutrition in the World. *Food and Agriculture Organization of the United Nations*.
- FAO. (2019c). Suite of Food Security Indicators. Retrieved from <http://www.fao.org/faostat/en/#data/FS>
- Fuchs-Schundeln, N., Krueger, D., & Sommer, M. (2010). Inequality trends for Germany in the last two decades: A tale of two countries. *Review of Economic Dynamics*, 13(1), 103-132. doi:10.1016/j.red.2009.09.004
- Gerbens-Leenes, P. W., Nonhebel, S., & Krol, M. S. (2010). Food consumption patterns and economic growth. Increasing affluence and the use of natural resources. *Appetite*, 55(3), 597-608. doi:10.1016/j.appet.2010.09.013
- Greene, W. H. (2012). *Econometric Analysis*. Boston: Pearson Education.
- Heathcote, J., Perri, F., & Violante, G. L. (2010). Unequal we stand: An empirical analysis of economic inequality in the United States, 1967–2006. *Review of Economic Dynamics*,

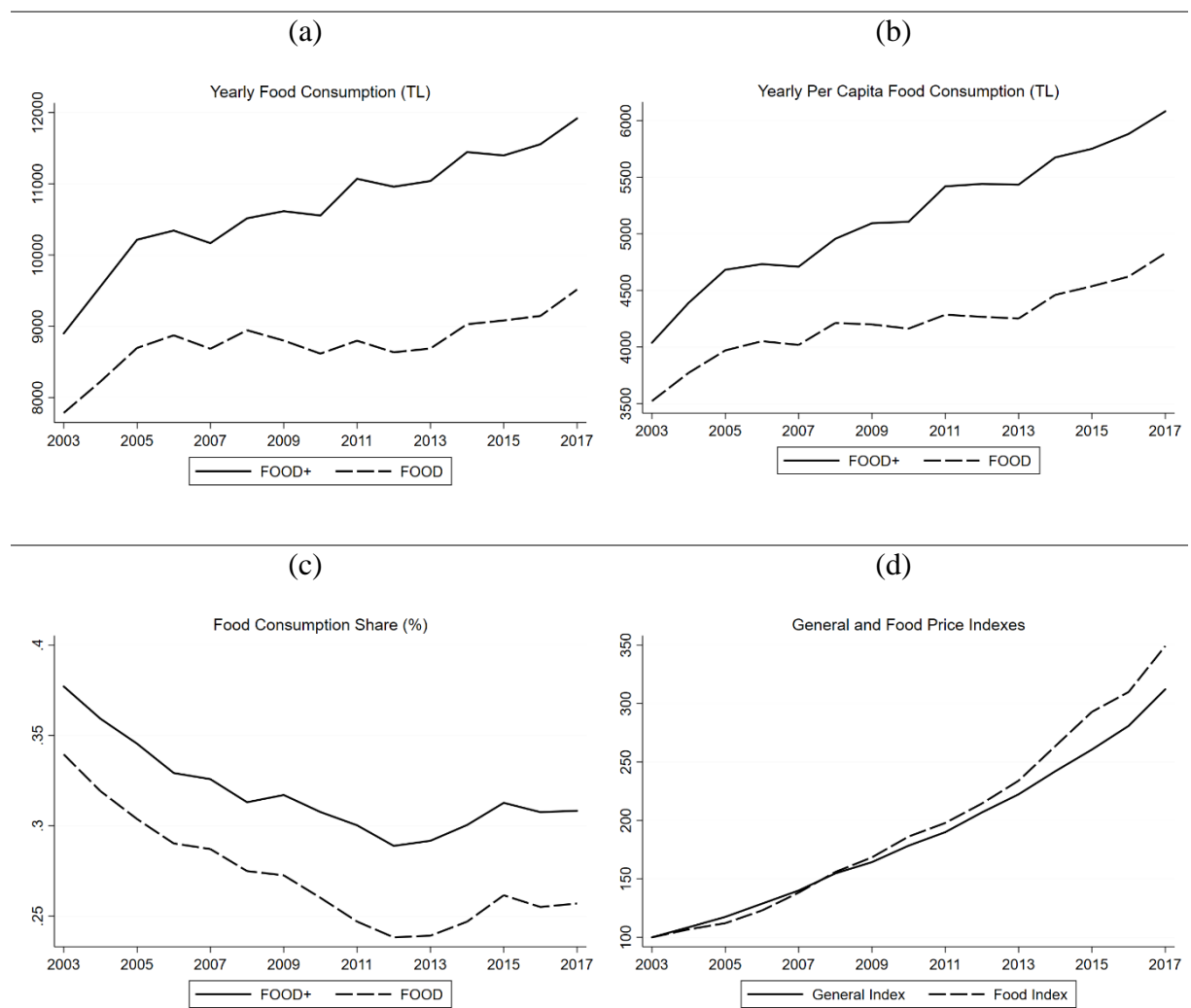
<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1094202509000659?via%3Dihub>

- Hoang, T. X., Pham, C. S., & Ulubasoglu, M. A. (2014). Non-Farm Activity, Household Expenditure, and Poverty Reduction in Rural Vietnam: 2002-2008. *World Development*, *64*, 554-568. doi:10.1016/j.worlddev.2014.06.027
- Jappelli, T., & Pistaferri, L. (2010). The Consumption Response to Income Changes. *Annual Review of Economics*, *2*(1), 479-506. doi:10.1146/annurev.economics.050708.142933
- Kassie, M., Ndiritu, S. W., & Stage, J. (2014). What Determines Gender Inequality in Household Food Security in Kenya? Application of Exogenous Switching Treatment Regression. *World Development*, *56*, 153-171. doi:10.1016/j.worlddev.2013.10.025
- Kirk, A., Kilic, T., & Carletto, C. (2018). Composition of Household Income and Child Nutrition Outcomes Evidence from Uganda. *World Development*, *109*, 452-469. doi:10.1016/j.worlddev.2017.03.023
- Krueger, D., & Perri, F. (2006). Does income inequality lead to consumption inequality? Evidence and theory. *The Review of Economic Studies*, *73*(1), 163-193.
- Lamidi, E. O. (2019). Household composition and experiences of food insecurity in Nigeria: the role of social capital, education, and time use. *Food Security*, *11*(1), 201-218. doi:10.1007/s12571-019-00886-2
- Moomaw, W., Griffin, T., Kurczak, K., & Lomax, J. (2012). The Critical Role of Global Food Consumption Patterns in Achieving Sustainable Food Systems and Food for All. *UNEP Discussion Paper*.
- Morioka, M., & Kondo, T. (2017). Agricultural Productivity Growth and Household Food Security Improvement in Nepal. *Review of Development Economics*, *21*(4), e220-e240. doi:10.1111/rode.12325
- Ogutu, S. O., Godecke, T., & Qaim, M. (2019). Agricultural Commercialisation and Nutrition in Smallholder Farm Households. *Journal of Agricultural Economics*, *55*. doi:10.1111/1477-9552.12359
- Omidvar, N., Ahmadi, D., Sinclair, K., & Melgar-Quinonez, H. (2019). Food security in selected Middle East and North Africa (MENA) countries: an inter-country comparison. *Food Security*, *11*(3), 531-540. doi:10.1007/s12571-019-00935-w
- Park, J. Y., Saint Ville, A., Schwinghamer, T., & Melgar-Quinonez, H. (2019). Heterogeneous factors predict food insecurity among the elderly in developed countries: insights from a multi-national analysis of 48 countries. *Food Security*, *11*(3), 541-552. doi:10.1007/s12571-019-00934-x

- Rammohan, A., & Pritchard, B. (2014). The Role of Landholding as a Determinant of Food and Nutrition Insecurity in Rural Myanmar. *World Development*, 64, 597-608. doi:10.1016/j.worlddev.2014.06.029
- Sala-I-Martin, X. (2006). The world distribution of income: Falling poverty and ... convergence, period. *Quarterly Journal of Economics*, 121(2), 351-397. doi:DOI 10.1162/qjec.2006.121.2.351
- Santaeulàlia-Llopis, R., & Zheng, Y. (2016). Missing consumption inequality: direct evidence from individual food data. *EUI Working Paper*.
- Sarmiento, O. L., Parra, D. C., Gonzalez, S. A., Gonzalez-Casanova, I., Forero, A. Y., & Garcia, J. (2014). The dual burden of malnutrition in Colombia. *Am J Clin Nutr*, 100(6), 1628S-1635S. doi:10.3945/ajcn.114.083816
- Slesnick, D. T. (1994). Consumption, Needs and Inequality. *International Economic Review*, 35(3), 677-703. doi:Doi 10.2307/2527080
- Sseguya, H., Mazur, R. E., & Flora, C. B. (2018). Social capital dimensions in household food security interventions: implications for rural Uganda. *Agriculture and Human Values*, 35(1), 117-129. doi:10.1007/s10460-017-9805-9
- Stifel, D., & Minten, B. (2017). Market Access, Well-being, and Nutrition: Evidence from Ethiopia. *World Development*, 90, 229-241. doi:10.1016/j.worlddev.2016.09.009
- Tibesigwa, B., & Visser, M. (2016). Assessing Gender Inequality in Food Security among Small-holder Farm Households in urban and rural South Africa. *World Development*, 88, 33-49. doi:10.1016/j.worlddev.2016.07.008
- TurkStat. (2019). Turkish Statistical Institute. Retrieved from <http://www.turkstat.gov.tr>
- Unnevehr, L., Eales, J., Jensen, H., Lusk, J., McCluskey, J., & Kinsey, J. (2010). Food and Consumer Economics. *American Journal of Agricultural Economics*, 92(2), 506-521. Retrieved from <Go to ISI>://WOS:000276398300010
- WHO. (2017a). Double-duty actions for nutrition: policy brief. *World Health Organization*.
- WHO. (2017b). The double burden of malnutrition: policy brief. *World Health Organization*.
- You, J., Imai, K. S., & Gaiha, R. (2016). Declining Nutrient Intake in a Growing China: Does Household Heterogeneity Matter? *World Development*, 77, 171-191. doi:10.1016/j.worlddev.2015.08.016
- Zereyesus, Y. A., Embaye, W. T., Tsiboe, F., & Amanor-Boadu, V. (2017). Implications of Non-Farm Work to Vulnerability to Food Poverty-Recent Evidence From Northern Ghana. *World Development*, 91, 113-124. doi:10.1016/j.worlddev.2016.10.015

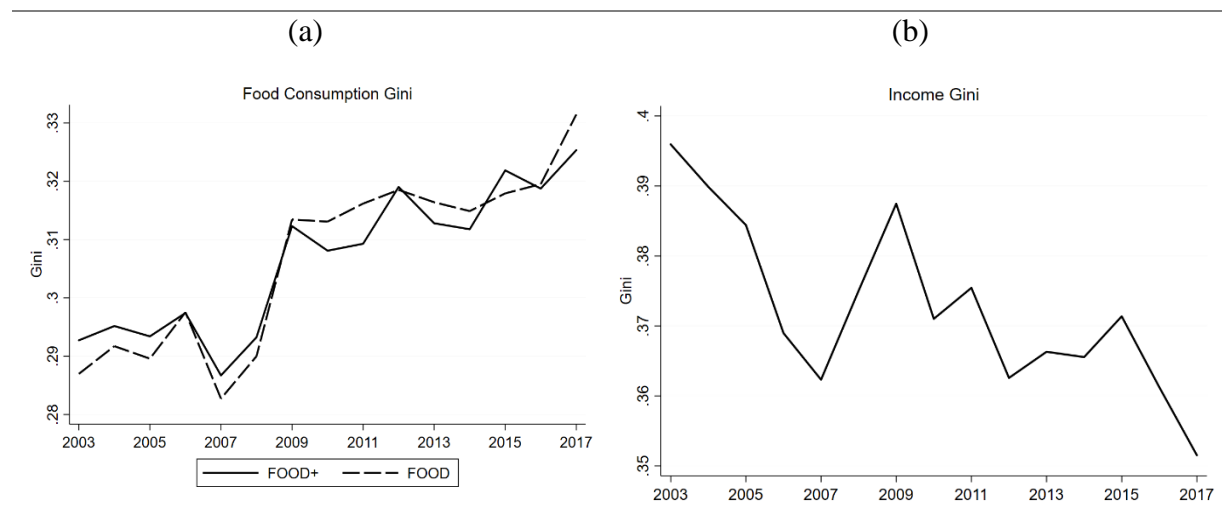
Figures

Fig. 1 Food Consumption in Turkey



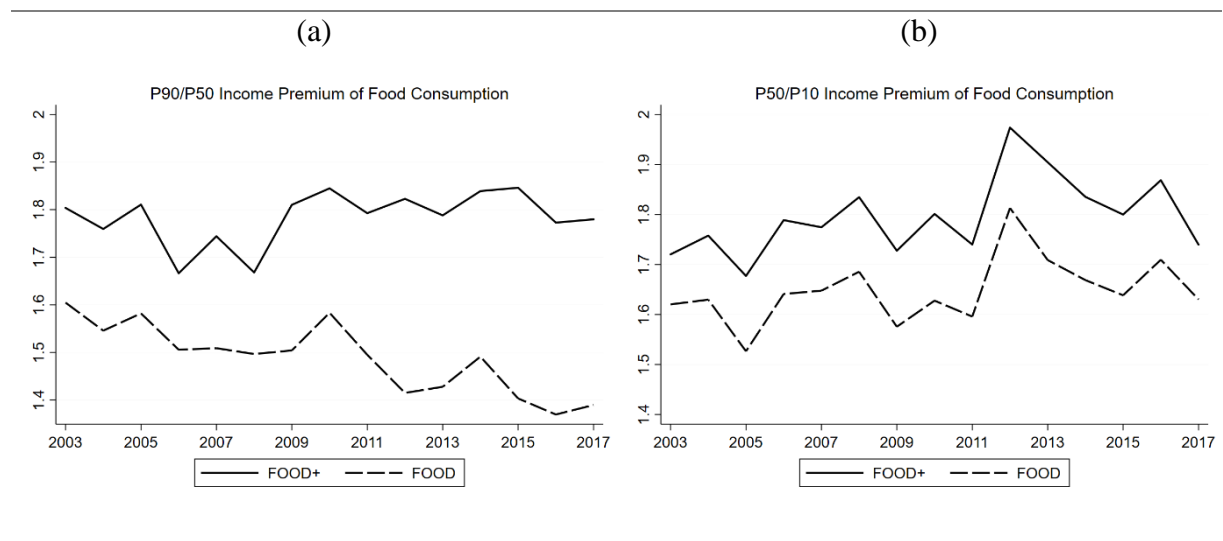
Note: The part of a, b, and c, of Figure 1 was calculated using the Household Budget Survey. We used the OECD equivalence scale to estimate per capita values in Figure 1.b. FOOD shows food at home, FOOD+ shows food at home and food away from home expenditures. We gathered the data in Figure 1.d from the TurkStat website (TurkStat, 2019). Observation number is 162,740. TL stands for Turkish Lira.

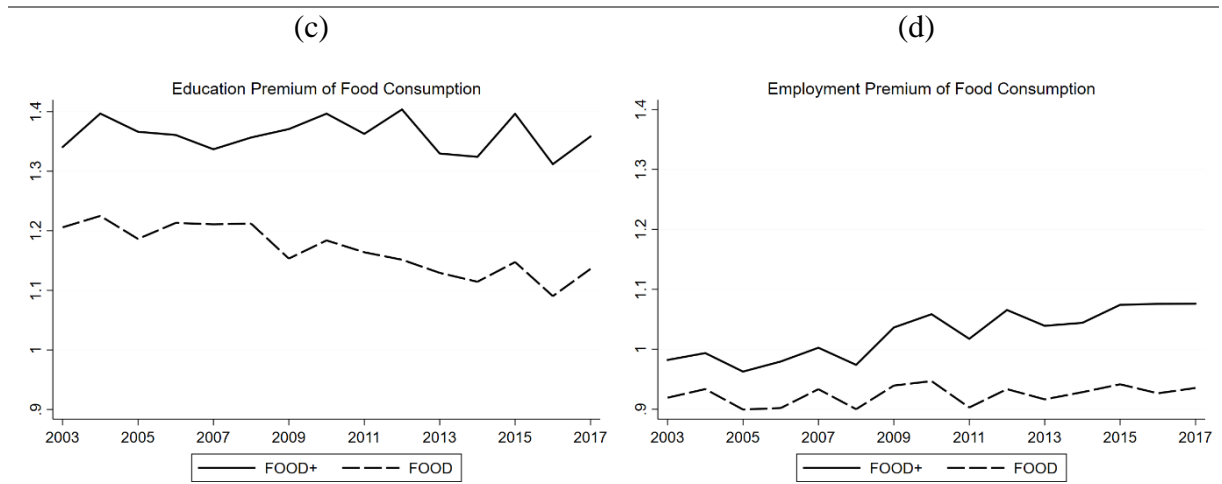
Fig. 2 Food Consumption and Income Inequalities



Note: FOOD shows food at home expenditure, FOOD+ shows both food at home and away from home expenditure. Income is the annual disposable income of the household. We used the OECD equivalence scale to estimate per capita values. The number of observation is 162,470.

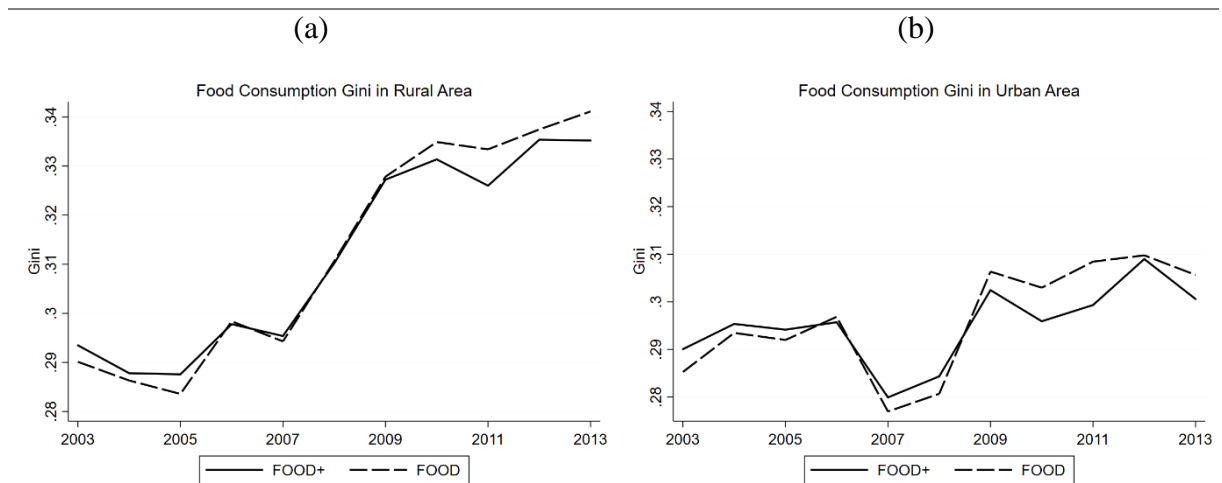
Fig. 3 Income, Education and Employment Premiums of Food Consumption

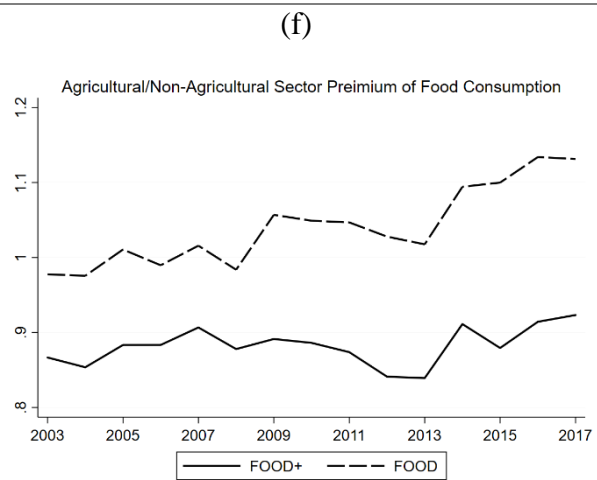
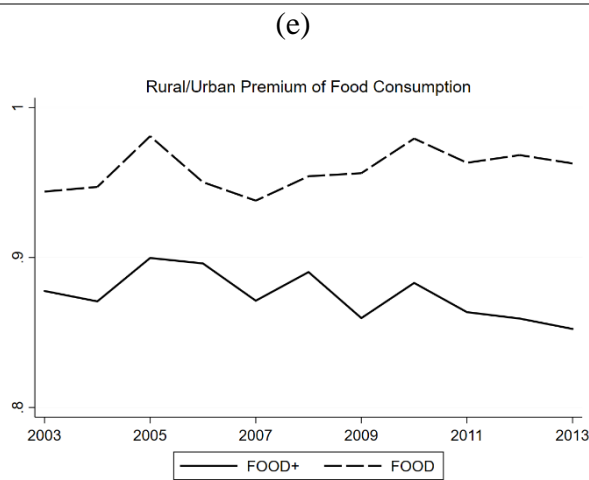
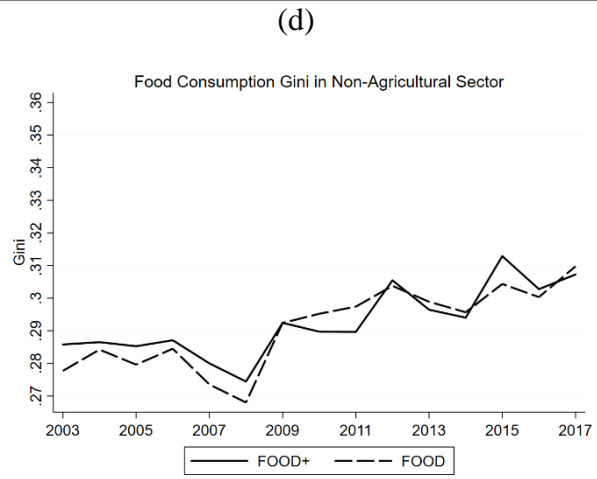
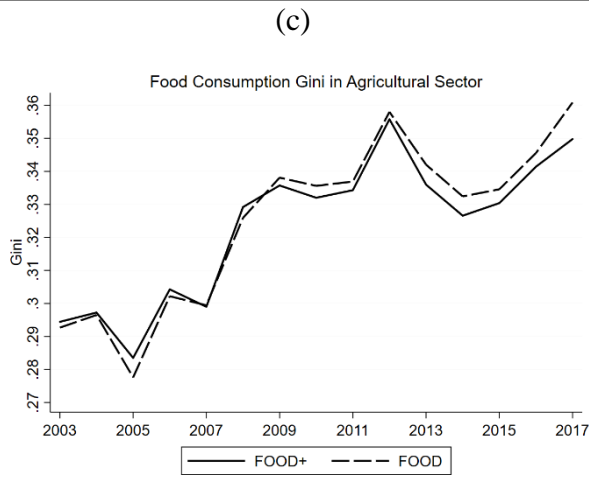




Note: FOOD shows at home, FOOD+ shows both at and away from home of food expenditure. P90, P50, P10 indicate income quantiles of the households. We considered per capita income levels. Observations are 16,241, 16,247, 16,254 in income 90th, 50th, and 10th quantiles, respectively. In the education premium, we divided high school degree of household's head food expenditure by the ones who do not have any formal education. In the employment premium, we divided the employment household's head by the unemployment ones.

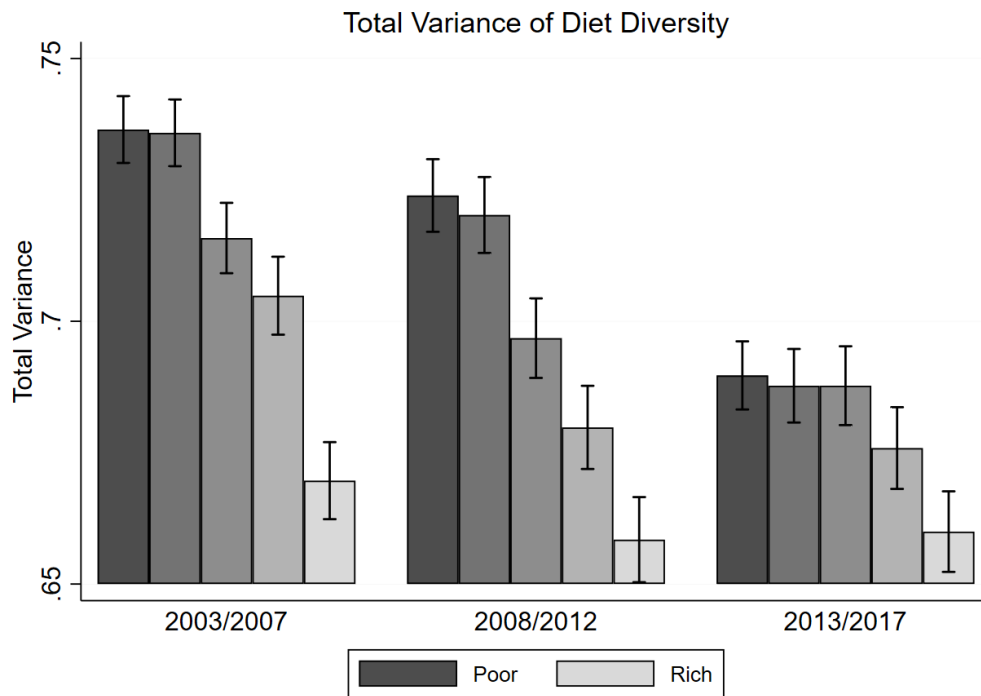
Fig. 4 Food Consumption Inequality in Rural/Urban Areas and Agriculture/Nonagricultural Sectors





Note: FOOD shows food at home expenditure, FOOD+ shows both food at home and away from home expenditure. Estimations were made based on per capita values. Observations numbers are 35,166, and 81,969 for rural and urban areas, respectively. Agriculture shows if the head of household was employed in the agriculture sector in the survey month, non-agricultural shows if the head was employed in other sectors. Observation numbers are 23,428 and 88,380 for agriculture and non-agricultural, respectively.

Fig. 5 Diet Diversity Across Years and Income Levels



Note: The total variance of diet diversity was estimated for all years using Equation 1. Households were grouped by their per capita yearly disposable income levels. Poor shows households whose income level is at 10th quantile, rich shows households whose income level is at 90th quantile. Observation number is 162,470.

Tables

Table 1 Conditional Food Shares (%)

Group/Item	2003/2007			2008/2012			2013/2017		
	Poor	Median	Rich	Poor	Median	Rich	Poor	Median	Rich
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
1. Bread and Cereals	27.35	23.65	18.06	26.01	23.22	18.21	24.60	21.38	17.10
Bread	15.04	15.87	10.51	15.97	15.48	9.69	14.10	12.72	7.73
Rice	2.26	1.83	1.44	1.96	1.53	1.14	1.80	1.35	0.91
Pasta and Bakery	2.10	2.45	4.16	2.61	3.66	5.76	3.69	4.98	7.12
Other Cereal	7.94	3.51	1.95	5.48	2.54	1.62	5.02	2.32	1.35
2. Meat and Seafood	12.62	16.97	22.05	13.63	17.27	21.42	15.08	18.31	21.77
Cattle	2.20	5.49	8.50	2.02	5.13	7.69	2.56	5.44	7.85
Sheep and Goat	2.78	2.77	3.17	1.80	2.05	2.63	2.19	2.56	2.88
Poultry and Egg	6.36	6.19	5.78	7.91	6.72	5.78	8.41	6.98	5.97
Other Meat	0.58	1.44	2.65	1.00	1.96	2.93	1.01	1.88	2.76
Fish and Seafoods	0.70	1.09	1.96	0.90	1.42	2.39	0.90	1.45	2.31

3. Dairy	11.90	11.73	12.40	11.65	11.73	12.26	11.62	11.74	12.39
Milk	3.49	3.68	3.38	3.00	3.17	2.98	3.15	3.12	3.10
Cheese and Yogurt	8.36	7.95	8.87	8.54	8.38	8.90	8.36	8.40	8.84
Other Dairy	0.06	0.09	0.15	0.10	0.18	0.38	0.11	0.22	0.44
4. Oil and Fats	6.68	6.04	5.17	6.33	5.45	4.31	6.00	5.65	4.57
Butter and Margarine	2.35	1.59	1.33	1.69	1.45	1.21	1.68	1.89	1.65
Olive Oil	0.28	0.67	1.27	0.41	0.79	1.13	0.56	0.98	1.34
Other Oil	4.05	3.78	2.57	4.23	3.22	1.96	3.76	2.77	1.58
5. Fruit and Vegetables	26.10	26.77	26.45	27.61	27.14	26.63	28.18	27.82	26.80
Fresh Fruit	6.55	8.21	9.50	7.30	8.36	9.30	7.65	8.23	8.54
Processed Fruit	0.97	1.52	2.21	1.40	2.15	3.27	1.66	2.75	4.52
Fresh Vegetable	16.21	15.31	13.20	16.64	14.84	12.47	16.58	14.94	12.13
Processed Vegetable	2.37	1.74	1.53	2.27	1.79	1.59	2.29	1.90	1.61
6. Sweet Things	8.88	7.60	7.22	7.44	6.71	6.92	6.77	6.32	6.68
Sugar	6.16	4.14	2.69	4.02	2.57	1.52	3.37	2.04	1.16

Jam and Marmalade	0.42	0.66	0.91	0.61	0.85	1.16	1.03	1.31	1.46
Chocolate and Other	2.30	2.80	3.62	2.81	3.29	4.24	2.37	2.97	4.06
7. Beverage and Other Foods	6.47	7.23	8.65	7.33	8.47	10.25	7.76	8.78	10.69
Coffee	0.11	0.23	0.43	0.17	0.34	0.54	0.27	0.52	0.81
Tea	3.69	2.68	2.05	3.28	2.42	1.82	3.43	2.60	2.05
Other Soft Drinks	1.68	3.11	4.79	2.70	4.32	6.44	2.58	3.92	5.75
Other Foods	0.98	1.21	1.37	1.17	1.40	1.45	1.48	1.75	2.08

Not: Households were grouped based on their per capita yearly disposable income levels. Poor households whose income level is at 10th quantile, rich households whose income level is at 90th quantile. Observation number is 162,470.

Table 2 Descriptive Statistics

Variables	Definition	Mean	Standard Deviation	Minimum	Maximum
Ln Income	Natural logarithm of disposable income	10.37	0.68	8.38	12.23
Gender	Gender of the household head	0.88	0.33	0.00	1.00
Age	Age of the household head	48.38	14.21	15.00	99.00
Employment	Employment dummy for household head	0.69	0.46	0.00	1.00
Household Size	Household size	3.75	1.73	1.00	10.00
Child	Child dummy	0.55	0.50	0.00	1.00
Tenancy	Tenancy dummy for the house	0.22	0.42	0.00	1.00
Primary School	Primary school dummy for household head	0.58	0.49	0.00	1.00
High School	High school dummy for household head	0.17	0.38	0.00	1.00
University	University dummy for household head	0.12	0.33	0.00	1.00

Table 3 Impact of Income on Diet Diversity

Variables	Total Variance			Within Variance			Between Variance		
	QR10	QR50	QR90	QR10	QR50	QR90	QR10	QR50	QR90
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
Ln Income	0.0177*** (0.0011)	-0.0104*** (0.0012)	-0.0149*** (0.0043)	0.0355*** (0.0009)	0.0209*** (0.0006)	0.0105*** (0.0010)	-0.0073*** (0.0007)	-0.0272*** (0.0009)	-0.0381*** (0.0045)
Gender	0.0076*** (0.0022)	0.0071*** (0.0022)	0.0266*** (0.0069)	0.0036** (0.0018)	0.0045*** (0.0013)	0.0042** (0.0019)	0.0022* (0.0013)	0.0034** (0.0017)	0.0271*** (0.0073)
Age	0.0003*** (0.0001)	0.0005*** (0.0001)	0.0021*** (0.0002)	0.0001 (0.0000)	-0.0001** (0.0000)	-0.0001* (0.0001)	0.0003*** (0.0000)	0.0005*** (0.0000)	0.0020*** (0.0002)
Employment	-0.0031* (0.0018)	0.0029 (0.0018)	0.0496*** (0.0065)	-0.0087*** (0.0013)	-0.0081*** (0.0010)	-0.0054*** (0.0015)	0.0039*** (0.0010)	0.0101*** (0.0013)	0.0473*** (0.0067)
Household Size	0.0157*** (0.0005)	0.0259*** (0.0006)	0.0442*** (0.0021)	0.0088*** (0.0004)	0.0117*** (0.0003)	0.0153*** (0.0004)	0.0067*** (0.0003)	0.0135*** (0.0004)	0.0267*** (0.0020)
Child	-0.0075***	-0.0206***	-0.0192***	0.0074***	-0.0029***	-0.0064***	-0.0077***	-0.0164***	-0.0175**

	(0.0018)	(0.0019)	(0.0073)	(0.0014)	(0.0010)	(0.0017)	(0.0010)	(0.0014)	(0.0071)
Tenancy	0.0103***	0.0087***	-0.0516***	0.0124***	0.0151***	0.0121***	-0.0004	-0.0051***	-0.0693***
	(0.0015)	(0.0016)	(0.0057)	(0.0013)	(0.0009)	(0.0014)	(0.0009)	(0.0012)	(0.0056)
Primary School	0.0323***	0.0236***	0.0161*	0.0286***	0.0189***	0.0089***	0.0110***	0.0075***	0.0038
	(0.0025)	(0.0027)	(0.0084)	(0.0018)	(0.0014)	(0.0022)	(0.0014)	(0.0019)	(0.0092)
High School	0.0091***	-0.0181***	-0.0811***	0.0252***	0.0035**	-0.0120***	-0.0021	-0.0178***	-0.0781***
	(0.0029)	(0.0031)	(0.0103)	(0.0022)	(0.0016)	(0.0026)	(0.0017)	(0.0023)	(0.0111)
University	-0.0125***	-0.0354***	-0.1003***	0.0126***	-0.0088***	-0.0249***	-0.0094***	-0.0237***	-0.0821***
	(0.0032)	(0.0034)	(0.0119)	(0.0024)	(0.0018)	(0.0030)	(0.0018)	(0.0025)	(0.0121)
Constant	0.1198***	0.6117***	0.9339***	-0.2530***	0.0575***	0.3243***	0.1690***	0.5008***	0.8661***
	(0.0112)	(0.0118)	(0.0402)	(0.0087)	(0.0064)	(0.0102)	(0.0066)	(0.0089)	(0.0429)

Note: This table shows the impact of selected variables on diet variances by estimated quantile regression. QR10 shows 10th quantile, QR50 shows median quantile, QR90 shows 90th quantile. Observation number 162,470. We included year dummies in all equations. Robust standard errors are in parentheses:*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1.

Doğal Gaz Talep Tahmininin Yapay Sinir Ağları İle Modellenmesi: Danimarka Örneği

Güller ŞAHİN*

Geliş Tarihi (Received): 27.01.2022 – Kabul Tarihi (Accepted): 14.03.2022

Öz

Küresel enerji yapısındaki tarihsel izlek, özellikle doğal gaz ve yenilenebilir enerji talebinin arttığı bilgisini sunmaktadır. Bu kapsamda doğal gaz, en önemli enerji kaynaklarından birisidir ve yüksek metan içeriği ile karakterize edildiğinden, yenilenebilir enerjiden sonraki en temiz enerji kaynağı kabul edilmektedir. Aynı zamanda, küresel ısınmanın azaltılması ve iklim değişikliği sorunsalına çözüm için gerekli olan düşük karbonlu enerji sistemlerine geçişte önemli bir köprü yakıtı olarak değerlendirilmektedir. Bu bağlamda, dünyanın sürdürülemez olduğu bir gelecek öngörüsünde, enerji kaynaklarının öncülüğünde bir dizi politika önleminin alınması gerekmektedir. Bununla birlikte, bu politika önlemlerinin ülkelerin enerji politikalarındaki toplumsal davranış ve tercihlerdeki değişimlerle güçlendirilmesi gerekmektedir. Dolayısıyla, artış trendinde olan doğal gaz enerji kaynağı ile ilgili politika kararlarının alınmasında ve uygulanmasında doğal gaz talep tahmin işlemleri oldukça önemli bir yere sahiptir. Bu kapsamda çalışmanın amacı, Danimarka'nın 2021-2050 dönem aralığındaki yıllık doğal gaz talebinin Yapay Sinir Ağları metodolojisi izlenerek tahmin edilmesidir. Amaç doğrultusunda 1984-2020 dönem aralığına ait doğal gaz tüketimi, doğal gaz üretimi, doğal gaz ithalatı, GSYH, nüfus ve enflasyon değişkenlerine ilişkin veriler kullanılmıştır. Ampirik kanıtlarda, modelin ortalama mutlak yüzde hatasının 2.22 düşük bir hata oranına sahip güçlü, kararlı ve etkili bir yöntem olduğu görülmüştür. Bununla birlikte, senaryo tahmin sonuçları doğal gaz talebinin 2050 yılında 2.25 milyar m³ tüketime ulaşacağını göstermiştir.

Anahtar Kelimeler: Doğal Gaz Talebi, Tahmin, Yapay Sinir Ağları, Danimarka

Modeling of Natural Gas Demand Forecast with Artificial Neural Networks: The Example of Denmark

Abstract

The historical trajectory in the global energy structure presents the information that especially demand for natural gas and renewable energy is increasing. In this context, natural gas is one of the most important energy sources and is considered the cleanest energy source after renewable energy, as it is characterized by its high methane content (70-90%). At the same time, it is considered as a important bridge fuel in the transition to low-carbon energy systems, which is necessary for reducing global warming and solving the problem of climate change. In this context, in the foresight of a future in which the world is unsustainable, a series of policy measures should be taken under the leadership of energy resources. At the same time, these policy measures need to be strengthened by changes in the social behavior and preferences of countries' energy policies. Therefore, natural gas demand forecasting processes have a very important place in taking and implementing policy decisions regarding the natural gas energy source, which is in an increasing trend. In this context, the aim of the study is to estimate the annual natural gas demand of Denmark in the 2021-2050 period by following the Artificial Neural Networks methodology. For the purpose, data on natural gas consumption, natural gas production, natural gas imports, GDP, population and inflation variables for the 1984-2020 period were used. In the empirical evidence, the mean absolute percent error of the model has been shown to be a powerful, stable and effective method with a low error rate of 2.22. At the same time, scenario estimation results showed that natural gas demand will reach 2.25 billion m³ consumption in 2050.

Keywords: Natural Gas Demand, Forecast, Artificial Neural Networks, Denmark

* Dr., Kütahya Sağlık Bilimleri Üniversitesi, guller.sahin@ksbu.edu.tr ORCID: 0000-0002-5987-359X

Giriş

Enerji talebi sadece ekonomik büyüme oranları ile değil, aynı zamanda yaşam kalitesi ve ekolojik çevrenin inşası ile de ilgilidir. Enerji yapısı temel olarak enerji tüketimi, kirletici emisyonlar ve karbon emisyonları yoluyla ekonomiyi etkilemektedir. Enerji girdisi, ekonomik gelişme için son derece önemli bir faktördür ve ülkelerin enerji yapısı, enerji girdisinin tahsisini yansıtmaktadır. Enerji yapısındaki değişim, enerji verimliliğini etkileyerek ülkelerin sürdürülebilir ekonomik büyüme amaçlarına yansımaktadır. Üç temel enerji kaynağı olan doğal gaz, petrol ve kömürün verimlilikleri, -sırasıyla- %57, %50 ve %27'dir. Dolayısıyla enerji yapısı, farklı konfigürasyon biçimlerine karşılık gelen toplam enerji verimliliğini oluşturmaktadır (Jiang vd., 2021, s. 1).

Küresel enerji talebi; yaşam standartlarının yükselmesi, artan refah, yüksek kentleşme oranları, hızlı ekonomik gelişme gibi faktörlere bağlı olarak artmaya devam etmektedir. Belirtilen faktörler, küresel enerji talebini son 25 yılda %30 oranında artırmıştır (BP, 2020, s. 6; Wang vd., 2018, s. 1). Geleneksel fosil bazlı enerji kullanımı, çevreye zarar veren ve küresel ısınmaya neden olan kirliliği açığa çıkarmaktadır (Wang vd., 2021, s. 1). Artan enerji talebi içerisinde enerji kaynaklarının dağılımı incelendiğinde, doğal gaz tüketiminin diğer fosil bazlı yakıtlara kıyasla yüksek verim, daha temiz, güvenli ve ucuz kaynak olma özelliklerine bağlı olarak arttığı görülmektedir (Bai ve Li, 2016, s. 571; Shaikh ve Ji, 2016, s. 25; Wang vd., 2018, s. 1). Aynı zamanda doğal gaz, küresel ısınmayı azaltmak için gerekli olan düşük karbonlu enerji sistemlerine geçişte çok önemli bir 'köprü yakıtı' olarak kabul edilmektedir (Stephenson vd., 2012, s. 452). Avantajları göz önüne alındığında doğal gaz, elektrik üretimi, ulaşım, endüstriyel imalat, ısınma, havacılık, kimya mühendisliği ve konut gibi alanlarda yaygın olarak kullanılmaktadır. Geniş kullanım alanına bağlı olarak doğal gaz enerji kaynağı, son yıllarda sosyal ve ekonomik gelişmeler için temel faktörlerden biri haline gelmiştir (Bai ve Liu, 2016, s. 571; Panapakidis ve Dagoumas, 2017, s. 231; Sharma vd., 2021, s. 2).

Doğal gaz talep tahmini, ülkelerin özellikle enerji politikaları ve planlamalarının oldukça önemli bir yönünü oluşturmaktadır. Yanlış tahmin işlemleri, nihai tüketicileri ekonomik kayıplara maruz bırakabilmekte, tedarik zincirleri ve altyapı sistemlerinin yanlış yönetilmesine yol açabilmektedir. Bu nedenle, doğal gaz talebinin doğru tahmin edilmesi, tüm piyasa katılımcılarının yerli üretim, yurt dışı tedarik sözleşmeleri ve altyapılarını daha iyi organize edebilmeleri açısından büyük önem taşımaktadır (Wang vd., 2018, s. 2). Bununla birlikte artan doğal gaz talebi ek yatırımlara neden olmaktadır. Yatırım etkisi, kabul edilebilir limitlerin ötesinde hata oranlarının oluşması durumunda talep tahmini açısından dengesizlikler yaratmaktadır. Tahmin hatalarının artması, talep tahmini dengesizliklerini de artırmaktadır. Bu

nedenle, kıt bir kaynak olan doğal gazın optimal kullanımı açısından tahminlerin doğru yapılması son derece önemlidir (Akpınar vd., 2017, s. 1). Doğal gaz tedarik sistemlerindeki temel amaç, doğal gazın kaynaktan nihai tüketiciye verimli ve güvenilir dağıtımıdır. Birçok ülke için doğal gaz şebekesi, elektrik santrallerine, sanayiye, küçük ve orta ölçekli işletmelere ve evlere gaz sağlayan enerji tedarik altyapısının önemli bir bileşenini oluşturmaktadır. Dolayısıyla, tüketim miktarlarının doğru tahmini, dağıtıcı doğal gaz şebekelerinin ekonomik ve güvenilir bir şekilde işletilmesi açısından da gereklidir (Bai ve Liu, 2016, s. 571; Oliver vd., 2017, s. 1).

Enerji kaynaklarının tahminine ilişkin kapsamlı bir literatür taraması, literatürde özellikle elektrik talebinin tahminine yönelik yapılan araştırmaların yoğun olduğu bilgisini sunmaktadır. Daha sınırlı bir literatürü içeren doğal gaz talep tahmininin araştırıldığı çalışmalarda ise sıklıkla günlük verilerin kullanıldığı dikkati çekmektedir. Bu kapsamda, yıllık verilerin kullanıldığı bu çalışmanın mevcut literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Bununla birlikte, doğal gaz talebi tahmin işlemlerinin piyasadaki tüm aktörlerin farklılaştırılmış amaçları içerisindeki son derece önemli rolü çalışmanın önemine atfedilen bir diğer faktördür.

Doğal gaz enerjisi entegrasyon çalışmalarına genel bakışın dikkate değer bir istisnası, karmaşık enerji sistem çalışmalarının tasarlanmasında ve raporlanmasında en iyi uygulama kılavuzlarını ve ülke örneklerini önermeyi amaçlayan araştırmalar sunmaktır. Bu bağlamda çalışmada, hem enerji sistemi açısından geniş deneyime hem de güçlü enerji tedarikini sağlama hedeflerine sahip olan Danimarka örneği ele alınmaktadır. Aynı zamanda Danimarka'nın 2050 yılına kadar fosil yakıt bazlı enerji kaynaklarından bağımsız bir ülke olma konusundaki iddialı planı ülkenin örneklem kümesi olarak tercih edilmesinin bir diğer nedenidir.

Bu çalışmanın amacı, Danimarka'nın 1984-2020 dönem aralığına ait doğal gaz tüketimi, doğal gaz üretimi, doğal gaz ithalatı, GSYH, nüfus ve enflasyon değişkenlerine ilişkin veriler kullanılarak 2021-2050 dönemindeki yıllık doğal gaz talebinin tahmin edilmesidir. Tahmin işlemleri için literatürde sık kullanıma sahip Yapay Sinir Ağları (YSA) metodolojisi takip edilmiştir.

Çalışma, amaç doğrultusunda dört başlık altında örüntülenmektedir. Giriş bölümünün ardılı, birinci başlıkta birincil enerji tüketiminin küresel görünümü, ikinci başlıkta Danimarka'nın enerji yapısı açıklanmaktadır. Ardılı literatür incelemesi yapılmakta, dördüncü başlıkta ise çalışmanın ampirik analiz kısmına yer verilmektedir. Çalışma, sonuç bölümü ile tamamlanmaktadır.

1. Birincil Enerji Tüketimi: Küresel Görünüm

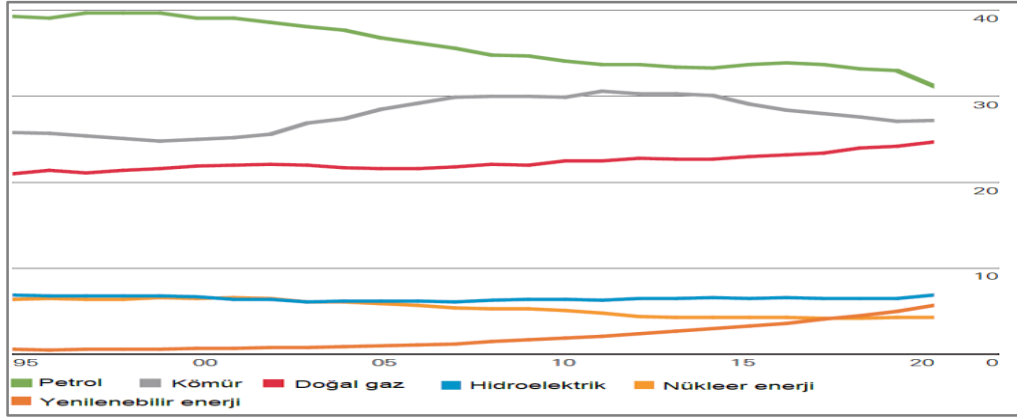
Küresel enerji talebi, artan refah ve yükselen yaşam standartlarının etkisi ile büyümeye devam etmektedir. Enerji tüketiminde ve enerjiye erişimde ise, önemli eşitsizlikler devam etmektedir. Küresel enerji sisteminin mevcut yapısı aşağıdaki eğilimlere sahiptir (BP, 2020, s.6-7; Pata, 2021, s. 197):

- a) Fosil enerji kaynaklarının çevresel bozulmanın kaynağı olması ve insan sağlığını tehlikeye atması, yenilenebilir enerji kaynaklarına yönelimi artırmaktadır.
- b) Enerji talep yapısı, yenilenebilir enerjinin artan payı ve elektriğin artan rolü ile birlikte dengelenen fosil yakıtların azalan rolüne bağlı olarak zamanla değişmektedir.
- c) Daha düşük karbonlu enerji sistemlerine geçiş süreci; daha çeşitli enerji kaynağı karışımı, daha yerel enerji piyasaları ve artan entegrasyon, daha fazla tüketiciye erişim ve rekabet seviyeleri sayesinde enerji sistemini yeniden yapılandıracak eğilim sergilemektedir.
- d) Petrol talebinin 30 yıl içerisinde düşmesi beklenmektedir. Bu düşüşün ölçeğinin ve hızının, karayolu taşımacılığının artan verimliliğinden ve elektrifikasyonundan kaynaklanacağı tahmin edilmektedir.
- e) Doğal gazın görünümü, petrolden daha esnektir. Doğal gaz talebinin karbondan arındırıp kömüre olan bağımlılıklarını azaltarak hızla büyüyen gelişmekte olan ekonomileri desteklemekteki rolü, karbon yakalama ve depolaması ile birleştiğinde sıfıra yakın bir karbon enerjisi kaynağı olmasıyla desteklenmektedir.
- f) Yenilenebilir enerji, rüzgâr ve güneş enerjisi kapasitesinin geliştirilmesinde ve yatırımlarında önemli artışlar doğrultusunda, 30 yıl içerisinde en hızlı büyüyecek enerji kaynağı varsayılmaktadır.
- g) Fosil yakıt tüketimi azaldıkça, biyoenerjinin öneminin artma eğiliminde olacağı varsayılmaktadır.

Küresel birincil enerji ihtiyacı %85 oranında fosil bazlı yakıtlardan karşılanmaktadır (Bakay and Ağbulut, 2021, s. 1). Dünya Enerji İstatistikleri Raporu, 2020 yılında toplam birincil enerji tüketiminin doğal gaz ve yenilenebilir enerji kaynaklarının etkisinde güçlü bir şekilde arttığını göstermektedir. 2009-2019 zaman aralığı içerisindeki küresel birincil enerji tüketimi %1.9 oranında yükselmiştir. 2020 yılı birincil enerji tüketimi ise 2019 yılına göre %4.5 oranında bir azalma göstererek, 2009 yılından günümüze değin enerji tüketimindeki ilk düşüş olmuştur. Bu düşüşün nedeni, büyük ölçüde azalmanın yaklaşık $\frac{3}{4}$ 'ünü oluşturan petrolden (%9.7) kaynaklanmıştır. Yenilenebilir enerji (%9.7) ve hidroelektrik (%1) dışındaki tüm enerji

kaynaklarında tüketim azalmıştır (BP, 2021, s. 10-12). Şekil 1, 2020 yılında petrolün enerji karışımında en yüksek paya (%31.2) sahip olmaya devam ettiğini; kömürün, en büyük ikinci yakıt kaynağı olduğunu ve toplam birincil enerji tüketiminin %27.2'sini oluşturduğunu açıklamaktadır. Bununla birlikte fosil bazlı yakıtların enerji tüketiminde baskın enerji kaynağı olduğunu, sadece doğal gazın (%24.7) değil, aynı zamanda yenilenebilir enerjinin (%5.7) payının da rekor seviyelere ulaştığını göstermektedir.

Şekil 1. Küresel Birincil Enerji Tüketimi (%): 1995-2020

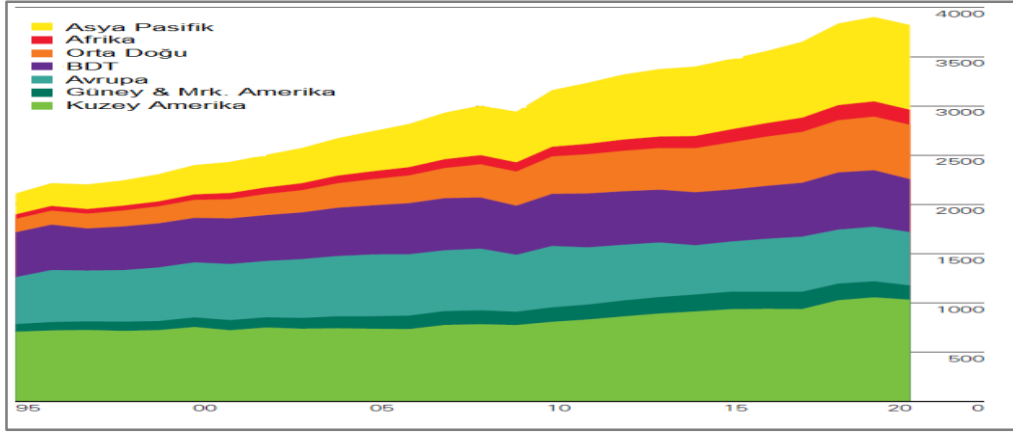


Kaynak: BP, 2021, s. 12.

Doğal gaz talebi, küresel enerji tüketiminin yaklaşık %25'ini oluşturmaktadır. 2009-2019 dönem aralığı içerisinde %2.9 oranında artan küresel doğal gaz talebi, 2020 yılında %2.3 azalarak yaklaşık 3.8 trilyon m³ olarak gerçekleşmiştir. En büyük düşüş Güney ve Merkezi Amerika'da (%11.1), en küçük düşüş ise Afrika'da (%1.8) kaydedilmiştir. Kuzey Amerika, Avrupa ve Bağımsız Devletler Topluluğu'nda gaz talebi -sırasıyla- %2.6, %2.5 ve %6.5 oranında düşmüştür. Buna karşılık, Orta Doğu'da %1.2 Asya Pasifik bölgesinde ise %0.1'lik artış yaşanmıştır (BP, 2021, s. 38).

Şekil 2 içerisine aktarılan bölgesel doğal gaz tüketimine ilişkin verilere göre, 2020 yılında en yüksek tüketimin Kuzey Amerika'da (1030.9 m³), en düşük tüketimin ise Güney ve Merkezi Amerika'da (145.6 m³) olduğu görülmektedir. Avrupa'da 541.1 m³ olarak gerçekleşen doğal gaz tüketimi, Bağımsız Devletler Topluluğu'nda 538.2 m³, Orta Doğu'da 552.3 m³, Afrika'da 153 m³, Asya Pasifik'te ise 861.6 m³ olarak gerçekleşmiştir (BP, 2021, s. 38).

Şekil 2. Bölgesel Bazda Doğal Gaz Tüketimi (milyar m³): 1995-2020



Kaynak: BP, 2021, s. 40.

Dünya enerji arzının önemli bir bileşeni olan doğal gaz talebi, özellikle 2014-2019 döneminde dünya genelinde önemli ölçüde artmıştır. Asya bölgesinin tetiklediği bu ivme, doğal gaz talebindeki artışın yaklaşık 1/3'ünü oluşturmuştur. Çin, bu dönemde en büyük gaz tüketicisi olmakla birlikte Hindistan, Japonya ve Güney Kore'deki ekonomik büyüme ile birlikte bu ülkelerdeki doğal gaz talebi de artmıştır. Rusya, doğal gaz talebindeki artışta önemli bir paya sahip olarak ilave doğal gaz talebinin yaklaşık 1/4'ini oluşturmuştur. Bu durum, Rusya'daki ekonomik büyümenin yanı sıra ısınma ihtiyacının artmasıyla birlikte tetiklenmiştir. Benzer bir eğilim Ortadoğu ülkelerinde de görülmüştür. İran ve Suudi Arabistan gibi ülkelerde de doğal gaz tüketimi yükselmiştir. Benzer bir etki, Mısır ve Nijerya gibi ülkelerde yerli üretim ve tüketimin artması nedeniyle Afrika pazarında da gözlenmiştir. Avrupa ülkeleri de gelişmiş ekonomileri, hidroelektrik ve nükleer enerji kullanılabilirliğinin azaltılması sayesinde küresel ölçekte doğal gaz tüketimindeki artışa katkıda bulunmuştur. İngiltere'de yenilenebilir enerji kaynaklarından gelen sert rekabet ile doğal gaz tüketiminde düşüşler yaşanmıştır. Benzer şekilde Kuzey Amerika'da da düşük elektrik talebi, yenilenebilir enerji kaynaklarından gelen rekabet ve nispeten yüksek hidroelektrik üretimi nedeniyle ilk kez düşüş görülmüştür (Sharma vd., 2021, s. 2). Aynı zamanda birçok ülke yenilenebilir enerji geliştirme stratejileri formüle etmiştir. Avrupa Birliği (AB), 2020 yılına kadar '%20 yenilenebilir enerji hedefi' belirlerken, Almanya ve Fransa -sırasıyla- %18 ve %23 hedefini belirlemişlerdir. Danimarka ise, fosil enerjiye olan bağımlılığını 2050 yılına kadar tamamen ortadan kaldırmak için büyük bir strateji önermiştir (Jiang vd., 2021, s. 2). Tüm Avrupa ülkeleri, artan enerji verimliliği ve yenilenebilir enerji kaynakları ile bu hedeflere uyum sağlamak için stratejiler tasarlamıştır (McKenna vd., 2021, s. 1).

2. Enerji Yapısı: Danimarka Görünümü

2009 yılında kabul edilen AB Direktifi, tüm AB üye ülkelerini yenilenebilir enerji kullanımını teşvik etmekle yükümlü hale getirmiştir. Danimarka için bu durum, 2020 yılına

kadar brüt enerji tüketiminin %30'unun yenilenebilir enerji kaynaklarından gelmesi gerektiği anlamını taşımaktadır (Bojesen vd., 2015, s. 462-463). 2018'de kabul edilen AB Enerji Verimliliği Direktifi ile birlikte, 2021-2030 dönemi için birliğe üye devletlerde kümülatif enerji tasarrufu için bir hedef belirlenmiştir. Enerji tasarrufu, yeni politika önlemleri olmayan temel senaryoya göre kümülatif hedefi 2016-2018 döneminde ülkelerin ortalama nihai enerji tüketiminin %0.8'ine eşdeğer yıllık ortalama tasarrufa karşılık gelmektedir. Danimarka için Enerji Verimliliği Direktifi hedefi, 2021-2030 döneminde nihai enerji talebinde 275 petajoule kümülatif bir azalmayı yansıtmaktadır (Andersen, 2020, s. 1). Aynı zamanda 'AB 2050 Enerji Yol Haritası'nda doğal gaz enerji kaynağının, ara iklim hedeflerine ulaşmak için kilit rol oynayacağı varsayılmaktadır (Hagos ve Ahlgren, 2020, s. 2).

Enerji sistemi açısından gelişmiş bir görünüm ve uzun bir tarihsel deneyim sergileyen Danimarka'nın enerji görünümü aşağıdaki gibi özetlenmektedir (Karabiber ve Xydis, 2019, s. 2; Tschopp vd., 2020, s. 15).

- a) Enerji piyasasının, yenilenebilir enerjinin artan penetrasyonu tarafından domine edilmesi,
- b) Özellikle evlerin ısı tedarikinde mevcut merkezi ısıtma ağlarının yüksek pazar penetrasyonu,
- c) Merkezi ısıtma yükü ile güneş enerjisi ısı kaynağının yüksek uyumluluğu, önemli yaz yükü ve merkezi ısıtma tedarik noktalarının yakınında ucuz arazinin mevcudiyeti,
- d) Düşük merkezi ısıtma sıcaklık seviyeleri,
- e) Kömür ve doğal gazla çalışan birleşik ısı ve güç tesislerini daha az kârlı hale getiren fosil yakıtlar üzerindeki yüksek enerji vergileri, birleşik ısı ve güç tesisleri için düşük elektrik satış fiyatları,
- f) Güneş enerjisi verimliliğine dayalı sübvansiyon oranları ve enerji dağıtım şirketlerine yönelik ulusal emisyon ticaret sisteminde büyük ölçekli güneş enerjisi sistemleri için piyasaya dayalı sübvansiyonların varlığı,
- g) Kâr amacı gütmeyen oryantasyon, uzun vadeli yatırım vizyonu ve merkezi ısıtma kamu hizmetleri için ucuz kredilerin sağlanmasıdır.

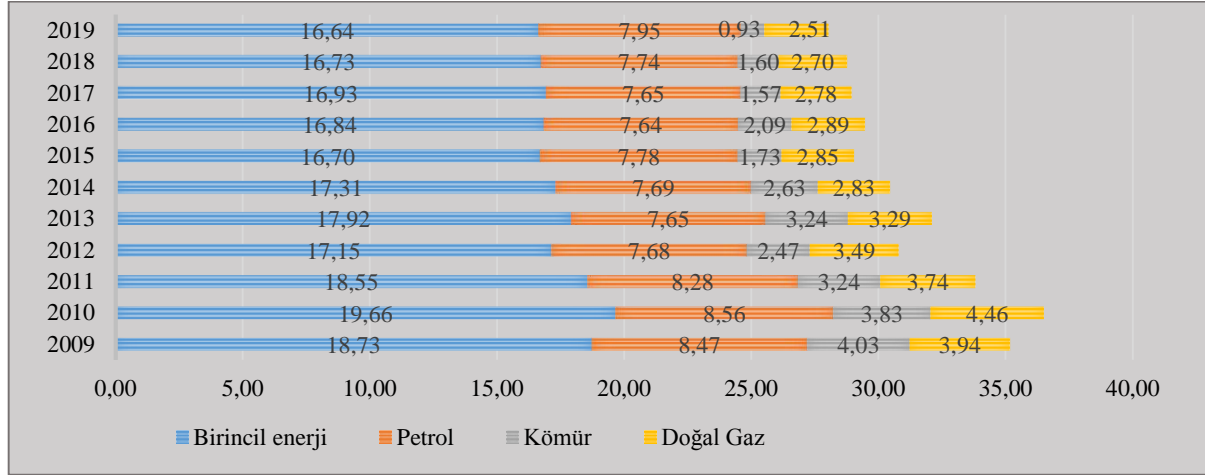
Yukarıda açıklanan bilgiler doğrultusunda, Danimarka hâlihazırda kapsamlı birleşik ısı ve güç sistemine, ülke çapında gelişmiş doğal gaz sistemine ve yüksek oranlarda rüzgâr enerjisi kullanımı deneyimine sahiptir (Meibom vd., 2013, s. 48).

Danimarka Hükümeti'nin 2050 yılına kadar fosil yakıtlardan bağımsız bir enerji sistemine ulaşma hedefi çerçevesinde genel bir değerlendirme; kömür tüketiminin son 30 yılda çok azaldığına, petrol ve doğal gazdaki değişimlerle kıyaslandığında bu azalışın marjinal

olduğuna, fosil yakıt miktarlarındaki düşüşlere rağmen bu yakıtların hala önemli enerji tüketim bileşenleri olduğuna, petrol üretiminde büyük petrol sahalarının önemine ve yenilenebilir enerji kullanımının arttığına işaret etmektedir (Karabiber ve Xydis, 2019, s. 2; Sällh vd., 2014, s. 336).

Şekil 3 içerisine aktarılan verilerin incelenmesi; Danimarka’da 2009-2019 döneminde birincil enerji, petrol, kömür ve doğal gazda yaşanan düşüşleri ifade etmektedir. Bu bağlamda en yüksek düşüş oranının kömürde, ardılı doğal gaz ve petrol tüketiminde olduğu izlenmektedir.

Şekil 3. Danimarka’da Birincil ve Fosil Bazlı Enerji Tüketimi: 2009-2019



Kaynak: BP, 2021 (<https://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/statistical-review-of-world-energy.html>).

Danimarka, önemli kurulu üretim kapasitesi (yaklaşık 15 GW), boru hattındaki ek ara bağlantı projeleri (örneğin, 2016 yılında yapılan anlaşmaya göre Almanya ve Birleşik Krallık’a iki yeni bağlantı) ve komşu ülkelerle güçlü bağlantıları göz önüne alındığında yenilenebilir enerji üretiminin entegrasyonuna elverişli olarak görülmektedir (Pinson vd., 2017, s. 27).

Enerji üretim kaynaklarının dağılımını açıklayan Tablo 1’e göre; enerjinin yaklaşık %39’u rüzgâr enerjisi, %40.7’si ise fosil yakıtlar tarafından üretilmektedir. Dikkate değer bir diğer nokta, nükleer enerji üretiminin olmamasıdır.

Tablo 1. Üretim Kaynağına Göre Enerji Üretim Kapasitesi: 2019 yılı

Enerji Üretim Kaynağı	Kapasite (MW)	Kapasite (%)
Kömür	3.656	23.0
Doğal Gaz	1.814	11.4
Petrol	1.007	6.3
Rüzgâr	6.126	38.6
Güneş	1.014	6.4
Atık	384	2.4
Diğer yenilenebilir enerji	135	0.9
Biyokütle	1.722	10.9

Kaynak: Soini, 2021, s. 4.

Danimarka'da enerji geçiş sürecine ilişkin tarihsel izlek, 19. yüzyıla kadar uzanmaktadır. Ancak, enerji tasarrufu ve enerji verimliliği ile birleştirilmiş yenilenebilir enerjideki artış (1960'ların sonundan itibaren) ve nükleer enerjideki (1950'lerden başlayarak) azalışla birlikte; sürece ilişkin en önemli temeller, 1973 Petrol Krizi'nden sonra parlamentonun nükleer enerjiyi yasaklamaya karar verdiği 1985 yılına kadar geçen son derece dinamik, çeşitli ve geniş bir toplumsal süreçte atılmıştır (Soini, 2021, s. 4; Veenman vd., 2019, s. 3).

1973 yılındaki ilk Petrol Krizi'nden önce Danimarka enerji sistemi, neredeyse %100 fosil yakıtlara ve özellikle petrol ithalatına bağımlıydı. Petrol krizleri ekonomiyi ciddi şekilde etkileyerek ülkeyi kriz durumuna getirmiştir. Bu durum, parlamentoda enerji krizi ile ilgili mücadelede alternatif fikirlere karşı açık bir tutum yaratmıştır. Bu kapsamda yenilenebilir enerjinin istihdam yarattığı, ithalatı azalttığı ve enerji üzerinde nispeten sabit fiyatlar sağladığı gibi alternatif fikirleri ortaya çıkarmıştır. Bununla birlikte, Danimarka enerji sisteminin bir diğer özelliği fosil yakıtlara dayalı enerji arzı için mevcut sosyo-teknik bir altyapının mevcut olmasıdır. Enerji sistemi, maliyeti karşılanan kâr amacı gütmeyen bir düzenleme rejimi kapsamında %100 tüketicisi ve belediyeye ait elektrik ve bölgesel ısıtma şirketlerinden oluşmaktaydı. Elektrik üreten rüzgâr trbınlerinin prototipleri ve daha büyük miktarda elektrik üreten rüzgâr trbınleri ile deneyler yapıldı, bu ise rüzgâr türbini sektörünün gelişmesine yol açtı. Buna paralel olarak, tarım sektörü için makine üreten birçok kk, yenilikçi şirketi ve zanaatkrı ile birlikte mevcut endüstriyel yapı, 19. ve 20. yüzyıllarda Danimarka'da özellikle yavaş bir sanayileşme süreci nedeniyle korunmuştur. Daha kk imalat şirketleri, nispeten çok sayıda kk ölçekli işletmenin yenilenebilir enerji teknolojilerini yerel olarak geliştirmesine yol açmıştır. Petrol Krizi sırasında refah devletinin rolü, sivil toplum kuruluşlarının ve bağımsız ağların çalışmaları için çok önemli olmuştur. 1993 yılına kadar işsizler, bir takım temel şartları yerine getirmeleri koşuluyla uzun yıllar işsizlik maaşı alabiliyorlardı. Bu nedenle, birçok işsiz aktivist ve kk girişimci, yenilenebilir enerji teknolojilerinin geliştirilmesi gibi yenilikçi konularla tam zamanlı olarak meşgul olmuşlardır (Veenman vd., 2019, s. 4). Açıklanan tarihsel izlek Danimarka'daki enerji sisteminin gelişmesini sağlayarak, 2050 yılı hedefine temel oluşturmuştur.

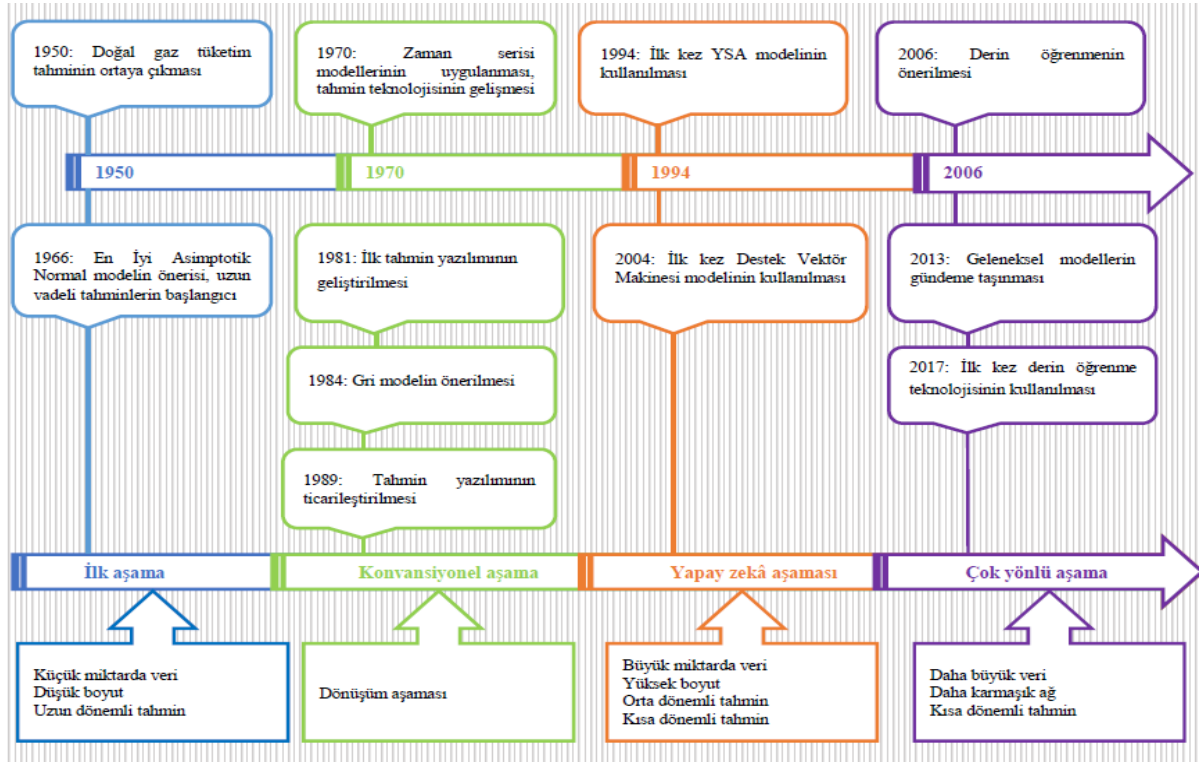
3. Literatür İncelemesi

Enerji tahmini ile ilgili literatürde, çalışma sayısı açısından genellikle elektrik enerjisi tahminlerinin baskın olduğu, doğal gaz enerjisi tahminlerinin ise daha az olduğu görülmektedir. Dolayısıyla doğal gaz tüketicisi tahmini ile ilgili literatür, elektrik tahminindeki kadar kapsamlı değildir. Bunun başlıca nedenleri, elektriğin çok daha az esnek bir meta olması, yani depolanmasının kolay olmaması ve doğal gaz boru hatlarındaki geniş basınç aralığına kıyasla

denge nin çok daha hassas olmasıdır. Ancak doğal gaz tahmininin piyasadaki ekonomik aktörler açısından öneminin artması üzerine, özellikle son yıllarda bu önemi yansıtan çalışmaların daha sık yapılmaya başlandığı görülmektedir (Hosovský vd., 2021, s. 3; Karabiber ve Xydis, 2021, s. 6-7). Doğal gaz talebinin tahmininde ise günlük doğal gaz talep tahminine dayalı birçok çalışma bulunmaktadır (Akpınar vd., 2017, s. 2). Talep tahmin işlemlerinde yıllık veriler kullanılarak yapılan çalışma sayısı ise azdır.

Doğal gaz tüketiminin tahmini üzerine ilk araştırmalar 1950’lerde başlamıştır. Doğal gaz tüketimi tahmininin ilk aşaması 1950-1970 yılları arasındadır. Geriye dönük hesaplama koşullarıyla sınırlı olan bu dönemde araştırmacılar, uzun vadeli doğal gaz tüketimini tahmin etmek için genellikle doğal gaz fiyatları, milli gelir, üretim ve ticaret hacmi gibi faktörlere dayanan basit yapısal istatistiksel modeller kurmuşlardır. Hubbert Eğrisi modeli, Üstel Ağırlıklı model, En Küçük Kareler (Least Squares-LS) modeli, Lojistik Regresyon modeli, Gompertz Eğrisi modeli gibi erken istatistik modelleri bu modellerden bazılarıdır (Liu vd., 2021, s. 3). Farklı dönemlerde kullanılan tahmin modellerinin özelliklerine göre doğal gaz talep tahmininin gelişim tarihi: İlk aşama (1950-1970), konvansiyonel aşama (1970-1994), yapay zekâ aşaması (1994-2006) ve çok yönlü aşama (2006’dan günümüze) olmak üzere dört aşamaya ayrılabilir. Şekil 4, doğal gaz tüketim tahminine ve tahmin tekniklerine ilişkin sistematik tarihsel bir genel bakış vermektedir.

Şekil 4. Doğal Gaz Tüketim Tahminine İlişkin Çalışmalarda Gelişim Aşamaları



Kaynak: Liu vd., 2021, s. 4.

Doğal gaz tüketimini tahmin etme çalışmaları geçen yüzyılın ortalarında başlamış, günümüze kadar çok sayıda yöntem tasarlanmış ve geliştirilmiştir. İlk etkili çalışma Hubbert (1949, 1956) tarafından yapılmıştır. Hubbert, fosil yakıt alanlarının ve nükleer enerjinin yaşam döngüsünü araştırmak için tamamen tükenebilir kaynakları içeren matematiksel ilişkilere dayanan ‘Hubbert Eğrisi’ modelini kurmuştur. Ardılı bu model, doğal gaz tüketimini tahmin etmek için standart model olarak kabul edilmiştir. Son yıllarda, ekonomik gelişme ve buna karşılık gelen enerji, özellikle de doğal gaz da dahil olmak üzere temiz enerji gereksinimleri nedeniyle, politika yapıcılara ve karar vericilere önceden değerli bilgileri net bir şekilde sunmak için giderek daha fazla metodoloji hızla ortaya çıkmıştır (Zheng vd., 2020, s. 2). Dolayısıyla, konu ile ilgili çalışmaların sayısında da artış yaşanmıştır.

Bu kapsamda literatürün güncel ampirik örneklerinden Wadud vd. (2011) Bangladeş üzerine yaptıkları çalışmalarında, 1981-2008 yılına ait doğal gaz fiyatı, GSYH, nüfus değişkenleri ile enerji talep modelini kullanarak, toplam doğal gaz talebinin uzun vadeli gelir esnekliğini yaklaşık 1.5 değerinde bulmuşlardır. Taşpınar vd. (2013) 2011-2014 dönem aralığına ait nem, atmosferik basınç, rüzgâr hızı ve ortam sıcaklığı meteorolojik verilerini kullanarak, Sakarya’nın kısa dönemli doğal gaz tüketimini zaman serileri ve YSA ile tahmin etmişlerdir. Sonuçlar, önerilen algoritmanın kısa vadeli doğal gaz tüketimini tahmin etmek için iyi çalıştığını ve gelecekteki enerji yatırım politikası için anlamlı olduğunu göstermiştir. Karimi ve Dastranj (2014) İran’da günlük doğal gaz tüketimini genetik algoritma modeli ile inceleyerek, derece-gün, bağıl nem, yağış ve rüzgâr hızının bir fonksiyonu olarak tahmin etmişlerdir. Soldo vd. (2014) Hırvatistan’ın konut doğal gaz tüketimini sinir ağları ile tahmin ederek, analizlerde güneş radyasyonu verilerini kullanmanın daha iyi tahmin sonuçları elde etmeye yardımcı olduğunu gösteren bulgulara ulaşmışlardır. Szoplik (2015) Polonya’da doğal gaz tüketim tahminini takvim ve hava durumu faktörleri ile YSA metodolojisini izleyerek yapmış, çok katmanlı algılayıcı modelin yılın herhangi bir gününde ve günün herhangi bir saatinde gaz tüketimini tahmin etmede başarılı bir şekilde kullanılabileceğini bulmuştur.

Akpınar ve Yumusak (2016) Sakarya ilindeki doğal gaz talebini tahmin etmek için 2011-2014 dönemindeki mevsimsellik içeren konut ve düşük tüketimli ticari aylık verileri kullanmışlardır. Zaman serisi, Holt-Winters üstel düzeltme ve Bütünleşik Otoregresif Hareketli Ortalama yöntemlerine ait tahmin sonuçları; modelin hesaplama karmaşıklığı arttıkça, daha düşük hata oranlarına bağlı olarak tahmin doğruluğunun arttığını, tahmin hataları ve belirleme değerleri katsayılarının daha tutarlı sonuçlar verdiğini göstermiştir. Ervural vd. (2016) İstanbul’un doğal gaz tüketiminin tahmininde Otoregresif Hareketli Ortalamalar modeli ile genetik algoritmayı birleştiren yeni bir tahmin yöntemi sunmuşlardır. Shaikh ve Ji (2016)

Çin'deki orta (2020) ve uzun (2035) dönemli doğal gaz talebini tahmin etmek için lojistik modelleme yapmışlardır. Tahmin sonuçları, doğal gaz talebinin orta vadede 330-370 milyar m³, uzun vadede ise 500-590 milyar m³ olacağını göstermiştir. Akpınar vd. (2017) Sakarya'da doğal gaz tüketiminin kısa dönemli tahmininde hanehalkı ve düşük tüketimli ticari kullanıcıların 2011-2014 yılları arasındaki verileri ile yapay arı kolonisi tabanlı YSA yöntemi üzerinde çalışmışlardır. Sonuçlar, yapay arı kolonisi tabanlı YSA'nın yaklaşık 14.9 ortalama mutlak yüzde hata (Mean Absolute Percentage Error-MAPE) ile düşük bir orana sahip olduğunu açıklamıştır. Pino-Mejías vd. (2017) Şili'deki ofis binalarının enerji talebi ve CO₂ emisyonlarını tahmin etmek için YSA ile doğrusal regresyon modelleri geliştirmeye çalışmışlardır.

Chai vd. (2018) kentleşmenin gelecekteki doğal gaz tüketimi üzerinde etkisi olduğunu gösteren değişkenleri seçmek için ayrıştırma araçlarını ve istatistiksel testleri kullanmışlardır. Çin'in yıllık doğal gaz tüketimine ait tahmin modelinde Kısmi LS Regresyon sonuçları, düşük tahmin hatası verdiği için senaryo analizi olarak gösterilmiştir. Gascón ve Sánchez-Úbeda (2018) çalışmalarında, doğal gaz talebine ilişkin toplamsallık varsayımlarına ve parçalı doğrusal regresyona dayalı modeller için otomatik bir tanımlama prosedürü sunmuşlardır. Ampirik sonuçlarda, önerilen modelin doğruluğu ve sinir ağları gibi daha karmaşık yöntemlerle rekabet edebildiği görülmüştür. Liu vd. (2018) Çin'in 30 ilinde kent sakinlerinin doğal gaz tüketimini ve kişi başına doğal gaz tüketimini araştırmak için Genelleştirilmiş LS yöntemini kullanmışlardır. Senaryo tahmin sonuçları, Çin hanelerinde doğal gaz tüketiminin 2025 yılında 75.469 milyar m³'e ulaşacağını göstermiştir. Merkel vd. (2018) Amerika'da 62 alandaki günlük doğal gaz tüketimini gün, hafta, yıl ve sıcaklık değişkenlerini kullanarak derin sinir ağları yöntemi ile tahmin etmişlerdir. Önerilen derin sinir ağlarının, geleneksel YSA'dan %9.83 ağırlıklı MAPE değeri ile daha iyi performans gösterdiği sonucuna ulaşmışlardır. Özmen vd. (2018) Türkiye'nin doğal gaz tüketimini tahmin etmek için geliştirilmiş Çok Değişkenli Uyarlanabilir Regresyon ve Konik Çok Değişkenli Uyarlanabilir Regresyon modelini önermişler, MAPE değerini %4.8 olarak bulmuşlardır. Wang vd. (2018) çalışmalarında, Çin'de 2017-2025 yılları arasındaki doğal gaz tüketiminin düşük senaryo, referans senaryo ve yüksek senaryo olmak üzere üç senaryo üzerinden senaryo analizini yapmakta; Parçacık Sürü Optimizasyon algoritması ile Dalgacık Sinir Ağı yöntemini birleştirerek Hibrit bir tahmin modeli önermektedirler. 1995-2006 dönemine ait GSYH, doğal gaz üretimi, hanehalkı tüketimi, kentleşme oranı, doğal gaz kullanan nüfus ve kentleşme oranlarının kullanıldığı tahmin işlemlerinin sonuçları düşük, referans ve yüksek senaryolarda doğal gaz tüketiminin -sırasıyla- 2020 yılında 342.70, 358.27, 366.42 milyon ton ve 2025 yılında ise 407.01, 437.95, 461.38 milyon ton olacağını göstermiştir. Wu ve Shen (2018) Çin'in yıllık doğal gaz tüketiminin

tahmininde 2004-2015 dönemine ait GSYH, birincil, ikincil ve üçüncül sanayi katma değeri, doğal gaz kullanan nüfus ve toplam enerji oranı değişkenlerini ele almışlardır. Sonuçlar, Gri analize dayalı LS Destek Vektör Makine modelinin daha iyi genelleme kabiliyetine ve eğitim etkisine sahip olduğunu; Ağırlıklı Uyarlanabilir İkinci Dereceden Parçacık Sürü Optimizasyon algoritması ile optimize edilen Gri analize dayalı LS Destek Vektör Makine modelinin, Parçacık Sürü Optimizasyon algoritması ve İkinci Dereceden Parçacık Sürü Optimizasyon algoritması için optimize edilmiş modelden daha yüksek tahmin doğruluğuna sahip olduğunu açıklamıştır.

Lu vd. (2019) çalışmalarında, Çin'deki doğal gaz tüketiminin tahmin işlemleri için dört farklı algoritmayı entegre etmişler ve en düşük MAPE değerini %3.07 bulmuşlardır. Marziali vd. (2019) İtalya'nın günlük gaz tüketimini tahmin etmek için regresyon, Gauss Süreci, K-en yakın komşu, YSA ve Toroidal modellerini kullanmışlar, Gauss sürecinin diğer modellerden daha iyi performans gösterdiğini belirtmişlerdir. Sen vd. (2019) Türkiye'nin doğal gaz tüketiminin tahmininde tanımlayıcı değişken olarak sosyo-ekonomik göstergeleri kullanarak farklı çoklu regresyon modelleri kurmuşlardır. Bu değişkenler arasında GSYH ve enflasyon, tahminler için anlamlı değişkenler olarak bulunmuştur. Doğal gaz tüketiminin kademeli olarak yılda 1.3 ± 0.2 milyar m^3 aralığında artarak, 2025 yılında 64.0 ± 3.5 milyar m^3 tüketime ulaşacağı öngörülmüştür. Wei vd. (2019) Çin'in günlük doğal gaz tüketimini tahmin etmek için Yaşam Genetik algoritması ile Destek Vektör Regresyon modellerini birleştirmişlerdir. Tahmin sonucunun mutlak hatası, genetik algoritma modeline göre yaklaşık %50 oranında iyileştirilmiştir. Ye vd. (2019) Çin'deki petrol ve doğal gaz tüketiminin tahmininde doğal gaz fiyatı, gelir, boru uzunluğu, doğal gaza erişimi olan nüfus, hane büyüklüğü, enerji ikamesi, ortam sıcaklığı ve merkezi ısıtma gibi değişkenlerle optimize edilmiş ayırık modele dayalı yeni bir Hibrit tahmin modeli geliştirmişlerdir.

Karabiber ve Xydis (2020) Danimarka'da dört alt ağın doğal gaz tüketimini tahmin etmek için tahmin modellerini karşılaştırmışlardır. Önerilen modellerle, mevcut Energinet tahmincisine kıyasla her alt ağ için %34'ten %72'ye kadar değişen bir hata azalması sağlanmıştır. Tek değişkenli bir modelle karşılaştırıldığında, veri açısından zengin modellerin %20-%47 daha düşük hata oranı gösterdiği; güneş radyasyonu kullanılan veri setlerinin tahmin doğruluğu açısından etkisiz olduğu ifade edilmiştir. Wang ve Li (2020), Çin'in doğu, orta ve batı bölgelerindeki doğal gaz talebini, GSYH, endüstri yapısı, çevre koruma mekanizması, kentleşme oranı, nüfus yoğunluğu, enerji tüketim yoğunluğu ve enerji tüketim yapısı dâhil olmak üzere 7 potansiyel etkiden üç ana önemli faktörü seçmek için Gri İlişki analizi yöntemini benimsemişlerdir. 2025 yılına kadar, söz konusu üç bölgedeki doğal gaz talebinin -sırasıyla-

yaklaşık 244, 64 ve 100 milyar m³ olacağını hesaplamışlardır. Zheng vd. (2020), Çin'deki doğal gaz tüketiminin tahmininde geleneksel Gri modelin tahmin doğruluğunu test etmişlerdir. Ampirik kanıtlar, önerilen yeni Gri modelin yaygın olarak kullanılan geleneksel gri modellerden daha iyi tahmin performansına sahip olduğunu göstermiştir. Danimarka üzerine yaptıkları bir diğer çalışmada Karabiber ve Xydis (2021), doğal gaz iletim sisteminin uzun vadeli istikrarı ve güvenliği hakkında analitik bir açıklama sunmuşlardır. Çift mevsimselliği destekleme seçeneği, farklı dışsal değişkenler, gün öncesi tahmin için uygunluk ve kullanım kolaylığı uygulamaları için uygun model seçiminin belirlenmesine odaklanmışlardır. Peng vd. (2021) Londra'nın kısa vadeli gaz tüketimini tahmin etmek için üç farklı modeli entegre eden yeni bir birleşik model önermişlerdir. Sonuçlar, Yerel Ortalama Ayırıştırma, Dalgacık Eşiği Gürültü Giderme ve Uzun Kısa Süreli Bellek yöntemlerinin mükemmel performans gösterdiğini, tahmin süresi 20 gün olduğunda MAPE değerinin %11.63 oran ile diğer yöntemlere kıyasla en düşük olduğunu açıklamıştır.

Literatürün güncel teorik örneklerinden Liu vd. (2021) çalışmalarında, doğal gaz talep tahmin teknolojisine ilişkin literatürün kapsamlı bir örneğini sunmuşlardır. Çalışmada, doğal gaz talep tahmininin tarihi gözden geçirilmekte ve tahmin teknolojisindeki değişiklikleri etkileyen faktörler ve tahmin performansları tartışılmaktadır. İnceleme sonuçları, bilgisayar bilimi ve yapay zekâ teknolojisinin gelişmesinden etkilenen kısa vadeli tahminlerin en hızlı büyüyen tahmin ufku olduğunu, ardılı uzun vadeli ve orta vadeli tahminlerin takip ettiğini göstermektedir. Bununla birlikte, uzun vadeli tahminlerin temel olarak üretim, nüfus ve ekonomik değişkenlerden; orta vadeli tahminlerin genellikle ekonomik ve sıcaklık değişkenlerinden etkilendiği belirtilmektedir. Kısa vadeli tahminleri etkileyen faktörler ise temel olarak sıcaklık değişkenlerine, hava durumuna ve tarih tipine bağlanmaktadır. Ayrıca, veri özelliklerinin, model özelliklerinin ve tahmin sonuçlarının istatistiksel analizi, zaman serisi modellerinin uzun vadeli tahmin için en iyi modeller olduğunu ortaya koymaktadır. Uzun vadeli tahminde en düşük MAPE değerinin %1.90 olduğu açıklanmaktadır. Orta ve kısa vadeli tahminlerde, yapay zekâ tabanlı modellerin en iyi performansı sunduğu belirtilmektedir. Bunlar arasında orta vadeli tahminler için %2.21 oranında YSA modellerinin, kısa vadeli tahminler için ise %4.98 oranında Destek Vektör Regresyon modellerinin tercih edildiği söylenmektedir.

4. Ampirik Analiz

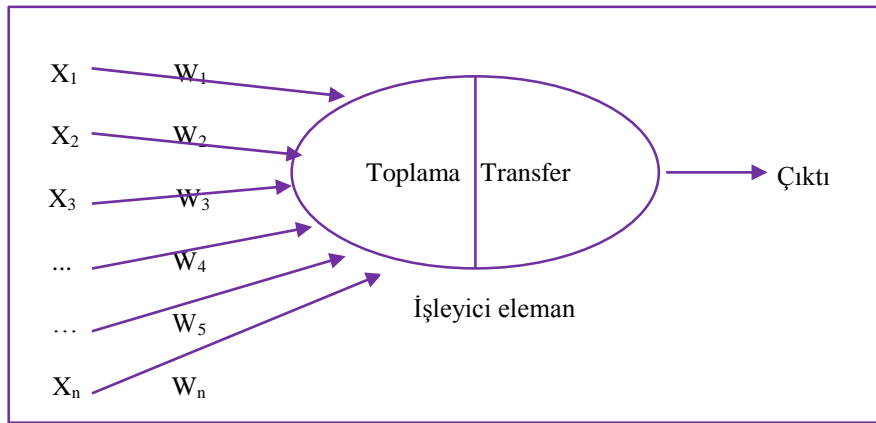
Bu çalışmada, Danimarka'nın 2021-2050 dönem aralığındaki yıllık doğal gaz talebi yapay sinir ağları metodolojisi takip edilerek tahmin edilmektedir.

4.1. Yapay Sinir Ağları Metodolojisi

YSA, biyolojik sinir sistemlerinden esinlenilerek tasarlanmış bir makine öğrenme modelidir. İnsan beyninin çalışma mekanizmasını modelleyerek, öğrenerek, hatırlayarak ve genelleyerek yeni bilgiler edinme yeteneğine sahiptir. Sınıflandırma, tahmin, optimizasyon, regresyon ve örüntü tanıma gibi birçok uygulama alanına sahip olan YSA'nın mimari yapısı; giriş katmanı, gizli katman ve çıkış katmanından meydana gelmektedir (Bakay ve Ağbulut, 2021, s. 5). YSA parametrelili doğrusal haritalar ve sabit eleman bazında doğrusal olmayan haritaların birbirinin yerine geçecek şekilde bileşiminden oluşmaktadır. YSA'ların önemli bir yönü, gizli bir katmana sahip olarak doğrusal olmayan bir çıktı işlevi elde edilebilmesidir. İleri beslemeli bir sinir ağında, bilgi geriye doğru değil bir katmandan sonraki katmanlara doğru taşınmaktadır. Ağın eğitimi olarak adlandırılan her çalıştırmada bağlantıların ağırlıkları güncellenmektedir. YSA, gaz talebi tahmininde sık kullanıma sahip başarılı bir modeldir ve tatmin edici tahmin doğruluğu sağladığı görülmektedir (Hribar vd., 2019, s. 516; Karabiber ve Xydis, 2021, s. 17).

Bir yapay sinir ağı, en az iki nöron katmanından oluşur. Şekil 5'te basit bir yapay sinir hücresinin yapısı görselleştirilmektedir. Katmanların uygun boyutu, hesaplama yükü ve tahmine dayalı performans arasında optimum dengenin elde edilmesini sağlamaktadır (Ogliari vd., 2021, s. 1468).

Şekil 5. Basit Bir Yapay Sinir Hücresinin Yapısı



Kaynak: Ülkü ve Yalpır, 2021, s. 193.

YSA'nın avantajları arasında doğrusal olmama, genelleme, öğrenme, hata toleransı, uygulanabilirlik, eksik verilerle çalışabilme, paralellik ve uyum yeteneği bulunmaktadır. Dezavantajları arasında ise donanıma bağlı olması, ağın davranışlarının açıklanamaması, belirli bir kural olmadığı için probleme uygun ağ yapısının belirlenmesinde deneme-yanılma yapılması, geniş veri seti gereksinimi, ağın eğitiminin ne zaman biteceğine ilişkin karar verilmesinde belirli bir yöntem olmaması, uygulamanın zor ve karmaşık olması sayılmaktadır (Ülkü ve Yalpır, 2021, s. 193).

4.2. Materyal

Doğal gaz tüketimi; GSYH, gaz fiyatları, gaz üretim miktarı, ekonomik yapı, kişi başına tüketim, gaza erişimi olan nüfus, tüketilen enerji oranı gibi çeşitli faktörlerden etkilenmektedir (Wang vd., 2018, s. 8). Bu çalışmanın girdi değişkenlerinin tercihinde Liu vd. (2021), Sen vd. (2019), Wadud vd. (2011), Wang vd. (2018), Wang ve Li (2020), Wu ve Shen (2018) tarafından yapılan araştırmalarda kullanılan girdi değişkenleri kombine edilmiştir. Bu kapsamda açıklanan ve açıklayıcı değişkenlere ilişkin vektörel gösterim aşağıdaki gibi kurulmuştur:

$$DGT = f(DGÜ, DGI, YET, GSYH, N, KN, İ, E, S) \quad (1)$$

Denklik 1’de yer alan *DGT*, doğal gaz tüketimini (milyar m³); *DGÜ*, doğal gaz üretimini (milyar m³); *DGI*, doğal gaz ithalatını (gigajoule); *YET*, yenilenebilir enerji tüketimini (gigajoule); *GSYH*, kişi başına gayri safi yurtiçi hasılayı (sabit, 2010 ABD \$); *N*, nüfusu (toplam); *KN*, kentsel nüfusu (toplam nüfusun %’si); *İ*, işgücüne katılım oranını (%15+ yaş, toplam nüfusun %’si); *E*, enflasyonu (yıllık, %); *S* ise sanayi katma değerini (*GSYH*’nin %’si) açıklamaktadır. *DGT ve DGÜ* verilerine, Britanya Petrol Şirketi’nin; *DGI ve YET* verilerine Danimarka İstatistik Kurumu’nun; *GSYH, N, KN, İ, E ve S* verilerine ise Dünya Bankası’nın dünya gelişme göstergeleri web sitesinden ulaşılmıştır. Analiz işlemleri, SPSS ve EViews paket programları içerisinde yer alan işlemlere dayalı olarak yapılmıştır.

4.3. Bulgular

Denklik 1 içerisinde yer alan değişkenlere ait tanımlayıcı istatistiklere ilişkin bilgiler Tablo 1 içerisinde yer almaktadır. Tanımlayıcı istatistiklere ilişkin inceleme; %95 güven düzeyinde H_0 hipotezinin reddedilemediğini (JB eşik değ. = ~ 6) ve model içerisinde yer alan değişkenlerin normal dağılım sergilediğini ifade etmektedir. Bu bağlamda değişkenler için normalizasyon işlemi yapılmamıştır.

Tablo 2. Tanımlayıcı İstatistikler

İstatistikler	DGT	DGU	DGI	YET	GSYH	KN	N	I	E	S
Ortalama	3.608422	5.918412	25050706	42793033	53980.11	85.86649	5399792.	64.91892	2.238035	21.80165
Maksimum	5.440918	10.91301	38716844	81234305	65867.00	88.12000	5831404.	68.12000	6.290779	23.65271
Minimum	0.117803	0.241860	7324264.	24957300	40130.84	84.24000	5111619.	61.26000	0.250000	19.70492
Std. Hata	1.471590	2.939214	8675303.	19177311	7442.177	1.220724	227424.5	2.171315	1.358098	1.089961
Jarque-Bera	2.360126	1.649924	2.007439	4.493982	2.928026	3.943507	2.589611	2.341815	6.270693	3.759612
Olasılık	0.307259	0.438252	0.366514	0.105717	0.231306	0.139213	0.273951	0.310085	0.043485	0.152620
Gözlem	37	37	37	37	37	37	37	37	37	37

Korelasyon analizi, değişkenler arasındaki olası ilişkilerin yönünü ve bu ilişkinin derecesini ölçmekte, sonuçların güvenilirliği açısından önem taşımaktadır. Korelasyon katsayısı ise, açıklayıcı değişkendeki değişikliklerin açıklanan değişkende değişikliklere yol

açıp açmayacağını göstererek bir parametrenin tahmin yeteneklerinin anlaşılmasında yardımcı olmaktadır. Açıklanan değişkendeki değişimin yönü katsayının işaretine bağlıdır. Bu bağlamda katsayı pozitif ise, açıklanan değişken açıklayıcı değişkenle aynı yönde; katsayı negatif ise, açıklanan değişken açıklayıcı değişkenin tersi yönde hareket etmektedir. Düşük korelasyon katsayısı, iki değişken arasında ilişkinin zayıf olduğunu ya da ilişki olmadığını göstermektedir. Yüksek korelasyon katsayısı ise, açıklayıcı değişken değiştiğinde açıklanan değişkenin genellikle değişeceğini belirtmektedir (Wang vd., 2018, s. 9). Tablo 3, değişkenler arasındaki korelasyonun genel karar aralığını açıklamaktadır.

Tablo 3. Değişkenler Arasındaki Genel Karar Aralığı

Korelasyon Mutlak Değeri	Korelasyon Düzeyi	Korelasyon Mutlak Değeri	Korelasyon Düzeyi
$ r = 1$	Doğrusal	$ r > 0.95$	Önemli
$ r \geq 0.8$	Güçlü	$0.5 \leq r \leq 0.8$	Orta
$ r < 0.8$	Zayıf	$ r = 0$	İlişki yok

Kaynak: Wang vd., 2018, s. 9.

Açıklanan değişken üzerine kurulan Pearson korelasyon matrisine ait çözümlene bulgularının aktarıldığı Tablo 4 incelendiğinde; -0.01 ve 0.05 anlamlılık düzeylerinde- doğal gaz tüketimi ile doğal gaz üretimi, doğal gaz ithalatı, GSYH, nüfus ve enflasyon açıklayıcı değişkenleri arasında ilişki olduğu; buna karşılık yenilenebilir enerji tüketimi, kentsel nüfus, işgücüne katılım oranı ve sanayi katma değeri açıklayıcı değişkenleri arasında ise ilişki olmadığı görülmektedir. Doğal gaz tüketiminin korelasyon düzeyinin güçlü ve önemli olduğu değişkenler, doğal gaz üretimi (0.95) ve doğal gaz ithalatı (0.95) değişkenleridir. GSYH'nin (0.60) korelasyon düzeyi orta; enflasyon (0.45) ve nüfus (0.33) değişkenlerinin ise zayıftır. Bununla birlikte doğal gaz tüketimi parametresi; doğal gaz üretimi, doğal gaz ithalatı, GSYH ve nüfus parametreleri ile aynı yönlü, enflasyon parametresi ile ters yönlü hareket etmektedir.

Tablo 4. Pearson Korelasyon Analizi Bulguları

	DGT	DGÜ	DGİ	YET	GSYH	N	KN	İ	E	S
Pearson										
Korelasyon	1	0.945**	0.949**	0.135	0.600**	0.327*	0.219	-0.233	-0.454**	-0.078
DGT										
Sig. (2-tailed)		0.000	0.000	0.427	0.000	0.048	0.192	0.165	0.005	0.645
N	37	37	37	37	37	37	37	37	37	37

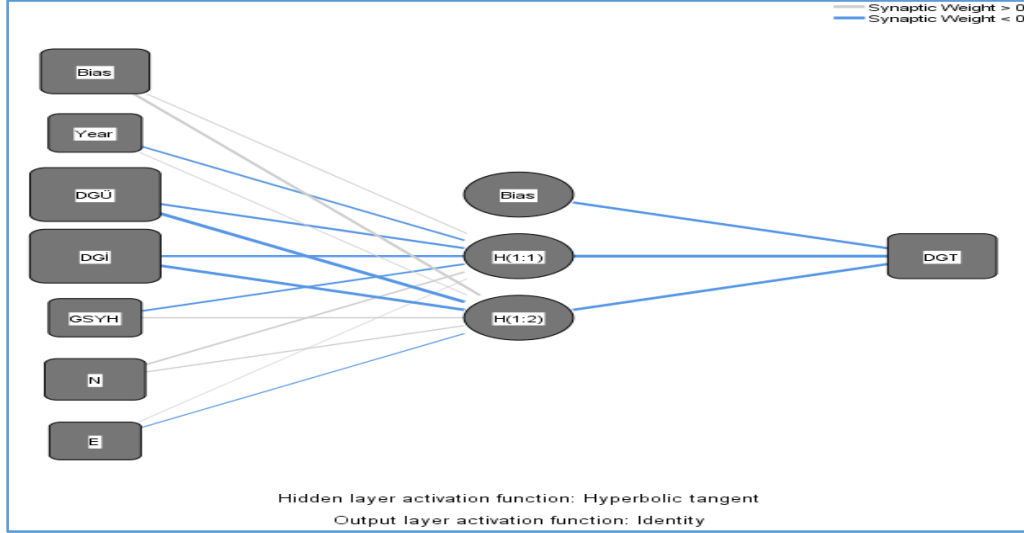
NOT: ** simgesi 0.01 düzeyindeki anlamlılık derecesi, * simgesi ise 0.05 düzeyindeki anlamlılık derecesidir.

Danimarka'nın 2021-2050 yılları arasındaki doğal gaz tüketiminin tahmininde YSA modelinde kullanılan açıklayıcı değişkenlerin tercih işlemi, Pearson korelasyon analizi bulgularına göre belirlenmiştir. Bu doğrultuda modelde kullanılan değişkenler için vektörel gösterim aşağıdaki gibidir:

$$DGT = f(DGÜ, DGİ, GSYH, N, E) \quad (2)$$

Ampirik analize dâhil edilen toplam veri sayısı ($N = n * T$) 222'dir. Şekil 6, bu çalışmada benimsenen YSA modelinin konfigürasyonunu göstermektedir.

Şekil 6. YSA Model Konfigürasyonu



Model içerisine dâhil edilen 25 verinin %70'i eğitim verisi, %30'u ise test verisi olarak kullanılmıştır. Açıklayıcı değişkenlerin önem dereceleri Tablo 5 içerisine aktarılmıştır. Bu doğrultuda en yüksek önem derecesine sahip parametrenin doğal gaz ithalatı, en düşük önem derecesine sahip parametrenin ise enflasyon olduğu görülmektedir.

Tablo 5. Açıklayıcı Değişkenlerin Önem Dereceleri: 1984-2020

Değişken	Önem	Normalize edilmiş değer
Yıl	0.053	%14.2
DGÜ	0.370	%99.1
DGİ	0.374	%100
GSYH	0.050	%13.4
N	0.116	%31.1
E	0.037	%9.9

Çalışmada YSA modelinin tahmin performansının ve öngörü doğruluğunun ölçümü için, önerilen ortalama mutlak yüzde hata benimsenmiştir. MAPE istatistiğinin hesaplama formülü aşağıdaki gibidir (Wang vd., 2018, s. 11):

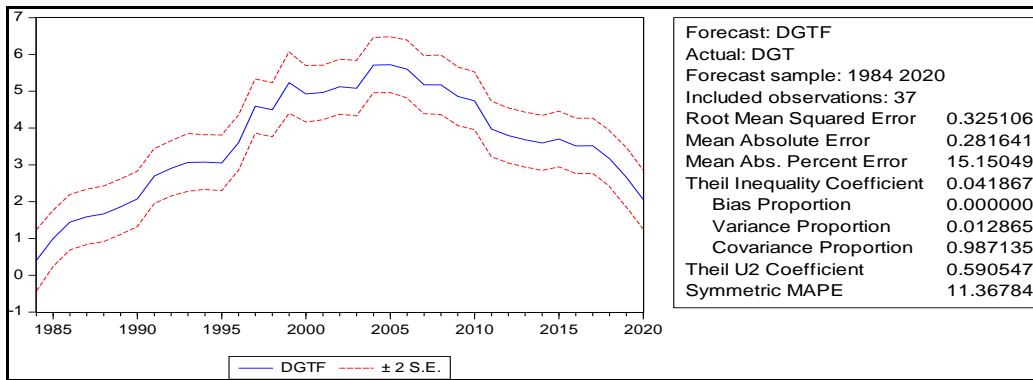
$$MAPE = \frac{1}{N} \sum_{n=1}^n \left| \frac{Y_n - O_n}{Y_n} \right| \quad (3)$$

Formüldeki N , gözlem sayısını; Y_n , doğal gaz tüketiminin gerçek değerlerini; O_n ise doğal gaz tüketiminin tahmini değerlerini açıklamaktadır. Doğal gaz tüketiminin gerçek, tahmini (MLP) ve fark (Δ) değerleri Tablo 6 içerisinde gösterilmektedir. Modelin R_2 değeri 0.95, $F_{ist.}$ değeri ise 117.40 ($prob = 0.000$)'dir.

Tablo 6. Doğal Gaz tüketiminin Gerçek, Tahmini ve Fark Değerleri: 1984-2020

Yıl	DGT	MLP	Δ	Yıl	DGT	MLP	Δ
1984	0.12	0.33	0.21	2003	5.44	5.12	-0.32
1985	0.67	0.71	0.04	2004	5.42	5.29	-0.13
1986	1.20	1.17	-0.03	2005	5.20	5.33	0.13
1987	1.52	1.41	-0.11	2006	5.30	5.31	0.01
1988	1.85	1.66	-0.19	2007	4.75	5.12	0.37
1989	1.97	2.00	0.03	2008	4.77	5.25	0.48
1990	2.10	1.85	-0.25	2009	4.58	4.75	0.17
1991	2.43	2.69	0.26	2010	5.18	4.82	-0.36
1992	2.55	2.95	0.40	2011	4.35	4.31	-0.04
1993	2.87	2.90	0.03	2012	4.06	4.06	0.00
1994	3.21	3.24	0.03	2013	3.83	3.60	-0.23
1995	3.71	3.24	-0.47	2014	3.29	3.44	0.15
1996	4.38	3.91	-0.47	2015	3.31	3.50	0.19
1997	4.57	4.84	0.27	2016	3.37	3.27	-0.10
1998	4.93	4.74	-0.19	2017	3.23	3.43	0.20
1999	5.17	5.25	0.08	2018	3.14	3.08	-0.06
2000	5.10	5.17	0.07	2019	2.92	2.77	-0.15
2001	5.33	5.11	-0.22	2020	2.30	2.25	-0.05
2002	5.38	5.18	-0.20				

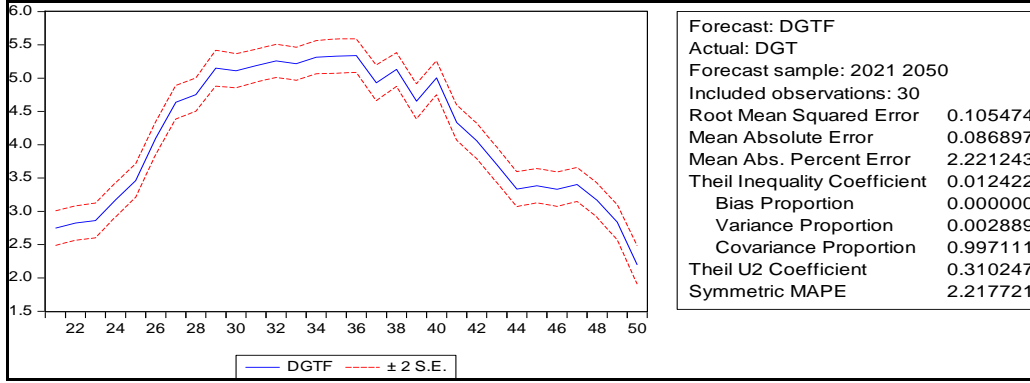
Şekil 7, doğal gaz tüketimine ait 1984-2020 dönem aralığındaki tahmin değerlerinin trend ve hata istatistik değerlerinin bilgisini vermektedir. RMSE, MAE ve MAPE metrik değerlerinin -sırasıyla- yaklaşık 0.33, 0.28 ve 15.15 olduğu görülmektedir.

Şekil 7. Doğal Gaz Tüketiminin Trendi ve Hata İstatistik Değerleri: 1984-2020

Doğal gaz tüketiminin 2021-2050 dönem aralığına ilişkin tahmin değerlerinin trend ve hata istatistik değerleri Şekil 8 içerisine aktarılmıştır. Modele ait R_2 değeri 0.99, $F_{1st.}$ değeri ise 412.96 ($prob = 0.000$)'dır. Bu bağlamda, modelin açıklama gücünün oldukça yüksek ve kurulan modelin anlamlı olduğu ifade edilmektedir. RMSE, MAE ve MAPE metrik değerleri,

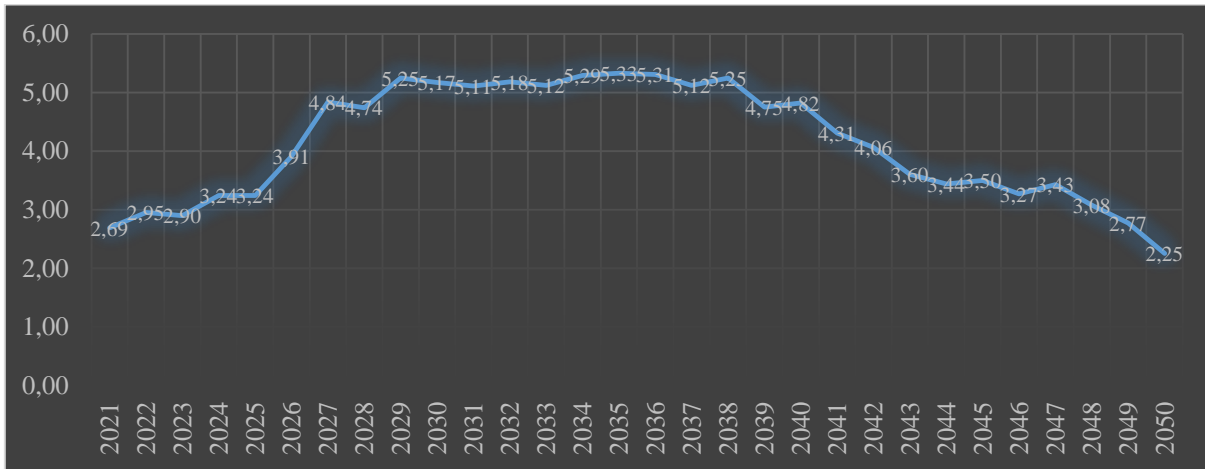
-sırasıyla- yaklaşık 0.11, 0.09 ve 2.22'dir. MAPE değerinin %10'nun altında olan tahmin modellerinin yüksek doğruluk derecesine sahip olduğunu ifade eden literatür sonuçlarına göre, kurulan tahmin modeli yüksek doğruluk derecesine sahiptir.

Şekil 8. Doğal Gaz Tüketiminin Trendi ve Hata İstatistik Değerleri: 2021-2050



Şekil 9, Danimarka'nın 2021-2050 dönem aralığı içerisindeki doğal gaz talebine ilişkin tahmini değerleri göstermektedir. Bu kapsamda ampirik analiz bulgularına göre, 2021 yılında 2.69 milyar m³ gerçekleşmesi beklenen doğal gaz talebinin 2050 yılında 2.25 milyar m³ olacağı varsayılmaktadır.

Şekil 9. Doğal Gaz Tüketiminin Tahmini Değerleri: 2021-2050



Sonuç

Enerji kaynaklarına ilişkin güçlü tahmin işlemleri, enerji sistemi planlamasının dayandığı temel süreçtir. Farklı enerji projelerinin tasarım, uygulama ve değerlendirme aşamalarında enerji talebi, piyasa fiyatları, yakıt rezervleri gibi kilit değişkenlerin tahminleri oldukça önemlidir. Enerji piyasalarındaki serbestleşme ve doğal gaz ünitelerinin kömür santrallerine kıyasla düşük sermaye maliyeti, piyasadaki aktörler için fırsatlar yaratmakta, bu durum ise doğal gaz projelerine çok sayıda yatırım yapılmasına yol açmaktadır. Aynı zamanda artan çevre bilinci ve enerji güvenliğinin önemi, yenilenebilir enerji kaynaklarının yaygınlaşmasıyla birlikte bu eğilimi kolaylaştırmıştır. Bu nedenle doğal gaz talebi, enerji karışımında önemli bir

taşıyıcıdır ve birçok uygulamada doğru tahmin edilmesi temel öneme sahiptir (Panapakidis ve Dagoumas, 2017: 231). Doğal gaz hizmet operasyon grupları, satın alma ve işletme kararlarını vermek için güvenilir kısa vadeli doğal gaz yükü tahminlerine bağlıdır. Yanlış kısa vadeli tahminler, doğal gaz hizmetleri ve müşterileri için maliyetlidir. Düşük tahminler, bir doğal gaz kuruluşunun spot piyasadan çok daha yüksek bir fiyattan gaz satın almasına neden olabilir. Aşırı tahminler ise, fazla gazı depolamak için yeni doğal gaz kuruluşları gerektirebilir (Merkel vd., 2018: 2). Dolayısıyla tahmin işlemlerindeki hata oranlarının yüksek olması, önemli ekonomik maliyetlere ve aksamalara yol açabilir.

Bu çalışmada, 2050 karbon nötr hedeflerine ulaşmada fosil bazlı yakıtlardan bağımsız bir gelecek hedefleyen Danimarka'nın olası doğal gaz tüketim davranışı analiz edilmektedir. Amaç, Danimarka'nın doğal gaz tüketiminde tarihsel deneyiminin gelecekteki gelişime uygulandığı olası bir gelecek tüketim profili oluşturmaktır. Parametrelerin başarılı ve kapsamlı bir şekilde incelenmesi ve karşılaştırmalı amaçlar için bağımsız bir tahminin oluşturulması, karar vericiler ve politika yapıcılar için faydalı olabilir.

Amaç kapsamında Danimarka'nın 2021-2050 dönem aralığındaki doğal gaz talep tahmini literatürde sık kullanıma sahip Yapay Sinir Ağları analizi ile modellenmiştir. Korelasyon analizi sonuçları, doğal gaz talebine ilişkin açıklayıcı parametreler olarak 1984-2020 dönemindeki doğal gaz üretimi, doğal gaz ithalatı, GSYH, nüfus ve enflasyon parametrelerinin kullanılmasını önermiştir. Ampirik kanıtlar, modelin ortalama mutlak yüzde hatasının 2.22 düşük bir hata oranına sahip güçlü, kararlı ve etkili bir yöntem olduğunu göstermiştir. Bununla birlikte senaryo tahmin sonuçları, Danimarka'nın doğal gaz talebinin 2050 yılında 2.25 milyar m³ tüketime ulaşacağını öngörmüştür.

Kaynaklar

- Akpınar, M., Adak, F. M., & Yumusak, N. (2017). Day-ahead natural gas demand forecasting using optimized ABC_based neural network with sliding window technique: The case study of regional basis in Turkey. *Energies*, *10*(781), 1-20.
- Akpınar, M., & Yumusak, N. (2016). Year ahead demand forecast of city natural gas using seasonal time series methods. *Energies*, *9*(727), 1-17.
- Bai, Y., & Li, C. (2016). Daily natural gas consumption forecasting based on a structure-calibrated support vector regression approach. *Energy and Buildings*, *127*, 571-579.
- Bakay, M. S., & Ağbulut, Ü. (2021). Electricity production based forecasting of greenhouse gas emissions in Turkey with deep learning, support vector machine and artificial neural network algorithms. *Journal of Cleaner Production*, *285*, 1-18.
- Bojesen, M., Skov-Petersen, H., & Gylling M. (2015). Forecasting the potential of Danish biogas production - Spatial representation of Markov chains. *Biomass and Bioenergy*, *81*, 462-472.
- BP, British Petroleum. (2020). Energy Outlook: 2020 edition, 1-157.
- BP, British Petroleum. (2021). Statistical Review of World Energy 70th edition, 1-69.
- BP, British Petroleum. (2021). <https://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/statistical-review-of-world-energy.html> (erişim tarihi: 21.09.2021).
- Chai, J., Liang, T., Lai, K. K., Zhang, Z. G., & Wang, S. (2018). The future natural gas consumption in China: Based on the LMDI-STIRPAT-PLSR framework and scenario analysis. *Energy Policy*, *119*, 215-225.
- Denmark Statistical Office. (2021). <https://www.dst.dk/en/Statistik/emner/miljoe-og-energi> (erişim tarihi: 04.09.2021).
- Ervural, B. C., Beyca, O. F., & Zaim, S. (2016). Model estimation of ARMA using genetic algorithms: A case study of forecasting natural gas consumption. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, *235*, 537-545.
- Gascón, A., & Sánchez-Úbeda, E. F. (2018). Automatic specification of piecewise linear additive models: application to forecasting of natural gas demand. *Statistics and Computing*, *28*(1), 201-217.
- Hagos, D. A., & Ahlgren, E. O. (2020). Exploring cost-effective transitions to fossil independent transportation in the future energy system of Denmark. *Applied Energy*, *261*, 1-20.
- Hosovský, A., Pitel, J., Adámek, M., Mizáková, J., & Zidek K. (2021). Comparative study of week-ahead forecasting of daily gas consumption in buildings using regression

- ARMA/SARMA and genetic-algorithm-optimized regression wavelet neural network models. *Journal of Building Engineering*, 34, 1-20.
- Hribar, R., Potocnik, P., Silc, J., & Papa, G. (2019). A comparison of models for forecasting the residential natural gas demand of an urban area. *Energy*, 167, 511-522.
- Hubbert, M. K. (1949). Energy from fossil fuels. *Science*, 109(2823), 103-109.
- Hubbert, M. K. (1956). *Nuclear energy and the fossil fuel*. Drilling and Production Practice, American Petroleum Institute, New York, USA.
- Jiang, P., Yang, H., Li, H., & Wang Y. (2021). A developed hybrid forecasting system for energy consumption structure forecasting based on fuzzy time series and information granularity. *Energy*, 219, 1-14.
- Karabiber, O. A., & Xydis, G. (2019). Electricity Price Forecasting in the Danish Day-Ahead Market Using the TBATS, ANN and ARIMA Methods. *Energies*, 12(928), 1-29.
- Karabiber, O. A., & Xydis, G. (2020). Forecasting day-ahead natural gas demand in Denmark. *Journal of Natural Gas Science and Engineering*, 76, 1-25.
- Karabiber, O. A., & Xydis, G. (2021). A review of the day-ahead natural gas consumption in Denmark: starting point towards forecasting accuracy improvement. *International Journal of Coal Science & Technology*, 8(1), 1-22.
- Karimi, H., & Dastranj, J. (2014). Artificial neural network-based genetic algorithm to predict natural gas consumption. *Energy Systems*, 5(3), 571-581.
- Liu, G., Dong, X., Jiang, Q., Dong, C., & Li, J. (2018). Natural gas consumption of urban households in china and corresponding influencing factors. *Energy Policy*, 122, 17-26.
- Liu, J., Wang, S., Wei, N., Chen, X., Xie, H., & Wang, J. (2021). Natural gas consumption forecasting: A discussion on forecasting history and future challenges. *Journal of Natural Gas Science and Engineering*, 90, 1-20.
- Lu, H., Azimi, M., & Iseley, T. (2019). Short-term load forecasting of urban gas using a hybrid model based on improved fruit fly optimization algorithm and support vector machine. *Energy Reports*, 5, 666-677.
- Marziali, A., Fabbiani, E., & Nicolao, G. D. (2019). Short-term Forecasting of Italian Residential Gas Demand. *Computer Science, Mathematics*, <https://arxiv.org/pdf/1902.00097v1.pdf>, 1-17.
- McKenna, R., D'Andrea, M., & González M. G. (2021). Analysing long-term opportunities for offshore energy system integration in the Danish North Sea. *Advances in Applied Energy*, 4, 1-16.

- Meibom, P., Hilger, K. B., Madsen, H., Vinther, D., & Vinther D. (2013). Energy Comes Together in Denmark: The Key to a Future Fossil-Free Danish Power System. *IEEE Power and Energy Magazine*, 11(5), 46-55.
- Merkel, G. D., Povinelli, R. J., & Brown, R. H. (2018). Short-term load forecasting of natural gas with deep neural network regression. *Energies*, 11(2008): 1-12.
- Ogliari, E., Guilizzoni, M., Giglio, A., & Pretto S. (2021). Wind power 24-h ahead forecast by an artificial neural network and an hybrid model: *Comparison of the predictive performance. Renewable Energy*, 178, 1466-1474.
- Oliver, R., Duffy, A., Enright, B., & O'Connor R. (2017). Forecasting peak-day consumption for year-ahead management of natural gas networks. *Utilities Policy*, 44, 1-11.
- Özmen, A., Yilmaz, Y., & Weber, G.-W. (2018). Natural gas consumption forecast with MARS and CMARS models for residential users. *Energy Economics*, 70, 357-381.
- Panapakidis, I. P., & Dagoumas, A. S. (2017). Day-ahead natural gas demand forecasting based on the combination of wavelet transform and ANFIS/genetic algorithm/neural network model. *Energy*, 118, 231-245.
- Pata, U. K. (2021). Linking renewable energy, globalization, agriculture, CO₂ emissions and ecological footprint in BRIC countries: A sustainability perspective. *Renewable Energy*, 173, 197-208.
- Peng, S., Chen, R., Yu, B., Xiang, M., Lin, X., & Liu, E. (2021). Daily natural gas load forecasting based on the combination of long short term memory, local mean decomposition, and wavelet threshold denoising algorithm. *Journal of Natural Gas Science and Engineering*, 95, 1-10.
- Pino-Mejías, R., Fargallo, A. P., Rubio-Bellido, C., & Arcas, J. A. P. (2017). Comparison of linear regression and artificial neural networks models to predict heating and cooling energy demand, energy consumption and CO₂ emissions. *Energy*, 118, 24-36.
- Pinson, P., Mitridati, L., Ordoudis, C., & Østergaard, J. (2017). Towards Fully Renewable Energy Systems: Experience and Trends in Denmark. *CSEE Journal of Power and Energy Systems*, 3(1), 26-35.
- Sällh, D., Höök, M., Grandell, L., & Davidsson, S. (2014). Evaluation and update of Norwegian and Danish oil production forecasts and implications for Swedish oil import. *Energy*, 65, 333-345.
- Sen, D., Günay, M. E., & Tunç, K. M. M. (2019). Forecasting annual natural gas consumption using socio-economic indicators for making future policies. *Energy*, 173, 1106-1118.

- Sharma, V., Cali, Ü., Sardana, B., Kuzlu, M., Banga, D., & Pipattanasomporn, M. (2021). Data-driven short-term natural gas demand forecasting with machine learning techniques. *Journal of Petroleum Science and Engineering*, 206, 1-12.
- Shaikh, F., & Ji, Q. (2016). Forecasting natural gas demand in China: Logistic modelling analysis. *International Journal of Electrical Power & Energy Systems*, 77, 25-32.
- Soini, V. (2021). Wind power intermittency and the balancing power market: Evidence from Denmark. *Energy Economics*, 100, 1-11.
- Soldo, B., Potocnik, P., Simunovic, G., Saric, T., & Govekar, E. (2014). Improving the residential natural gas consumption forecasting models by using solar radiation. *Energy and Buildings*, 69, 498-506.
- Stephenson, E., Doukas, A., & Shaw, K. (2012). Greenwashing gas: Might a 'transition fuel' label legitimize carbon-intensive natural gas development? *Energy Policy*, 46, 452-459.
- Szoplik, J. (2015). Forecasting of natural gas consumption with artificial neural networks. *Energy*, 85, 208-220.
- Taşpınar, F., Çelebi, N., & Tutkun, N. (2013). Forecasting of daily natural gas consumption on regional basis in Turkey using various computational methods. *Energy and Buildings*, 56, 23-31.
- Tschopp, D., Tian, Z., Berberich, M., Fan, J., Perers, B., & Furbo, S. (2020). Large-scale solar thermal systems in leading countries: A review and comparative study of Denmark, China, Germany and Austria. *Applied Energy*, 270, 1-19.
- Ülkü, H., & Yalpır, Ş. (2021). Enerji talep tahmini için metodoloji geliştirme: 2030 yılı Türkiye örneği. *NÖHÜ Mühendislik Bilimleri Dergisi*, 10(1): 188-201.
- Veenman, S., Sperling, K., & Hvelplund, F. (2019). How future frames materialize and consolidate: The energy transition in Denmark. *Futures*, 114, 1-10.
- Wadud, Z., Dey, H. S., Kabir, M. A., & Shahidul, I. K. (2011). Modeling and forecasting natural gas demand in Bangladesh. *Energy Policy*, 39(11), 7372-7380.
- Wang, D., Liu, Y., Wu, Z., Fu, H., Shi, Y., & Guo, H. (2018). Scenario analysis of natural gas consumption in China based on wavelet neural network optimized by particle swarm optimization algorithm. *Energies*, 11(825), 1-16.
- Wang, J., & Li, N. (2020). Influencing factors and future trends of natural gas demand in the eastern, central and western areas of China based on the grey model. *Natural Gas Industry B* 7, 2020, 473-483.
- Wang, Y., Zou, R., Liu, F., Zhang, L., & Liu, Q. (2021). A review of wind speed and wind power forecasting with deep neural networks. *Applied Energy*, 304, 1-24.

- Wei, N., Li, C., Peng, X., Li, Y., & Zeng, F. (2019). Daily natural gas consumption forecasting via the application of a novel hybrid model. *Applied Energy*, 250, 358-368.
- World Bank. (2021). <https://databank.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG/1ff4a498/Popular-Indicators> (erişim tarihi: 04.09.2021).
- Wu, Y.-H., & Shen, H. (2018) Grey-related least squares support vector machine optimization model and its application in predicting natural gas consumption demand. *Journal of Computational and Applied Mathematics*, 338, 212-220.
- Ye, J., Dang, Y., Ding, S., & Yang, Y. (2019). A novel energy consumption forecasting model combining an optimized DGM (1, 1) model with interval grey numbers. *Journal of Cleaner Production*, 229, 256-267.
- Zheng, C., Wu, W.-Z., Jiang, J., & Li, Q. (2020). Forecasting Natural Gas Consumption of China Using a Novel Grey Model. *Wiley Hindawi Complexity*, 2020, 1-9.

Türkiye'deki Mevduat Bankalarının Üretim ve Aracılık Etkinlikleri: İki-Aşamalı Network VZA Uygulaması

Ceren DİRİK*

İlkut Elif KANDİL GÖKER**

Geliş Tarihi (Received): 11.09.2021 – Kabul Tarihi (Accepted): 23.12.2021

Öz

Bankacılık operasyon sürecinin birbiriyle ilişkili alt süreçlerden oluşan network sistemlere uyduğu bilinmektedir. Tek aşamalı sistemlere kıyasla daha karmaşık bir yapıya sahip olan bu tür sistemlerin etkinlik analizinde standart VZA yaklaşımını kullanarak alt süreçleri göz ardı etmek yanıltıcı bulgular üretebilmektedir. Öte yandan, üretim ve aracılık yaklaşımları arasındaki çatışmadan dolayı mevduatın banka operasyon sürecindeki rolüne ilişkin literatürde bir fikir birliği bulunmamaktadır. Mevduatın ikili rolünün sorgulanması ile yola çıkılan bu çalışmada, potansiyel derinliğini henüz yansıtmamış ve mevduata yüksek oranda bağımlı olan Türk bankacılık sektörünün etkinliği üzerine kesitsel bir inceleme gerçekleştirmek amaçlanmaktadır. Bu doğrultuda, banka mevduatı bir ara değişken olarak tanımlanmakta ve birinci aşama üretim etkinliğini, ikinci aşama ise aracılık etkinliğini temsil etmek üzere iki-aşamalı bir network Veri Zarflama Analizi (VZA) modelinden yararlanılmaktadır. Türkiye'de faaliyet gösteren 23 mevduat bankasının 2020 yılı verilerinin kullanıldığı analizde, bulgular sektördeki ortalama %26'lık etkinsizliğin çoğunlukla üretim etkinsizliğinden kaynaklandığını ve standart VZA yaklaşımının etkinlik skorlarını olduğundan fazla tahminlediğini ortaya koymaktadır. Buna ek olarak, birinci ve ikinci aşama etkinlik skorlarına göre bankalar dört gruba ayrılmakta, her bir grup ve banka türü için hedef değerler hesaplanmakta ve gruplar arasındaki benzerlikler/farklılıklar hakkında değerlendirmeler yapılmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Üretim Etkinliği, Aracılık Etkinliği, İki-Aşamalı Network Veri Zarflama Analizi, Bankacılık Sektörü.

Operational and Intermediation Efficiencies of Commercial Banks in Turkey: A Two-Stage Network DEA Application

Abstract

It is known that the banking operation process fits into the network systems consisting of interrelated sub-processes. In the efficiency analysis of such systems, which have a more complex structure compared to single-stage systems, ignoring sub-processes by using the standard DEA approach can produce misleading findings. On the other hand, there is no consensus on the role of deposits in the bank operation process due to the conflict between the production and intermediation approaches. In this study, which is stimulated by questioning the dual role of deposits, it is aimed to perform a cross-sectional analysis on the efficiency of the Turkish banking sector, which has not yet reflected its potential depth and is highly dependent on deposits. Accordingly, bank deposit is defined as an intermediate variable and a two-stage network Data Envelopment Analysis (DEA) model in which the first stage represents operational efficiency while the second stage represents intermediation efficiency is used. In the analysis based on the 2020 data of 23 deposit banks operating in Turkey, the findings reveal that the average 26% inefficiency in the industry is mostly related to the operational inefficiency, and the standard DEA approach overestimates the efficiency scores. In addition, banks are divided into four groups according to the first and second stage efficiency scores, target values are calculated for each group and bank type, and evaluations are made on the similarities/differences between the groups.

Keywords: Operational Efficiency, Intermediation Efficiency, Two-Stage Network Data Envelopment Analysis, Banking Sector.

* Arş. Gör., Kırıkkale Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, cerendirik@kku.edu.tr, ORCID: 0000-0001-6762-8933

** Doç. Dr., Kırıkkale Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, elifkandil@kku.edu.tr, ORCID: 0000-0002-5290-3514

Giriş

Finansal sistem unsurları içerisinde en büyük paya sahip olan bankalar, fon transferi açısından reel sektör ile finansal sektör arasındaki aracılığın sürdürülmesinde kritik bir rol üstlenmektedir. Bankaların üstlenmiş oldukları bu aracılık hizmetindeki etkinlikleri dolaylı olarak ülkelerin ekonomik gelişimine ve refah düzeyine etki etmektedir. Bununla birlikte, hem ulusal hem de global ölçekli finansal krizlerin yönetilmesinde etkin çalışan bir bankacılık sisteminin gerekliliği aşikardır. Diğer bir husus ise, finansal derinliğin iki önemli boyutu olan ürün çeşitliliği ve aracılık maliyetleri bakımından dezavantajlı konumdaki gelişmekte olan ülke ekonomilerinde mevcut araçların faaliyetlerindeki etkinliğin artırılmasının ehemmiyetidir. Fukuyama ve Matousek'in (2011, s. 75-76) de ifade ettiği üzere, düzenleyici kurumlara banka davranışları hakkında katkı sağlayan banka etkinliğine yönelik araştırmalara özellikle bankacılık sisteminin kırılgan bir yapıya sahip olduğu yükselen piyasa ekonomilerinde daha fazla ihtiyaç duyulmaktadır. Öte yandan, küreselleşme ile artan uluslararası sermaye hareketleri ve doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile yükselen yabancı banka sayısı şiddetli bir rekabet ortamı yaratmaktadır. Sektördeki payın sürdürülebilirliği ancak bankaların etkin bir şekilde faaliyet göstermesi ile mümkündür. Dolayısıyla, banka etkinliğinin finansal sistem ve sistem paydaşları üzerinde yarattığı etkinin yanı sıra artan rekabet ortamında bankaların sektördeki varlıklarını sürdürebilmeleri için de bir gereklilik olduğu açıktır.

Bankacılık sisteminin Türkiye ekonomisinde temel bir unsur olmasına ilaveten Türk bankacılık sektöründe son yirmi yılda gerçekleştirilen yasal düzenlemeler ve yapısal değişiklikler de banka etkinlik ölçümü konusunu ilgi çekici kılmaktadır. Şöyle ki, sektörün gelişim ve dönüşüm süreci incelendiğinde 2000'li yılların başında bankacılık sektörünün aracılık fonksiyonunu yerine getirmekten oldukça uzaklaştığı ve öncelikli olarak kamuyu finanse ettiği, kredi/mevduat oranının %51 düzeyine düştüğü, likidite, faiz ve kur riskine karşı duyarlılığın yükseldiği ve Kasım 2000 ile Şubat 2001 krizlerinde takipteki alacak düzeylerinde belirgin bir artış yaşandığı göze çarpmaktadır. Her ne kadar 1999-2017 döneminde Türk finansal sisteminde yaşanan krizler bankacılık krizleri olarak nitelendirilse de özellikle 2002-2007 dönemi Türk bankacılık sektörü için yeniden yapılandırma süreci olarak ifade edilmekte ve gerçekleştirilen pek çok yapısal reformun olumlu etkileri 2008 dünya finansal krizinde görülmektedir (Sarı, 2020, s. 346). Uygulanan politikalar sonucunda; kamu bankalarının sorunlu kredilerinin kapatılması ve bu bankalara sermaye desteği sağlanması, sermayeleri eriyen özel bankaların sermayelerinin arttırılması, sorunlu bankaların çözülmesi, banka gözetim ve denetim yapısının güçlendirilmesi, bankaların faaliyetlerine ilişkin kanun ve

düzenlemelerin revize edilerek uluslararası standartlara yaklaştırılması gibi gelişmeler kaydedilmiştir (Türkiye Bankalar Birliği [TBB], 2004, s. 74-77).

Tablo 1: 2019 Yılı Verilerine Göre Avrupa Birliği ve Türkiye Ekonomilerine İlişkin Seçilmiş Bankacılık Göstergeleri

Gösterge	Avrupa Birliği	Türkiye
Aktifler/GSYH (%)	276	105
Kişi başına aktif (€)	89.000	8.000
Kişi başına kredi (€)	51.000	5.000
Kişi başına mevduat (€)	48.000	5.000

Kaynak: TBB (2020a, s. 21)

Rakamlarla Türk bankacılık sektörüne bakıldığında ise bugün gelinen noktada 34'ü mevduat bankası, 15'i yatırım ve kalkınma bankası olmak üzere toplam 49 bankanın faaliyet gösterdiği görülmektedir. Mevduat bankalarının 3'ü kamu sermayeli, 8'i özel sermayeli, 21'i yabancı sermayeli ve 2'si Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu'na devredilmiş bankayı içermektedir. Sektör bünyesindeki toplam 9.803 adet şubenin neredeyse tamamı mevduat bankalarından oluşmakta, kamu sermayeli, özel sermayeli ve yabancı sermayeli bankaların toplam şube sayıları sırasıyla 3.666, 3.578 ve 2.490 şeklinde dağılmaktadır (TBB, 2021). 2020 yılsonu itibarıyla 6.106 milyar ₺ aktif büyüklüğü bulunan bankacılık sektörü %87,5'lik bir oranla finansal sektör içinde en büyük paya sahiptir. Aynı dönemde bankacılık sektörünün aktif büyüklüğünün GSYH'ye oranı %122 seviyesine yükselmiştir (Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu, 2021, s. 7-14). Bu rakamlar Tablo 1'de verilen bankacılık sektörü temel göstergelerinden kişi başına düşen aktif, kredi ve mevduat istatistikleriyle birlikte değerlendirildiğinde, Türkiye'de finansal derinliğin Avrupa Birliği ülkeleri ortalamasının altında kaldığı ve sektörün gelişim potansiyeline sahip olduğu söylenebilir (Türkiye Cumhuriyeti Kalkınma Bakanlığı, 2014, s. 5). Tüm bunlara ek olarak, Türk bankacılık sektöründeki toplam mevduat/toplam aktif oranının yaklaşık olarak %59 olması (TBB, 2020b), Türkiye'deki bankacılık sisteminin mevduata bağımlılığını ortaya koymaktadır.

Türk bankacılık sektörü etkinlik ölçümü çalışmalarının büyük bir bölümünde banka operasyon süreci ilk/harici girdilerin son/nihai çıktılara tek bir aşamada dönüştüğü klasik Veri Zarflama Analizi (VZA) modelleri ile ele alınmakta, birimlerin içsel dinamikleri, başka bir ifadeyle kara kutunun içindeki operasyonel yapı göz ardı edilmektedir. Diğer taraftan, mevduatın banka üretim sürecindeki rolüne ilişkin literatürdeki fikir ayrılığı, standart tek aşamalı VZA prosedürünü kullanan araştırmacıları genellikle üretim ve aracılık yaklaşımından

birini seçmeye ve dolayısıyla mevduatı girdi veya çıktı değişkeni olarak tanımlamaya zorlamaktadır. Nitekim banka operasyon sürecinin birbiriyle ilişkili alt süreçlerden oluşan ve harici girdiler ile nihai çıktılar dışında ara değişkenlerin de yer aldığı network sistemlere uyduğu bilinmektedir. Özellikle Türk bankacılık sektörü gibi büyük ölçüde mevduata bağımlı bir sistemde, banka operasyon sürecinin mevduatın ikili rolünü dikkate alacak şekilde network bir yapıya göre modellenmesinin hem analizin ayırt ediciliğinin artırılması hem de bankalardaki etkinsizlik kaynağının tespit edilmesi açısından önemi büyüktür.

Bu bilgilere dayanarak bu çalışmada, banka mevduatı ara değişken olarak tanımlanmakta ve birinci aşama üretim etkinliğini, ikinci aşama ise aracılık etkinliğini temsil etmek üzere iki-aşamalı bir network VZA modeli ile Türkiye'deki mevduat bankalarının 2020 yılı için etkinlik analizini gerçekleştirmek amaçlanmaktadır. Ayrıca, iki-aşamalı VZA modeli etkinlik skorları, standart tek aşamalı VZA modeli skorlarıyla kıyaslanarak iki yaklaşım arasındaki farkın ortaya konulması hedeflenmektedir. Banka operasyon sürecinde yaşanan darboğazlar hakkında Türk bankacılık sektörü genelinde ve mevduat bankaları özelinde bir değerlendirmenin ortaya konulmasıyla ve bankaların network VZA etkinlik skorlarının standart VZA etkinlik skorları ile karşılaştırılmasıyla mevcut araştırmalardan farklılaşan çalışmanın, araştırmacılara, banka yöneticilerine ve politika yapıcılara önemli bilgiler sunması beklenmektedir.

1. Literatür Taraması

Türk bankacılık sektöründe faaliyet gösteren bankaların etkinlik düzeylerinin VZA yöntemiyle incelendiği çok sayıda çalışma ortaya konulmuştur. Işık ve Hassan (2002), Atan (2003), Demir ve Gençtürk (2006), Behdioğlu ve Özcan (2009), Budak (2011), Yayar ve Karaca'nın (2014) çalışmaları bu alandaki araştırmaların örneklerini teşkil etmektedir. Banka mevduatının, ilgili çalışmaların bazılarında girdi değişkeni bazılarında ise çıktı değişkeni olarak modellendiği görülmektedir. Literatürde, Türkiye'deki bankaların etkinliklerinin klasik VZA modelleri ile ele alındığı uygulamaların yanı sıra bulanık VZA (bknz. Öksüzkaya & Atan, 2017), bootstrap VZA (bknz. Diler, 2011; Ekinci, 2020), VZA – pencere analizi (bknz. Çınar, 2009) gibi başka tekniklerin kullanıldığı araştırmalar da bulunmaktadır. Ancak konuya ilişkin VZA uygulamalarının çoğunluğunda banka operasyon sürecinin doğasında bulunan network yapı gözetilmeksizin kara kutu yaklaşımı benimsenmiştir.

Erken dönem VZA literatüründe de Türk bankacılık sektörü üretim sürecinin önceki yıllardaki çalışmalar gibi standart tek aşamalı VZA prosedürüyle kurgulandığı dikkat çekmektedir. Örneğin, Şahin ve Özdemir (2020) Türkiye'deki 23 ticari bankanın 2005-2019 yılları arasındaki etkinlik ve verimlilik analizini üretim yaklaşımını temel alarak VZA ve VZA tabanlı Malmquist Verimlilik Endeksi ile incelemiştir. Şube sayısı, personel sayısı, faiz giderleri ve faiz dışı giderlerin girdi değişkenleri, faiz gelirleri ile faiz dışı gelirlerin çıktı değişkenleri olarak tanımlandığı çalışmada yabancı sermayeli bankaların diğer banka gruplarına kıyasla daha etkin olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Aktif büyüklüğünün Türk bankacılık sektörü toplam aktiflerinin içindeki payı %1'den fazla olan 12 adet mevduat bankasının etkinliklerini VZA yöntemiyle tahminleyen Topak ve Alacaatlı (2020) ise 2010-2017 dönemi için yabancı ve kamu sermayeli bankaların ortalama etkinliğinin sektör ortalamasının üzerinde, özel bankaların ortalama etkinliğinin sektör ortalamasının altında kaldığını ifade etmiştir. Aysin ve Çalmaşur (2020), 2008 küresel finans krizi sonrası Türk bankacılık sektörünün etkinliğini hem girdi hem de çıktı odaklı klasik VZA modelleriyle ölçmeyi amaçlamıştır. Değişken seçiminde üretim ve aracılık yaklaşımının birtakım özelliklerini içinde barındıran karma yaklaşımın tercih edildiğini belirten yazarlar, personel sayısı, toplam aktif ve toplam özkaynak kalemlerini girdi; toplam mevduat, toplam krediler ve net kar kalemlerini ise çıktı değişkeni olarak analize dahil etmiştir. 24 adet mevduat bankasının 2008-2018 yılları arasındaki etkinlik skorlarına göre bankaların küresel krizden olumsuz etkilendikleri fakat kısa sürede toparlandıkları sonucuna varılmıştır. Ekinci (2020) ise istemeyen çıktı olarak nitelendirilen ve bankaların kredi riskini temsil eden takipteki kredilerin banka etkinlik düzeyleri üzerindeki etkisini 2011-2019 dönemi için Türkiye'de faaliyet gösteren 21 mevduat bankası özelinde irdelenmiştir. Takipteki kredilerin etkinlik skorları üzerinde negatif bir etkisi olduğunu ampirik bulgularla ortaya koyan yazar, kesikli bootstrap regresyon modelini de kullanarak bulgularını desteklemiştir. Çalışmada ayrıca takipteki kredilerin varlık şirketlerine satılmasının etkisizlik kaynağının ortadan kaldırılması anlamına geldiği, ancak söz konusu riskin boyutunun bilahare araştırılması gerektiği de vurgulanmıştır.

Türk bankacılık sektörünün etkinliğini iki-aşamalı network VZA ile ele alan sayılı çalışmalardan biri Denizer, Dinç ve Tarımcılar'a (2007) aittir. Yazarlar finansal liberalleşme programının mevduat bankalarının etkinliği üzerindeki etkisini inceleyebilmek amacıyla iki-aşamalı bir VZA modelinden yararlanmış, bankacılık operasyon sürecini üretim ve aracılık aşaması şeklinde iki ayrı alt sürece ayırmıştır. 1970-1994 yıllarını kapsayan çalışmada seri bir network yapının kullanılmaması dikkat çekmektedir. Şöyle ki, birinci aşamanın girdileri

bankanın üretime yönelik toplam öz kaynakları, üretime yönelik toplam faaliyet giderleri ve banka tarafından ödenen faizler ile ücretler iken çıktıları toplam mevduat ve faiz dışı gelirlerdir. İkinci aşamanın girdileri ise bankanın aracılığa yönelik toplam öz kaynakları, aracılığa yönelik toplam faaliyet giderleri ve toplam mevduat iken çıktıları toplam krediler ve banka gelirleridir. Çalışmada, liberalleşme politikalarının banka etkinlik düzeylerinde düşüşe sebebiyet verdiği, bankaların kaynaklarını etkin kullanmadığı, Türk bankacılık sisteminin aracılık aşaması etkinlik skorlarının üretim aşaması skorlarından daha yüksek olduğu ve her iki aşamada da kamu bankalarının özel ve yabancı sermayeli bankalara kıyasla daha iyi performans gösterdiği bulgularına ulaşılmıştır. Bir diğer örnek çalışmada Fukuyama ve Matousek (2011), 1991-2007 dönemi için bankaların maliyet, teknik ve tahsis etkinliklerini iki-aşamalı network VZA metodolojisiyle analiz etmiş, finansal kriz öncesi ve sonrası banka etkinlik düzeylerindeki değişimleri mercek altına almıştır. Yazarlar, hesaplanan banka etkinlik skorlarının ülke ekonomisinin 1994 ve 2001 krizlerindeki durumunu tam anlamıyla yansıttığını, en yüksek ve en düşük etkinlik skoru arasında bir uçurumun söz konusu olduğunu ve genellikle Avrupa Birliği'ne yeni üye ülkelerde karşılaşılan yabancı bankaların etkinlik düzeylerinin görece yüksek olması yönündeki hipotezin Türk bankacılık sektörü için de geçerli olduğuna dair somut bir bulgu elde edilemediğini ifade etmiştir. Kahveci, Celen ve Ekşi (2013) ise Türk bankacılık sektöründeki mevduat bankalarının 2006-2011 yılları arasındaki kaynak etkinliklerini ve beceri – yetenek etkinliklerini iki-aşamalı VZA – pencere analizi ile değerlendirmiştir. Çalışmada, şube sayısı, personel sayısı ve aktif büyüklüğü değişkenlerinin birinci aşamanın girdilerini; toplam faaliyet gelirlerinin toplam faaliyet giderlerine oranı ile faiz gelirlerinin faiz giderlerine oranı değişkenlerinin ikinci aşamanın çıktılarını; finansal varlıklar, verilen krediler ve gayri nakdi krediler değişkenlerinin ise ara değişkenleri temsil ettiği network bir akış benimsenmiştir. Analiz sonucunda, birinci ve ikinci aşama etkinlik skorlarının büyük ve orta ölçekli bankalar için yüksek, küçük ve mikro ölçekli bankalar için düşük olduğu gözlemlenmiştir. Bankacılık sektöründen farklı olarak, Koçak ve Atan (2019) çeşitli faaliyet alanlarında işlem gören Türkiye'deki 27 firmanın finansal etkinliğini ilişkisel bir network VZA modeliyle incelemiştir. 4 adet likidite ve 3 adet finansal yapı oranının girdi değişkeni, 6 adet faaliyet oranının ara değişken ve 6 adet karlılık oranının çıktı değişkeni olarak tanımlandığı çalışmada, firmaların genel etkinlik skorları ile alt süreç etkinlik skorları hesaplanmış ve bu skorların hesaplanmasında kullanılan modele ilişkin GAMS kodları sunulmuştur.

Banka etkinliği ölçümünde gerek standart VZA gerekse network VZA kullanımının uluslararası alanda da yaygın olduğu görülmektedir. Örneğin, Hindistan'daki bankaları standart

VZA yaklaşımıyla ele alan Sathye (2003), özel bankaların etkinliklerinin kamu ve yabancı sermayeli bankaların etkinlik düzeylerinden düşük olduğunu tespit ederek, sorunlu varlıkların azaltılması ve şube sayıları ile personel sayılarının rasyonelleştirilmesi yönündeki politikaların devamıyla sektörde etkinlik artışı sağlayabileceğini ifade etmiştir. Chen, Skully ve Brown (2005), 1993-2000 dönemi için 43 adet Çin bankasının etkinlik düzeylerini aracılık yaklaşımıyla incelemiştir. 1995 yılında hükümetin yürürlüğe koyduğu serbestleşme programının banka etkinlikleri üzerinde yarattığı etkiyi araştıran yazarlar, büyük ölçekli kamu bankaları ile küçük ölçekli bankaların orta ölçekli bankalardan daha etkin olduğunu ve serbestleşme kararlarının özellikle serbestleşmenin başlangıç döneminde banka etkinliklerini arttırdığını belirtmiştir. Benzer şekilde aracılık yaklaşımını benimseyen Staub, Souza ve Tabak (2010) ise Brezilya bankalarının 2000-2007 yıllarındaki maliyet, teknik ve tahsis etkinliği konusu üzerine odaklanmıştır. Yapılan analizde, kamu sermayeli bankaların etkinliğinin yabancı, özel ve yabancı katılımcı bankalara kıyasla daha yüksek olduğu ve makroekonomik volatilitenin fazla olduğu 2000-2002 döneminde Brezilya bankalarında gözlemlenen maliyet etkinsizliğinin sebebinin tahsis etkinsizliğinden ziyade teknik etkinsizliğe bağlanabileceği saptanmıştır. Başka bir çalışmada Fukuyama ve Weber (2010), personel sayısı, duran varlıklar ve öz sermaye değişkenlerinin mevduat değişkenine, mevduat değişkeninin ise kredi ve finansal varlık yatırımları değişkenlerine dönüştüğü iki-aşamalı bir sistem üzerinden Japon bankalarının etkinliklerini analiz etmiştir. Söz konusu araştırmada, tüm üretim sürecinin tek bir aşama olarak değerlendirildiği standart VZA yaklaşımına kıyasla network yapıların banka etkinsizliğini daha iyi tahminlediği bildirilmiştir. Çin'deki mevduat bankalarının etkinliklerini network VZA kullanarak ölçen ve sorunlu kredileri istenmeyen çıktı olarak analize dahil eden Wang, Huang, Wu ve Liu (2014), banka üretim sürecini mevduat üretme ve kar elde etme süreci olarak iki alt sürece bölmüştür. Yazarlar banka etkinlik ölçümünde iki-aşamalı VZA'nın standart VZA yaklaşımına kıyasla daha efektif bir yöntem olduğunu ortaya koymuş ve Çin bankacılık sistemindeki etkinsizliğin büyük bir bölümünün mevduat üretimi alt sürecinden kaynaklandığı kanaatine varmıştır. Wanke ve Barros (2014), Brezilya bankalarının etkinliğini, şube ve personel sayısının, yönetim ve personel giderlerine dönüştüğü maliyet etkinliği aşaması; yönetim ve personel giderlerinin, özsermaye ve duran varlık toplamına dönüştüğü üretim etkinliği aşaması şeklinde kurgulanan iki-aşamalı VZA yaklaşımıyla ölçmüştür. Regresyon modelinin de kullanıldığı çalışmada, maliyet etkinliğinin firma büyüklüğü değişkeni ve benzer şirketler arasındaki birleşmeler – devralmalar değişkeniyle; üretim etkinliğinin ise kamu mülkiyeti değişkeniyle pozitif yönde ilişkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Alhassan ve Tetteh (2017) ise 2003-2011 dönemi için faiz dışı gelirin 26 adet Gana bankasının etkinlikleri

üzerindeki etkisini bootstrap VZA yaklaşımıyla incelemiştir. Araştırmanın bulguları faiz dışı gelirin analize dahil edilmemesinin etkinlik skorlarının düşük tahminlenmesine yol açtığı yönünde olmuştur. Buna ek olarak yazarlar, faiz dışı gelirli model için banka büyüklüğü ile etkinlik skorları arasında doğrusal olmayan bir ilişki olduğunu ifade etmiştir. Diğer çalışmalardan farklı olarak Dia, Golmohammadi ve Takouda (2020), bankaların sahip oldukları kaynaklardan faydalanarak etkinliklerini nasıl arttırabilecekleri sorusuna cevap aramak üzere 6 adet Kanada bankasının 2000-2017 yılları arasındaki etkinliklerini, üretim, aracılık ve gelir elde etme aşaması olmak üzere üç ayrı alt süreçten oluşan seri bir network VZA modeli ile tespit etmiş ve kurguladıkları aşamalı modelin sonuçlarını klasik VZA modeli bulguları ile karşılaştırmıştır. Yazarlar, 2007 finansal krizinin Kanada bankalarının etkinliklerinde bir düşüşe sebep olduğunu, bu etkisizliğin üretim ve aracılık aşamalarından ziyade gelir elde etme aşamasında yaşandığını ve son olarak klasik VZA'ya kıyasla network VZA ile çok daha detaylı ve tutarlı bulgulara ulaşıldığını gözlemlemiştir. Yine yakın dönem VZA literatüründen Fernandes, Stasinakis ve Bardarova'nın (2018) çalışmasında, 2007-2014 dönemi için beş farklı Avrupa bölgesindeki toplam 64 yerel ticari bankanın etkinlikleri ve banka riski belirleyicilerinin banka performansı üzerindeki etkileri VZA tabanlı Malmquist Verimlilik Endeksi ve kesikli bootstrap regresyon modeli kullanılarak ele alınmıştır. Sadece ticari bankaların analize dahil edilmesinin farklı banka türleri arasındaki karşılaştırma sorunlarını ortadan kaldırdığını ifade eden yazarlar, banka etkinliği üzerinde likidite ve kredi riskinin negatif; sermaye ve kar riskinin pozitif yönde etkisinin olduğunu belirtmiş, ayrıca kriz döneminin bu etkileri arttırdığını tespit etmiştir. Henriques, Sobreiro, Kimura ve Mariano (2020) ise iki-aşamalı VZA'yı bankacılık sektörüne uygulayan 59 adet çalışmanın sistematik bir incelemesini sunmuştur. Tamamına Scopus ve Web of Science veri tabanları ile Elsevier'in Science Direct arama motoru kullanılarak ulaşılan çalışmaları çeşitli perspektiflere göre sınıflara ayıran yazarlar, iki-aşamalı VZA modellerine ilişkin tartışmalı noktaları irdelemiş ve gelecekteki araştırmalar için literatürdeki boşlukları tartışmıştır.

2. Yöntem

2.1. Standart VZA

VZA, benzer girdiler kullanarak benzer çıktılar üreten homojen yapıdaki karar verme birimlerinin (KVB'lerin) göreceli etkinliklerini ölçmek için kullanılan matematiksel programlama tabanlı bir tekniktir. Genel bir tanımlamaya göre, karar verme birimi (KVB) girdileri çıktılara dönüştürmekten sorumlu olan mekanizmadır (Cooper, Seiford & Tone, 2007,

s. 22). Bu esnek tanımlama sayesinde yöntem, mikro düzeydeki birimlerden makro düzeydeki birimlere varıncaya kadar oldukça geniş bir yelpazede uygulama alanı bulmuştur. Birden fazla girdinin ve çıktının eşanlı olarak analiz edilmesine izin vermesi ve üretim fonksiyonunun analitik formu ile ilgili herhangi bir varsayım gerektirmemesi, VZA'nın etkinlik ölçümünde oldukça popüler bir teknik olmasının başlıca nedenleri arasında sayılabilir.

VZA ile etkinlik ölçümü yapılırken ilk olarak en iyi girdi-çıktı bileşimine sahip olan birimlerle bir etkinlik sınırı oluşturulur. Ardından, etkinlik sınırına olan uzaklıklarına göre sınırdaki yer almayan KVB'lerin etkinlik düzeyleri hesaplanır. VZA'da ayrıca etkin bulunmayan birimleri etkinlik sınırına yaklaştıracak hedef değerler de projeksiyon yoluyla sunulabilmektedir.

VZA'nın temelleri Farrell (1957) tarafından atılmış olsa da orijinal yaklaşım olarak bilinen CCR modeli Charnes, Cooper ve Rhodes'un (1978) makalesinde öne sürülmüştür. Ölçeğe göre sabit getiri (constant returns to scale – CRS) varsayımına dayanan bu modelin, KVB'lerin optimal ölçekte çalıştığının bilindiği durumlarda kullanılması uygundur. Fakat gerçek hayat problemlerinde karar birimlerinin optimal ölçekte faaliyet göstermesi her zaman mümkün olmayabilir. Dahası Coelli, Rao, O'Donnell ve Battese'in (2005, s. 172) de ifade ettiği üzere, bütün KVB'lerin optimal ölçekte çalışmadığı durumlarda CRS varsayımının kullanılması ölçek etkinlikleri ile karışmış teknik etkinlik hesaplamaları ile sonuçlanmaktadır. Bu problemin üstesinden gelebilmek, teknik etkinlik ile ölçek etkinliğini birbirinden ayırabilmek için Banker, Charnes ve Cooper (1984) CCR modeline konveksite kısıtı ekleyerek yeni bir model geliştirmiştir. Bu model BCC modeli olarak bilinmekte ve ölçeğe göre değişken getiri (variable returns to scale – VRS) teknolojisiyle çalışmaktadır. VRS varsayımının kullanılması ile ölçek etkinliğinin teknik etkinlik üzerindeki etkisi kaldırılarak, saf teknik etkinlik ölçümü yapılmaktadır. Hem CCR hem de BCC modeli, yapılan analizin türüne göre girdi odaklı ve çıktı odaklı olmak üzere iki yaklaşımla modellenebilmektedir. Girdi odaklı yaklaşımda, verilen çıktı düzeyi için girdi miktarını en küçükmek; çıktı odaklı yaklaşımda ise, verilen girdi düzeyi için çıktı miktarını en büyükmek amaçlanmaktadır. Bu çalışmada, bankaların çıktılarını kıyasla girdileri üzerinde daha fazla kontrol gücü olduğu düşünüldüğünden girdi odaklı yaklaşım; bankaların farklı ölçek büyüklüklerinde faaliyet gösterdikleri, değişkenler arasında tam oransallığın bulunmayışı, tam rekabet koşullarının olmayışı vb. faktörler dikkate alınarak da VRS varsayımı benimsenmiş ve tüm matematiksel formülasyonlar bu doğrultuda verilmiştir.

x_{ij} ($i = 1, 2, \dots, m$) ve y_{rj} ($r = 1, 2, \dots, s$) sırasıyla KVB_j 'ye ($j = 1, 2, \dots, n$) ait girdi ve çıktı miktarlarını; KVB_o ise değerlendirilmekte olan karar birimini temsil etmek üzere, VRS varsayımı altında girdi odaklı standart VZA modeli aşağıdaki gibidir (Cooper vd., 2007, s. 91).

Standart VZA Zarflama Modeli:

$$\begin{aligned}
 & \min \theta_{standart} \\
 & \text{öyle ki} \\
 & \sum_{j=1}^n x_{ij} \lambda_j \leq x_{io} \theta_{standart} & \forall i = 1, 2, \dots, m \\
 & \sum_{j=1}^n y_{rj} \lambda_j \geq y_{ro} & \forall r = 1, 2, \dots, s \\
 & \sum_{j=1}^n \lambda_j = 1 \\
 & \lambda_j \geq 0 & \forall j = 1, 2, \dots, n \\
 & \theta_{standart}: \text{serbest değişken} & (1)
 \end{aligned}$$

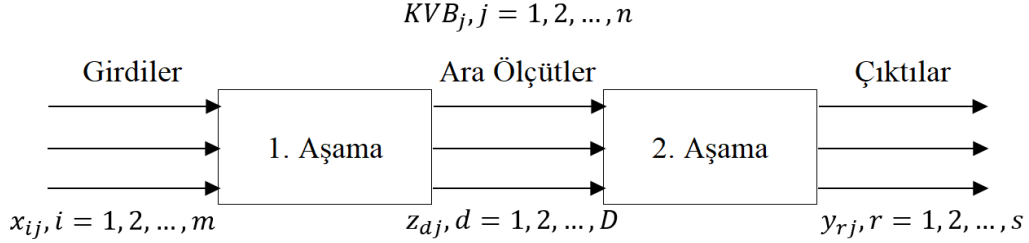
(1)'de verilen zarflama modelinin karar değişkenlerinden λ_j , KVB_j 'nin yoğunluk değerine; serbest değişken $\theta_{standart}$, KVB_o 'ın standart VZA etkinlik skoruna karşılık gelmektedir. λ_j değerlerinin toplamının 1'e eşitlendiği kısıt ise konveksite kısıtıdır. Model (1)'in çözülmesiyle KVB_o 'a $[0, 1]$ aralığında değişen bir etkinlik skoru ($\theta_{standart}^*$) atanır. $\theta_{standart}^*$ değerinin 1'e eşit olması KVB_o 'ın görece olarak etkin olduğunu ifade ederken; 1'den küçük olması KVB_o 'ın etkin olmadığı anlamını taşır. Girdi odaklı model (1)'in çözülmesiyle elde edilen optimal λ_j^* değerleri kullanılarak ilgili KVB'nin sınır projeksiyon noktası da $(\tilde{x}_{io}, y_{ro}) = (\sum_{j=1}^n x_{ij} \lambda_j^*, y_{ro})$ olacak şekilde belirlenebilmektedir.

2.2. İki-Aşamalı VZA

İlk/harici girdilerin son/nihai çıktılara tek aşamada dönüştüğü standart VZA modelleri, alt süreçlerin bulunduğu ve dolayısıyla karar birimlerinin içyapısının göz önünde bulundurulmasının gerekli olduğu network üretim sistemlerinde etkinlik ölçümü için yetersiz kalmakta, bu nedenle de literatürde “kara kutu (black box)” yaklaşımı olarak değerlendirilmektedir. Tek aşamalı bir üretim sistemine kıyasla çok daha karmaşık bir yapıya sahip olan network sistemlerde standart VZA'nın kullanılması, etkinlik skorlarının olduğundan fazla tahmin edilmesine neden olabilmektedir. Bu bağlamda, özellikle yakın tarihteki metodolojik gelişmeler, etkinlik ölçümündeki kara kutunun açılması amacıyla network VZA modelleri üzerine kaydedilmiştir. Network modellerinde bir bütün olarak üretim sisteminin ve bu sisteminin alt süreçlerinin etkinlik analizi eşzamanlı olarak yapıldığından, bu modellerin standart VZA modellerine kıyasla daha yüksek ayırt edici güce sahip olduğu ifade edilmektedir.

Üretim sisteminin alt süreçlere ayrıştırılması, etkin olmayan bir KVB'nin etkinsizlik kaynağının belirlenebilmesi açısından da büyük bir önem arz etmektedir (Kao, 2014, s. 76).

Şekil 1: İki-Aşamalı Seri Süreç



Kaynak: Chen, Cook ve Zhu (2010, s. 139)

Karar birimleri, basit bir süreçten karmaşık bir sisteme kadar uzanan çeşitli tipteki içyapılara sahip olabilmektedir. Ancak bu içyapılar arasında en temel ve en popüler olanlarından biri iki-aşamalı network süreçtir. Şekil 1’de gösterilen bu seri süreçte ara ölçütler, diğer bir ifadeyle ara değişkenler ($z_{dj}, d = 1, \dots, D$), ilk aşamanın tüm çıktıları ve aynı zamanda ikinci aşamanın tüm girdileri olarak tanımlanmaktadır. Harici girdiler dışında sisteme dışardan dahil olan ve nihai çıktılar dışında sistemden ayrılan başka bir değişken bulunmamaktadır. Söz konusu içyapıda etkinlik ölçmek için çeşitli yaklaşımlar önerilmiş olsa da son yıllarda yapılan çalışmaların tüm üretim süreci ile alt süreçler arasındaki matematiksel ilişkilerin hesaba katıldığı “ilişkisel modeller (relational models)” üzerinde yoğunlaştığı görülmektedir (bknz. Liang, Cook & Zhu, 2008; Kao & Hwang, 2008, 2011; Chen, Cook, Li & Zhu, 2009; Chen vd., 2010; Lim & Zhu, 2016, 2019).

Daha önce kullanılan notasyonu takiben, iki-aşamalı seri süreç için VRS varsayımı altında girdi odaklı zarflama ve çarpan VZA modelleri aşağıda verilmiştir (Lim & Zhu, 2019, s. 240).

İki-Aşamalı VZA Zarflama Modeli:

$$\begin{aligned}
 & \min \theta_{network} \\
 & \text{öyle ki} \\
 & \sum_{j=1}^n x_{ij} \lambda_j \leq x_{io} \theta_{network} & \forall i = 1, 2, \dots, m \\
 & \sum_{j=1}^n y_{rj} \mu_j \geq y_{ro} & \forall r = 1, 2, \dots, s \\
 & \sum_{j=1}^n z_{dj} \lambda_j \geq \sum_{j=1}^n z_{dj} \mu_j & \forall d = 1, 2, \dots, D \\
 & \sum_{j=1}^n \lambda_j = \sum_{j=1}^n \mu_j = 1 \\
 & \lambda_j \geq 0 & \forall j = 1, 2, \dots, n \\
 & \mu_j \geq 0 & \forall j = 1, 2, \dots, n
 \end{aligned}$$

$\theta_{network}$: serbest değişken (2)

İki-Aşamalı VZA Çarpan Modeli:

$$\begin{aligned}
 & \max \quad \sum_{r=1}^s u_r y_{ro} + \xi_1 + \xi_2 \\
 & \text{öyle ki} \\
 & \sum_{d=1}^D w_d z_{dj} - \sum_{i=1}^m v_i x_{ij} + \xi_1 \leq 0 \quad \forall j = 1, 2, \dots, n \\
 & \sum_{r=1}^s u_r y_{rj} - \sum_{d=1}^D w_d z_{dj} + \xi_2 \leq 0 \quad \forall j = 1, 2, \dots, n \\
 & \sum_{i=1}^m v_i x_{io} = 1 \\
 & v_i \geq 0 \quad \forall i = 1, 2, \dots, m \\
 & w_d \geq 0 \quad \forall d = 1, 2, \dots, D \\
 & u_r \geq 0 \quad \forall r = 1, 2, \dots, s \\
 & \xi_1, \xi_2: \text{serbest değişken}
 \end{aligned}
 \tag{3}$$

Fakat iki-aşamalı süreçte, standart tek aşamalı VZA prosedürünün aksine, sadece zarflama modelinin çözülmesi hem sınır projeksiyonuna ulaşabilmek hem de alt süreç etkinlik skorlarını hesaplayabilmek için yeterli değildir. Model (2) yani zarflama modeli ile birimlerin birinci ve ikinci aşama etkinlik skorları saptanamazken, model (3) yani çarpan model ile de etkin bulunmayan bir KVB'nin etkinlik sınırına nasıl ulaşabileceğine dair hedef değerler elde edilememektedir. Bu nedenle iki-aşamalı VZA'da etkin bulunmayan KVB'lerin sınır projeksiyonu için zarflama modelinin; genel etkinlik skorları ile alt süreç etkinlik skorlarının belirlenmesi için ise çarpan modelin kullanılması önerilmektedir (Chen, Cook, Kao & Zhu, 2013, s. 510).

Zarflama modelinin karar değişkenlerinden λ_j ve μ_j sırasıyla KVB_j 'nin birinci ve ikinci aşama yoğunluk değerlerine; serbest değişken $\theta_{network}$ ise KVB_o 'ın iki-aşamalı genel etkinlik skoruna karşılık gelmektedir. Girdi odaklı model (2)'nin çözülmesiyle elde edilen optimal λ_j^* ve μ_j^* değerleri kullanılarak ilgili KVB'nin sınır projeksiyonu $(\tilde{x}_{io}, \tilde{z}_{do}, y_{ro}) = (\sum_{j=1}^n x_{ij} \lambda_j^*, \tilde{z}_{do}, y_{ro})$ olacak şekilde belirlenebilmektedir. Ara ölçüt hedefi (\tilde{z}_{do}) için minimum $\sum_{j=1}^n z_{dj} \mu_j^*$ ve maksimum $\sum_{j=1}^n z_{dj} \lambda_j^*$ olmak üzere $\sum_{j=1}^n z_{dj} \mu_j^* \leq \tilde{z}_{do} \leq \sum_{j=1}^n z_{dj} \lambda_j^*$ aralığında yer alan herhangi bir değer seçilebilir. Bu çalışmada, tüm KVB'lerin ara ölçüt hedefleri için minimum ve maksimum değerlerin ortalaması yani $\frac{\sum_{j=1}^n z_{dj} \mu_j^* + \sum_{j=1}^n z_{dj} \lambda_j^*}{2}$ formülasyonu tercih edilmiştir.

Çarpan modelin karar değişkenlerinden v_i, w_d, u_r sırasıyla girdi, ara ölçüt ve çıktı ağırlıkları iken; ξ_1 ile ξ_2 zarflama modelindeki konveksite kısıtlarıyla ilişkili olan dual değişkenlerdir. Model (3)'ün çözülmesiyle elde edilen optimal $v_i^*, w_d^*, u_r^*, \xi_1^*, \xi_2^*$ değerleri

kullanılarak ilgili KVB'nin birinci ve ikinci aşama etkinlik skoru sırasıyla (4) ve (5)'te verilen eşitlikler yardımıyla hesaplanabilmektedir. Burada, iki-aşamalı seri süreç için Kao ve Hwang'ın (2008) geliştirdiği çarpımsal tip ayrıştırma yaklaşımındaki toplam ara ölçüt miktarının birinci aşamadan ikinci aşamaya geçerken değişmediği yönündeki varsayımın geçerli olduğunu hatırlatmakta fayda vardır. Böylece KVB_o 'ın genel etkinlik skoru ($\theta_{network}^*$), birinci ve ikinci aşama etkinlik skorlarının çarpımı ($\theta_1^* \times \theta_2^*$) olarak ifade edilebilmektedir.

$$\theta_1^* = \frac{\sum_{d=1}^D w_d^* z_{do} + \xi_1^*}{\sum_{i=1}^m v_i^* x_{io}} \quad (4)$$

$$\theta_2^* = \frac{\sum_{r=1}^S u_r^* y_{ro} + \xi_1^* + \xi_2^*}{\sum_{d=1}^D w_d^* z_{do} + \xi_1^*} \quad (5)$$

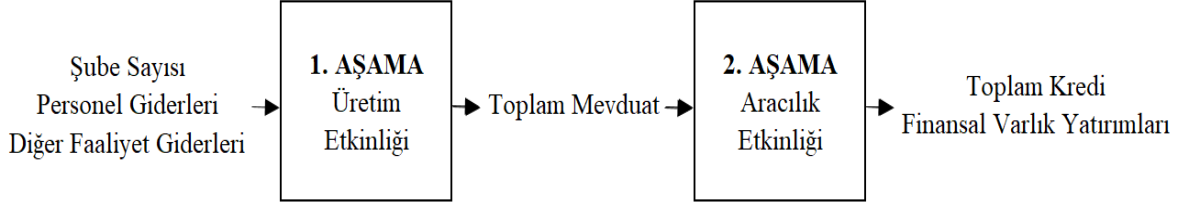
3. Uygulama

3.1. Veri Seti ve Değişkenler

Banka operasyon sürecinin birbiriyle ilişkili alt süreçlerden oluşan network sistemine uyduğu bilinmektedir. Dolayısıyla bu sürecin farklı bileşenlerindeki etkinsizliğin ortaya çıkarılması, diğer bir ifadeyle banka etkinliğinin ölçümündeki kara kutunun açılması büyük bir önem arz etmektedir. Her ne kadar banka etkinliğini ölçmek için kullanılan değişkenler problemin tanımına ve ilgilenilen banka faaliyetine bağlı olarak farklılık gösterse de temel girdi-çıktı değişkenleri konusunda neredeyse fikir birliği sağlandığı fakat özellikle banka mevduatının bankacılık operasyon sürecindeki rolünün tartışmalı konulardan biri olduğu görülmektedir. Şöyle ki, banka mevduatı üretim yaklaşımına göre çıktı değişkeni, aracılık yaklaşımına göre ise girdi değişkeni olarak tanımlanmaktadır. Etkinlik analizlerinde söz konusu yaklaşımların tek başlarına kullanılması ise mevduatın banka operasyon sürecindeki ikili rolünü tam olarak yansıtamamaktadır. Üretim ve aracılık yaklaşımı arasındaki bu çatışmadan kaçınmak için son yıllarda banka mevduatının bir ara ölçüt olarak banka operasyon sürecine dahil edildiği ve böylece banka etkinliğinin ölçümünde mevduatın her iki rolünün de dikkate alındığı modeller benimsenmiştir. Fukuyama ve Weber (2010), Fukuyama ve Matousek (2011), Wang vd. (2014), Li, Chen, Chien, Lee ve Hsu (2016), Dia vd.'nin (2020) çalışmaları banka operasyon sürecini network sistemi şeklinde karakterize eden ve mevduatı bir ara değişken olarak tanımlayan araştırmalara örnek teşkil etmektedir. Bu modellerde banka kaynaklarının mevduata, mevduatın ise kredi ve menkul kıymet yatırımlarına veya gelirlere dönüştüğü bir akış bulunmaktadır. Nitekim büyük ölçüde mevduata bağımlı olan bankacılık sektörü uygulamalarında network VZA'nın tek aşamalı standart VZA'dan daha üstün olduğu ve

standart VZA'nın banka etkinlik skorlarını olduğundan yüksek hesapladığı da doğrulanmıştır (bknz. Fukuyama & Matousek, 2011; Wang vd., 2014).

Şekil 2: Banka Etkinliği Ölçümünde Kullanılan İki-Aşamalı Üretim Süreci



2020 yılı verilerine göre Türk bankacılık sektörü için toplam mevduat/toplam aktif oranının yaklaşık olarak %59 olması, bankacılık sisteminin mevduata bağımlılığını ortaya koymakta ve mevduatın bir ara değişken olarak modellenmesini desteklemektedir. Bu bilgilerle dayanarak bu çalışmada, banka mevduatı ara değişken olarak tanımlanmakta ve birinci aşama üretim etkinliğini, ikinci aşama ise aracılık etkinliğini temsil etmek üzere Türkiye'deki mevduat bankalarının 2020 yılı için iki-aşamalı etkinlik analizini gerçekleştirmek ve elde edilen skorları standart tek aşamalı VZA skorlarıyla karşılaştırmak amaçlanmaktadır. İki-aşamalı yapının ve analizde kullanılan değişkenlerin sunulduğu Şekil 2'den görüleceği üzere, üretim etkinliği aşamasının girdileri "şube sayısı", "personel giderleri" ve "diğer faaliyet giderleri" olarak belirlenirken, sistemin tek ara ölçütü olan "toplam mevduat" üretim aşamasının çıktısı ve aynı zamanda aracılık aşamasının girdisi olma özelliğini taşımaktadır. Aracılık aşamasının çıktıları ise "toplam kredi" ve "finansal varlık yatırımları" değişkenleridir. Standart VZA modelinde ise, diğer girdi-çıkıtı kombinasyonunun aynı kalması koşuluyla ve aracılık faaliyetlerinin özellikle gelişmekte olan ülke ekonomileri için büyük bir önem taşıdığı (Fukuyama & Matousek, 2011, s. 84) hesaba katılarak, banka mevduatı girdi değişkeni olarak tanımlanmıştır.

Analizde 2020 yılı verileri kullanılmış olup, veri seti TBB'nin Veri Sorgulama Sistemi'nden alınmıştır. Belirtilen dönemde Türk bankacılık sektöründe faaliyet gösteren 34 mevduat bankası bulunmaktadır. Ancak tek şubesi olan 10 adet banka ve 2020 yılında finansal varlık yatırımı verisi bulunmayan 1 adet banka olmak üzere 11 adet banka analiz dışında bırakılmıştır. Bu nedenle çalışma, 3'ü kamu, 8'i özel ve 12'si yabancı sermayeli toplam 23 bankanın analizi üzerine kurulmuştur. Tüm matematiksel formülasyonlar Python programlama dilinde kodlanmış ve Gurobi çözücü kullanılarak çözülmüştür. Değişkenlere ait tanımsal istatistikler Tablo 2'de özetlenmiş; değişkenler arasında izotoniklik özelliğinin bulunduğunu gösteren pozitif ve anlamlı Pearson korelasyon katsayıları ise Tablo 3'te sunulmuştur.

Tablo 2: Değişkenlerinin Tanımlayıcı İstatistikleri

Değişkenler	Şube Sayısı	Personel Giderleri (000 ₺)	Diğer Faaliyet Giderleri (000 ₺)	Toplam Mevduat (000 ₺)	Toplam Kredi (000 ₺)	Finansal Varlık Yatırımları (000 ₺)
Minimum	3,0	19.480,0	27.483,0	863.442,0	816.310,0	146,0
Maksimum	1.758,0	4.012.082,0	6.031.039,0	644.667.187,0	603.517.677,0	175.995.056,0
Ortalama	434,87	1.160.712,91	1.641.448,04	141.864.327,78	142.472.713,22	23.924.667,70
S. Sapma	492,812	1.263.389,505	1.880.466,482	181.460.784,522	180.557.449,220	40.534.246,400

Tablo 3: Değişkenler Arasındaki Pearson Korelasyon Katsayıları

Değişkenler	Şube Sayısı	Personel Giderleri	Diğer Faaliyet Giderleri	Toplam Mevduat	Toplam Kredi	Finansal Varlık Yatırımları
Şube Sayısı	1	0,963**	0,968**	0,969**	0,965**	0,892**
Personel Giderleri	0,963**	1	0,972**	0,936**	0,940**	0,792**
Diğer Faaliyet Giderleri	0,968**	0,972**	1	0,961**	0,960**	0,867**
Toplam Mevduat	0,969**	0,936**	0,961**	1	0,997**	0,932**
Toplam Kredi	0,965**	0,940**	0,960**	0,997**	1	0,909**
Finansal Varlık Yatırımları	0,892**	0,792**	0,867**	0,932**	0,909**	1

(**) $p < 0,01$

3.2. Ampirik Bulgular

3.2.1. İki-Aşamalı Network VZA ve Standart VZA Etkinlik Skorları

Yapılan analiz sonucunda elde edilen, her bir bankaya ait iki-aşamalı VZA ve standart VZA etkinlik skorları Tablo 4’te verilmiştir. 2020 yılı verilerine göre, 23 bankanın iki-aşamalı ortalama genel etkinlik skoru 0,74’tür. Diğer bir ifadeyle, mevduat bankalarındaki ortalama etkinsizlik %26 düzeyindedir. 23 bankadan sadece 4’ünün (Ziraat Bankası, TurkishBank, A&T Bank ve Citibank) yani yaklaşık olarak %17’sinin genel etkinlik skorunun 1’e eşit olduğu saptanmıştır. 0,39 genel etkinlik skorlarıyla Şekerbank ve TEB’in en düşük etkinlik seviyesinde yer aldığı görülmektedir. Birinci aşamada görece olarak etkin bir şekilde faaliyet gösteren banka sayısı 6 iken, ikinci aşamada etkin bulunan banka sayısı 10’dur. Buna ek olarak, bankaların ortalama üretim etkinliği skorunun 0,78 ve ortalama aracılık etkinliği skorunun 0,94 olduğu belirlenmiştir. Nitekim üretim etkinliği skorları 0,46 ila 1; aracılık etkinliği skorları ise 0,75 ila 1 arasında değişmektedir. Bulgular, etkin bulunmayan 19 bankadan 16’sında birinci aşama etkinlik skorunun ikinci aşama etkinlik skorundan düşük olduğuna da işaret ederek, sektörün üretim aşamasındaki etkinsizliği ile alakalı sinyal vermektedir.

Tablo 4: Bankaların İki-Aşamalı VZA ve Standart VZA Etkinlik Skorları

KVB	İki-Aşamalı VZA			Standart VZA	Fark
	θ_1^* (Üretim Etkinliği)	θ_2^* (Aracılık Etkinliği)	$\theta_{network}^*$	$\theta_{standart}^*$	$\theta_{standart}^* - \theta_{network}^*$
Halkbank	1,00	0,98	0,98	1,00	0,02
VakıfBank	0,97	1,00	0,97	1,00	0,03
Ziraat Bankası	1,00	1,00	1,00	1,00	0,00
Akbank	0,97	0,87	0,85	0,89	0,04
Anadolubank	1,00	0,82	0,82	0,97	0,15
Fibabanka	0,62	0,99	0,61	0,98	0,38
İş Bankası	0,69	0,90	0,61	0,90	0,29
Şekerbank	0,52	0,75	0,39	0,73	0,34
TEB	0,49	0,80	0,39	0,79	0,40
TurkishBank	1,00	1,00	1,00	1,00	0,00
Yapı Kredi	0,70	1,00	0,70	1,00	0,30
A&T Bank	1,00	1,00	1,00	1,00	0,00
Alternatif Bank	0,94	1,00	0,94	1,00	0,06
Burgan Bank	0,93	1,00	0,93	1,00	0,07
Citibank	1,00	1,00	1,00	1,00	0,00
DenizBank	0,52	1,00	0,52	1,00	0,48
Garanti BBVA	0,78	0,92	0,71	0,92	0,21
HSBC	0,61	0,89	0,54	0,91	0,37
ICBC	0,71	1,00	0,71	1,00	0,29
ING	0,46	0,92	0,42	0,92	0,50
Odeabank	0,92	0,96	0,88	1,00	0,12
QNB Finansbank	0,61	0,97	0,59	0,97	0,38
T-Bank	0,53	0,94	0,49	0,86	0,37
Ortalama	0,78	0,94	0,74	0,95	0,21¹

Öte yandan, standart VZA bulgularına göre bankaların ortalama etkinlik skoru 0,95'tir, yani mevduat bankalarında ortalama %5'lik bir etkisizlik durumu söz konusudur. Ayrıca, standart VZA'da 12 adet bankanın etkinlik sınırı üzerinde yer aldığı tespit edilmiştir. Özetle, ilgili dönem için iki-aşamalı VZA'ya kıyasla standart VZA'nın daha fazla sayıda bankayı etkin birim olarak nitelendirdiği, standart VZA etkinlik skorlarının daha yüksek olduğu ve iki modelin skorları arasında ortalama 0,21 düzeyinde bir farkın bulunduğu görülmektedir. Bu durum standart VZA'da, kara kutu yaklaşımının hakim olması nedeniyle bankacılık üretim sisteminin doğasında bulunan alt süreçlerin yok sayılması ve dolayısıyla mevduat gibi ikili rolü olan bir değişkenin sadece bir boyutunun değerlendirilmesi neticesinde banka etkinlik düzeylerinin olduğundan fazla tahmin edildiğini ortaya koymaktadır. Üstelik iki-aşamalı VZA bulgularının aksine standart VZA skorları, bankalardaki etkinsizliğin kaynağı ile ilgili herhangi bir bilgi de sunmamaktadır.

3.2.2. Bankalardaki Etkinsizliğin Kaynağı

VZA uygulamalarında etkinlik skorlarının karşılaştırılması önemli konulardan birini teşkil etmekte, farklılıkların istatistiksel olarak anlamlılığını test etmek gerekli görülmektedir.

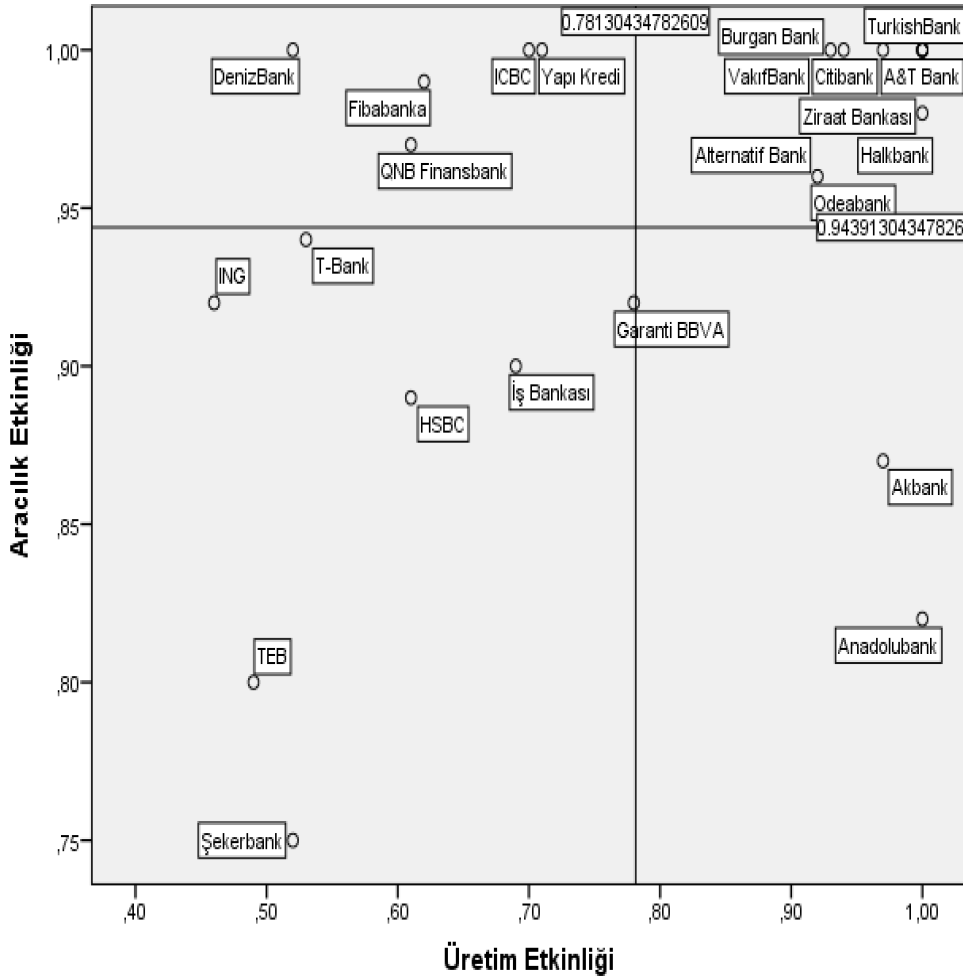
VZA’da etkinlik skorlarının teorik dağılımı genellikle bilinmediğinden, araştırmacılar parametrik olmayan istatistiksel yöntemler ile ilgilenmektedir. Wilcoxon İşaretli Sıralar Testi de bağımlı iki örnekleme ait ölçüm sonuçlarının birbirinden anlamlı bir şekilde farklılık gösterip göstermediğini değerlendirmek için kullanılan parametrik olmayan istatistiksel bir hipotez testidir (Cooper vd., 2007, s. 233-234). Bu test, ölçümlerin normal dağılmadığı durumlarda bağımlı örneklemler için t-testinin parametrik olmayan alternatifidir. Bu durum Wilcoxon İşaretli Sıralar Testi’ni, bu çalışmadaki network yapı için birinci ve ikinci aşamaya ait olan iki skor seti arasındaki farkın anlamlılığını belirlemenin ideal bir yolu haline getirmektedir. Bu doğrultuda, banka etkinliğinin üretim ve aracılık boyutu ile alakalı ek bulgular ortaya koymak amacıyla Wilcoxon İşaretli Sıralar Testi kullanılarak birinci aşama ve ikinci aşama etkinlik skorları arasında anlamlı bir fark olup olmadığı araştırılmıştır. Bunun için öncelikle üretim ve aracılık etkinliği skorlarının normal dağılmadığı belirlenmiştir. Ardından, Tablo 5’ten görüleceği üzere, ikinci aşamanın etkinliğinin birinci aşamanın etkinliğinden istatistiksel anlamda daha yüksek olduğu doğrulanmıştır ($p < 0,05$). Dolayısıyla mevduat bankalarındaki etkinsizliğin çoğunlukla üretim aşamasından kaynaklandığı söylenebilir. Daha açık bir ifadeyle, görece olarak etkin bulunmayan bankaların büyük bir bölümü insan ve/veya fiziki kaynaklarını etkin kullanamamaktadır ve bu nedenle söz konusu bankalardaki temel zayıflık banka kaynaklarını mevduata dönüştürme aşaması ile alakalıdır.

Tablo 5: Wilcoxon İşaretli Sıralar Testi Sonuçları

Son test – Ön test		<i>N</i>	Sıra Ortalaması	Sıra Toplamı	<i>z</i>	<i>p</i>
Aracılık Etkinliği - Üretim Etkinliği	Negatif Sıra	3	5,00	15,00	-3,219	0,001
	Pozitif Sıra	16	10,94	175,00		
	Eşit	4				
	Toplam	23				

Tüm bankalar için üretim etkinliği skorlarına karşı aracılık etkinliği skorlarının dağılım grafiği Şekil 3’te verilmiştir.

Şekil 3: Bankalara Ait Birinci ve İkinci Aşama Etkinlik Skorlarının Dağılımı



Bankalar arasındaki benzerlikler ile farklılıkları daha iyi gözlemleyebilmek ve etkinlik artışı için her bir banka özelinde politika geliştirmek yerine banka gruplarının karakteristiklerini ortaya koyarak bu gruplar genelinde daha pratik uygulamalar yapabilmek amacıyla, birinci ve ikinci aşama etkinlik skorlarının ortalamalarına göre dört çeyrek bölgede yer alan bankalar aşağıdaki gibi gruplanmış ve grupların her biri için Tablo 6'da verilen istatistikler hesaplanmıştır.

- (i) Yüksek üretim ve yüksek aracılık etkinliği seviyesinde bulunanlar: Ziraat Bankası, Halkbank, VakıfBank, TurkishBank, Alternatif Bank, A&T Bank, Burgan Bank, Citibank, Odeabank.
- (ii) Yüksek üretim ve düşük aracılık etkinliği seviyesinde bulunanlar: Akbank, AnadoluBank.
- (iii) Düşük üretim ve yüksek aracılık etkinliği seviyesinde bulunanlar: Yapı Kredi, Fibabanka, DenizBank, ICBC, QNB Finansbank.

- (iv) Düşük üretim ve düşük aracılık etkinliği seviyesinde bulunanlar: Şekerbank, TEB, İş Bankası, HSBC, ING, T-Bank, Garanti BBVA.

Tablo 6: Banka Guruplarına İlişkin İstatistikler

Gruplar	Banka Türleri ve Sayıları	Mevcut Değerler				Hedef Değerler ²			
		Şube Sayısı	Personel Giderleri (000 ₺)	Diğer Faaliyet Giderleri (000 ₺)	Toplam Mevduat (000 ₺)	Şube Sayısı (%)	Personel Giderleri (%)	Diğer Faaliyet Giderleri (%)	Toplam Mevduat (%)
(i) Yüksek üretim ve yüksek aracılık etkinliği	Kamu (3)	1.236	2.877.674	4.491.499	493.162.552	-1,32	-1,51	-11,60	-0,57
	Özel (1)	8	19.480	27.483	863.442	0,00	0,00	0,00	0,00
	Yabancı (5)	28	144.292	169.038	15.035.559	-8,05	-6,93	-6,33	-5,87
	Ortalama	428	1.041.551	1.594.130	172.836.544	-1,57	-1,93	-11,26	-0,82
(ii) Yüksek üretim ve düşük aracılık etkinliği	Özel (2)	416	1.171.625	1.816.503	143.509.995	-26,40	-29,41	-48,81	-11,73
	Ortalama	416	1.171.625	1.816.503	143.509.995	-26,40	-29,41	-48,81	-11,73
(iii) Düşük üretim ve yüksek aracılık etkinliği	Özel (2)	452	1.391.589	1.751.461	140.068.039	-30,25	-36,45	-41,13	-0,09
	Yabancı (3)	420	964.306	1.190.045	88.062.626	-51,17	-43,53	-43,84	-1,65
	Ortalama	433	1.135.219	1.414.611	108.864.791	-42,44	-40,06	-42,50	-0,85
(iv) Düşük üretim ve düşük aracılık etkinliği	Özel (3)	650	1.858.716	2.185.953	164.400.339	-49,43	-51,98	-52,83	-13,08
	Yabancı (4)	300	931.735	1.535.553	95.701.421	-35,23	-40,62	-53,56	-8,32
	Ortalama	450	1.329.013	1.814.296	125.143.814	-44,02	-47,43	-53,18	-11,00

Tablo 6'daki bulgulara göre birinci grup, iki alt süreçte de yüksek skorlara ulaşan 9 bankanın dahil olduğu en kalabalık gruba karşılık gelmektedir. Hem büyük hem de küçük ölçekli bankaları içeren birinci grupta yabancı sermayeli ve kamu sermayeli bankaların çoğunlukta olduğu görülmektedir. Diğer bankalara kıyasla oldukça fazla şubesi ile çalışmanı bulunan ve temel kaynağı mevduat olan kamu sermayeli bankaların tümünün birinci grupta yani yüksek üretim ve aracılık etkinliği seviyesinde yer alması dikkat çeken hususlardan biridir. Kamu bankaları için bu durum batmayacak kadar büyük (too-big-to-fail) olmaları ve ölçek ekonomiler teorisi ile ilişkilendirilebileceği gibi devletin maaş ödeme hizmetlerinin bir kısmına aracılık etmelerinden kaynaklanan sürekli fon akışıyla, resmi mevduatı toplama avantajlarıyla, devlet bankası olmaları nedeniyle duyulan güvenceyle, karlılık kaygısı taşımamalarıyla ve mevduata yüksek faiz uygulayabilirken düşük faizle kredi kullandırabilmeleriyle de açıklanabilir. Ancak bu faktörlerin diğer bankalar için haksız rekabete yol açtığı aşikardır. Yüksek üretim ile aracılık etkinliği seviyesinde bulunan özel ve yabancı sermayeli bankaların kamu sermayeli bankalara nazaran oldukça düşük sayılabilecek şube ve maliyet ile çalışarak bu dezavantajlı durumun üstesinden geldiği Tablo 6'daki bilgiler ışığında söylenebilecekler

arasındadır. Özellikle bu gruptaki yabancı sermayeli bankaların mevduat toplamak için çok şubeli bankacılığa ihtiyaç duymamasında, yurtdışı kaynaklı ucuz fonu Türkiye’deki diğer banka gruplarıyla rekabet yaratacak bir şekilde kredi ve yatırıma çevirebilme politikasının etkisi olabilir.

Düşük üretim etkinliği seviyesine denk gelen üç ve dört numaralı gruplar ise ortalama olarak en fazla şubeyle faaliyet göstermelerine rağmen en az mevduat çekebilmiş olan banka gruplarıdır. 2020 yılı aktif büyüklükleri sıralamasında (TBB, 2020b) ilk onda yer alan bankalardan, kamu sermayeli bankalar ve Akbank haricindeki tüm bankaların (İş Bankası, Garanti BBVA, Yapı Kredi, QNB Finansbank, DenizBank ve TEB) düşük üretim etkinliği seviyesinde faaliyet gösterdiği yani üçüncü ve dördüncü gruba dahil olduğu da göze çarpan bulgular arasındadır.

Hedef değerlere bakıldığında ise dört grup için de girdi fazlalığını azaltma noktasında en büyük potansiyel iyileştirmenin diğer faaliyet giderleri değişkeninde olduğu görülmektedir. Birinci grup için sırasıyla %1,57, %1,93 ve %11,26 olan şube sayısı, personel giderleri ve diğer faaliyet giderlerine ait ortalama potansiyel iyileştirme oranları dördüncü gruba gelindiğinde %44,02, %47,43 ve %53,18 seviyelerine ulaşmaktadır. Bulgular genel olarak üretim etkinliği alt sürecinin girdi değişkenlerinin etkin kullanılmadığını ve bu alanlarda ciddi miktarlarda iyileştirme yapılabileceğine işaret etmektedir. Öte yandan, birinci ve üçüncü grubun mevduat değişkenindeki ortalama iyileştirmeler sırasıyla %0,82 ve %0,85 olarak kaydedilmiştir. Yüksek aracılık etkinliği seviyesinde seyreden bu iki gruba ait mevduat hedeflerinin diğer gruplara kıyasla düşük olması beklentisi de bu bulgular ile desteklenmiştir. Diğer yandan, ikinci ve dördüncü grup için toplam mevduat değişkeninde yaklaşık %11’lik bir potansiyel iyileştirme yapılabileceği tespit edilmiştir. Düşük aracılık etkinliğinde faaliyet gösteren yani banka mevduatını kredi ve yatırıma dönüştürme noktasında ortalamadan düşük etkinlik skorlarına sahip olan bu gruptaki bankalar için mevduatı azaltmak yerine faiz marjının artırılması yoluyla mevduatı daha etkin bir şekilde yönetmek de alternatif bir politika olarak önerilebilir.

4. Sonuç ve Değerlendirme

Türkiye’de faaliyet gösteren 23 mevduat bankasının etkinliklerinin iki-aşamalı VZA kullanılarak ölçüldüğü bu çalışmada, banka operasyon süreci birbiriyle ilişkili olan “üretim etkinliği” ve “aracılık etkinliği” alt süreçlerine bölünmekte ve banka mevduatı bu iki süreç arasındaki bağlantıyı kuran bir ara değişken olarak tanımlanmaktadır. Banka etkinliği

ölçümündeki kara kutunun açılarak, içine bakılması sayesinde mevduat bankalarındaki etkinsizlik kaynağının çoğunlukla üretim aşaması ile alakalı olduğu; mevduatı kredi ve yatırıma dönüştürme noktasında ise bankaların büyük bir bölümünün daha iyi performans sergilediği ortaya konulmaktadır. Diğer bir ifadeyle bulgular, Türk bankacılık sektöründe kaynak kullanımını yönünden bir zafiyet bulunduğunu göstermekte ve üretim etkinliği politikalarının gözden geçirilmesi gerektiğine işaret etmektedir. İki-aşamalı VZA etkinlik skorlarının, banka mevduatının girdi değişkeni olarak tanımlandığı standart VZA etkinlik skorlarıyla karşılaştırılması sonucunda ise standart VZA'nın etkinlik skorlarını olduğundan yüksek hesapladığı doğrulanmaktadır. Bu bağlamda çalışmanın bulguları iki-aşamalı VZA metodolojisini kullanarak Türk bankacılık sektörünün etkinlik analizini gerçekleştiren ender araştırmalardan Denizer vd. (2007) ile Fukuyama ve Matousek'in (2011) bulgularını desteklemektedir. Henriques vd.'nin (2020, s. 3-4) de ifade ettiği üzere, elbette ki standart VZA modelleri operasyon sürecinin basit bir yapıya sahip olduğu sistemlerde etkinlik ölçümü için hala geçerli bir yöntemdir. Ayrıca, standart VZA yaklaşımında girdilerin çıktılara dönüştüğü tek aşamalı operasyonel sürece ilişkin bir dayatmanın olmamasının da uygulama kolaylığı sağladığı aşikardır. Ancak, bankacılık sektörü gibi karmaşık bir yapıya sahip olan çeşitli uygulama alanlarında daha iyi yapılandırılmış ve daha detaylı bilgiler sunan modellere ihtiyaç duyulmaktadır. Bu bağlamda, network VZA modellerinin gerçek hayat problemleri için büyük bir potansiyele sahip olduğu bilinmektedir. Emrouznejad ve Yang'ın (2017), 2015 ve 2016 yıllarında yapılan VZA çalışmalarında bankacılık sektörünün tarım sektörünü takiben ikinci en popüler uygulama alanı olduğunu ve network VZA ile iki-aşamalı VZA'nın en popüler anahtar kelimeler listesinde ikinci sırada yer aldığını tespit etmesi de VZA uygulamalarında hem bankacılık sektörünün hem de network yaklaşımının potansiyelini desteklemektedir. Tüm bunlara karşılık, her modelin belirli koşullar altında uygun model olabileceğini ve ele alınan operasyonel süreçle bağdaşmayacak şekilde gereğinden az kısıtlayıcı modellerin etkinlik skorlarını olduğundan yüksek; gereğinden fazla kısıtlayıcı modellerin ise etkinlik skorlarını olduğundan düşük tahmin edilebileceğini de vurgulamak gereklidir.

Çalışmada ayrıca üretim ve aracılık alt süreçlerine ait etkinlik skorlarının ortalamalarına göre bankalar gruplara ayrılmakta, potansiyel iyileştirme oranları hesaplanmakta ve söz konusu gruplar arasındaki benzerlikler/farklılıklar incelenmektedir. Her bir grup Türkiye'deki mevduat bankalarının farklı tipteki davranışlarını yansıttığından, etkinlik artışı için banka özelinde uygulamalar yapmak yerine gruplar genelinde politikalar geliştirilebilecektir. Dolayısıyla çalışmanın bulguları Türk bankacılık sistemindeki etkinsizlik kaynağının saptanması

noktasında literatüre katkı sağlamanın yanı sıra bankacılık alanındaki otoritelere ve banka yöneticilerine de önemli bilgiler sunmaktadır.

Türkiye'deki reel sektörün en büyük eksikliğinin, katma değeri yüksek mal üretememesi olduğu ifade edilmektedir. Yüksek katma değer yaratılmasının temelinde ise teknoloji kullanımı yatmaktadır. Reel sektörden beklenen yüksek katma değer, esasında finansal sektör için de geçerlidir. Katma değerli hizmet anlayışına dayanan bir bankacılık sektörü uluslararası arenada yerini sağlamlaştırıcaktır. Bankacılık sektöründe şube ve personel ile sağlanacak faydanın çok daha fazlası açık bankacılık anlayışı doğrultusunda hareket edilerek fintek işbirlikleri ile sağlanabilir. Hali hazırda bu konuda önemli adımlar atmış olan İngiltere, banka müşterilerinden aldığı olumlu geri dönüşler ile bir rol model olmuştur. Benzer şekilde Türkiye'deki bankaların üretim etkinliğinin arttırılabilmesi amacıyla fintek işbirliklerine daha fazla ağırlık verilmesi ve fintekler tarafından hazırlanılacak olan yazılımlarda müşteriye özel ürün ve hizmet geliştirme olanağının sunulması gerektiği düşünülmektedir. Bu sayede bankalar çok şubeli bir yapıya ihtiyaç duymadan daha düşük maliyetlerle daha fazla mevduat toplayabileceklerdir. Bu durum Türk bankacılık sektöründeki özel ve yabancı sermayeli bankaların mevduat toplama noktasında kamu bankaları karşısındaki dezavantajlı durumlarını ortadan kaldıracak, sektörün üretim etkinliğinin arttırılmasına katkı sağlayacaktır. Banka müşterilerine ait bilgilerin gerekli güvenlik önlemlerinin alınması kaydıyla üçüncü kişilerce paylaşılması kamu politikalarına da yön verecektir.

Banka etkinliği ölçümünde sadece istenen yapıdaki girdilere ve çıktılara (desirable inputs and outputs) yer verilmesi bu çalışmanın temel kısıtını oluşturmaktadır. Oysa banka mevduatının kredi ve menkul kıymet yatırımlarına dönüşme sürecinde bazı krediler sorunlu hale gelebilmektedir. Bu doğrultuda, gelecek çalışmalar için batık krediler ve takipteki krediler gibi istenmeyen çıktılar (undesirable outputs) da analize dahil edilebileceği bir network VZA modeli kullanılarak Türk bankacılık sisteminin etkinlik analizinin gerçekleştirilmesi önerilmektedir.

Sonnotlar

¹ Standart VZA ve iki-aşamalı VZA etkinlik skorları arasındaki ortalama farkı ifade etmektedir.

² Banka grupları ve banka türlerine ait hedef değer ortalamaları yüzde değerler üzerinden değil, analiz sonucunda elde edilen ham değerler kullanılarak hesaplanmıştır.

Kaynakça

- Alhassan, A. L., & Tetteh, M. L. (2017). Non-interest income and bank efficiency in Ghana: A two-stage DEA bootstrapping approach. *Journal of African Business*, 18(1), 124-142.
- Atan, M. (2003). Türkiye bankacılık sektöründe veri zarflama analizi ile bilançoaya dayalı mali etkinlik ve verimlilik analizi. *Ekonomik Yaklaşım*, 14(48), 71-86.
- Aysin, M. E., & Çalmaşur, G. (2020). Türk bankacılık endüstrisinde etkinlik analizi: Küresel finans krizi sonrası için bir uygulama. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, (29), 79-96.
- Banker, R. D., Charnes, A., & Cooper, W. W. (1984). Some models for estimating technical and scale inefficiencies in data envelopment analysis. *Management Science*, 30(9), 1078-1092.
- Behdioğlu, S., & Özcan, G. (2009). Veri zarflama analizi ve bankacılık sektöründe bir uygulama. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(3), 301-326.
- Budak, H. (2011). Veri zarflama analizi ve Türk bankacılık sektöründe uygulaması. *Marmara Fen Bilimleri Dergisi*, 23(3), 95-110.
- Charnes, A., Cooper, W. W., & Rhodes, E. (1978). Measuring the efficiency of decision making units. *European Journal of Operational Research*, 2(6), 429-444.
- Chen, Y., Cook, W. D., Kao, C., & Zhu, J. (2013). Network DEA pitfalls: Divisional efficiency and frontier projection under general network structures. *European Journal of Operational Research*, 226(3), 507-515.
- Chen, Y., Cook, W. D., Li, N., & Zhu, J. (2009). Additive efficiency decomposition in two-stage DEA. *European Journal of Operational Research*, 196(3), 1170-1176.
- Chen, Y., Cook, W. D., & Zhu, J. (2010). Deriving the DEA frontier for two-stage processes. *European Journal of Operational Research*, 202(1), 138-142.
- Chen, X., Skully, M., & Brown, K. (2005). Banking efficiency in China: Application of DEA to pre- and post-deregulation eras: 1993-2000. *China Economic Review*, 16(3), 229-245.
- Coelli, T. J., Rao, D. S. P., O'Donnell, C. J., & Battese, G. E. (2005). *An introduction to efficiency and productivity analysis* (2. Baskı). New York: Springer.
- Cooper, W. W., Seiford, L. M., & Tone, K. (2007). *Data envelopment analysis: A comprehensive text with models, applications, references and DEA-solver software* (2. Baskı). New York: Springer.
- Çınar, Y. (2009). Quarterly performance and stability patterns of the Turkish largest commercial banks in 2003-2009 period: An application of data envelopment window analysis. S. Polouček & D. Stavárek (Ed.), *Structural and regional impacts of financial crises: Proceedings of 12th International Conference on Finance and Banking* içinde (s. 87-111). Ostravice, Czech Republic: Silesian University.
- Demir, Y., & Gençtürk, M. (2006). İMKB'de işlem gören yerli ve yabancı bankaların göreceli etkinliklerinin veri zarflama analizi ile ölçümü. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21(2), 49-74.
- Denizer, C. A., Dinç, M., & Tarımcılar, M. (2007). Financial liberalization and banking efficiency: Evidence from Turkey. *Journal of Productivity Analysis*, 27(3), 177-195.
- Dia, M., Golmohammadi, A., & Takouda, P. M., (2020). Relative efficiency of Canadian banks: A three-stage network bootstrap DEA. *Journal of Risk and Financial Management*, 13(4), 68.
- Diler, M. (2011). Efficiency, productivity and risk analysis in Turkish banks: A bootstrap DEA approach. *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar Dergisi*, 5(2), 71-133.
- Ekinci, R. (2020). İstenmeyen çıktı altında etkinlik analizi: Türk bankacılık sektörü üzerine bir analiz. *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 23(43), 199-228.
- Emrouznejad, A., & Yang, G. L. (2018). A survey and analysis of the first 40 years of scholarly literature in DEA: 1978–2016. *Socio-Economic Planning Sciences*, 61, 4-8.
- Farrell, M. J. (1957). The measurement of productive efficiency. *Journal of the Royal Statistical Society, Series A, General*, 120(3), 253-281.
- Fernandes, F. D. S., Stasinakis, C., & Bardarova, V. (2018). Two-stage DEA-truncated regression: Application in banking efficiency and financial development. *Expert Systems with Applications*, 96, 284-301.
- Fukuyama, H., & Matousek, R. (2011). Efficiency of Turkish banking: Two-stage network system. Variable returns to scale model. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 21(1), 75-91.
- Fukuyama, H., & Weber, W. L. (2010). A slacks-based inefficiency measure for a two-stage system with bad outputs. *Omega*, 38(5), 398-409.
- Henriques, I. C., Sobreiro, V. A., Kimura, H., & Mariano, E. B. (2020). Two-stage DEA in banks: Terminological controversies and future directions. *Expert Systems with Applications*, 161, 1-31.

- Işık, İ., & Hassan, M. K. (2002). Technical, scale and allocative efficiencies of Turkish banking industry. *Journal of Banking & Finance*, 26(4), 719-766.
- Kahveci, E., Celen, Y., & Ekşi, İ. H. (2013). Türk mevduat bankalarının performansının VZA pencere analizi ile belirlenmesi. *Bankacılar Dergisi*, 24(86), 53-66.
- Kao, C. (2014). Efficiency decomposition in network data envelopment analysis. W. D. Cook, & J. Zhu (Ed.), *Data envelopment analysis: A handbook on the modeling internal structures and networks* içinde (s. 55-77). New York: Springer.
- Kao, C., & Hwang, S. N. (2008). Efficiency decomposition in two-stage data envelopment analysis: An application to non-life insurance companies in Taiwan. *European Journal of Operational Research*, 185(1), 418-429.
- Kao, C., & Hwang, S. N. (2011). Decomposition of technical and scale efficiencies in two-stage production systems. *European Journal of Operational Research*, 211(3), 515-519.
- Koçak, D., & Atan, M. (2019). İlişkisel network veri zarflama analizi ile finansal performans değerlendirmesi. J. S. Oran & M. U. Polat (Ed.), *Uluslararası 23. Finans Sempozyumu Bildiri Kitabı* içinde (s. 176-190). İstanbul: Marmara Üniversitesi Yayınevi.
- Li, Y., Chen, Y. K., Chien, F. S., Lee, W. C., & Hsu, Y. C. (2016). Study of optimal capital adequacy ratios. *Journal of Productivity Analysis*, 45(3), 261-274.
- Liang, L., Cook, W. D., & Zhu, J. (2008). DEA models for two-stage processes: Game approach and efficiency decomposition. *Naval Research Logistics*, 55(7), 643-653.
- Lim, S., & Zhu, J. (2016). A note on two-stage network DEA model: Frontier projection and duality. *European Journal of Operational Research*, 248(1), 342-346.
- Lim, S., & Zhu, J. (2019). Primal-dual correspondence and frontier projections in two-stage network DEA models. *Omega*, 83, 236-248.
- Öksüz kaya, M., & Atan, M. (2017). Türk bankacılık sektörünün etkinliğinin bulanık veri zarflama analizi ile ölçülmesi. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, (18), 355-378.
- Sarı, S. (2020). 1999-2017 döneminde Türk bankacılık sektörü ve kredilerin gelişimi. *The Journal of Social Science*, 4(7), 328-348.
- Sathye, M. (2003). Efficiency of banks in a developing economy: The case of India. *European Journal of Operational Research*, 148(3), 662-671.
- Staub, R. B., Souza, G. S., & Tabak B. M. (2010). Evolution of bank efficiency in Brazil: A DEA approach. *European Journal of Operational Research*, 202(1), 204-213.
- Şahin, F., & Özdemir, D. (2020). Ticari bankaların etkinliklerinin VZA ve Malmquist TFV endeksi ile incelenmesi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 34(4), 1559-1580.
- Topak, M. S., & Alacaatlı, Y. (2020). Bankalarda etkinliğin veri zarflama analizi ile değerlendirilmesi: Türkiye'deki kamu, özel ve yabancı sermayeli bankalar üzerine karşılaştırmalı bir araştırma. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 12(4), 4340-4350.
- Türkiye Bankalar Birliği. (2004). Türk bankacılık sektörü (2004 Türkiye iktisat kongresi raporu). *Bankacılar Dergisi*, 15(49), 68-99.
- Türkiye Bankalar Birliği. (2020a). *Temel ekonomi ve bankacılık göstergeleri Türkiye – AB ülkeleri*. Erişim tarihi: 14.07.2021, https://www.tbb.org.tr/Content/Upload/Dokuman/7708/TR-AB_2019.pdf
- Türkiye Bankalar Birliği. (2020b). *Aktif büyüklüklerine göre banka sıralaması – 2020 – Eylül*. Erişim tarihi: 14.07.2021, https://www.tbb.org.tr/tr/banka-ve-sektor-bilgileri/istatistiki-raporlar/Aktif_Buyukluklerine_Gore_Banka_Siralaması/3900
- Türkiye Bankalar Birliği. (2021). *Gruplar bazında, banka ve bankaların şube sayıları*. Erişim tarihi: 23.07.2021, https://www.tbb.org.tr/modules/banka-bilgileri/banka_sube_bilgileri.asp
- Türkiye Cumhuriyeti Kalkınma Bakanlığı. (2014). *Onuncu kalkınma planı (2014-2018) finansal hizmetler özel ihtisas komisyonu raporu*. Erişim tarihi: 10.07.2021, https://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2018/10/10_FinansalHizmetler.pdf
- Wang, K., Huang, W., Wu, J., & Liu, Y. N. (2014). Efficiency measures of the Chinese commercial banking system using an additive two-stage DEA. *Omega*, 44, 5-20.
- Wanke, P., & Barros, C. (2014). Two-stage DEA: An application to major Brazilian banks. *Expert Systems with Applications*, 41(5), 2337-2344.
- Yayar, R., & Karaca, S. S. (2014). Efficiency analysis in Turkish banking sector. *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(2), 1-15.

Pay Senedi Piyasalarında Balon Varlığının Test Edilmesi: MIST Ülkeleri Örneği¹

Yasemin YURTOĞLU†

Geliş Tarihi (Received): 30.11.2021 – Kabul Tarihi (Accepted): 24.02.2022

Öz

Bu çalışmanın temel amacı, MIST (Meksika, Endonezya, Güney Kore ve Türkiye) ülkeleri pay senedi piyasalarının endeks getirilerinde fiyat balonlarının varlığını test etmektir. Finansal varlıkların piyasa değerinin temel değerinden sapmasını ifade eden fiyat balonları, tarihten günümüze kadar birçok pay senedi piyasasında görülmüştür. Tüm dünyada, özellikle 2008 küresel finans krizi nedeniyle, 2008 ve sonrasında finansal piyasalar üzerine çalışan araştırmacıların üzerinde yoğunlaştığı konuların başında fiyat balonları gelmektedir. Bu çalışmada, MIST ülkeleri pay senedi piyasa endekslerinde fiyat balonlarının varlığı, Nisan 2001 – Kasım 2020 dönemleri için haftalık endeks kapanış fiyat verileri ile araştırılmıştır. MIST ülkeleri pay senedi piyasa endeks getirilerinde birçok alt-örneklem dönemi için fiyat balonlarının varlığı, standart genişletilmiş Dickey Fuller (SADF) test sonuçları ve genelleştirilmiş genişletilmiş Dickey Fuller (GSADF) test sonuçları, bootstrap simülasyon yöntemi ile gösterilmiştir. Bu ülkelerin pay senedi piyasalarının endeks getirilerinde farklı zamanlar içinde fiyat balonu varlığı uygulama ile kanıtlanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Fiyat Balonları, Pay Senedi Piyasaları, MIST Ülkeleri

Testing the Presence of Bubbles in Equity Markets: The Case of MIST Countries

Abstract

The main purpose of this study is to test the existence of price bubbles in the index returns of the stock markets of MIST (Mexico, Indonesia, South Korea and Turkey) countries. Price bubbles, which represent the deviation of the market value of financial assets from their fundamental value, have been seen in many stock markets from history to the present. All over the world, especially due to the 2008 global financial crisis, price bubbles come first among researchers working on financial markets in 2008 and after. In this study, the existence of price bubbles in the stock market indices of MIST countries were investigated with weekly index closing price data for the April 2001 – November 2020 periods. The presence of price bubbles in the stock market index returns of MIST countries for many sub-sample periods, Sup –Augmented Dickey Fuller (SADF) test results and Generalized Sup Augmented Dickey Fuller (GSADF) test results are demonstrated by the bootstrap simulation method. The existence of price bubbles in the index returns of the stock markets of these countries at different times has been proven by practice.

Keywords: Price Bubbles, Equity Markets, MIST Countries

¹ Bu çalışma yazarın doktora tez çalışmasından türetilmiştir.

† Arş. Gör., Ufuk Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, yasemin.yurtoglu@ufuk.edu.tr, ORCID ID: 0000-0001-9579-6133

Giriş

Finansal piyasalarda fiyat balonları test edilebilen ekonomik olaylardır. Balon kavramı, varlık fiyat balonu, finansal balon ya da spekülatif çılgınlık olarak da ifade edilmektedir. Literatürde birçok balon tanımı bulunmakla birlikte, genellikle finansal varlıkların piyasa fiyatının temel değerinden sapması olarak ifade edilmiştir. Santoni (1987), çalışmasında balon kavramını “varlık fiyatlarının temel değerinden sürekli olarak sapması” olarak tanımlarken, Garber (1990) “varlık fiyatlarındaki artışın ekonominin temel kuralları ile açıklanamaması” şeklinde tanımlamıştır. Kindleberger ve Aliber (2005, s. 29) ise, “uzun bir süre boyunca yukarı doğru bir fiyat hareketi ve ardından yaşanan çöküş” şeklinde ifade etmiştir. Oran (2011) ise, balon tanımlarını iki grupta incelemiştir. Oran’a göre bu gruplardan ilkinde, literatürde yer alan tanımlarında, piyasalarda çöküş yaşanmadıkça balon olup olmadığına dair bir şey söylenemeyeceği ifade edilmiş, diğer grup tanımlarında ise pay senedi fiyatının temel değerinden sapması şeklinde belirtilmiş ve “temel değer” in ne olması ile nasıl hesaplanması gerektiği konusunda önemli anlaşmazlıkların olduğu tespit edilmiştir. Piyasaların etkin olması durumunda, pay senedi değerlendirme yöntemleri arasında yer alan “İskonto Edilmiş Nakit Akışları Modeline” göre temel değer, pay senedinden beklenen temettülerin iskonto edilerek bugünkü değerlerinin toplamına eşittir. Bu bağlamda Fama (1970), etkin piyasalar hipotezinin temelinde, pay senedi fiyatlarının hali hazırdaki tüm bilgileri tam olarak yansıttığını, piyasa fiyatlarının temel değerlerinden işlem gördüğü finansal piyasalarda, yatırımcıların piyasa ortalamasının üzerinde getiri elde edemeyeceklerini öne sürmüştür.

Fiyat balonlarının kısa tarihçesine bakıldığında bilinen en eski fiyat balonu, 1630’lu yıllarda Hollanda’da yaşanan lale çılgınlığıdır. Ardından, 1720’li yıllarda İngiltere’de Güney Denizi balonu, aynı dönemde Fransa’da Mississippi (Mississippi Company collapse) balonu, 1929 yılında Amerika’da ortaya çıkan Büyük Çöküş, 1985-89 yıllarında Japonya’da gayrimenkul ve pay senedi fiyatlarında görülen balon, yine bir benzeri aynı yıllarda İsveç’te gerçekleşen gayrimenkul balonu, 1995-2000 yıllarında Amerika’da teknoloji firmalarının pay senetlerinde görülen spekülatif internet balonu ve 2008 yılında mortgage balonu yaşanmıştır. Finansal balonlar, piyasaların küreselleşmesiyle birlikte daha sık ve dünya genelinde yaşanmakta, tarihte görülen örneklerinde de olduğu gibi balon mekanizmasının çökmesiyle birlikte finansal krizlere yol açmaktadır.

Finansal piyasalarda fiyat balonlarının varlığı, yatırım kararlarını doğrudan etkileyeceği için araştırmacıların ilgisini çeken konuların başında yer almaktadır. Fiyat balonlarının teorik çerçevesinin tartışılıyor olması, balonların tespitinde kullanılan yeni yöntemlerin daha doğru ve

tutarlı sonuçlar vermesi, analizlerin yeniden yapılması ve sürekliliği konusunda araştırmacıları teşvik etmektedir.

MIST ülkeleri grubu ilk kez ekonomist Jim O'Neill tarafından Meksika, Endonezya, Güney Kore ve Türkiye ülkelerini gruplandırmak için kullanılmıştır. Bu ülkelerin sınıflandırılmasında, küresel büyümeye en çok katkı sağlayan ülkeler olması yanında, yatırımcılar açısından yatırım fırsatları ve yüksek getiri beklentileri de önemli rol oynamıştır. Finansal balonların finansal krizlerle olan ilişkisi düşünüldüğünde, literatürde önemli bir boşluğu doldurmak amacıyla MIST ülkelere yönelik finansal balonların varlığının tespit edilmesi sermaye piyasası düzenleyicileri, ekonomistler ve yatırımcılar açısından önemlidir.

Bu çalışmanın giriş bölümünde konu ile ilgili teorik bilgilere yer verilmiş, literatür taraması bölümünde yurt dışında ve yurt içinde yapılan çalışmalara değinilmiştir. Takip eden bölümünde veri seti ve yöntem hakkında bilgiler sunularak, fiyat balonu varlığı MIST ülkeleri için test edilmiş ve sonuç bölümünde ise genel bir değerlendirme yapılmıştır.

1. Literatür Taraması

Literatürde fiyat balonu ile ilgili birçok çalışma yer almaktadır. Çeşitli ülkelerin pay senedi piyasalarında, farklı yöntemlerin kullanılarak araştırıldığı fiyat balonları finansal piyasaların küreselleşmesiyle birlikte çalışılmaya devam edilmektedir. Shiller (1981) ve Hart ve Kreps (1986) volatilité testini, West (1987) spesifikasyon testini, Diba ve Grossman (1988), Hall, Psaradakis, ve Sola (1999) ve Yu ve Hassan (2010) eş bütünleşme testini, Phillips, Wu, ve Yu (2011) standart genişletilmiş Dickey Fuller (SADF) testini ve Phillips, Shi, ve Yu (2015) ise genelleştirilmiş sup genişletilmiş Dickey Fuller (GSADF) testini SADF testinin eksikliklerini gidermek amacıyla geliştirip uygulamışlardır.

Çalışmanın bu aşamasında araştırmanın amaçlarına ve konusuna uygun yurt dışında ve yurt içinde yapılan çalışmalar aşağıda verilmiştir. Bu çerçevede;

Shiller (1981) çalışmasında, finansal balonun varlığı S&P Bileşik Pay Senedi Fiyat Endeksi ve Dow Jones Sanayi Endeksleri için pay senedi piyasa fiyatı ve temettü arasındaki ilişki incelemiştir. Çalışma sonunda ise pay senedi fiyatlarındaki volatilitenin temel değeriyle ortaya çıkan volatiliteden fazla olması durumunda finansal balonların varlığından söz edilebileceğini vurgulamıştır.

Chan, McQueen, ve Thorley (1998) çalışmalarında, Asya pay senedi piyasalarında (Hong Kong, Japonya, Kore, Malezya, Tayland, Tayvan) ve S&P 500 endeksinde rasyonel spekülasyon

balonların varlığını McQueen ve Thorley (1994)'in süre bağımlılığı ve koşullu çarpıklık testleriyle araştırmışlardır. Ocak 1975 -Nisan 1994 dönemlerini kapsayan aylık ve haftalık endeks getirilerinin kullanıldığı çalışmanın sonuçlarına göre, endeks getirileri bazen sıradışı durumlar sergilese de bunların rasyonel spekülative balonların varlığına ilişkin bir kanıt oluşturmayacağını savunmuşlardır.

Brooks ve Katsaris (2003) çalışmalarında, Londra pay senedi piyasasında spekülative balon varlığını üç farklı yöntem kullanarak araştırmışlardır. Ocak 1965 ile Mart 1999 dönemlerini kapsayan aylık temettü ve kapanış fiyat verilerinin kullanıldığı çalışmada, varyans sınır testi, balon belirleme testi ve eş bütünleşme testleri uygulanmıştır. 1990'lı yılların sonlarında fiyat ve temettü verileri arasında uzun dönemli bir ilişkinin olmaması, spekülative balon varlığını ortaya koymuştur.

Chang, Aye, ve Gupta (2014) çalışmalarında, BRICS (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve Güney Amerika) ülkelerinin pay senedi piyasalarında balon varlığını Phillips vd. tarafından geliştirilen test yöntemini kullanarak, 1990 - 2003 dönemleri için analiz etmişlerdir. SADF ve GSADF testlerinin sonuçlarına göre, BRICS'te çoklu balon varlığı tespit edilmiştir.

Phillips, Shi, ve Yu (2015), S&P 500 endeksinde spekülative balon varlığını, Ocak 1871 - Aralık 2010 dönemlerini kapsayan fiyat-temettü oranı verilerini kullanarak araştırmışlardır. Çalışmada, analiz edilen dönemin birden fazla balon içermesi durumunda SADF testinin istatistiki gücünü kaybetmesi nedeniyle bu testin geliştirilmesi neticesinde ortaya koyulan GSADF testi tercih edilmiştir. Analiz dönemi boyunca test sonuçlarına göre, 1929'da yaşanan büyük çöküş, 1954'te savaşın ardından patlama, 1987'de yaşanan Kara Pazartesi ve 2000'li yıllarda internet balonunun varlığı ortaya konulmuştur.

Korkmaz, Erer ve Erer (2016), alternatif yatırım araçlarında ortaya çıkan balonların Borsa İstanbul 100 (BIST 100) endeks getirisi oynaklığı üzerindeki etkisini incelemişlerdir. BIST 100 endeksindeki oynaklığı belirlemek için TGARCH modelini kullanırken, balon varlığını belirlemek için ise Sup Augmented Dickey-Fuller (SADF) ve Generalized Sup -Augmented Dickey Fuller (GSADF) yöntemlerini kullanmışlardır. 2002 - 2016 dönemlerini kapsayan çalışmanın sonucunda, vadeli mevduat faiz oranında ve Euro/TL döviz kurunda balon varlığı tespit edilememiştir. Altın fiyatlarındaki balonların BIST 100 endeks getirisi oynaklığı üzerinde azaltıcı bir etkisinin olduğu sonucuna ulaşılrken, dolar kurunda ortaya çıkan balonların BIST 100 oynaklığı üzerinde istatistiki olarak anlamlı bir etkisinin olmadığı belirlenmiştir.

Nartea, Cheema, ve Szulczyk (2017), MSCI Singapur Endeksi ve MSCI Endonezya Endeksi'nde rasyonel spekülâtif balonların varlığını patlama ve süre bağımlılık testlerini kullanarak analiz etmişlerdir. 1970-2013 dönemlerini kapsayan haftalık ve aylık kapanış fiyat verilerinin kullanıldığı patlama testi sonuçlarına göre, her iki pay senedi piyasası endeksinde rasyonel balon varlığı saptanmıştır. Süre bağımlılık testi sonuçlarında ise, MSCI Singapur Endeksi'nde rasyonel balon varlığına rastlanmamıştır. Ancak, MSCI Endonezya Endeksi'nin aylık kapanış fiyat verilerinde rasyonel balon varlığına rastlanmazken, haftalık veriler kullanılarak analiz yeniden yapıldığında rasyonel balonların varlığı tespit edilmiştir. Çalışmanın sonunda, veri frekansına olan duyarlılığından dolayı süre bağımlılığı test sonuçlarının her zaman doğru ve tutarlı sonuçlar vermediğini, bu yüzden diğer testlerle birlikte kullanılması gerektiğini önermişlerdir.

Çağlı ve Mandacı (2017), Borsa İstanbul (BIST) ana ve sektör endekslerinde rasyonel spekülâtif balonların varlığını GSADF testini kullanarak, Kasım 2006-Mayıs 2016 dönemleri için incelemişlerdir. Haftalık temettü verim oranlarının kullanıldığı çalışmada, BIST-Tüm, BIST-100 ve mali sektör dışındaki tüm sektör endekslerinde spekülâtif balon varlığı tespit edilmiştir. Bu sonuçlara ek olarak, döviz kuru, reel kesim güven endeksi ve sanayi üretim endeksinin BIST sektörleri genelinde oluşan spekülâtif balon sayısı üzerinde etkili olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Koy (2018), gelişmekte olan ülkeler arasından Türkiye, Brezilya, Endonezya, Meksika, Şili, Güney Kore, Rusya, Hindistan, Katar, Polonya ülkelerinin pay senedi piyasa endekslerinde balon varlığını, Ocak 2001- Temmuz 2017 dönemi fiyat verilerini kullanarak araştırmıştır. Sup Augmented Dickey Fuller (SADF) ve Generalized Sup Augmented Dickey Fuller (GSADF) testlerinin sonucunda, Polonya pay piyasası endeksi dışında, diğer tüm ülke pay senedi piyasa endekslerinde balon varlığı tespit edilirken, özelde Şili ve Katar pay senedi piyasa endekslerinde 2008'den itibaren balon bulgusuna rastlanmıştır.

Akkaya (2018) çalışmasında, Ocak 2002 ile Mart 2017 dönemleri arasında BIST-100 Getiri Endeks verilerini kullanarak, spekülâtif balonların varlığını Right Tailed Augmented Dickey-Fuller (TADF) testi ile araştırmıştır. Ayrıca çalışmada lojistik regresyon ve Granger nedensellik testleri de kullanılmıştır. BIST - 100 endeksinde oluşan spekülâtif balonlar ile yurtdışı yerleşiklerin pay senedi portföyü arasında ilişki olduğu sonucu gözlemlenmiştir. Granger nedensellik test sonuçlarına göre ise, reel döviz kuru, ihracat, ABD doları bir aylık faizi ile yurtdışı yerleşiklerin pay senedi portföyleri Borsa İstanbul pay senedi piyasa endeksindeki balonların Granger nedenidir sonucuna ulaşılmıştır.

2. Veri Seti ve Yöntem

2.1. Veri Seti

Bu çalışmanın veri seti, MIST ülkelerinin (Meksika: S & P / BMV IPC, Endonezya: IDX Composite, Güney Kore: KOSPI ve Türkiye: BIST 100) pay senedi piyasalarının ana endekslerini kapsamaktadır. Bu endeksler, Nisan 2001 – Kasım 2020 dönemleri için analiz edilmektedir. Çalışmada kullanılan haftalık endeks kapanış fiyatları investing.com web adresinden alınmıştır.

2.2. Yöntem

Phillips vd. (2011) tarafından yapılan çalışma enflasyonist dinamiklerinin olduğu bir süreçte varlık fiyat serilerinde balon olup olmadığını test etmek için özyineli bir yöntem geliştirmişlerdir. Phillips vd. (2011) tarafından geliştirilen bu yöntem literatürde SADF testi olarak bilinmektedir.

Zaman serisi analizinde herhangi bir finansal varlığın zaman içerisinde periyodik olarak birden fazla fiyat balonunun ekonometrik olarak tanımlanması, tek bir balonu tanımlamaktan çok daha zordur. Birden fazla balonun tanımlanmasındaki zorluk zaman serilerinde fiyat balonu olgusunu üreten çoklu kırılmalarda yer alan karmaşık doğrusal olmayan yapıdan kaynaklanmaktadır. Zaman serisi literatüründe, zaman serilerinde birden çok kırılma olma durumunda Phillips vd. (2011)'de verilen özyineli testler gibi mevcut test mekanizmalarının ayırt edici gücünü azalttığını göstermiştir. Bu güç azalımı, zaman serilerinde bu sorunu giderecek yaklaşımların gerekliliğini ortaya çıkarmıştır. Phillips vd. (2015) yapılan çalışma bu sorunu ortadan kaldıran yeni bir test geliştirmişlerdir. Phillips vd. (2015) tarafından yapılan çalışma özyineli regresyon modelinde esnek pencere bandına izin veren Phillips vd. (2011) tarafından geliştirilen testini genişletilerek yeni bir test yöntemi geliştirmiştir. Phillips vd. (2011) testini uyarlanarak geliştirilen bu yaklaşım, birden fazla kırılmanın olduğu durum için genelleştirilmiş sup-ADF (GSADF) yöntemidir. Fiyat balonlarının tespitinde tahmin edilecek regresyon modeli;

$$\Delta y_t = \hat{\alpha}_{r_1, r_2} + \hat{\beta}_{r_1, r_2} y_{t-1} + \sum_{i=1}^k \hat{\psi}_{r_1, r_2}^i \Delta y_{t-i} + \hat{\varepsilon}_t, \quad (1)$$

Eşitlik (1)'de tanımlanmıştır.

k : gecikme uzunluğu,

r_0 : alt örneklem dönemlerinde en küçük tahmin penceresi

r_1 : alt örneklem dönemlerinde fiyat balonlarının başlangıç noktaları,

r_2 : alt örneklem dönemlerinde fiyat balonlarının bitiş noktaları

Dickey- Fuller (ADF) birim kök testinin sağ kuyruklu versiyonu olan SADF testinde, r_1 ve r_2 analiz edilen örneklemin sırasıyla ilk ve son gözlemleridir. Tüm örneklem için $(r_2 - r_1)$ şeklinde hesaplanan pencere boyutunda örnek aralığı $[0,1]$ olarak alınmıştır. Tüm örneklemin birden fazla alt örneklem dönemleri için başlangıç noktası r_1 'dir. Pencere sayısı her defasında bir gözlem artılarak, $r_2 \in [r_0, 1]$ özyinelemeli regresyon denklemi birden fazla alt örneklem için tahmin edilmektedir. Bu bağlamda, SADF test istatistiği Eşitlik (2)'de gösterildiği gibi hesaplanabilir:

$$SADF(r_0) = \sup_{r_2 \in [r_0, 1]} ADF_0^{r_2} \quad (2)$$

GSADF test istatistiği ise, SADF testinin aksine, başlangıç noktası r_1 'in $[0, r_2 - r_0]$ aralığında değişmesine izin verildiği daha esnek tahmin pencerelerine izin vererek SADF testini genelleştirir (Caspi, 2017). Çoklu fiyat balonlarının tespitinde kullanılan GSADF test istatistiği Eşitlik (3)'de tanımlanmıştır.

$$GSADF(r_0) = \sup_{\substack{r_2 \in [r_0, 1] \\ r_1 \in [0, r_2 - r_0]}} \{ADF_{r_1}^{r_2}\} \quad (3)$$

Bir zaman serisinde bir fiyat balonunun (patlayan davranış) test edilmesi, seri birim köke sahiptir sıfır hipotezine karşı alternatifinin hipotezin otoregresif katsayısının hafif patlayıcı olduğu standart ADF birim kök testinin sağ kuyruk başka bir versiyonuna dayanır. Phillips vd. (2011) ve Phillips vd. (2015) tarafından yapılan çalışmaların gösterdiği gibi, SADF ve GSADF test yöntemleri, zaman serilerindeki balonların oluşumunu ve sonlandırılmasını tutarlı bir şekilde tahmin eden bir tarih belirleme stratejisi olarak genel düzenlilik koşulları altında da kullanılabilir. SADF ve GSADF testlerden herhangi birinin sıfır hipotezi reddedilirse, belirli bir balonun (veya balonların) başlangıç ve bitiş noktalarının nasıl bir şekilde tahmin edildiği Phillips vd. (2015)'in çalışmasında açık bir şekilde gösterilmiştir.

SADF ve GSADF testlerinin sonlu örneklem kritik değerlerinin hesaplanması için Harvey vd. (2016)'in bootstrap simülasyon yöntemi kullanılmıştır. Ayrıca, bu kritik değerler için pay senedi piyasa endeksinin getiri serisine ilişkin başlangıç dönemi olarak alınan 2001 sonrası 1024

gözleminin 1.000 tekrarlı elde edilen her iki testin sonlu örnek kritik değerleri hesaplanmıştır. ADF birim kök test istatistiği için kullanılan regresyonları gerçekleştirirken ve kritik değerleri hesaplarken, en küçük pencere büyüklüğü olarak örneklem büyüklüğünün % 10'u alınmıştır. MIST ülkeleri pay senedi piyasa endeks getiri serisine ilişkin SADF ve GSADF sonlu örneklem % 99, % 95 ve % 90 güven aralığındaki kritik değerleri sonuçları ve fiyat balonu grafikleri aşağıda sırasıyla verilmiştir.

Tablo 1. S&P/BMV IPC Endeksi SADF Test Sonuçları

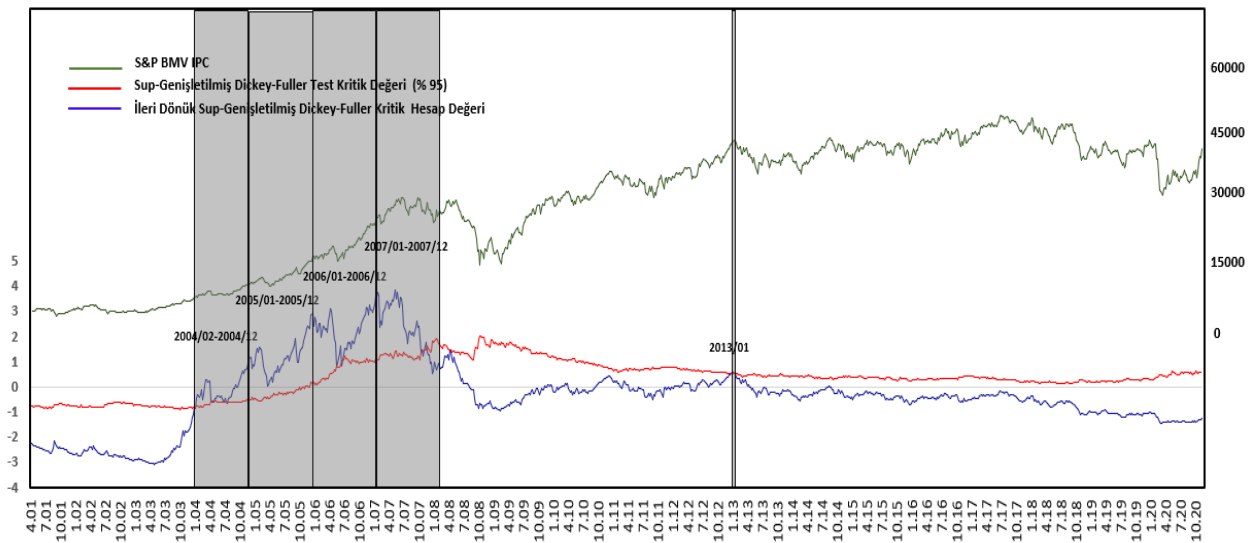
S&P/BMV IPC		t-istatistiği
SADF		3.859
Kritik Değerler	99%	5.361
	95%	3.994
	90%	3.278

NOT: SADF testi için sonlu kritik değerlerinin hesaplanması için 1.000 tekrarlı Harvey, Leybourne, Sollis, ve Taylor (2016) tarafından yapılan çalışmada önerilen bootstrap simülasyon yöntemi kullanılmıştır. Bu tabloda verilen tüm tahmin değerleri ve bunlara ilişkin sonlu örneklem kritik değerleri (Caspi, 2017)'de belirtilen yaklaşım doğrultusunda elde edilmiştir.

Tablo 1'de görüldüğü üzere S&P/BMV IPC endeks getirileri için tam örneklem dönemine ilişkin SADF test istatistiği 3.859'dur. Bu sonuç, %90 güven aralığındaki kritik değerden büyüktür. S&P/BMV IPC endeks getiri serisi için %90 güven aralığında seri rassal yürüyüş sürecine sahip yokluk hipotezinin seri patlayan bir sürece sahiptir alternatif hipotezine karşı reddedildiğini gösterir.

Alt-örneklemlere ilişkin özyineli SADF test ve SADF testi için %95 güven aralığında kritik test sonuçlarına göre oluşturulan fiyat balonu grafiği Şekil 1'de verilmiştir.

Şekil 1. S&P BMV IPC Endeks Getirileri için SADF Testi Fiyat Balonu Grafiği



Şekil 1’de verilen özyineli SADF test hesap sonuçları ile test kritik değerleri karşılaştırıldığında, 02/2004, 01/2005 - 12/2005, 01/2006 - 12/2006, 01/2007 - 12/2007 ve 01/2013 alt-örneklem dönemlerinde S&P/BMV IPC serisinde fiyat balonu olduğu, diğer dönemlerde ise serinin bir rassal yürüyüş sürecinde olduğu görülmektedir.

Tablo 2. S&P/BMV IPC Endeksi GSADF Test Sonuçları

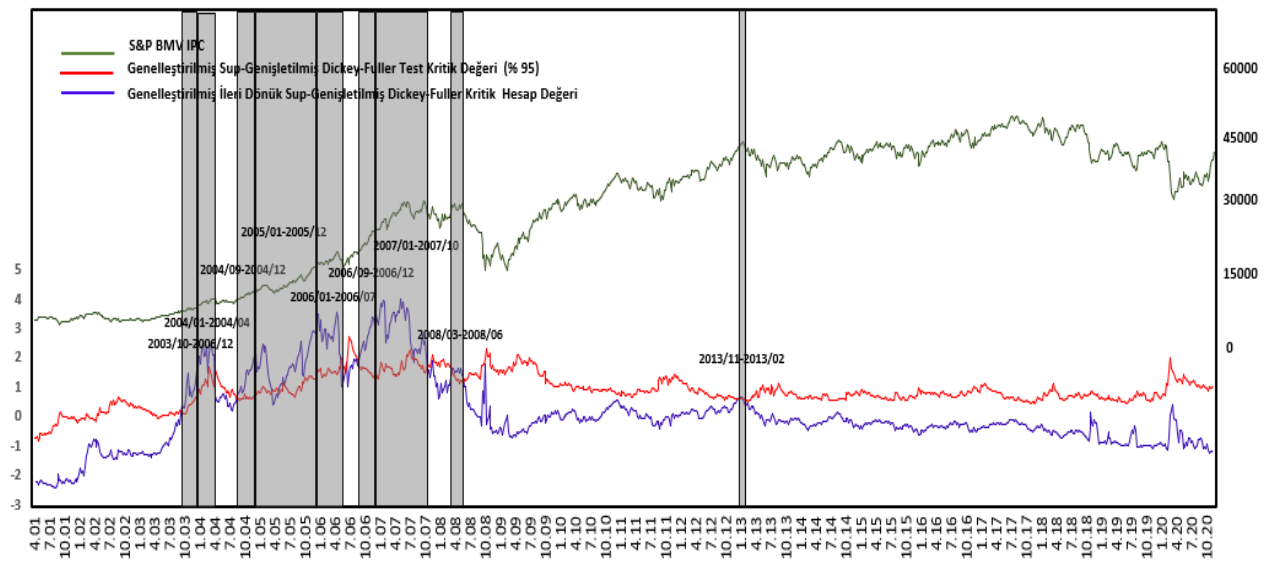
S&P/BMV IPC		t-istatistiği
GSADF		3.960
Kritik Değerler	99%	6.064
	95%	4.662
	90%	3.924

NOT: GSADF test istatistiklerinin sonlu kritik değerlerinin hesaplanması için 1.000 tekrarlı Harvey, Leybourne, Sollis, ve Taylor (2016) tarafından yapılan çalışmada önerilen bootstrap simülasyon yöntemi kullanılmıştır. Bu tabloda verilen tüm tahmin değerleri ve bunlara ilişkin sonlu örneklem kritik değerleri Caspi (2017)’de belirtilen yaklaşım doğrultusunda elde edilmiştir.

Tablo 2’de verilen S&P/BMV IPC endeks getirileri için tam örneklem dönemine ilişkin GSADF test istatistiği 3.960’dır. GSADF test istatistiğinin hesap değeri % 10 sağ -kuyruk kritik değeri olan 3.924’ten büyüktür. Bu sonuç, tam örneklem için S&P / BMV IPC endeks getiri serisi için seri rassal yürüyüş sürecine sahip yokluk hipotezinin seri patlayan bir sürece sahiptir alternatif hipotezine karşı reddedildiğini gösterir.

Alt-örneklemlere ilişkin özyineli GSADF test ve GSADF testi için %95 güven aralığında kritik test sonuçlarına göre oluşturulan fiyat balonu grafiği Şekil 2’de verilmiştir.

Şekil 2. S&P BMV IPC Endeks Getirileri için GSADF Testi Fiyat Balonu Grafiği



Şekil 2’de verilen özyineli GSADF test hesap sonuçlarına göre, S&P BMV IPC endeksi getiri serisinin 10/2003 - 12/2003, 01/2004 -04/2004, 09/2004 - 12/2004, 01/2005 - 12/2005, 01/2006 - 07/2006, 09/2006 - 12/2006, 01/2007 - 10/2007, 03/2008 - 06/2008 ve 01/2013 - 02/2013 alt-örneklem dönemlerinde fiyat balonu olduğunu görülürken, diğer dönemlerinde ise seri rassal yürüyüş sürecindedir.

Tablo 3. IDX Composite Endeksi SADF Test Sonuçları

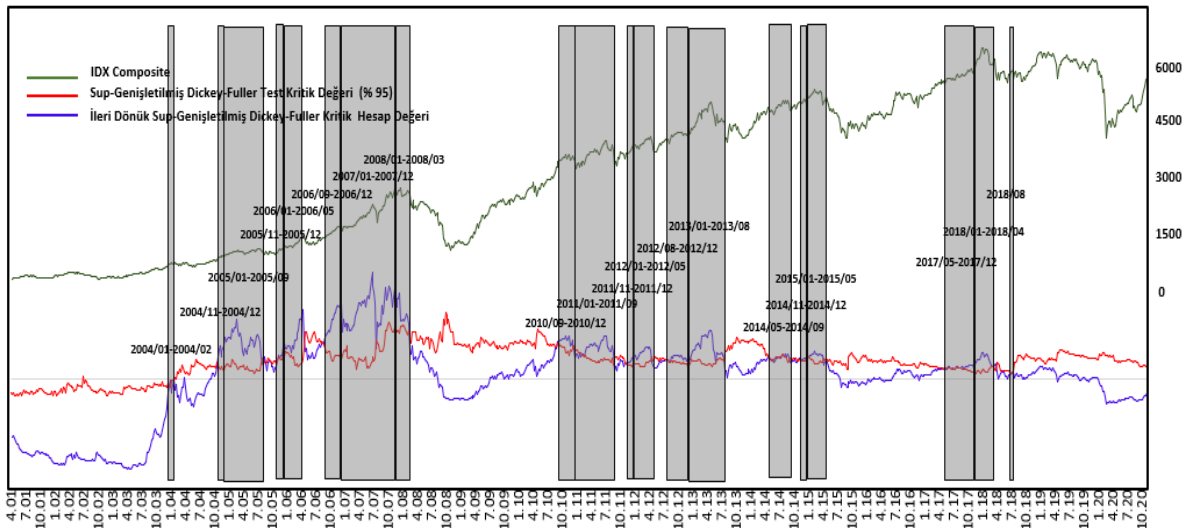
IDX Composite		t-istatistiği
SADF		4.267
Kritik Değerler	99%	5.474
	95%	3.695
	90%	3.372

NOT: SADF testi için sonlu kritik değerlerinin hesaplanması için 1.000 tekrarlı Harvey, Leybourne, Sollis, ve Taylor, (2016) tarafından yapılan çalışmada önerilen bootstrap yöntemi kullanılmıştır. Bu tabloda verilen tüm tahmin değerleri ve bunlara ilişkin sonlu örneklem kritik değerleri (Caspi, 2017)’de belirtilen yaklaşım doğrultusunda elde edilmiştir.

Tablo 3’te görüldüğü üzere IDX Composite endeks getirileri için tam örneklem dönemine ilişkin SADF test istatistiği 4.267’dir. SADF test istatistiğinin hesap değeri, %5 sağ -kuyruk kritik değeri olan 3.695’ten büyüktür. Bu sonuca göre, tam örneklem IDX Composite endeks getiri serisi için seri rassal yürüyüş sürecine sahip yokluk hipotezi reddedilirken, seri patlayan bir sürece sahiptir alternatif hipotezinin kabul edilmektedir.

Alt-örneklemelere ilişkin özyineli SADF test ve SADF testi için %95 güven aralığında kritik test sonuçlarına göre oluşturulan fiyat balonu grafiği Şekil 3’te verilmiştir.

Şekil 3. IDX Composite Endeks Getirileri için SADF Testi Fiyat Balonu Grafiği



Şekil 3'te verilen özyineli SADF test hesap sonuçları ile test kritik değerleri karşılaştırıldığında, IDX Composite endeks getiri serisinin 01/2004 - 02/2004, 11/2004 - 12/2004, 01/2005 - 12/2005, 01/2006 -05/2006, 09/2006 - 12/2006, 01/2007 - 12/2007, 01/2008 - 03/2008, 09.2010 - 12/2010, 01.2011 - 12/2011, 01/2012 - 12/2012, 01/2013 - 08/2013, 05.2014 - 12.2014, 01/2015 -05/2015, 05/2017 - 12/2017, 01/2018 - 04/2018 ve 08/2018 alt-örneklem dönemlerinde fiyat balonu olduğunu görülürken, diğer dönemlerde ise seri rassal yürüyüş sürecindedir.

Tablo 4. IDX Composite Endeksi GSADF Test Sonuçları

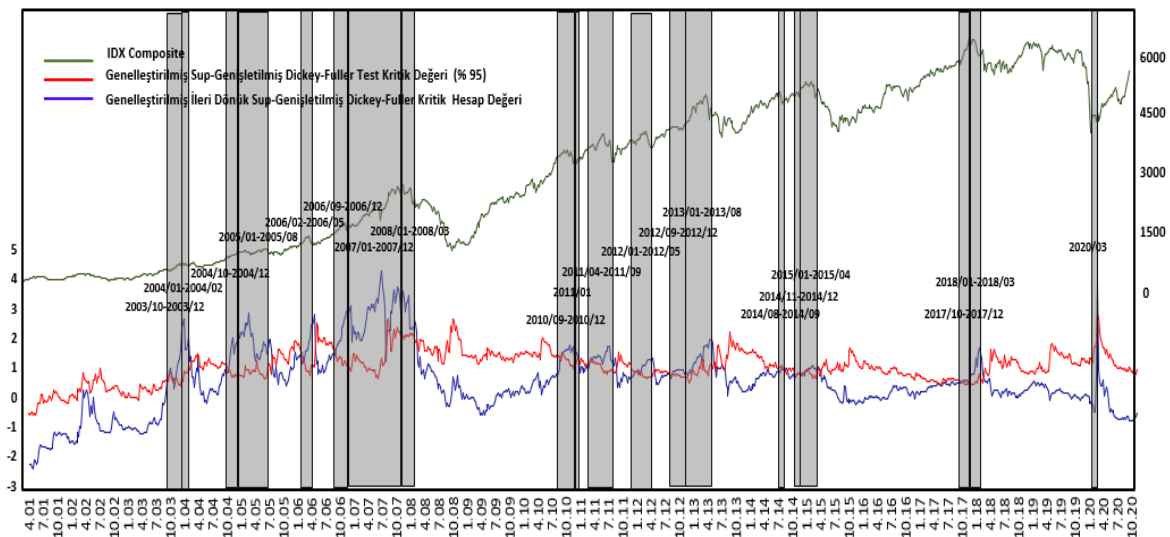
IDX Composite		t-istatistiği
GSADF		4.267
Kritik Değerler	99%	4.269
	95%	3.957
	90%	3.668

NOT: GSADF test istatistiklerinin sonlu kritik değerlerinin hesaplanması için 1.000 tekrarlı Harvey, Leybourne, Sollis, ve Taylor (2016) tarafından yapılan çalışmada önerilen bootstrap simülasyon yöntemi kullanılmıştır. Bu tabloda verilen tüm tahmin değerleri ve bunlara ilişkin sonlu örneklem kritik değerleri (Caspi, 2017)'de belirtilen yaklaşım doğrultusunda elde edilmiştir.

Tablo 4'te görüldüğü üzere IDX Composite endeks getirileri için tam örneklem dönemine ilişkin GSADF test istatistiği 4.267'dir. GSADF test istatistiğinin hesap değeri %5 sağ -kuyruk kritik değeri olan 3.957'den büyüktür. Bu sonuç, IDX Composite endeks getiri serisi için rassal yürüyüş sürecine sahip yokluk hipotezi reddedilirken, seri patlayan bir sürece sahiptir alternatif hipotezinin kabul edildiğini gösterir.

Alt-örneklemelere ilişkin özyineli GSADF test ve GSADF testi için %95 güven aralığında kritik test sonuçlarına göre oluşturulan fiyat balonu grafiği Şekil 4'te verilmiştir.

Şekil 4. IDX Composite Endeks Getirileri için GSADF Testi Fiyat Balonu Grafiği



Şekil 4’te verilen özyineli GSADF test hesap sonuçları ile test kritik değerleri karşılaştırıldığında, 10/2003 - 12/2003, 01/2004 - 02/2004, 10/2004 - 12/2004, 01/2005 - 08/2005, 02/2006 - 05/2006, 09/2006 - 12/2006, 01/2007 - 12/2007, 01/2008 - 03/2008, 09/2010 - 12/2010, 04/2011 - 09/2011, 01/2012 - 05/2012, 09/2012 - 12/2012, 01/2013 - 08/2013, 08/2014 - 09/2014, 11/2014 - 12/2014, 01/2015 - 04/2015, 10/2017 - 12/2017, 01/2018 - 03/2018 ve 03/2020 IDX Composite endeks getiri serisinin alt-örneklem dönemlerinde %95 güven aralığında seri durağan değildir yokluk hipotezi reddedilirken, seri patlayan bir sürece sahiptir alternatif hipotezi kabul edilmektedir.

Tablo 5. KOSPI Endeksi SADF Test Sonuçları

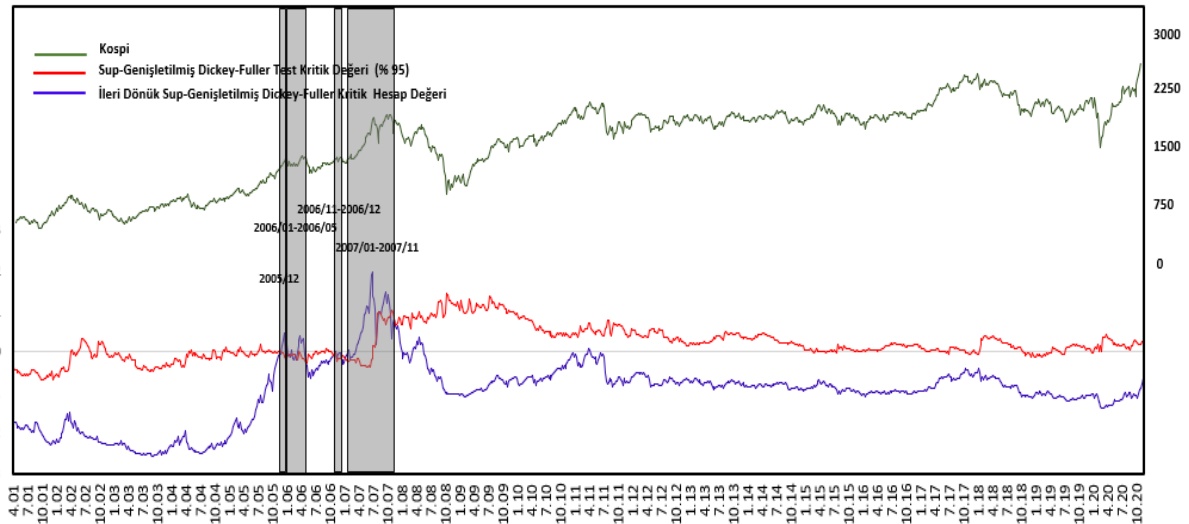
Kospi		t-istatistiği
SADF		1.969
Kritik Değerler	99%	4.517
	95%	2.553
	90%	1.736

NOT: SADF testi için sonlu kritik değerlerinin hesaplanması için 1.000 tekrarlı Harvey, Leybourne, Sollis, ve Taylor, (2016) tarafından yapılan çalışmada önerilen wild bootstrap yöntemi kullanılmıştır. Bu tabloda verilen tüm tahmin değerleri ve bunlara ilişkin sonlu örneklem kritik değerleri (Caspi, 2017)’de belirtilen yaklaşım doğrultusunda elde edilmiştir.

Tablo 5’te verilen KOSPI endeks getirileri için tam örneklem dönemine ilişkin SADF test istatistiği 1.969 olarak hesaplanmıştır. SADF test istatistiğinin hesap değeri %10 sağ -kuyruk kritik değeri olan 1.736’dan büyüktür. Bu sonuca göre, tam örneklem için KOSPI endeks getiri serisi için seri rassal yürüyüş sürecine sahip yokluk hipotezi reddedilirken, seri patlayan bir sürece sahiptir alternatif hipotezi kabul edilmektedir.

Alt-örneklemelere ilişkin özyineli SADF test ve SADF testi için %95 güven aralığında kritik test sonuçlarına göre oluşturulan fiyat balonu grafiği Şekil 5’te verilmiştir.

Şekil 5. KOSPI Endeks Getirileri için SADF Testi Fiyat Balonu Grafiği



Şekil 5’te verilen özyineli SADF test hesap sonuçlarına göre, 12/2005, 01/2006-05/2006, 11/2006-12/2006 ve 01/2007-11.2007 KOSPI endeks getirilerinin alt-örneklem dönemlerinde fiyat balonu olduğu görülürken, diğer dönemlerde ise seri rassal yürüyüş sürecindedir.

Tablo 6. KOSPI Endeksi GSADF Test Sonuçları

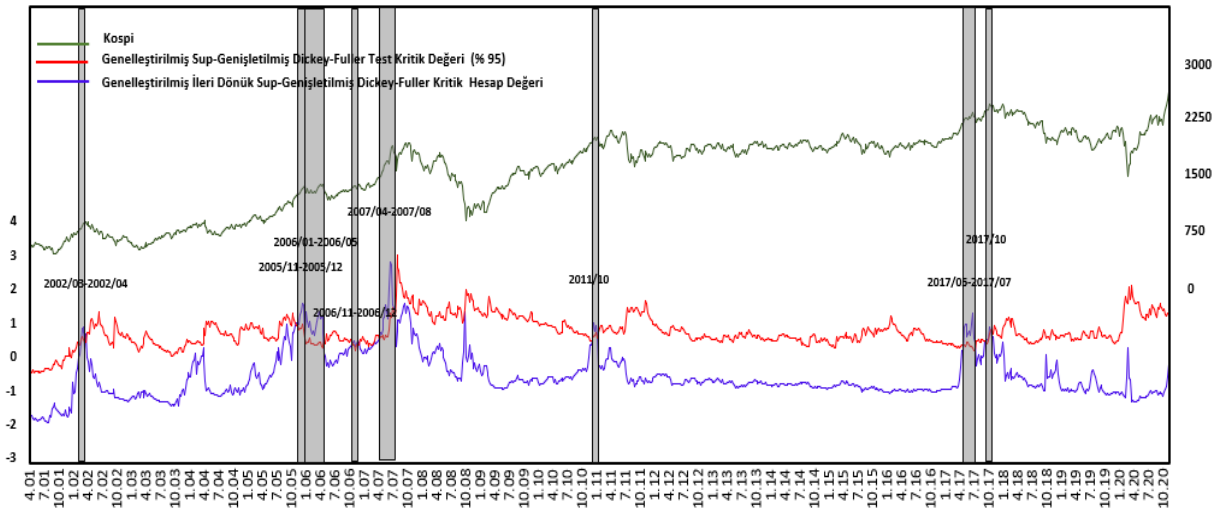
Kospi		t-istatistiği
GSADF		2.803
Kritik Değerler	99%	5.095
	95%	3.999
	90%	3.456

NOT: GSADF test istatistiklerinin sonlu kritik değerlerinin hesaplanması için 1.000 tekrarlı Harvey, Leybourne, Sollis, ve Taylor (2016) tarafından yapılan çalışmada önerilen bootstrap simülasyon yöntemi kullanılmıştır. Bu tabloda verilen tüm tahmin değerleri ve bunlara ilişkin sonlu örneklem kritik değerleri (Caspi, 2017)’de belirtilen yaklaşım doğrultusunda elde edilmiştir.

Tablo 6, KOSPI endeks getirilerinin tam örneklem dönemine ilişkin GSADF test sonuçlarını göstermektedir. GSADF test istatistiğinin hesap değeri olan 2.803, %1, %5 ve %10 sağ -kuyruk kritik değerleriyle karşılaştırıldığında, KOSPI endeks getiri serisi için seri rassal yürüyüş sürecine sahip yokluk hipotezi reddedilememiştir. Bu bağlamda, fiyat balonu varlığından söz edilememektedir.

Alt-örneklemelere ilişkin özyineli GSADF test ve GSADF testi için %95 güven aralığında kritik test sonuçlarına göre oluşturulan fiyat balonu grafiği Şekil 6’da verilmiştir.

Şekil 6. KOSPI Endeks Getirileri için GSADF Testi Fiyat Balonu Grafiği



Şekil 6’da verilen özyineli GSADF test hesap sonuçları ile test kritik değerleri karşılaştırıldığında istatistiki olarak anlamlı bir fiyat balonu varlığına ulaşılamamıştır. KOSPI endeks getiri serisininin 03/2002-04/2002, 11/2005-12/2005, 01/2006-05/2006, 11/2006-12/2006, 04/2007-08/2007, 10/2011, 05/2017-07/2017 ve 10/2017 alt-örneklem dönemlerinde

%95 güven aralığında seri durağan değildir yokluk hipotezi kabul edilmiştir. Özyineli GSADF test sonuçları, alt-örneklem dönemlerinde KOSPI serisinde görülen fiyat artışları serinin rassal yürüyüş sürecinde olduğunu göstermektedir.

Tablo 7. BIST 100 Endeksi SADF Test Sonuçları

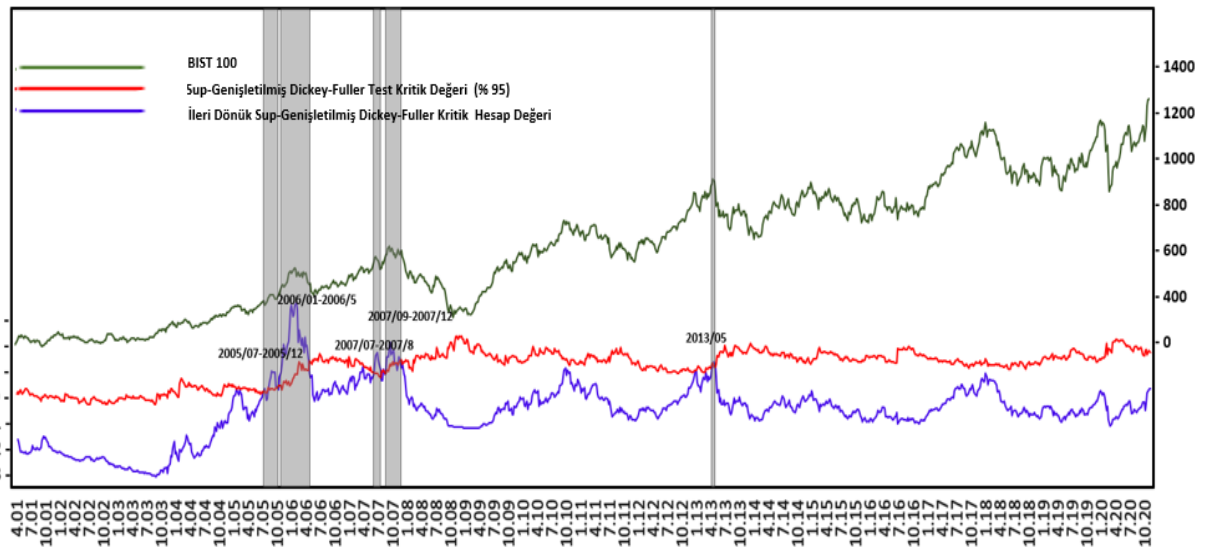
BIST 100		t-istatistiği
SADF		2.202
Kritik Değerler	99%	3.502
	95%	2.762
	90%	2.392

NOT: SADF testi için sonlu kritik değerlerinin hesaplanması için 1.000 tekrarlı Harvey, Leybourne, Sollis, ve Taylor (2016) tarafından yapılan çalışmada önerilen wild bootstrap yöntemi kullanılmıştır. Bu tabloda verilen tüm tahmin değerleri ve bunlara ilişkin sonlu örneklem kritik değerleri (Caspi, 2017)'de belirtilen yaklaşım doğrultusunda elde edilmiştir.

Tablo 7'den elde edilen bulgulara göre, BIST 100 endeks getirileri için tam örneklem dönemine ilişkin SADF test istatistiği 2.202'dir. SADF test istatistiğinin hesap değeri %1, %5 ve %10 sağ -kuyruk kritik değerinden küçük hesaplanmıştır. SADF test istatistik değeri, %99, %95 ve %90 güven aralığında istatistiki olarak anlamlı değildir. Bu sonuç, tam örneklem BIST 100 serisi için seri rassal yürüyüş sürecine sahip yokluk hipotezinin seri patlayan bir sürece sahiptir alternatif hipotezine karşı kabul edildiğini gösterir.

Alt-örneklemelere ilişkin özyineli SADF test ve SADF testi için %95 güven aralığında kritik test sonuçlarına göre oluşturulan fiyat balonu grafiği Şekil 7'de verilmiştir.

Şekil 7. BIST 100 Endeks Getirileri için SADF Testi Fiyat Balonu Grafiği



Şekil 7’de verilen özyineli SADF test hesap sonuçları ile test kritik değerleri karşılaştırıldığında, istatistiki olarak anlamlı sonuç bulunamamıştır. Bu bağlamda, 07/2005-05/2006, 07/2007-12/2007 ve 05/2013 serinin alt örneklem dönemlerinde görülen fiyat hareketlerini SADF testi, fiyat balonu olarak tanımlamamakta, serinin rassal yürüyüş sürecinde olduğunu göstermektedir.

Tablo 8. BIST100 Endeksi GSADF Test Sonuçları

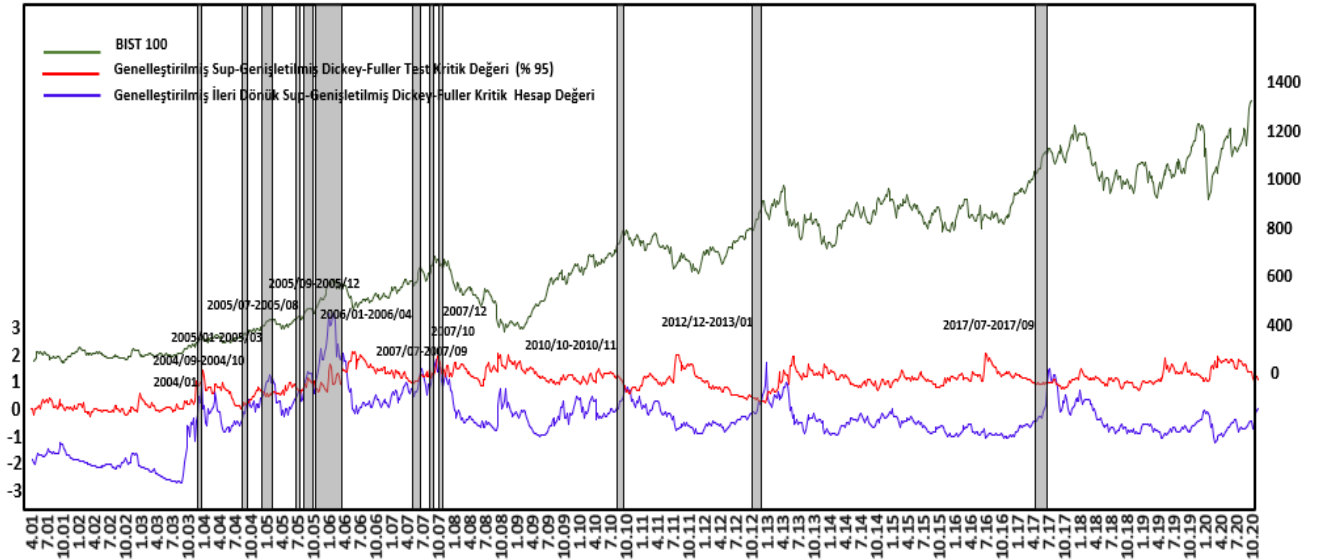
BIST 100		t-istatistiği
GSADF		3.021
Kritik Değerler	99%	4.271
	95%	3.366
	90%	2.925

NOT: GSADF test istatistiklerinin sonlu kritik değerlerinin hesaplanması için 1.000 tekrarlı Harvey, Leybourne, Sollis, ve Taylor (2016) tarafından yapılan çalışmada önerilen bootstrap simülasyon yöntemi kullanılmıştır. Bu tabloda verilen tüm tahmin değerleri ve bunlara ilişkin sonlu örneklem kritik değerleri (Caspi, 2017)’de belirtilen yaklaşım doğrultusunda elde edilmiştir.

Tablo 8’de BIST 100 serisinin tam örneklem dönemi için verilen GSADF test sonucu 3.021’dir. Bu değer, %10 anlamlılık düzeyindeki 2.925 sonlu kritik değerinden büyüktür. Bu sonuç, BIST 100 serisi için seri rassal yürüyüş sürecine sahip yokluk hipotezinin seri patlayan bir sürece sahiptir alternatif hipotezine karşı reddedildiğini gösterir. GSADF test sonucuna göre, BIST 100 endeksi getiri serisi patlayan bir sürece sahiptir. Diğer bir ifadeyle, fiyat balonlarının varlığına ulaşılmıştır.

Alt-örneklemlere ilişkin özyineli GSADF test ve GSADF testi için %95 güven aralığında kritik test sonuçlarına göre oluşturulan fiyat balonu grafiği Şekil 8’de verilmiştir.

Şekil 8. BIST 100 Endeks Getirileri için GSADF Testi Fiyat Balonu Grafiği



Şekil 8’de verilen özyineli GSADF test hesap sonuçları ile test kritik değerleri karşılaştırıldığında, 01/2004, 09/2004 - 10/2004, 01/2005 - 03/2005, 07/2005 - 08/2005, 09/2005 - 12/2005, 01/2006 - 04/2006, 07/2007 - 09/2007, 10/2007, 12/2007, 10/2010 - 11/2010, 12/2012 - 01/2013 ve 07/2017 - 09/2017 alt-örneklem döneminde serinin patlayan bir sürece sahip olduğu görülmektedir. Özyineli GSADF test sonuçları, alt-örneklem dönemlerinde BIST 100 serisinde balon olduğunu gösterir iken diğer dönemlerde serinin bir rassal yürüyüş süreci olduğunu göstermektedir.

3. Sonuç

Finansal varlık fiyat balonu, varlığın piyasa değerinin temel değerini büyük ölçüde aştığı durumlarda ortaya çıkmaktadır. Finansal piyasalarda fiyat balonuna neden olan faktörler Allen ve Gale (2000), Kindleberger ve Aliber (2005) tarafından finansal serbestleşme, para arzındaki artış sonucu kredi genişlemeleri olarak ifade edilirken, Anderson ve Brooks (2014) yatırımcıların aşırı iyimser beklentilerinin fiyat balonuna neden olabileceğini belirtmiştir. Varlık fiyatı balonları finansal krizle sonuçlanabileceği gibi bir süre sonra reel sektör krizine de dönüşebilmektedir. Literatürde, fiyat balonu kavramının ne olduğu ve nasıl ortaya çıktığı tartışmalı bir konu olmakla birlikte, özellikle küresel finans krizi sonrası akademisyenler ve araştırmacılar tarafından çeşitli ülke pay senedi piyasaları için farklı yöntemler kullanılarak araştırılmaktadır.

Bu çalışmada, gelişmekte olan ülkelerden MIST ülkeleri pay senedi piyasa endekslerinin getirilerinde fiyat balonu varlığı test edilmiştir. Çoklu fiyat balonlarının varlığı, Nisan 2001 – Kasım 2020 dönemlerini kapsayan endeks getiri haftalık verileri kullanılarak, Phillips vd. (2011) ve Phillips vd. (2015) çalışmalarında verilen sırasıyla (SADF) ve (GSADF) yöntemleriyle araştırılmıştır.

Özyineli SADF test sonuçlarıyla, MIST ülkeleri pay senedi piyasa endekslerinde BIST100 dışında birçok alt-örneklem döneminde fiyat balonu olduğu gösterilmiştir. Benzer şekilde, özyineli GSADF testi sonuçlarıyla da KOSPI endeksi dışında bootstrap simülasyon yöntemiyle elde edilen test sonuçlarının birçok alt-örneklem dönemlerinde fiyat balonu varlığı bulunmuştur.

MIST ülkeleri içinde en fazla fiyat balon varlığı Endonezya: IDX Composite borsasında tespit edilmiştir. Bu ülke borsasını sırasıyla Meksika: S&P/BMV IPC, Güney Kore: KOSPI ve Türkiye: BIST100 borsaları izlemektedir. En fazla fiyat balonlarının, 2005 – 2007 dönemleri arasında oluşması 2008 küresel finans krizine neden olmuştur. Kriz sonrası Amerikan Merkez

Bankası'nın (FED) parasal genişleme politikası izlemesi sonucunda küresel likiditenin artması, yatırımcıların risk iştahını artırmış ve yatırımcıları getirisi yüksek gelişmekte olan ülkelerin sermaye piyasalarına yönlendirmiştir. Bu bağlamda, 2013 dönemi fiyat balonlarının nedeni olarak MIST ülkelerinin finansal varlıklarına olan talep de artmıştır. Bu ülkelerin pay piyasalarında analiz edilen dönemin farklı zaman dilimlerinde ortaya çıkan fiyat balonları detaylı olarak gösterilmiştir. Bu sayede MIST ülkelerine yönelik makro yatırım kararları, mikro ölçekli olarak ortaya konulmuş ve bu alandaki bir eksiklik giderilmeye çalışılmıştır.

Çalışmanın genel bir sonucu olarak, fiyat balonlarının finansal krizlerle olan ilişkisi dikkate alındığında, yatırımcıların, ülke borsalarına yatırım kararlarında fiyat balonlarını dikkate almalarının önemli olduğu düşünülmektedir.

Kaynakça

- Akkaya, M. (2018). Borsa İstanbul Hisse Senedi Getirilerinde Balon Oluşumu Üzerine Bir Uygulama. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 188-200.
- Allen, F., & Gale, D. (2000). Bubbles and Crises. *The Economic Journal*, 236-255.
- Anderson, K., & Brooks, C. (2014). Speculative Bubbles and The Cross-Sectional Variation in Stock Returns. *International Review of Financial Analysis*, 20-31.
- Brooks, C., & Katsaris, A. (2003). Rational Speculative Bubbles: An Empirical Investigation of The London Stock Exchange. *Bulletin of Economic Research*, 319 - 346.
- Caspi, I. (2017). Rtdaf: Testing for Bubbles with EViews. *Journal of Statistical Software*, 1-16.
- Chan, K., McQueen, G., & Thorley, S. (1998). Are There Rational Speculative Bubbles in Asian Stock Markets? *Pacific-Basin Finance Journal* , 125-151.
- Chang, T., Aye, G. C., & Gupta, R. (2014). Testing for Multiple Bubbles in the BRICS Stock Markets. *University of Pretoria Department of Economics Working Paper Series*, 1-22.
- Çağlı, E. Ç., & Mandacı, P. E. (2017). Borsa İstanbul'da Rasyonel Balon Varlığı: Sektör Endeksleri Üzerine Bir Analiz. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 63-76.
- Diba, B. T., & Grossman, H. I. (1988). Explosive Rational Bubbles in Stock Prices? *The American Economic Review*, 520-530.
- Fama, E. F. (1970). Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work. *The Journal of Finance*, 383-417.
- Garber, P. M. (1990). Famous First Bubbles. *Journal of Economic Perspective*, 35-54.
- Hall, S. G., Psaradakis, Z., & Sola, M. (1999). Detecting Periodically Collapsing Bubbles: A Markov-Switching Unit Root Test . *Journal of Applied Econometrics*, 143-154.
- Hart, O. D., & Kreps, D. M. (1986). Price Destabilizing Speculation. *Journal of Political Economy*, 927-952.

- Harvey, D. I., Leybourne, S. J., Sollis, R., & Taylor, A. M. (2016). Tests for Explosive Financial Bubbles in the Presence of Non-Stationary Volatility. *Journal of Empirical Finance*, 548-574.
- Kindleberger, C. P., & Aliber, R. Z. (2005). *Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crises*. New Jersey: Wiley.
- Korkmaz, Ö., Erer, D., & Erer, E. (2016). Alternatif Yatırım Araçlarında Ortaya Çıkan Balonlar Türkiye Hisse Senedi Piyasasını Etkiliyor mu? BİST 100 Üzerine Bir Uygulama. *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar*, 29-61.
- Koy, A. (2018). Multibubbles in Emerging Stock Markets. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 95-109.
- McQueen, G., & Thorley, S. (1994). Bubbles, Stock Returns and Duration Dependence. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 379-401.
- Nartea, G. V., Cheema, M. A., & Szulczyk, K. R. (2017). Searching for Rational Bubble Footprints in the Singaporean and Indonesian Stock Markets. *Journal of Economics and Finance*, 529-552.
- Oran, A. (2011). Balonları Daha İyi Tanımaya Çalışmak: Balon Tanımları, Modelleri ve Lale Çılgınlığı Örneği. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 151-161.
- Phillips, P. C., Shi, S., & Yu, J. (2015). Testing for Multiple Bubbles: Historical Episodes of Exuberance and Collapse in the S&P 500. *International Economic Review*, 1043-1078.
- Phillips, P. C., Wu, Y., & Yu, J. (2011). Explosive Behavior in The 1990s Nasdaq: When Did Exuberance Escalate Asset Values? *International Economic Review*, 201-226.
- Santoni, G. J. (1987). The Great Bull Markets 1924-29 and 1982-87: Speculative Bubbles or Economic Fundamentals? *Federal Reserve Bank of St. Louis*, 16-30.
- Shiller, R. J. (1981). Do Stock Prices Move Too Much to be Justified by Subsequent Changes in Dividends? *The American Economic Review*, 421-436.
- Shiller, R. J. (1981). Do Stock Prices Move Too Much to be Justified by Subsequent Changes in Dividends? *The American Economic Review*, 421-436.
- West, K. D. (1987). A Specification Test for Speculative Bubbles. *The Quarterly Journal of Economics*, 553-580.
- Yu, J.-S., & Hassan, M. K. (2010). Rational Speculative Bubbles in MENA Stock Markets. *Studies in Economics and Finance*, 247-264.

COVID-19 Döneminde Kadınların Beslenme Alışkanlıkları ve Fiziksel Aktiviteleri Üzerine Bir Uygulama

Mervenur TARHAN*

Yunus DURSUN**

Geliş Tarihi (Received): 19.10.2021 – Kabul Tarihi (Accepted): 11.01.2022

Öz

İlk olarak Çin’de Wuhan kentinde ortaya çıkan, tüm dünyayı etkisi altına aldığı gibi ülkemizde de yaşamı ciddi ölçüde etkileyen Koronavirüs salgını, son derece önemli halk sağlığı sorunudur. Salgını kontrol altına almaya yönelik alınan önlemlerle birlikte kişilerin sosyal yaşamları, fiziksel aktivite seviyeleri, beslenme alışkanlıkları ve yaşam kaliteleri hızlı bir şekilde değişim göstermektedir. Bu süreçte kadınların sorumluluklarının, bakım yükümlülüklerinin ve ev işlerine harcadıkları zamanın artması kaçınılmaz bir gerçektir. Bu sebeple, bu araştırmanın amacı; kadınların Covid-19 döneminde fiziksel aktiviteleri ve beslenme alışkanlıklarını etkileyen faktörlerin belirlenmesidir. Çalışmanın amacı doğrultusunda, kolayda örnekleme yöntemi ile Kayseri ilinde yaşayan 402 kadına anket yapılmıştır. Elde edilen veriler SPSS programına göre incelenmiştir. Analiz sonuçlarına göre katılımcıların Covid-19 dönemindeki fiziksel aktivite seviyeleri ve vücut ağırlığındaki değişimi yaş değişkenine göre anlamlı farklılık göstermezken; gelir, çalışma durumu ve hane halkı sayısına göre anlamlı farklılık göstermektedir. Ayrıca, kadınların bu dönemde sevdikleri gıdaları daha fazla tükettikleri ve fiziksel aktivite seviyelerinde azalmalar olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Covid-19 , Fiziksel Aktivite, Beslenme Alışkanlıkları

An Application on Women's Nutritional Habits and Physical Activity in the Time of COVID-19

Abstract

The coronavirus epidemic, which first appeared in Wuhan, China and affected the whole world as well as seriously affecting the life in our country, is an extremely important public health problem. With the measures taken to control the epidemic, people's social lives, physical activity levels, nutritional habits and quality of life change rapidly. In this process, it is an inevitable fact that women's responsibilities, care responsibilities and the time they spend on housework increase. For this reason, the purpose of this research is to determine the factors affecting the physical activities and eating habits of women in the Covid-19 period. In line with the purpose of the study, a survey was conducted with 402 women living in Kayseri with the convenience sampling method. The data obtained were analyzed with the SPSS program. According to the analysis results, while the physical activity levels and the change in body weight of the participants during the Covid-19 period did not differ significantly according to the age variable; It differs significantly according to income, employment status and number of household. In addition, it was concluded that women consumed more foods they liked and their physical activity levels decreased during this period.

Keywords: Covid-19 , Physical Activity, Nutritional Behaviors

* Mervenur Tarhan, Erciyes Üniversitesi, İİBF Pazarlama Bölümü Doktora Öğrencisi, mervenurkok@gmail.com

** Prof. Dr. Yunus DURSUN, Erciyes Üniversitesi, İİBF İşletme Bölümü Öğretim Üyesi, ydursun@erciyes.edu.tr

Giriş

Salgınlar, insanın yaratılışından bugüne kadar dünyanın tamamında sosyal ve fiziksel açıdan birtakım değişikliklere sebep olan sağlık olayları olarak ifade edilmektedir. İnsanların hayatlarında köklü değişikliklere neden olan salgınlar günümüzde de aynı etkileri ortaya koymaktadır. Toplumların yaşayış biçimlerini, sosyal, ekonomik ve kültürel açıdan etkileyen Covid-19 pandemi dönemi, insanların hareketsiz bir yaşam sürmelerine ve beslenme alışkanlıklarında değişikliklere yol açmıştır. Yeni tip koronavirüs olarak adlandırılan SARS-CoV-2, 2019 yılında Çin'in Wuhan kentinde ortaya çıkmıştır. Covid-19 hastalığı çok kısa sürede tüm dünyada etkisini göstermeye başlamıştır. Sosyal hayatı etkilemesinin yanı sıra solunum, bağışıklık ve dolaşım sisteminde ciddi derecede olumsuz etkileri olduğu saptanmıştır (Kelkit ve ark., 2020).

Toplumlarda, Covid-19 virüsünün bulaşmasını önlemek veya en aza indirmek amacıyla yapılan karantina uygulamaları, çeşitli ülkelerde, farklı şekillerde gerçekleştirilmektedir. Ülkemizde de medya yoluyla yapılan duyurularda ihtiyaç olmadıkça dışarı çıkılmaması ve evde kalınması gerektiği vurgulanmaktadır. Tüm eğitim kurumlarında yapılan yüz yüze eğitim yerine uzaktan eğitim uygulaması yapılmaya başlanmıştır. 65 yaş üzerindeki ve 20 yaş altındakilere farklı kısıtlamalar uygulanmıştır. Nisan ayında başlayan hafta sonu sokağa çıkma yasağı 30 büyük il ve Zonguldak'ta uygulanmaya başlamıştır. 2 kez kademeli normalleşme sürecine dahil olan Türkiye'de son olarak iller; düşük, orta, yüksek ve çok riskli iller olmak üzere dört farklı risk grubuna ayrılmıştır. İllerin risk grubuna göre farklı düzeylerde yasaklar düzenlenmiştir. Vaka sayılarının artmasına bağlı olarak karantina uygulamalarının ilerleyen zamanlarda da devam edeceği öngörülmektedir.

Alınan tedbirler virüsün yayılmasını engellerken, kişilerin yaşamlarında da ani bir değişime sebep olmuştur. Salgının özellikle kadınlar üzerinde ciddi derecede sosyal ve ekonomik açıdan etkileri yer almaktadır. Dünyanın farklı bölgelerinde araştırmalarını sürdüren kuruluşların raporları ve devlet kurumlarından alınan verilerin sonuçlarına bağlı olarak kadınlar Covid-19 salgınından daha fazla etkilenmektedirler. Okullarda uzaktan eğitime geçilmesiyle çocukların evde kalması ve çoğu firmanın evden çalışma düzenine geçmesiyle kadınların sorumlulukları daha da artmıştır. Literatürde yer alan çalışmalara bakıldığında, bu süreçte kadınların ev işi yükü ve çocuklar üzerindeki sorumlulukları erkeklere kıyasla daha fazla artmıştır (Kalaylıoğlu, 2020, s. 8). Aynı zamanda, COVID-19 döneminde işten ayrılan kadın oranı, erkeklere kıyasla daha fazladır (Kalaylıoğlu, 2020, s. 7).

Karantina tedbirleri nedeniyle sorumlulukları artan ve zamanlarının büyük çoğunluğunu evde geçiren kadınların fiziksel aktivitelerinde azalmalar ve beslenme alışkanlıklarında değişimler meydana gelmiştir. Sosyal alandaki kısıtlamalar sebebiyle, kadınların günlük aktivitelerde yer alma durumları kısıtlanmıştır (Ammar vd., 2020, s. 12). Aynı zamanda, ev içerisinde sorumlulukların artması, sürekli olarak evde zaman geçirilmesi, geleceğe yönelik endişelerin artması; duygu durumuna bağlı olarak beslenme (özellikle tatlı ve karbonhidratlı yiyecekler) isteğinin artmasına ve daha az besleyici gıdaları tüketmelerine neden olmuştur (Martinez, vd., 2020, s.12).

İçinde bulunduğumuz pandemi dönemi gibi insanların hayatını etkileyen dönemlerde toplumun sağlıklı bir şekilde üstesinden gelmesini sağlayacak tedbirler alabilmek için bu süreçlerde meydana gelen yaşam tarzı değişikliklerini ve etkilerini incelemek önemlidir. Bu doğrultuda, bu çalışmada Covid-19 döneminde kadınların fiziksel aktivite davranışlarında ve beslenme alışkanlıklarında meydana gelen değişimler incelenmiştir. Aynı zamanda, bu alışkanlıkları hangi faktörlerin etkilediği incelenmeye çalışılmıştır.

Literatürde yapılan çalışmalar incelendiğinde, son dönemlerde Covid-19 ile ilgili yapılan araştırmaların sayısının arttığı görülmektedir. Fakat, bu dönemde kişilerin fiziksel aktivite ve beslenme alışkanlıklarındaki değişimleri araştıran çalışmaların sayısı sınırlıdır. Özellikle, kadınların fiziksel aktivite durumları ve beslenme alışkanlıklarına ilişkin yapılan araştırma sayısı yok denecek kadar azdır. Bu süreçte kadınların yaşam tarzı değişikliklerini inceleyerek uygun öneriler geliştirmek hem fiziksel hem de ruhsal açıdan önemlidir. Aynı zamanda, bu çalışma literatüre katkı sağlamak ve gelecekteki çalışmalara yol göstermesi açısından önem arz etmektedir. Covid-19'un kadınların fiziksel aktiviteleri ve beslenme alışkanlıklarına yönelik, katılımcıların algılarının ifade edilmesi, online olarak gerçekleştirilen alan araştırması ile ölçülmesi, bu çalışmanın temel amacını oluşturmaktadır. Bu amaç doğrultusunda;

- Covid-19 döneminde kadınların fiziksel aktivite seviyeleri yaş değişkenine göre farklılık gösterir mi?
- Covid-19 döneminde kadınların beslenme alışkanlıklarındaki değişim yaş değişkenine göre farklılık gösterir mi?
- Covid-19 döneminde kadınların çalışma durumlarının fiziksel aktivite seviyeleri üzerinde anlamlı bir etkisi var mıdır?
- Covid-19 döneminde kadınların çalışma durumlarının beslenme alışkanlıklarındaki değişim üzerinde anlamlı bir etkisi var mıdır?

- Covid-19 döneminde kadınların birlikte yaşadıkları kişi sayısının fiziksel aktivite seviyeleri üzerinde anlamlı bir etkisi var mıdır?
- Covid-19 döneminde kadınların birlikte yaşadıkları kişi sayısının beslenme alışkanlıklarındaki değişim üzerinde anlamlı bir etkisi var mıdır?
- Covid-19 döneminde kadınların fiziksel aktivite seviyeleri ve beslenme alışkanlıklarındaki değişim arasında anlamlı bir ilişki var mıdır?

sorularına yanıt aranmıştır.

1. Kavramsal Çerçeve ve Literatür İncelemesi

Bu bölümde, bireylerin beslenme alışkanlıkları ve fiziksel aktivite davranışlarına yönelik açıklamalara yer verilmiştir.

1.1. Beslenme Alışkanlıkları

Beslenme, insan sağlığı açısından oldukça önemli olan konuların başında gelmektedir. Yaşamın sağlıklı bir şekilde devam ettirilmesi amacıyla, alınan besinlerin vücutta kullanılması olarak ifade edilmektedir. Diğer bir tanımla, sağlığın korunması ve yaşamın daha kaliteli hale gelmesi amacıyla, vücudun ihtiyaç duyduğu yiyecekleri doğru zamanda ve yeterli miktarda alınmasını hedefleyen bir davranıştır (Arı & Arslan, 2020). İnsan vücudu fonksiyonlarını yerine getirebilmek için enerjiye ihtiyaç duyar, bu enerjinin elde edilmesi de yeterli ve düzenli beslenmeye bağlıdır (Demircioğlu & Yabancı, 2003). Sağlıklı bir şekilde beslenmeyen toplumlar, sağlıklı ve üretken güçte olamadıkları gibi, sosyal açıdan refah içinde yaşayamazlar. Yeterli ve sağlıklı beslenme, yalnızca kişilerin hayatlarını sürdürmeleri için değil, bütün toplumun gelişmesi için temel faktörlerden birisi, belki de en önemlisidir. Bu sebeple, beslenme; günümüzde, özellikle pandemi döneminde üzerinde durulan konuların başında gelmektedir (Özmen, 2007).

Beslenme alışkanlıkları; kişilerin günlük öğün sayısı, tükettikleri öğün miktarı, yemek yapma, yiyecek satın alma, kişilerin ruhsal durumlarında yaptıkları besin tüketimi, besinleri çiğneme şekli, besinleri soğuk veya sıcak olarak tüketme gibi beslenmeye dair tüm davranış kalıplarını içeren bir kavramdır (Sürücüoğlu, 1999). Beslenme davranışı, son dönemlerde oldukça üzerinde durulan ve hakkında fazla sayıda araştırma yapılan konuların başında gelmektedir (Mangır, 1987). Çünkü dünyanın son 2 yıldır mücadele ettiği Covid-19 hastalığına karşı önemli bir bağışıklık sistemine sahip olmanın en önemli faktörlerinden birisi bireylerin beslenme alışkanlıklarıdır. Pandemi döneminde DSÖ (Dünya Sağlık Örgütü), Türkiye

Diyetisyenler Derneği ve FAO (Gıda ve Tarım Örgütü) beslenme alışkanlıklarına ilişkin öneriler yayınlamıştır. DSÖ, sağlıklı ve dengeli bir beslenme alışkanlığı kazanmak için kalorisi yüksek, yağlı, tuzlu atıştırmalıklar yerine et, balık, meyve, sebze gibi sağlıklı besinlerin tüketilmesini tavsiye etmiştir. Ayrıca, kafein, şeker ve trans yağ içeren gıdalardan uzak durulması gerektiğini, yiyeceklerin fazla pişirilmemesini önermiştir (<http://www.emro.who.int/nutrition/nutrition-infocus/nutrition-advice-for-adults-during-the-covid-19-outbreak.html>. Erişim tarihi 20 Nisan 2021). Aynı şekilde, Türkiye Diyetisyenler Derneği, Covid-19 döneminde, yüksek proteinli gıdalar ile süt ve süt ürünlerinin tüketilmesini, aşırı beslenmeden uzak durulması gerektiğini vurgulamakla birlikte, yeterli ve sağlıklı beslenmenin insan sağlığı açısından oldukça önemli olduğunu belirtmiştir.

Covid-19 dönemindeki beslenme alışkanlıklarına dair yapılan tüm öneri ve uyarılara rağmen, insanların evde geçirdikleri süre, sosyal açıdan birtakım kısıtlamalara maruz kalmaları, beslenme alışkanlıklarının olumsuz bir şekilde etkilenmesine neden olmuştur. Özellikle bu süreçte kadınların, erkeklere oranla sorumluluklarının daha fazla olduğu, evde geçirdikleri sürenin daha uzun olduğu, ev işi yükünün daha fazla olduğu görülmüştür (Kalaylıoğlu, 2020, s. 8). Bu durum, kadınlarda; psikolojik olarak stres, korku, zorluklarla başa çıkamama gibi duyguların ortaya çıkmasına neden olmuştur. Öyle ki, kadınlarda ortaya çıkan duygu durumlarının onları daha fazla karbonhidrat ve doymuş yağ tüketimi ve daha fazla enerji alımına ittiği daha önceki yıllarda yapılan araştırmalarda belirtilmiştir (Moynihan, Wisman vd. 2015, s. 369). Literatürde yapılan çalışmalarda kadınlarda oluşan stres düzeyinin, onları rahatlatıcı besinler olarak ifade edilen şeker içeriği yüksek, çikolata, cips, çerez gibi besinleri tüketmeye ve normalden daha fazla yemeye sürüklemiştir (Muscougiuri, vd., 2020; Zhao vd., 2020; Mora vd., 2020). Ayrıca, Wu vd. (2020) tarafından yapılan bir araştırmada Covid-19 döneminde tüketicilerin, beslenme alışkanlıklarının, cinsiyete göre farklılık gösterdiği, kadınların erkeklere kıyasla daha sağlıksız beslendikleri sonucuna ulaşılmıştır. Aynı zamanda, karbonhidrat ve şekerli gıdaların mutluluk hormonu olarak ifade edilen 'serotonin' üretimini artırdığı ve ruh hali üzerinde pozitif bir etki yarattığı gözlemlenmiştir. Bu sebeple, bu süreçte daha fazla strese maruz kalan kadınların karbonhidrat ve şeker içerikli besinlere yöneldikleri görülmüştür (Wu vd., 2020).

Literatürdeki çalışmalara bakıldığında, Covid-19 döneminde, kişilerin beslenme alışkanlıklarında ciddi değişimler meydana geldiği görülmektedir. Yüce vd. (2021) tarafından yapılan çalışmada pandemi sürecinde alınan önlemlerin, kişilerin beslenme alışkanlıklarını etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. COVID-19'un hızla yayılmasına engel olmak amaçlı

bireylerin kendini karantinaya alması günlük rutini kesintiye uğratmıştır. Bu durum, insanlarda can sıkıntısı, stres gibi duygusal problemlere neden olmuştur. Yine, benzer şekilde İtalya’da 1932 katılımcının katıldığı bir araştırmada, %52’lik kısmın yiyecek miktarlarında artış olduğu, şeker, çikolata, dondurma gibi besinlerin tüketimini artırdığı, %23’lük kısmın tuz miktarını artırdığı, katılımcıların yaklaşık %20’sinin ise sebze ve meyve tüketimini artırdığı sonucuna ulaşılmıştır. Aynı zamanda, bu araştırmada hazır gıda tüketiminin azaldığı, evde yapılan yemek miktarının arttığı belirlenmiştir (Scarmozzino&Visioli, 2020, s. 675). Renzo vd. (2020) tarafından İtalya’da 3533 kişiye yapılan, evde kalma sürecinin kişilerin beslenme davranışları üzerindeki etkisini inceleyen çalışmada katılımcılarının büyük bir kısmının iştahının arttığı, kilolarında artış meydana geldiği görülmüştür.

Bu süreçte önemli olan değişen duygu durumuna bağlı olarak sağlıksız beslenme davranışlarına engel olmak, bireylerde kilo kontrolünü sağlamak ve bağışıklığı güçlendirmektir. Türkçe literatürde kadınların Covid-19 döneminde beslenme alışkanlıklarına yönelik çalışmanın olmaması nedeniyle bu araştırmada beslenme davranışlarının incelenmesi, literatürdeki boşluğu doldurması açısından önemlidir.

1.2. Fiziksel Aktivite

Günümüzün en önemli sorunlarından biri olan hareketsizlik insanların sağlığını olumsuz yönde etkilemektedir (Dünya Sağlık Örgütü [DSÖ], 2002). Öyle ki, yetersiz düzeyde fiziksel aktivitenin neden kaynaklandığı ve beraberinde getirdiği sorunlar insanların önem vermesi gereken konuların başında yer almaktadır. Fiziksel hareketsizlik yalnızca insanların sosyal yaşamlarını etkilememektedir. Dünyada da yeterli düzeyde aktivite yapılmamasından ve hareketsizlikten kaynaklanan ölüm oranları bu durumun ciddiyetini ortaya koymaktadır (DSÖ, 2002). İnsanların yaşamları için hayati öneme sahip olan fiziksel aktivite kavramı, hareketsizliğin neden olduğu sorunlar karşısında duran en güçlü çözüm niteliğindedir.

Günümüzde oldukça önemli bir kavram olan fiziksel aktivite kavramı genel anlamıyla, enerji harcaması ile birlikte kaslar tarafından üretilen vücut hareketi olarak ifade edilir (Caspersen ve vd., 1985). Başka bir tanıma göre ise, kas ve eklemleri enerji kullanmak suretiyle hareket ettiren aktivitelerdir (T.C. Sağlık Bakanlığı Türkiye Halk Sağlığı Kurumu [THSK], 2014).

Öyle ki, fiziksel aktivitenin boş zaman, günlük yapılan ev işleri, kısa mesafeli yürüyüşler ve mesleki işleri içermesi (Booth, 2000), fiziksel aktivite kavramını enerji harcanan

bütün bedensel hareketler olarak ifade etmeye izin vermektedir (Akyol ve vd.,2008). Covid-19'un neden olduğu sosyal izolasyon sürecinin nasıl etkiler bıraktığını inceleyen bu araştırmaya en uygun olan fiziksel aktivite tanımı Akyol ve arkadaşları (2008) ile Caspersen ve arkadaşları (1985) tarafından yapılmıştır. Nitekim, spor salonlarının kapalı olması, sokağa çıkma yasakları gibi sosyal izolasyon tedbirleri, fiziksel aktiviteyi vücutta yorgunluk hissi yaratıp enerji harcanan aktiviteler yerine evde ve kısıtlamalar dışında kalan durumlarda gerçekleştirilen daha ılımlı hareket alanında değerlendirilmesini gerektirmektedir. Bu nedenle, bu araştırmada fiziksel aktivite kavramı büyük ya da küçük fark etmeden bedene atfedilen bütün hareketleri içermektedir.

Salgın nedeniyle alınan önlemler bireylerin fiziksel aktivitelerinde kısıtlamalar meydana getirmektedir. Yapılan bu kısıtlamaların kişilerin fiziksel aktivitelerini, yaşam ve uyku kalitelerini olumsuz etkilediğine dair çalışmalar bulunmaktadır (Hall vd., 2020; Hammami, Harrabi, Mohr, &Krustrup, 2020; Lippi, Henry, &Sanchis Gomar, 2020; Lavie, Ozemek, Carbone, Katzmarzyk, &Blair, 2019).

Birleşmiş Milletler (2020)'in salgın raporunda, pandemi döneminde kısıtlamalar nedeniyle, çoğu insanın fiziksel aktivite faaliyetlerine katılmadığı, evde daha uzun süre zaman geçirdikleri ve buna bağlı olarak, daha az aktif olmaya başladıkları belirtilmiştir. Birleşmiş Milletler (2020), ayrıca, salgın döneminde fiziksel aktivite azlığının birçok insanı sosyal hayattan uzaklaştırdığı ve yaşam kalitelerini olumsuz yönde etkilediğini bildirmiştir (Birleşmiş Milletler, 2020).

İçinde bulunulan pandemi döneminde insanlar, hareketsiz bir yaşam şeklini giderek benimsiyor ve kısıtlamalar nedeniyle fiziksel aktivite ve egzersiz seviyeleri de hızlı bir şekilde azalıyor. Bu durum ise kişilerin psikolojilerinin olumsuz etkilenmesine ve farklı hastalıkların ortaya çıkmasına neden olabilir (Papaiannou vd., 2020; Oosterhoff ve vd., 2020; Meskarpour-Amiri, 2020).

Bağışıklığı güçlü tutmak için pandemi döneminde fiziksel aktiviteyi devam ettirmek önemlidir. Fiziksel aktivite ve egzersizlerin bağışıklık fonksiyonu üzerinde önemli etkileri olduğunu gösteren araştırmalar vardır (Barazzoni vd., 2020). Dünya genelinde pandeminin fiziksel aktivite seviyeleri üzerindeki etkisini araştıran çalışmalar devam ederken, kişilerin aktivite seviyesini ölçen, giyilebilir cihazlar üreten bir Amerikan firması olan Fitbit, Inc., kısıtlamaların uygulandığı dönemlerde 30 milyon kişinin fiziksel aktivite verilerini paylaşmıştır. Elde edilen bu sonuçlar pandemi öncesindeki yıllar ile karşılaştırıldığında kişilerin

adım sayılarında önemli ölçüde bir azalma meydana geldiğini göstermiştir. Buna bağlı olarak, karantina döneminde bireylerin fiziksel aktivite seviyeleri oldukça azalmıştır (<https://blog.fitbit.com/covid-19-global-activity>).

Covid-19 döneminde kadınların, ev ve çocuk bakımı ile ilgili olan sorumlulukları erkeklere kıyasla artış göstermiştir. Nienhuis vd. (2020) tarafından yapılan araştırmada, kadınların erkeklere oranla evde daha fazla zaman geçirmeleri, ev işleriyle daha çok ilgilenmeleri ve çocuk bakımında daha fazla sorumluluğa sahip olmaları nedeniyle fiziksel aktivite seviyeleri erkeklere göre daha düşük çıkmıştır. Aynı zamanda, daha az fiziksel aktivite yapan kadınların ruhsal durumları ve yaşam kaliteleri de olumsuz etkilenmiştir.

Covid-19 döneminde Avusturya'da 1005 kişinin katılım gösterdiği bir araştırmada, bireylerin fiziksel aktivite seviyelerinin ve ruhsal durumlarının yaş, cinsiyet, gelir durumu ve çalışıp çalışmama durumlarına göre farklılık gösterdiği ortaya konulmuştur (Pieh vd., 2020). Araştırmada; 35 yaşın altındaki kişilerde, kadınlarda, çalışmayan bireylerde ve düşük gelirli kişilerde psikolojik sağlık sorunlarının daha fazla olduğu ve bu kişilerin fiziksel aktivite seviyelerinin daha düşük olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Literatürde yapılan araştırmalarda Covid-19 sürecinde bireylerin fiziksel aktivite seviyelerinin yaş değişkenine göre farklılık gösterdiği ortaya çıkmıştır. Özellikle pandemiyin getirmiş olduğu kısıtlamalar ve online eğitim nedeniyle üniversite öğrencilerinin fiziksel aktivite seviyelerinde büyük ölçüde azalma meydana geldiği görülmüştür (Hall vd., 2020; Jimenez-Pavon vd., 2020; Xiang vd., 2020; Cao vd., 2020).

Son dönemde yapılan çalışmalarda fiziksel aktivitenin ruh sağlığı üzerindeki etkileri incelendiğinde, kişilerin kendini mutlu ve iyi hissetmesi, sosyal çevreyle olan uyumunun artması, pozitif düşünme becerisinin gelişmesi, stresle başa çıkabilmesi gibi olumlu durumlardan söz edilebilir (Baltacı ve vd., 2008; Paffenbarger ve vd., 2001; Rejeski ve vd., 1996). Fiziksel aktivite ve egzersizlerin yeterli seviyede yapılması hem kişilerin sağlığı için hem de toplumun sağlığı için oldukça önemlidir (Rhodos ve vd., 2012). Fiziksel aktivite seviyesinin yetersiz olması insanların yaşam kalitesini de olumsuz yönde etkiler. Fiziksel aktivitenin önleyici rolünün ispatlanmasıyla birlikte, vücut sağlığını pozitif yönde etkileyip, hastalık riskini azalttığı ve yaşam kalitesini olumlu yönde etkilediği belirtilmiştir. Düzenli yapılan fiziksel aktivitenin ileriki yıllarda sağlık ile ilgili yararlar sağlaması açısından kadın katılımcılar ile araştırma yapılmasının kritik öneme sahip olduğu çalışmalar ile gösterilmiştir (Leitzmann vd., 2020, s. 167). Literatürde yapılan çalışmalar fiziksel aktivite seviyesinin yaşam

kalitesini de etkilediğini göstermektedir. Kılınç (2016) tarafından 150 kadın katılımcının yer aldığı araştırmada, yüksek fiziksel aktivite seviyesinin yaşam kalitesi üzerinde olumlu etkileri olduğu görülmüştür. Heesch vd. (2015)'in kadınlar üzerinde yaptığı çalışmada kadınların yapmış oldukları yüksek düzeydeki fiziksel aktivite seviyesinin iyi yaşam kalitesiyle pozitif bir ilişkiye sahip olduğu ortaya çıkmıştır.

Bu dönemde önemli olan hareketsiz kalmamak ve egzersiz yapmaya gereken özeni göstermektir. Türkçe literatürde Covid-19 döneminde kadınların fiziksel aktivite davranışlarına yönelik çalışmaların azlığı nedeniyle, bu araştırmada fiziksel aktivite konusunun incelenmesi, literatürdeki boşluğu doldurması açısından önemlidir.

1.3. Literatür İncelemesi

Kriaucioniene, Bagdonaviciene, Rodríguez-Pérez ve Petkeviciene (2020), Litvanya'da yapmış olduğu araştırmada pandemi döneminde katılımcıların normalden daha fazla besin tükettikleri, evde çok daha fazla yemek yaptıkları ve kilo alımlarında artış meydana geldiği tespit edilmiştir. Beslenme alışkanlıklarının yaş ve medeni durum değişkenine göre farklılık gösterdiği, kadınların ve yaşı büyük olanların, erkeklere ve gençlere göre daha fazla besin tükettikleri ortaya çıkmıştır. Ayrıca, araştırmada, pandemi dönemiyle birlikte yaşanan kişi sayısı da beslenme alışkanlıklarına göre farklılık göstermektedir. Yalnız yaşayan kişilerin kalabalık ortamda yaşayan kişilere göre daha sağlıksız beslendikleri sonucuna ulaşılmıştır. Nitsch-Osuch ve Kawalec (2020) tarafından Polonyalı yetişkin kişiler üzerinde yapılan çalışmada Covid-19 döneminde kişilerin beslenme alışkanlıklarında farklılıklar meydana geldiği; özellikle, 'konserve, et, yumurta, tatlı' gibi yiyeceklerin daha fazla tüketildiği gözlemlenmiştir. Buna bağlı olarak, bireylerin vücut ağırlıklarında artışlar meydana geldiği ifade edilmiştir.

Garipoğlu ve Bozar (2020), Covid-19'un bireylerin beslenme alışkanlıkları üzerindeki etkisini belirlemek amacıyla yaptığı araştırmada bu dönemde katılımcıların beslenme alışkanlıklarının ve yaşam tarzlarının olumsuz etkilendiği sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca, araştırmaya katılan kişilerin bu dönemde tatlı ve karbonhidratlı besinleri daha fazla tükettiği, vücut kilolarında artış meydana geldiği ve fiziksel aktivitelerinde azalmalar olduğu ifade edilmiştir. Benzer şekilde, Ponzio, Rosato vd. (2020) tarafından yapılan çalışmada karantina döneminde katılımcıların beslenme şekillerinin olumsuz yönde etkilendiği belirtilmiştir.

Macit (2020) tarafından yapılan araştırmada pandemi döneminde kişilerin beslenme alışkanlıklarında değişimler olduğu görülmüştür. Bununla birlikte, fiziksel aktivite seviyelerinde de azalmalar meydana gelmiştir.

Almandoz vd. (2020) tarafından salgın boyunca evde çok uzun süre zaman geçirmenin kişilerin beslenme alışkanlıkları ve fiziksel aktivite seviyeleri üzerindeki etkisini incelemek amacıyla yapılan araştırmada, katılımcıların hareket düzeyinin oldukça azalmış olduğu, gün içerisinde oturularak geçirilen sürede %28’lik artış meydana geldiği belirlenmiştir. Ayrıca, elde edilen sonuçlara göre bireylerin beslenme durumları olumsuz yönde etkilenmiş, oğn sayıları ciddi derecede artış göstermiştir. Ciddi ve Yazgan (2020) tarafından yapılan araştırmada, izolasyon sürecinde kişilerin yeterli düzeyde fiziksel aktivite yapmadıkları görülmüştür. Bu durumun bireylerin yaşam kalitelerini olumsuz yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

Savcı vd. (2019) tarafından niversite oğrencileri üzerinde yapılan araştırmada kadınların fiziksel aktivite seviyelerinin erkeklere oranla daha düşük olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Stanton vd. (2020), Avusturalya’ da pandemi sürecinde bireylerin fiziksel aktivite düzeylerini incelemek amacıyla yapılan araştırmada, kişilerin fiziksel aktivite oranlarının %48 oranında azaldığı görülmüştür.

Maugeri vd. (2020), İtalya’da yaşayan kişilerin salgın öncesi ve sırasındaki fiziksel aktivite düzeylerini kıyaslamak amacıyla yapılan araştırmada kadın ve erkek katılımcıların ciddi oranda fiziksel aktivite seviyelerinde azalma olduğu görülmüştür.

Lesser ve Nienhuis (2020) tarafından Kanada’da yaşayan kişiler üzerinde yapılan araştırmada, katılımcıların salgından önceki fiziksel aktivite düzeylerinin salgın esnasında ciddi derecede azaldığı tespit edilmiştir.

Literatürde yer alan çalışmalar doğrultusunda çalışmanın hipotezleri aşağıdaki şekilde oluşturulmuştur.

H₁: Katılımcıların fiziksel aktivite seviyeleri ile yaş değişkeni arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

H₂: Katılımcıların vücut ağırlığındaki değişim ile yaş değişkeni arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

H₃: Katılımcıların fiziksel aktivite seviyeleri ile çalışma durumları arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₄: Katılımcıların vücut ağırlığındaki değişim ile çalışma durumları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.

H₅: Katılımcıların fiziksel aktivite seviyeleri ile evde birlikte yaşadıkları kişi sayısı arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.

H₆: Katılımcıların vücut ağırlığındaki değişim ile evde birlikte yaşadıkları kişi sayısı arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.

H₇: Katılımcıların fiziksel aktivite seviyeleri ile gelir değişkeni arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.

H₈: Katılımcıların vücut ağırlığındaki değişim ile gelir değişkeni arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.

2. Metodoloji

2.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

İnsan metabolizması var olduğundan beri yaşamı devam ettirebilmek için hareket etme zorunluluğu vardır. Bu sebeple, fiziksel aktivite kavramı insan sağlığı için önemli kavramların başında yer almaktadır. 2019 yılında ortaya çıkan Covid-19 salgını nedeniyle her ülkede olduğu gibi Türkiye’de de birtakım tedbirler alınmış ve kısıtlamalar meydana gelmiştir.

Bugün; literatürde, pek çok kaynak, Covid-19 döneminde uzayan tedbirlerin, kişilerin fiziksel aktivite davranışlarını kötü yönde etkilediğini ifade etmektedir. Hammami vd. (2020) tarafından yapılan çalışmada Covid-19 döneminde alınan karantina uygulamalarının kişilerin hali hazırda zayıf olan fiziksel aktivitelerini daha da kötü yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Zhao vd. (2020) tarafından yapılan çalışmada Covid-19 öncesinde de yaygın olan fiziksel inaktivite davranışının, Covid-19 döneminde ciddi derecede artış gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır.

İnsan vücudunun sağlıklı olabilmesi için fiziksel aktivite kadar düzenli ve yeterli beslenme de önemlidir. İnsan vücudu fonksiyonlarını yerine getirebilmek için enerjiye gereksinim duyar, bu enerjinin elde edilmesi de yeterli ve düzenli beslenmeye bağlıdır (Demircioğlu & Yabancı, 2003). Sağlıklı bir şekilde beslenmeyen toplumlar sağlıklı ve üretken

güçte olamadıkları gibi sosyal açıdan refah içinde yaşayamazlar. Yeterli ve sağlıklı beslenme yalnızca kişilerin hayatlarını sürdürebilmeleri için değil, bütün toplumun gelişmesi için temel faktörlerden birisi, belki de en önemlisidir. Bu sebeple, beslenme; günümüzde, özellikle pandemi döneminde üzerinde durulan önemli konulardan birisidir. Beslenme ile ilgili yapılan araştırmalar yetersiz beslenme kadar, aşırı beslenmenin de insan sağlığı üzerinde olumsuz etkilere neden olduğunu belirtmektedir (Özmen, 2007).

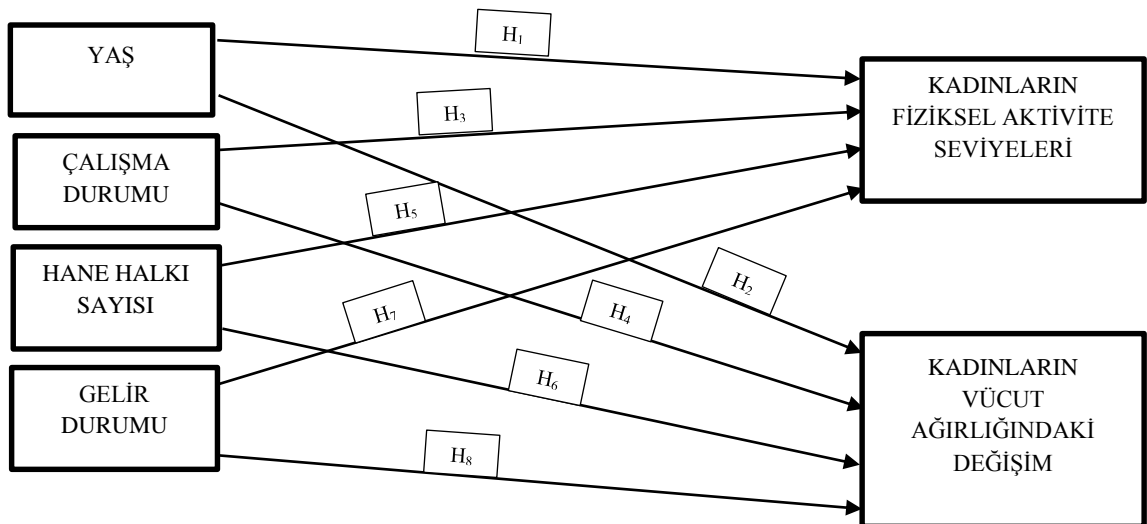
Literatürdeki çalışmalara bakıldığında, Covid-19 döneminde kişilerin beslenme alışkanlıklarında değişimler meydana geldiği görülmektedir. Yüce vd. (2021) tarafından yapılan çalışmada pandemi sürecinde alınan önlemlerin kişilerin beslenme alışkanlıklarını etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Aynı zamanda, bireylerin sevdiği besinleri daha fazla tüketme eğiliminde olduğu, cips, çikolata, tatlı, un ve unlu mamuller gibi yüksek düzeyde karbonhidrat ve yağ içeren gıdaların, çay ve kahve tüketiminin arttığı belirlenmiştir.

Bu araştırma; Covid-19 pandemisi nedeniyle kısıtlamalara maruz kalan kadınların fiziksel aktivite seviyelerini belirlemek ve beslenme alışkanlıklarını incelemek amacıyla yapılmıştır. Aynı zamanda, bu çalışmada kadınların Covid-19 döneminde fiziksel aktiviteleri ve beslenme alışkanlıklarını etkileyen etmenlerin belirlenmesi amaçlanmıştır.

Bu bağlamda beslenme alışkanlıklarının değiştiği, fiziksel aktivitelerin kısıtlandığı Covid-19 sürecinin kadınların yaşamlarında nasıl bir etki yarattığının bilinmesi hem toplum açısından hem de yapılacak çalışmalara yol göstermesi açısından önemlidir.

2.2. Araştırmanın Modeli

Araştırmanın amacı doğrultusunda araştırmanın modeli aşağıdaki şekilde oluşturulmuştur.



2.3. Araştırmanın Yöntemi

2.3.1. Veri toplama yöntemi ve araçları.

Araştırmanın ana kütlesini Kayseri’de yaşayan kadınlar oluşturmaktadır. Covid-19 döneminde kadınların fiziksel aktivite seviyelerini ve beslenme alışkanlıklarını araştırmayı amaçlayan bu araştırmada, tesadüfi olmayan örnekleme yöntemlerinden kolayda örnekleme yöntemi kullanılmıştır. ‘Kolayda Örnekleme’ yöntemi ile Kayseri ilinde yaşayan 18 yaşından büyük 400 kadına anket uygulaması yapılmıştır. Bu 400 katılımcı araştırmanın örneklemini oluşturmaktadır. Araştırmada yüz yüze yapılması planlanan anket yöntemi COVID-19 nedeniyle online olarak yapılmıştır. Katılımcılar, çevrimiçi anket yazılımı (Google Form) ve sosyal medya iletişimi (WhatsApp) aracılığıyla çalışmaya dahil edilmiştir.

Anket formu hazırlanırken, literatürde uygulanmış ve geçerliliği kanıtlanmış ölçekler kullanılmıştır. Araştırmanın amacı doğrultusunda hazırlanan anket formu üç bölümden oluşmaktadır. Araştırma verileri toplanırken tanıtıcı bilgi formu, beslenme alışkanlıkları formu ve Uluslararası Fiziksel Aktivite Formu kullanılmıştır.

Anketin ilk bölümünde; katılımcıların yaşı, medeni durumu, eğitim durumu gibi demografik özelliklerin yanı sıra Covid-19 döneminde birlikte yaşadığı kişi sayısı, çalışma durumu ile ilgili toplam 5 soru bulunmaktadır. Anket formunun ikinci bölümünde katılımcıların fiziksel aktivitelerine yönelik ifadeler yer almıştır. Katılımcıların fiziksel aktivitelerine yönelik ifadeler; Craig vd. (2013) tarafından geliştirilen ölçeklerden yararlanılarak hazırlanmıştır. Anketin Türkiye’deki geçerlik ve güvenilirlik çalışması Öztürk tarafından yapılmıştır (Öztürk,2005). Anket formunun üçüncü bölümünde beslenme alışkanlıklarına yönelik ifadeler yer almıştır. Covid-19 dönemi boyunca beslenme alışkanlıklarında meydana gelen değişimleri ölçmek amacıyla kullanılan 13 ifadeler ilgili literatür incelenerek oluşturulmuştur (Ammar vd., 2020; Todisko vd., 2020; DiRenzo vd., 2020).

Anket uygulaması; 30.04.2021 tarihinde Erciyes Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Etik Kurulu’ndan Etik Kurul Onay Belgesi alındıktan sonra uygulanmaya başlanmıştır. Anket formu uygulanmadan önce katılımcılara ‘Onam Formu’ sunulmuş ve ankete katılımın gönüllülük esasına dayalı olduğu ile ilgili bilgiler verilmiştir.

2.4. Bulgular ve Değerlendirme

2.4.1. Demografik dağılımların incelenmesi.

Katılımcıların demografik özelliklerine ilişkin bulgular aşağıda tablo 1’de gösterilmiştir.

Tablo 1. Cevaplayıcıların Demografik Dağılımlarına İlişkin İstatistiksel Bulgular

DEMOGRAFİK DEĞİŞKEN	GRUPLAR	FREKANS	%
Medeni durum	Bekar	150	37,3
	Evli	211	52,5
	Boşanmış/Dul	41	10,2
Yaş	18 – 25 yaş	84	20,9
	26 – 35 yaş	158	39,3
	36 – 45 yaş	58	14,4
	46 – 55 yaş	80	19,9
	55’ten büyük	22	5,5
Eğitim	İlköğretim	19	5,1
	Lise	105	28,5
	Önlisans	33	8,9
	Lisans	145	39,3
	Lisansüstü	67	18,2
Meslek	Memur	66	16,4
	Ev Hanımı	122	30,3
	Öğretim Üyesi	17	4,2
	Avukat	22	5,5
	Doktor	11	2,7
	Öğrenci	75	18,7
	Diğer	89	22,1
Aylık Gelir	2.850 TL ve altı	144	35,8
	2.826 TL – 4.000 TL	69	17,2
	4.001 TL – 6.000 TL	95	23,6
	6.001 TL – 8.000 TL	41	10,2
	8.001 TL – 10.000 TL	27	6,7
	10.000 TL üstü	26	6,5
Covid 19 Sürecinde Çalışma Durumu	Çalışıyor	135	33,6
	Çalışmıyor	194	48,3
	Evden Çalışıyor	73	18,2
Covid 19 Sürecinde Birlikte Yaşanılan Kişi Sayısı	Yalnız	25	6,2
	2-3 Kişi	246	61,2
	4-5 Kişi	116	28,9
	5 Kişiden fazla	15	3,7

Katılımcıların Tablo 1’deki dağılımı incelendiğinde, %37,3’nin bekar, %52,5’inin evli, %10,2’sinin boşanmış/dul olduğu, %60,2’sinin 35 yaş ve altında, geriye kalan %39,8’inin 35 yaşın üzerinde olduğu görülmektedir. Katılımcıların mesleklere göre dağılımları incelendiğinde, %16,4’ünün memur, %30,3’ünün ev hanımı, %4,2’sinin öğretim üyesi, %5,5’inin avukat, %2,7’sinin doktor, %18,7’sinin öğrenci, %22,1’inin ise diğer meslek grubuna

dahil olduğu görülmektedir. Gelir dağılımına göre analiz sonuçları incelendiğinde, %35,8'inin 2.850 TL ve altı, %17,2'sinin 2.850-4.000 TL, %23,6'sının 4.001-6.000 TL, %10,2'sinin 6.001-8.000 TL, %6,7'sinin 8.001-10.000 TL, %6,5'ininde 10.000TL ve üstü olduğu görülmektedir. Katılımcıların Covid-19 sürecinde çalışma durumlarına bakıldığında ise %33,6'sının çalıştığı, %48,3'ünün çalışmadığı ve %18,2'sininde evden çalıştığı görülmektedir. Covid-19 sürecinde katılımcıların birlikte yaşadıkları kişi sayısına bakıldığında ise %6,2'sinin yalnız, %61,2'sinin 2-3 kişi, %28,9'unun 4-5 kişi, %3,7'sinin ise 5 kişiden fazla kişiyle yaşadığı görülmektedir.

2.4.2. Katılımcıların fiziksel aktivite düzeylerine yönelik betimsel istatistikler.

Katılımcıların fiziksel aktivite yapma durumlarına göre dağılımı aşağıda Tablo 2'de gösterilmiştir.

Tablo 2: Katılımcıların Fiziksel Aktivite Yapma Durumlarına Göre Dağılım

İzolasyon Sürecinde Fiziksel Aktivite Yapma Durumunuz Olumsuz Etkilendi mi?	N	%
Evet	298	74,1
Hayır	104	25,9
Toplam	402	100

Araştırmaya katılan kişilerin %74,1'inin izolasyon sürecinde fiziksel aktivite yapma durumları olumsuz olarak etkilenmiştir.

Katılımcıların izolasyon sürecinde yaptıkları fiziksel aktivite çeşitliliği, bu aktivitelerin amacı ve aktiviteye ulaşma yöntemlerine ilişkin betimsel istatistik bulguları aşağıda Tablo 3'te gösterilmiştir.

Tablo 3. Katılımcıların Fiziksel Aktivite Durumlarına Göre Dağılım

Değişkenler	Gruplar	F	%
İzolasyon Sürecinde Yapılan Fiziksel Aktivite Çeşidi	Yoga	9	2,2
	Pilates	47	11,7
	Fitness	12	3,0
	Mat Egzersizleri	60	14,9
	Dışarıda Yürüyüş	29	7,2
	Diğer	77	20,0
Covid-19 Sürecinde Yapılan Fiziksel Aktivitenin Amacı	Kilo vermek	93	23,1
	Kas ve eklemleri korumak	62	15,4
	Ruh sağlığını korumak	79	19,7
	Fiziksel kondisyonu korumak	64	15,9
İzolasyon Sürecinde Fiziksel Aktiviteye Ulaşma Yöntemi	Youtube	46	11,4
	Instagram canlı yayın	31	7,7
	Profesyonel aracılığıyla	4	1,0
	Mobil uygulama	43	10,7
	Kendi kendine	173	43

Katılımcıların izolasyon sürecinde yaptıkları fiziksel aktivite çeşidi incelendiğinde, %2,2'sinin yoga, %11,7'sinin pilates, %3'ünün fitness, %14,9'unun mat egzersizleri, %7,2'sinin dışarıda yürüyüş, geri kalan %20'sinin ise diğer aktiviteleri yaptıkları görülmektedir. Katılımcıların Covid-19 sürecinde fiziksel aktivite yapma amaçlarına bakıldığında ise %23,1'inin kilo vermek, %15,4'ünün kas ve eklemleri korumak, %19,7'sinin ruh sağlığını korumak, %15,9'unun ise fiziksel kondisyonu korumak olduğu görülmektedir. Katılımcıların izolasyon sürecinde fiziksel aktiviteye ulaşma yöntemleri incelendiğinde ise %11,4'ünün youtube, %7,7'sinin Instagram canlı yayın, %43'ünün kendi kendine, %10,7'sinin mobil uygulama, %1'inin ise profesyonel aracılığıyla olduğu görülmektedir. Katılımcıların Covid-19 öncesinde ve sırasında yapmış oldukları hafif, orta ve güçlü egzersiz durumlarına ilişkin detaylar Tablo 4, 5 ve 6'da ayrıntılı olarak gösterilmiştir.

Tablo 4. Kadınların COVID-19 Öncesi ve Sürecinde Hafif Egzersiz Yapma Oranları

Düzenli Fiziksel Aktivite Yapanlar		Düzenli Fiziksel Aktivite Yapmayanlar							
Toplam		% 8,5 (n=35)				% 65,7 (n=264)			
COVID-19 ÖNCESİ	Frekans (haftada)	0 gün	1 gün	2 gün	3 gün	4 gün	5 gün	6 gün	7 gün
			% 3,2 (n=13)	% 4,5 (n=18)	% 7,5 (n=30)	% 11,2 (n=45)	% 11,2 (n=45)	% 18,2 (n=73)	% 11,4 (n=46)
COVID-19 SONRASI	Frekans (haftada)	0 gün	1 gün	2 gün	3 gün	4 gün	5 gün	6 gün	7 gün
		% 8,7 (n=35)	% 13,9 (n=56)	% 15,7 (n=63)	% 14,7 (n=59)	% 7,5 (n=30)	% 10,2 (n=41)	% 2,5 (n=10)	% 1 (n=4)

Kadınların Covid-19 öncesi ve sonrası hafif düzeyde fiziksel aktivite yapma durumları yukarıda Tablo 4’te gösterilmiştir. Analiz sonuçlarına göre, Covid-19 öncesi katılımcıların en yüksek yüzdeye sahip fiziksel aktivite yaptıkları gün sayısı 5 gün (%18,2) iken, bu durum Covid-19 sonrasında azalarak 1 güne düşmüştür.

Tablo 5. Kadınların COVID-19 Öncesi ve Sürecinde En Az 30 Dakika Orta Derecede Egzersiz Yapma Oranları

Düzenli Fiziksel Aktivite Yapanlar		Düzenli Fiziksel Aktivite Yapmayanlar								
COVID-19 ÖNCESİ	Toplam	% 8,5 (n=35)				%65,7 (n=264)				
	Frekans göre (haftada)	0 gün (n=23)	1 gün (n=21)	2 gün (n=34)	3 gün (n=70)	4 gün (n=48)	5 gün (n=68)	6 gün (n=26)	7 gün (n=8)	
COVID-19 SONRASI	Frekans göre (haftada)	0 gün (n=52)	1 gün (n=84)	2 gün (n=76)	3 gün (n=60)	4 gün (n=14)	5 gün (n=8)	6 gün (n=3)	7 gün (n=1)	

Katılımcıların Covid-19 öncesi ve sonrası orta derecede egzersiz yapma durumlarına ilişkin istatistiksel bulgular yukarıda Tablo 5’te gösterilmiştir. Analiz sonuçlarına göre, Covid-19 öncesi katılımcıların en yüksek yüzdelik dilime sahip fiziksel aktivite yaptıkları gün sayısı 3 gün iken, bu durum Covid-19 sonrasında azalarak 2 güne düşmüştür.

Tablo 6. Kadınların COVID-19 Öncesi ve Sürecinde En Az 15 Dakika Güçlü Derecede Egzersiz Yapma Oranları

Düzenli Fiziksel Aktivite Yapanlar		Düzenli Fiziksel Aktivite Yapmayanlar								
COVID-19 ÖNCESİ	Toplam	% 8,5 (n=35)				%65,7 (n=264)				
	Frekans göre (haftada)	0 gün (n=38)	1 gün (n=45)	2 gün (n=61)	3 gün (n=68)	4 gün (n=31)	5 gün (n=32)	6 gün (n=19)	7 gün (n=4)	
COVID-19 SONRASI	Frekans göre (haftada)	0 gün (n=138)	1 gün (n=82)	2 gün (n=36)	3 gün (n=24)	4 gün (n=10)	5 gün (n=6)	6 gün (n=1)	7 gün (n=1)	

Katılımcıların Covid-19 öncesi ve sonrası güçlü derecede egzersiz yapma durumlarına ilişkin betimsel istatistikler Tablo 6’da gösterilmiştir. Analiz sonuçlarına göre, Covid-19 öncesi katılımcıların en yüksek yüzdelik dilime sahip fiziksel aktivite yaptıkları gün sayısı 3 gün iken, Covid-19 sonrasında bu durum 0’a düşmüştür. Covid-19 sonrasında katılımcılar haftanın hiçbir günü güçlü derecede egzersiz yapmamışlardır.

2.4.3. Katılımcıların beslenme davranışlarına yönelik betimsel istatistikler.

Kadınların Covid-19 dönemindeki beslenme alışkanlıklarını belirlemeye yönelik ifadelerin ortalama ve standart sapmaları aşağıda Tablo 7’de gösterilmiştir.

Tablo 7. Beslenme Davranışlarına İlişkin İfadelerin Ortalama ve Standart Sapmaları

	Ort.	Standart Sapma
Koronavirüs salgını süresince stres ve kaygı yeme alışkanlığımı değiştirdi	4,13	1,18
Koronavirüs salgını kilomu artırdı	4,01	1,39
Koronavirüs salgını süresince çay, kahve ve diğer içecek tüketimim arttı	4,01	1,23
Koronavirüs salgını süresince öğün düzenimi olumsuz etkiledi.	3,99	1,36
Koronavirüs virüsünden korunmak için şifalı bitkiler vb ürünleri tükettim	3,37	1,36
Koronavirüs salgını sürecinde evde kalmak yeme arzumu artırdı.	4,17	1,21
Koronavirüs salgını sürecinde Cips ve çerez gibi gıdaları da fazla tükettim.	3,43	1,31
Koronavirüs salgını sürecinde şekerli ve gazlı içecekleri daha fazla tükettim	3,18	1,35
Koronavirüs salgını sürecinde kırmızı et tüketimim arttı	3,35	1,27
Koronavirüs salgını sürecinde çikolata ve tatlı gibi şekerli gıda tüketimim arttı.	3,77	1,27
Koronavirüs salgını sürecinde un ve unlu mamul tüketimim arttı.	4,05	1,20
Koronavirüs salgını sürecinde sebze tüketimim arttı.	3,56	1,12
Koronavirüs salgını sürecinde meyve tüketimim arttı	3,56	1,18

Beslenme davranışlarına yönelik ifadelerin ortalamalarına bakıldığı zaman, katılımcıların beslenme alışkanlıklarında değişim meydana geldiği ve genel olarak bir artış olduğu görülmektedir. Ortalaması en yüksek ifadenin 4,17 ile “Koronavirüs salgını sürecinde evde kalmak yeme arzumu artırdı.” ve ortalaması 3,18 ile en düşük olan ifadenin ise “Koronavirüs salgını sürecinde şekerli ve gazlı içecekleri daha fazla tükettim.” olduğu görülmektedir.

Tablo 8. Covid-19 Sürecinde Vücut Ağırlığındaki Değişimi Gösteren Dağılım

	Frekans	%
Arttı	309	76,9
Değişmedi	77	19,2
Azaldı	16	4
Toplam	402	100

Covid-19 sürecinde katılımcıların vücut ağırlığındaki değişimlere bakıldığında, büyük bir çoğunluğunun (%76,9) kilosunun arttığı, %19,2'sinin kilosunun değişmediği ve %4'ünün de kilosunun azaldığı görülmektedir.

2.4.4. Hipotezlerin test edilmesi.

Katılımcıların fiziksel aktivite seviyesi ile yaş değişkeni arasındaki ilişkiyi incelemek amacıyla yapılan Ki Kare testlerinin sonuçları Tablo 9'da verilmiştir.

Tablo 9. Yaş Değişkeni ile Fiziksel Aktivite Seviyesi Arasındaki İlişkiye Yönelik Ki Kare Analizi

Yaş Değişkeni	Fiziksel Aktivite Seviyesi				
	Hareketsiz	Hafif Derecede Aktif	Orta Derecede Aktif	Çok Aktif	Toplam
18-25	20	25	11	0	56
26-35	55	40	20	2	117
36-45	17	19	12	0	48
46-55	18	29	11	1	59
55'ten büyük	8	9	1	0	18
Toplam	118	122	55	3	298

n=298, (ii) Pearson $\chi^2=11,208^a$; $p>0,05$, sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlı değildir.

Tablo 9 incelendiğinde 'Covid 19 döneminde fiziksel aktivite seviyesi ile yaş değişkeni arasında istatistikî olarak anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır. ($p>0,05$). Bu sonuçlara göre H_1 hipotezi reddedilmiştir. Katılımcıların genel olarak fiziksel aktivite seviyeleri yaşlarına bağlı olarak bir değişiklik göstermemektedir.

Katılımcıların vücut ağırlığındaki değişimleri ile yaş değişkeni arasındaki ilişkiyi belirlemek amacıyla yapılan Ki Kare testinin sonuçları Tablo 10'da gösterilmiştir.

Tablo 10. Yaş Değişkenine Göre Vücut Ağırlığındaki Değişime Yönelik Ki Kare Testi

Yaş Değişkeni	Kısıtlamalar Sürecinde Vücut Ağırlığındaki Değişimi Nasıl Tanımlarsınız?			
	Arttı	Azaldı	Değişmedi	Toplam
18-25	66	6	12	84
26-35	116	9	33	158
36-45	45	1	12	58
46'dan büyük	82	0	20	102
Toplam	309	16	77	402

n=402, (ii) Pearson $\chi^2=9,896^a$; p>0,05, sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlı değildir.

Tablo 10 incelendiğinde Koronavirüs salgınındaki kısıtlamalar sürecinde katılımcıların vücut ağırlıklarındaki değişim ile yaşları arasında istatistikî olarak anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır. (p>0,05) Dolayısıyla, H₂ hipotezi reddedilmiştir.

Katılımcıların fiziksel aktivite seviyeleri ile çalışma durumları arasındaki ilişkiyi belirlemek amacıyla yapılan Ki Kare testinin sonuçları Tablo 11’de gösterilmiştir.

Tablo 11. Çalışma Durumlarına Göre Fiziksel Aktivite Seviyesine Yönelik Ki Kare Testi Sonuçları

Çalışma Durumları	Fiziksel Aktivite Seviyesi			
	Hareketsiz	Hafif Derecede Aktif	Orta Derecede ve Çok Aktif	Toplam
Çalışıyor	31	39	37	107
Çalışmıyor	62	61	14	137
Evden Çalışıyor	25	22	7	54
Toplam	118	122	58	298

n=298, (ii) Pearson $\chi^2=25,478^a$; p<0,05, sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır.

Tablo 11 incelendiğinde Koronavirüs salgınındaki kısıtlamalar sürecinde katılımcıların fiziksel aktivite seviyeleri ile çalışma durumları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmaktadır (p<0,05). Bu sonuçlara göre H₃ hipotezi kabul edilmiştir.

Katılımcıların çalışma durumları ile vücut ağırlığındaki değişimleri arasındaki ilişkiyi incelemek amacıyla yapılan Ki Kare testi sonuçları aşağıda Tablo 12’de gösterilmiştir.

Tablo 12. Çalışma Durumlarına Göre Vücut Ağırlığındaki Değişime Yönelik Ki Kare Testi Sonuçları

Çalışma Durumları	Kısıtlamalar Sürecinde Vücut Ağırlığındaki Değişimi Nasıl Tanımlarsınız?			
	Arttı	Azaldı	Değişmedi	Toplam
Çalışıyor	90	10	35	135
Çalışmıyor	158	6	30	194
Evden Çalışıyor	61	0	12	73
Toplam	309	16	77	402

n=402, (ii) Pearson $\chi^2=14,947^a$; p<0,05, sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır.

Katılımcıların çalışma durumları ile vücut ağırlığındaki değişim arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmaktadır ($p<0,05$). Katılımcılardan çalışmayan kişilerin vücut değişimlerinde artış medyana geldiği görülmektedir. Analiz sonucuna göre, H_4 hipotezi kabul edilmiştir.

Kısıtlamalar süresi boyunca evde yaşayan kişi sayısı ile katılımcıların fiziksel aktivite seviyeleri arasındaki ilişkiyi belirlemek amacıyla yapılan Ki Kare testi sonuçları aşağıda Tablo 13'te gösterilmiştir.

Tablo 13. Evde Birlikte Yaşanan Kişi Sayısına Göre Fiziksel Aktivite Seviyesine Yönelik Ki Kare Testi Sonuçları

Evde Birlikte Yaşanan Kişi Sayısı	Fiziksel Aktivite Seviyesi			
	Hareketsiz	Hafif Derecede Aktif	Orta Derecede ve Çok Aktif	Toplam
Yalnız	7	11	2	20
2-3 Kişi	62	77	46	185
4 ve üzeri	49	34	10	93
Toplam	118	122	58	298

$n=298$, (ii) Pearson $\chi^2=14,603^a$; $p<0,05$, sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır.

Tablo 13'te evde birlikte yaşanan kişi sayısı ile katılımcıların fiziksel aktivite seviyeleri arasındaki ilişkiye yönelik yapılan analiz sonucunda, iki değişken arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki ortaya çıktığı görülmektedir ($p<0,05$). Bu sonuçlara göre, H_5 hipotezi kabul edilmiştir.

Katılımcıların evde birlikte yaşadıkları kişi sayısına göre vücut ağırlığındaki değişime yönelik Ki Kare Testi sonuçları aşağıda Tablo 14'te gösterilmiştir.

Tablo 14. Evde Birlikte Yaşanan Kişi Sayısına Göre Vücut Ağırlığındaki Değişime Yönelik Ki Kare Testi Sonuçları

Evde Birlikte Yaşanan Kişi Sayısı	Kısıtlamalar Sürecinde Vücut Ağırlığındaki Değişimi Nasıl Tanımlarsınız?			
	Arttı	Azaldı	Değişmedi	Toplam
Yalnız	22	0	3	25
2-3 Kişi	191	9	46	246
4 ve üzeri	96	7	28	131
Toplam	309	16	77	402

n=402, (ii) Pearson $\chi^2=3,344^a$; $p>0,05$, sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlı değildir.

Tablo 14 incelendiğinde katılımcıların koronavirüs salgınındaki kısıtlamalar sürecinde vücut ağırlıklarındaki değişim ile evde birlikte yaşanan kişi sayısı arasında istatistikî olarak anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır. ($p>0,05$) Buradan hareketle, H_6 hipotezi reddedilmiştir.

Katılımcıların fiziksel aktivite seviyeleri ile gelir değişkeni arasındaki ilişkiye yönelik analiz sonuçları aşağıda Tablo 15’te gösterilmiştir.

Tablo 15. Gelir Değişkenine Göre Fiziksel Aktivite Seviyesine Yönelik Ki Kare Testi Sonuçları

Gelir Değişkeni	Fiziksel Aktivite Seviyesi			
	Hareketsiz	Hafif Derecede Aktif	Orta Derecede ve Çok Aktif	Toplam
2825 TL ve altı	56	34	15	105
2.826-4000 TL	19	21	8	48
4001-6000 TL	32	26	9	67
6001-8000 TL	7	14	9	30
8001-10.000 TL	2	15	9	26
10.001 TL ve üstü	2	12	8	22
Toplam	118	122	58	298

n=298, (ii) Pearson $\chi^2=35,950^a$; $p<0,05$, sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır.

Tablo 15’te gelir değişkeni ile katılımcıların fiziksel aktivite seviyeleri aralarındaki ilişkiye bakıldığında aralarına istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir ($p<0,05$). Bu sonuçlara göre H_7 hipotezi kabul edilmiştir.

Gelir değişkenine göre katılımcıların vücut ağırlığındaki değişime yönelik Ki Kare analizine ilişkin sonuçlar aşağıda Tablo 16’da gösterilmiştir.

Tablo 16. Gelir Değişkenine Göre Vücut Ağırlığındaki Değişime Yönelik Ki Kare Testi Sonuçları

Gelir Değişkeni	Kısıtlamalar Sürecinde Vücut Ağırlığındaki Değişimi Nasıl Tanımlarsınız?			
	Arttı	Azaldı	Değişmedi	Toplam
2825 TL ve altı	124	6	14	144
2.826-4000 TL	52	7	10	69
4001-6000 TL	61	1	33	95
6001-8000 TL	30	1	10	41
8001TL ve üzeri	42	1	10	53
Toplam	309	16	77	402

n=402, (ii) Pearson $\chi^2=33,291^a$; p<0,05, sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır.

Tablo 16 incelendiğinde katılımcıların koronavirüs salgınındaki kısıtlamalar sürecinde vücut ağırlıklarındaki değişim ile gelir değişkeni arasında istatistikî olarak anlamlı bir ilişki bulunmaktadır (p<0,05). Bu sonuçlara göre H₈ hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 16. Hipotez Testi Sonuçları

Hipotezler	Durum
H ₁ : Katılımcıların fiziksel aktivite seviyeleri ile yaş değişkeni arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.	RED
H ₂ : Katılımcıların vücut ağırlığındaki değişim ile yaş değişkeni arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.	RED
H ₃ : Katılımcıların fiziksel aktivite seviyeleri ile çalışma durumları arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır..	KABUL
H ₄ : Katılımcıların vücut ağırlığındaki değişim ile çalışma durumları arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.	KABUL
H ₅ : Katılımcıların fiziksel aktivite seviyeleri ile evde birlikte yaşadıkları kişi sayısı arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.	KABUL
H ₆ : Katılımcıların vücut ağırlığındaki değişim ile evde birlikte yaşadıkları kişi sayısı arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.	RED
H ₇ : Katılımcıların fiziksel aktivite seviyeleri ile gelir değişkeni arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır..	KABUL
H ₈ : Katılımcıların vücut ağırlığındaki değişim ile gelir değişkeni arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.	KABUL

Hipotez sonuçları Tablo 16’da yer almaktadır. Elde edilen bulgulara göre Katılımcıların fiziksel aktivite seviyeleri ile çalışma durumu, gelir, evde birlikte yaşanan kişi sayısı ve gelir değişkenleri arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki bulunurken, yaş değişkenine göre anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır. Katılımcıların vücut ağırlığındaki değişime bakıldığında gelir ve çalışma durumları ile aralarında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunurken, evde birlikte yaşanan kişi sayısı ve gelir değişkeni ile anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Dünya Sağlık Örgütü’nün (DSÖ) pandemi olarak kabul ettiği Koronavirüs hastalığı tüm dünyayı etkisi altına gibi ülkemizde de yaşamı önemli derecede etkileyen halk sağlığı sorunu haline gelmiştir. Salgının yayılmasını azaltmak amacıyla birtakım kısıtlamalar yapılmış ve buna bağlı olarak insanların yaşamları önemli ölçüde etkilenmiştir. Bu süreçte alınan önlemlerden en önemlisi sosyal izolasyon olmuştur. Sosyal izolasyon hastalığın yayılmasını engelleme konusunda önemli bir önlem olmasına rağmen, kişilerin fiziksel aktivite düzeylerini ve beslenme alışkanlıklarını etkileyerek insan hayatını doğrudan etkilemiştir.

Bu doğrultuda araştırma, Covid-19 döneminde kadınların fiziksel aktivite durumlarını ve beslenme davranışlarında meydana gelen değişimi incelemek amacıyla yapılmıştır. Bu amaç doğrultusunda, Kayseri ilinde yaşayan 402 kadına anket uygulaması yapılmıştır. Katılımcılar kolayda örnekleme yöntemine göre belirlenmiştir. Çalışmanın bulgularında önce ankete katılan kişilerin demografik özelliklerine yönelik istatistikler belirlenmiş, daha sonrasında fiziksel aktivite yapma durumlarına ve beslenme alışkanlıklarına ilişkin betimleyici istatistikler incelenmiş, son olarak da hipotezleri test etmek amacıyla Ki Kare testi yapılmıştır.

Analiz sonuçlarına göre araştırmaya katılan kişilerin büyük bir çoğunluğunun (%74,1) pandemi döneminde fiziksel aktivite yapma durumlarının olumsuz yönde etkilendiği görülmüştür. Benzer şekilde, Ercan ve Keklicek (2020) tarafından yapılan araştırma sonucunda da pandemi döneminde bireylerin fiziksel aktivite durumlarının olumsuz etkilendiği hatta büyük bir kısmının günlük rutinlerin dahil olduğu fiziksel aktiviteleri bile yapmadıkları görülmüştür. Analiz sonuçlarına göre Covid-19 sürecinde fiziksel aktivite yapanların ise büyük bir kısmı evde kendi kendine, kilo vermek ve ruh sağlığını korumak amacıyla aktivite yapmaktadır. Ercan ve Keklicek (2020) tarafından yapılan analiz sonuçlarında da benzer şekilde katılımcıların büyük bir kısmının ev içerisinde kendi kendilerine egzersiz yaptıkları

görülmüştür. Bu durumda, salgın sürecinde spor salonlarının kapatılması ve sokağa çıkma yasaklarının artmasının etkili olduğu düşünülmektedir. Analiz sonuçlarına göre Covid-19 öncesine kıyasla Covid-19 sonrasında bir hafta içerisinde fiziksel aktivite yapılan gün sayısında azalma olduğu görülmüş ve bu durumun literatürle uyumlu olduğu tespit edilmiştir (Ünlü vd., 2020; Yıldırım vd., 2019). Bu kritik dönemde mobil cihazlar, televizyon ve internet aracılığıyla fiziksel aktiviteyi teşvik etmeye yönelik videoların kullanımı önerilebilir.

Araştırmada elde edilen bir diğer bulgu ise katılımcıların fiziksel aktivite seviyeleri ile yaş değişkeni arasında anlamlı bir ilişki olmadığıdır. Bu bulgu, literatürde yer alan çalışma ile uyuşmamaktadır. Analiz sonuçlarının literatürle uyuşmamasının nedeni katılımcıların kültürel açıdan farklı özelliklere sahip olmasından kaynaklandığı düşünülmektedir. Pieh vd.(2020) tarafından yapılan araştırma da bireylerin fiziksel aktivite seviyeleri yaş değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir. Mevcut araştırmada elde edilen bu bulgunun ise literatürde incelenen benzer konulara farklı bir bakış açısı getireceği düşünülmektedir. Çalışmada araştırılan diğer bir bulgu ise katılımcıların fiziksel aktivite seviyeleri ile çalışma durumları arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığıdır. Hipotez sonucuna göre fiziksel aktivite seviyeleri ile çalışma durumları arasında anlamlı bir ilişki olduğu ortaya çıkmıştır. Bu sonuç, Pieh vd.(2020)'ın bireylerin fiziksel aktivitelerinin çalışma durumundan etkilendiği sonucunu desteklemektedir. Araştırma sonuçlarına göre katılımcıların fiziksel aktivite seviyeleri ile evde birlikte yaşanan kişi sayısı arasında anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Ortaya çıkan bu bulgunun benzer çalışmalara katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Araştırmada incelenen bir diğer konu ise katılımcıların fiziksel aktivite seviyeleri ile gelir değişkeni arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığıdır. Analiz sonucuna göre, katılımcıların fiziksel aktivite seviyesi ile gelir değişkeni arasında anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Ortaya çıkan analiz bulguları, Dilber (2020) tarafından yapılan araştırmanın sonuçları ile uyumludur.

Covid-19 döneminde beslenme davranışlarında meydana gelen değişim incelendiğinde katılımcıların büyük bir çoğunluğunun sevdiği yiyecekleri daha fazla tüketme eğiliminde olduğu tespit edilmiştir. Aynı zamanda bireylerde oluşan kaygı ve stres durumlarının yemek yeme alışkanlığını artırdığı sonucuna ulaşılmıştır. Araştırmanın bu sonuçları pandemi döneminde kişilerin beslenme alışkanlıklarının değiştiğini göstermektedir. Bu değişim kısıtlamalar nedeniyle bireylerin sürekli evde olmalarıyla ilişki olabilir. Farklı ülkelerde pandemi döneminde kişilerin beslenme alışkanlıklarını araştıran çalışmalarda benzer sonuçlar ortaya çıkmıştır (Ammar vd., 2020; Martinez vd., 2020, Yücel ve Muz 2021). Araştırmada

katılımcıların beslenme davranışlarındaki değişimin nedeni bireylerin duygularını beslenme yoluyla düzenleme eğiliminde olmalarından da kaynaklanmış olabilir.

Analiz sonuçlarına göre araştırmaya katılan kadınların %76,9'unun kilo aldığı görülmektedir. Elde edilen bu sonuç literatürde kadınların Covid-19 döneminde kilo aldıklarını tespit eden çalışmanın sonuçlarıyla uyumludur (Yüce ve Muz, 2021).

Elde edilen sonuçlara göre, kadınların vücut ağırlığındaki değişim ile yaş değişkeni arasında anlamlı bir ilişki bulunmadığı tespit edilmiştir. Elde edilen bu bulgunun literatürde yer alacak çalışmalara katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Aynı zamanda katılımcıların vücut ağırlığındaki değişim ile gelir değişkeni arasında anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Ortaya çıkan bu bulgu, (Dilber 2020) tarafından yapılan araştırma sonuçları ile benzerlik göstermektedir. Araştırmada elde edilen diğer bulgular ise katılımcıların vücut ağırlığındaki değişim çalışma durumlarına ve evde yaşadıkları kişi sayısına göre farklılık göstermektedir.

DSÖ'nün pandemi ilan etmesinden sonra dünya genelindeki sağlıklı kişilerin evde kalmaları istenmiştir. Evde uzun süre vakit geçirmek, hem fiziksel olarak aktif kalma açısından hem de düzenli beslenme açısından önemli bir zorluk oluşturmaktadır. Sağlıksız beslenme ve fiziksel aktivite seviyelerindeki azalış bireylerin sosyal hayatını, ruhsal durumunu ve yaşam kalitesini olumsuz yönde etkileyebilir. Ev ortamında düzenli ve sağlıklı beslenme alışkanlıkları geliştirme ve fiziksel aktivite tekniklerini uygulamak bu dönemde sakin kalmaya sağlığın korunmasına yardımcı olacaktır.

Bu dönemde kadınların fiziksel aktivite ve beslenme alışkanlıklarındaki değişimi incelemek hem bireylerin ruh sağlığı hem de toplumun refahı açısından önemlidir. Araştırmanın sonuçlarının literatüre katkı sağlayacağı ve gelecek çalışmalara yardımcı olacağı düşünülmektedir. Aynı zamanda ortaya çıkan sonuçların ileriki yıllarda olası bir benzer salgın durumunda beslenme ve fiziksel aktivite alışkanlıklarına yönelik alınabilecek önlemler açısından da faydalı olacağı düşünülmektedir.

Araştırmanın en önemli kısıtı zaman, maliyet ve pandemi nedeniyle kolayda örnekleme yöntemi kullanılarak yalnızca Kayseri ilinde yaşayan kadın tüketicilere uygulanacak olmasıdır. Araştırmanın örnekleminde yer alan kadınlar Türkiye'de yer alan yetişkin nüfusu tam olarak temsil etmediği için araştırmanın sonuçları tüm topluma genellenemez. Bundan sonra yapılacak olan çalışmalarda Covid-19'un kişilerin mutlulukları ve yaşam kalitesi üzerindeki etkisi incelenebilir.

KAYNAKÇA

Akyol, A. G. A., Bilgiç, A. G. P., & Ersoy, G. (2008). FİZİKSEL AKTİVİTE, BESLENME VE SAĞLIKLI YAŞAM. *Baskı. Ankara: Klasmat Matbaacılık.*

Almandoz, J. P., Xie, L., Schellinger, J. N., Mathew, M. S., Gazda, C., Ofori, A., ... & Messiah, S. E. (2020). Impact of COVID-19 stay-at-home orders on weight-related behaviours among patients with obesity. *Clinical obesity, 10(5)*, e12386.

Ammar, A., Brach, M., Trabelsi, K., Chtourou, H., Boukhris, O. ve Masmoudi, L.(2020). Effects of COVID-19 Home Confinement on Eating Behaviour and Physical.

Arı, A. G. ve Arslan, K. (2020). Fen Bilimleri Öğretmenlerinin Genel Beslenme Alışkanlıkları. *Yüzüncü Yıl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, (47)*, 393-415.

Baltacı, G., Irmak, H., Kesici, C., Çelikcan, E. Ve Çakır, B. (2008). *Fiziksel aktivite bilgi serisi. 1 inci Baskı.* Ankara: Sağlık Bakanlığı Yayını.

Barazzoni, R., Bischoff, S. C., Breda, J., Wickramasinghe, K., Krznarić, Ž., Nitzan, D., ... & Singer, P. (2020). ESPEN expert statements and practical guidance for nutritional management of individuals with SARS-CoV-2 infection. *Liječnički vjesnik, 142(3-4)*, 75-84.

Błaszczuk-Bębenek, E., Jagielski, P., Bolesławska, I., Jagielska, A., Nitsch-Osuch, A., & Kawalec, P. (2020). Nutrition behaviors in polish adults before and during COVID-19 lockdown. *Nutrients, 12(10)*, 3084.

Booth, M. (2000). Assessment of physical activity: an international perspective. *Research quarterly for exercise and sport, 71(sup2)*, 114-120.

Cao, W., Fang, Z., Hou, G., Han, M., Xu, X., Dong, J., & Zheng, J. (2020). The psychological impact of the COVID-19 epidemic on college students in China. *Psychiatry research, 287*, 112934.

Ciddi, P. K., & Yazgan, E. (2020). COVID-19 SALGININDA SOSYAL İZOLASYON SIRASINDA FİZİKSEL AKTİVİTE DURUMUNUN YAŞAM KALİTESİ ÜZERİNE ETKİSİ. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 19(37)*, 262-279.

Covid-19, 2019-nCoV outbreak is an emergency of international concern. Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ), 2020. Erişim tarihi: 24.03.2021 Erişim: <https://www.euro.who.int/en/health->

[topics/health-emergencies/coronavirus-covid19/news/news/2020/01/2019-ncov-outbreak-is-an-emergency-of-international-concern](https://www.who.int/topics/health-emergencies/coronavirus-covid19/news/news/2020/01/2019-ncov-outbreak-is-an-emergency-of-international-concern)

Craig, C. L., Marshall, A. L., Sjöström, M., Bauman, A. E., Booth, M. L., Ainsworth, B. E., ... & Oja, P. (2003). International physical activity questionnaire: 12-country reliability and validity. *Medicine & science in sports & exercise*, 35(8), 1381-1395.

Demircioğlu, Y., & YABANCI, N. (2003). Beslenmenin bilişsel gelişim ve fonksiyonları ile ilişkisi. *Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 24(24).

Di Renzo L, Gualtieri P, Cinelli G, Bigioni G, Soldati L, Attinà A et al. Psychological aspects and eating habits during COVID-19 home confinement: Results of EHLC-COVID-19 Italian Online Survey. *Nutrients*. 2020;12:2152

Dilber, A., & Dilber, F. (2020). Koronavirüs (COVID-19) Salgınının Bireylerin Beslenme Alışkanlıkları Üzerindeki. *Journal of Tourism and Gastronomy Studies*, 8(3), 2144-2162.

Ercan, Ş., & Keklicek, H. (2020). COVID-19 Pandemisi Nedeniyle Üniversite Öğrencilerinin Fiziksel Aktivite Düzeylerindeki Değişimin İncelenmesi. *İzmir Katip Çelebi Üniversitesi Sağlık Bilimleri Fakültesi Dergisi*, 5(2), 69-74.

Garipoğlu, G., & Bozar, N. (2020). Covid-19 salgınında sosyal izolasyonda olan bireylerin beslenme alışkanlıklarındaki değişiklikler. *Pearson Journal Of Social Sciences & Humanities*, 6(6), 100-113.

Hall, G., Laddu, D. R., Phillips, S. A., Lavie, C. J., & Arena, R. (2021). A tale of two pandemics: How will COVID-19 and global trends in physical inactivity and sedentary behavior affect one another?. *Progress in cardiovascular diseases*, 64, 108.

Hammami, A., Harrabi, B., Mohr, M., & Krstrup, P. (2020). Physical activity and coronavirus disease 2019 (COVID-19): specific recommendations for home-based physical training. *Managing Sport and Leisure*, 1-6.

Heesch, K. C., van Gellecum, Y. R., Burton, N. W., van Uffelen, J. G., & Brown, W. J. (2015). Physical activity, walking, and quality of life in women with depressive symptoms. *American journal of preventive medicine*, 48(3), 281-291.

<http://www.emro.who.int/nutrition/nutrition-infocus/nutrition-advice-for-adults-during-the-covid-19-outbreak>. Erişim tarihi 20 Nisan 2021.

<https://www.euro.who.int/en/healthtopics/health-emergencies/coronavirus-covid19/technical-guidance/food-and-nutrition-tipsduring-self-quarantine>. Erişim tarihi 20 Nisan 2021.

Jiménez-Pavón, D., Carbonell-Baeza, A., & Lavie, C. J. (2020). Physical exercise as therapy to fight against the mental and physical consequences of COVID-19 quarantine: Special focus in older people. *Progress in cardiovascular diseases*, 63(3), 386.

Kalaylıoğlu, Y. (2020). Türkiye’de COVID-19 Etkilerinin Toplumsal Cinsiyet Açısından Değerlendirilmesi.

Kelkit, Ş., Eskici, G., Kelkit, A., ve Koç, H. (2020). *Pandemi Döneminde Egzersizli Günler. İçinde: Pandemi*. Ankara: Tam Pozitif Matbaa.

Kılınç, H., Bayrakdar, A., Çelik, B., Mollaoğulları, H., & Gencer, Y. G. (2016). Physical activity level and quality of life of university students Üniversite öğrencilerinde fiziksel aktivite düzeyi ve yaşam kalitesi. *Journal of Human Sciences*, 13(3), 3794-3806.

Kriaucioniene, V., Bagdonaviciene, L., Rodríguez-Pérez, C., & Petkeviciene, J. (2020). Associations between changes in health behaviours and body weight during the covid-19 quarantine in Lithuania: the Lithuanian covidiet study. *Nutrients*, 12(10), 3119.

Leitzmann, M. F., Park, Y., Blair, A., Ballard-Barbash, R., Mouw, T., Hollenbeck, A. R., & Schatzkin, A. (2007). Physical activity recommendations and decreased risk of mortality. *Archives of internal medicine*, 167(22), 2453-2460.

Lesser, I. A., & Nienhuis, C. P. (2020). The impact of COVID-19 on physical activity behavior and well-being of Canadians. *International journal of environmental research and public health*, 17(11), 3899.

Macit, M. S. (2020). Covid-19 salgını sonrası yetişkin bireylerin beslenme alışkanlıklarındaki değişikliklerin değerlendirilmesi. *Mersin Üniversitesi Sağlık Bilimleri Dergisi*, 13(3), 277-288.

Mangır, M. (1987). Yiyecek alışkanlıkları. *Gıda*, 12(1).

Martinez Ferran, M., de la Guía Galapienso, F., Sanchis Gomar, F. Ve Pareja Galeano H. (2020). *Metabolic impacts of Confinement During the Covid-19 Pandemic Due To Modified diet and Physical Activity Habits. Nutrients.*

Maugeri, G., Castrogiovanni, P., Battaglia, G., Pippi, R., D'Agata, V., Palma, A., ... & Musumeci, G. (2020). The impact of physical activity on psychological health during Covid-19 pandemic in Italy. *Heliyon*, 6(6), e04315.

Moynihan, A. B., Van Tilburg, W. A., Igou, E. R., Wisman, A., Donnelly, A. E., ve Mulcaire, J. B. (2015). Eaten up by boredom: consuming food to escape awareness of the bored self. *Frontiers in psychology*, 6, 369.

Muscogiuri, G., Barrea, L., Savastano, S., & Colao, A. (2020). Nutritional recommendations for CoVID-19 quarantine. *European Journal of Clinical Nutrition*, 74(6), 850-851.

Nienhuis, C. P., & Lesser, I. A. (2020). The impact of COVID-19 on women's physical activity behavior and mental well-being. *International journal of environmental research and public health*, 17(23), 9036.

Özmen, D., Çetinkaya, A. Ç., Ergin, D., Şen, N., ve Erbay, P. D. (2007). Lise öğrencilerinin yeme alışkanlıkları ve beden ağırlığını denetleme davranışları. *TSK koruyucu hekimlik bülteni*, 6(2), 98-105.

Öztürk, M. (2005). Üniversitede eğitim-öğretim gören öğrencilerde Uluslararası Fiziksel Aktivite Anketi'nin geçerliliği ve güvenilirliği ve fiziksel aktivite düzeylerinin belirlenmesi (Research on Reliability and Validity of International Physical Activity Questionnaire and Determination of Physical Activity Level in University Students). *Hacettepe University, Institute of Health Sciences Mester Thesis, Ankara, Türkiye.*

Paffenbarger Jr, R. S., Hyde, R. T., Wing, A. L., Lee, I. M., Jung, D. L., & Kampert, J. B. (1993). The association of changes in physical-activity level and other lifestyle characteristics with mortality among men. *New England journal of medicine*, 328(8), 538-545.

Papaioannou, A. G., Schinke, R. J., Chang, Y. K., Kim, Y. H., & Duda, J. L. (2020). Physical activity, health and well-being in an imposed social distanced world.

Pellegrini, M., Ponzo, V., Rosato, R., Scumaci, E., Goitre, I., Benso, A., ... & Bo, S. (2020). Changes in weight and nutritional habits in adults with obesity during the “lockdown” period caused by the COVID-19 virus emergency. *Nutrients*, 12(7), 2016.

Pieh, C., Budimir, S., & Probst, T. (2020). The effect of age, gender, income, work, and physical activity on mental health during coronavirus disease (COVID-19) lockdown in Austria. *Journal of psychosomatic research*, 136, 110186.

Rejeski, W. J., Brawley, L. R., & Shumaker, S. A. (1996). Physical activity and health-related quality of life. *Exercise and sport sciences reviews*, 24(1), 71-108.

Rhodes, R. E., Mark, R. S., & Temmel, C. P. (2012). Adult sedentary behavior: a systematic review. *American journal of preventive medicine*, 42(3), e3-e28.

Savcı, F. D. S., Öztürk, U. F. M., & Arıkan, F. D. H. (2006). Üniversite öğrencilerinin fiziksel aktivite düzeyleri. *Türk Kardiyol Dern Arfl*, 34(3), 166-172.

Scarmozzino, F., ve Visioli, F. (2020). Covid-19 and the subsequent lockdown modified dietary habits of almost half the population in an Italian sample. *Foods*, 9(5), 675.

Stanton, R., To, Q. G., Khalesi, S., Williams, S. L., Alley, S. J., Thwaite, T. L., ... & Vandelanotte, C. (2020). Depression, anxiety and stress during COVID-19: associations with changes in physical activity, sleep, tobacco and alcohol use in Australian adults. *International journal of environmental research and public health*, 17(11), 4065.

Sürücüoğlu, M. S. (1999). Beslenme ve sağlığımız. *Standard*, 38(448), 40-52.

Todisco, P., & Donini, L. M. (2021). Eating disorders and obesity (ED&O) in the COVID-19 storm.

Wu, C., Chen, X., Cai, Y., Zhou, X., Xu, S., Huang, H., ... & Song, Y. (2020). Risk factors associated with acute respiratory distress syndrome and death in patients with coronavirus disease 2019 pneumonia in Wuhan, China. *JAMA internal medicine*, 180(7), 934-943.

Xiang, M., Zhang, Z., & Kuwahara, K. (2020). Impact of COVID-19 pandemic on children and adolescents' lifestyle behavior larger than expected. *Progress in cardiovascular diseases*, 63(4), 531.

Yıldırım, D. İ., Yıldırım, A., & Eryılmaz, M. A. (2019). Sağlık çalışanlarında fiziksel aktivite ile yaşam kalitesi ilişkisi. *Cukurova Medical Journal*, 44(2), 325-333.

Yüce, G. E., & Gamze, M. U. Z. (2021). COVID-19 pandemisinin yetişkinlerin diyet davranışları, fiziksel aktivite ve stres düzeyleri üzerine etkisi. *Cukurova Medical Journal*, 46(1), 283-291.

Zhao, A., Li, Z., Ke, Y., Huo, S., Ma, Y., Zhang, Y., ... & Ren, Z. (2020). Dietary diversity among Chinese residents during the COVID-19 outbreak and its associated factors. *Nutrients*, 12(6), 1699.

The Impact of the COVID-19 Pandemic on Lifestyle: A Proposed Structural Model

Merve SEMİZ^{1*}

Veysel YILMAZ^{**}

Geliş Tarihi (Received): 02.11.2021 – Kabul Tarihi (Accepted): 14.03.2022

Abstract

During the COVID-19 pandemic, the duration of stay at home has increased and people have moved to a generally sedentary lifestyle away from social life. In this process, people experienced some changes in their lives due to the fear of catching the virus, the anxiety of losing a family or close friend, the risk they perceived, and their fear of losing their jobs. In this study, the relationships between the factors of trust in the health process related to the Covid 19 pandemic, perceived risk, anxiety, and the impact of Covid 19 on the lifestyle were investigated using Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM). For this purpose, first of all, a research model was designed with the help of literature review. In the proposed research model, Trust and Risk perception are defined as exogenous latent variables, Anxiety tool as mediating latent variable and Lifestyle as endogenous latent variable. As a result of the analysis, it was revealed that a one-unit increase in Risk perception would cause a 0.23-unit change in Anxiety and 0.18-unit change in Lifestyle. It was also determined that a one-unit increase in Anxiety would cause a 0.23-unit change in Lifestyle. In the study, multi-group analysis was also performed according to whether people have a chronic disease and whether they have COVID-19 patients in their close circle.

Keywords: Anxiety, COVID-19, Lifestyle, Perceived Risk, Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)

COVID-19 Salgınının Yaşam Tarzına Etkisi: Bir Yapısal Model Önerisi

Öz

COVID-19 salgını sırasında evde kalma süresi artmış ve insanlar sosyal hayattan genel olarak hareketsiz bir yaşam tarzına geçmiştir. Bu süreçte insanlar virüse yakalanma korkusu, ailesini veya yakın arkadaşını kaybetme kaygısı, algıladıkları risk ve işini kaybetme korkusu nedeniyle hayatlarında bazı değişiklikler yaşanmıştır. Bu çalışmada, Covid 19 salgını ile ilgili sağlık sürecine güven, algılanan risk, kaygı ve Covid 19'un yaşam tarzına etkisi arasındaki ilişkiler Kısmi En Küçük Kareler Yapısal Eşitlik Modellemesi (KEK-YEM) kullanılarak araştırılmıştır. Bu amaçla öncelikle literatür taramasından yararlanılarak bir araştırma modeli tasarlanmıştır. Önerilen araştırma modelinde Güven ve Risk algısı dışsal gizil değişkenler, Anksiyete aracı aracı gizil değişken ve Yaşam Tarzı içsel gizil değişken olarak tanımlanmıştır. Analiz sonucunda Risk algısındaki bir birimlik artışın Kaygıda 0,23 birim, Yaşam Tarzında 0,18 birimlik bir değişikliğe neden olacağı ortaya çıkmıştır. Ayrıca Kaygıdaki bir birimlik artışın Yaşam Tarzında 0.23 birimlik bir değişikliğe neden olacağı belirlenmiştir. Çalışmada, kişilerin kronik bir hastalığı olup olmasına ve yakın çevresinde COVID-19 hastası olup olmasına göre de çoklu grup analizi yapılmıştır.

Anahtar Kelimeler: COVID-19, Algılanan Risk, Kaygı, Güven, Yaşam Tarzı, Kısmi En Küçük Kareler Yapısal Eşitlik Modellemesi (KEK-YEM)

* Yüksek Lisans Öğrencisi, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, İstatistik ABD, m.semiz26@hotmail.com ; ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-2644-4956>.

** Prof.Dr., Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, Fen Edebiyat Fakültesi, İstatistik Bölümü, vyilmaz@ogu.edu.tr; ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-5147-5047>

Introduction

Pandemic diseases have been seen in the world at certain times that cause people to lose their lives. These diseases were caused by Middle East Respiratory Syndrome (MERS) and Severe Acute Respiratory Syndrome (SARS). The new coronavirus disease is caused by the SAR-CoV-2 virus. Defined as the new coronavirus, COVID-19 is a type of respiratory disease that emerged in December 2019, thought to have spread from an animal market in the Chinese province of Wuhan. As a result of the researches, it was defined as a virus by the World Health Organization (WHO) on January 13, 2020. COVID-19 has spread rapidly in our country and many countries, especially in Italy, the USA, and Spain, causing many people to die.

The first case in Turkey was detected on March 11, 2020. With the discovery of the case, the Ministry of Health and the scientific committee established for COVID-19 started to take the necessary measures to prevent the spread of the virus. On the other hand, the measures taken were a short break in the education of schools and universities, and then, with the increase in the number of cases, distance education was started. Public events (Concerts, Theatre, Performances, Weddings and Congresses) have been temporarily suspended. In order to prevent people from gathering in crowded and closed environments, the activities of businesses such as hairdressers, cafes, and game halls were temporarily suspended. Other businesses have switched to working from home if appropriate. In addition to restrictions, countries and intercity travel bans, curfews are imposed on people under the age of 20 and over the age of 65. A curfew has been implemented in 30 metropolitan cities on weekends in order to control the pandemic and prevent crowded environments with the warming of the weather. The COVID-19 pandemic process has been continuing in our country and all over the world since March-2019. Even if it decreases in certain periods during this process, there is generally high number of cases.

Within the scope of the measures taken during the pandemic process, the duration of stay at home has increased and a sedentary life has been started. In this process, people's lives are affected by many factors such as the fear of being constantly infected with the virus, the

level of anxiety about losing a family member or close friend due to the pandemic, the perceived risk of losing their jobs and staying away from public environments.

The COVID-19 pandemic process has affected all people's social and economic lives, as well as their psyche. By making a literature review on the COVID-19 pandemic, the factors affecting people's lifestyles were tried to be revealed

The COVID-19 pandemic is an extraordinary situation. This process has affected people's many conditions, especially psychological ones. In this process, people have been affected psychologically due to the pandemic and getting sick, the death of many people from their family members or close circles, financial difficulties, etc. For this reason, studies conducted since the beginning of the pandemic have generally investigated the effects and consequences of psychological variables.

When the literature is examined, it has been seen that the studies only deal with the psychological state of the person or a certain group. In the literature, the number of studies examining the changes in the lifestyles of individuals through psychological variables is limited. For this reason, in this study, the effects of psychological states on people's lifestyles during the pandemic and normalization processes were investigated.

In this study, the relationships between the factors of trust in the health process related to the Covid 19 pandemic, perceived risk, anxiety, and the impact of Covid 19 on the lifestyle were investigated using Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM).

1. Literature Review

The COVID-19 pandemic process has affected people both socially and economically, as well as psychologically. In this study, it is aimed to determine the factors affecting the life styles of people during the COVID-19 pandemic and normalization process. For this purpose, first of all, the studies on the COVID-19 pandemic were examined.

The effect of the anxiety experienced by people working in the public and private sectors during the COVID-19 pandemic on the relationship between psychological well-being and the role of emotional self-efficacy were investigated (Çiçek and Almalı 2020). Data were obtained by applying a survey throughout Turkey. PLS-SEM was used for the analysis of the obtained data. As a result of the study, it was observed that anxiety has a negative effect on psychological well-being and individuals with high emotional self-efficacy have high psychological well-being despite the anxiety factor.

Ceyhan and Uzuntarla (2020) conducted a study aiming to determine the level of knowledge, attitude and behavior of academic staff towards COVID-19. Data were obtained by applying an online data-based questionnaire to 268 academic staff. As a result of the analyzes made, it was determined that 70.1% of the participants were worried that they would infect their families due to entering public environments due to work, and 24.6% had death anxiety due to the virus. In the study, it was determined that there was a significant positive correlation between knowledge, attitude and behavior towards COVID-19. In addition, it has been determined that the knowledge, attitude and behavior of the academic staff towards COVID-19 is at a sufficient level.

Park et al (2020) investigate the impact of the COVID-19 pandemic on the lifestyle, mental health and lifestyle of adults living in South Korea. For this purpose, the sample of the study consisted of 104 adults over the age of 20. Data were obtained by applying an online questionnaire to the participants. As a result of the study, it was determined that people had significant reductions in physical and other meaningful activities, including daily life / leisure / social activity and education. Participants reported that their quality of life and mental health decreased with the pandemic.

Aydın Province Youth and Sports Provincial Directorate Employees' anxiety during COVID-19 was investigated (Uluç and Duman, 2020). For this purpose, 25 participants were reached and data were obtained with a semi-structured interview form. In the data analysis obtained, content analysis and descriptive analysis method, which are qualitative research

methods, were used. As a result of the analysis, it has been determined that the level of anxiety of the employees is high in the working environment due to the danger of the COVID-19 virus, and this level of anxiety decreases over time. It has been concluded that the COVID-19 virus most negatively affects their social lives. It has been concluded that it the increased level of anxiety with its negative effect on social life, reduces work efficiency.

A study was conducted on knowledge, attitudes, anxiety and perceived mental health of Indians during the COVID-19 pandemic (Roy et al 2020). The data in the study were obtained online. In the sample selection of the study, the number of samples was determined as 662 by using the non-probabilistic snowball sampling method. As a result of the study, it was concluded that the participants had sufficient information about COVID-19 and took the necessary precautions to prevent the pandemic. In addition, the attitude towards COVID-19 has been observed to increase people's willingness to comply with government rules regarding quarantine and social distancing. It has been concluded that more than 80% of people are constantly busy with thoughts of COVID-19 and are constantly worried about catching the COVID-19 virus. At the end of the study, suggestions were made about the need to raise awareness of people during the COVID-19 pandemic and to address mental health problems.

Cai et al (2020) aimed to investigate the psychological state of health personnel in China's Hubei province during the COVID-19 pandemic process. Data were obtained by applying a questionnaire to 534 health personnel (doctors, nurses and other hospital personnel) working in Hunan province in Hubei province between January and March 2020. The obtained data were analyzed by applying the Chi-square test. As a result of the analysis, it was reported that the increase in COVID-19 cases of health personnel caused stress. At the same time, they stated that the health personnel were concerned about their own and their families' safety. It was concluded that death reports from COVID-19 increased their stress and anxiety.

It has been investigated whether excessive workload and perceived social support have a significant effect on the relationship between the fear of COVID-19 and burnout of healthcare

personnel (Yakut et al. 2020). The data for this research were obtained by applying a questionnaire to 112 emergency health personnel in Osmaniye. Structural equation modeling was done using smart PLS for the analysis of the obtained data. As a result of the analysis, it was concluded that the excessive workload had a partial mediating effect on the fear of COVID-19 and burnout of the health personnel, and a full mediator effect on the perceived social support. At the same time, it was concluded that perceived social support has a moderator role in the relationship between excessive workload and burnout of health personnel.

Policies involving large-scale social restraints (PSBB) have been implemented to prevent the spread of the COVID-19 pandemic in Indonesia (Purnama and Susanna, 2020). In this study, they aimed to determine the variables that affect people's attitudes towards PSBB. A 23-item scale was used to collect data. The scale items were created within the framework of 5 factors: the benefits of PSBB, positive perception, negative perception, threat perceptions related to COVID-19, and attitude towards PSBB policy. The data were collected by applying the scale online. PLS-SEM was applied to the data obtained from 856 people. As a result of the analysis, it was concluded that perceptions towards PSBB policies affect threat perceptions and attitudes regarding COVID-19.

A study was conducted to determine the impact of the COVID-19 pandemic on the working life of cooks (Zengin et al., 2020). The study sample consisted of 19 cooks working in the city center of Kars. It has been determined that 2 of 19 cook shops are closed due to COVID-19. As a result of the data obtained from other cooks, it was determined that the cooks did not have sufficient training in hygiene, they had problems with the supply of disinfectants, gloves and masks, some workers were dismissed and their salaries decreased. Since it is thought that the effect of the pandemic will decrease with the increase in temperatures, it is thought that it may positively affect the working life of the cooks.

The change in the negative attitude towards the events in human life during the pandemic process was examined (Alsancak and Kara, 2020). The research sample consisted of

669 people. The obtained data were analyzed by applying one-way analysis of variance, independent sample t test, and Mann Whitney U test. As a result of the study, it was concluded that the psychological and psychiatric history of individuals is important in displaying negative attitudes towards problems.

Ahcılar et al. (2020) conducted a study to determine the awareness, attitudes and behaviors of the society towards the disease during the times when the COVID-19 pandemic reached significant dimensions. The sample of the study consisted of 1179 people over the age of 18 living in Turkey. As a result of the analysis, it was determined that the level of knowledge of 63.3% of the participants was sufficient and the most common information was television, scientific resources, and social media. It has been concluded that a large proportion of the society applies protective measures. They suggested that the messages to be given by the media and health authorities in informing the public are important, that necessary precautions and support should be provided for job and economic losses, and approaches should be developed for risk groups who need psychological support.

İnce and Yılmaz (2020) aimed to reveal the possible effects of the COVID-19 pandemic on social life and Turkish culture in Turkey. The data in the study were obtained by applying a questionnaire to 516 people in different age groups throughout Turkey. According to the main conclusion obtained from the study, the vast majority of the participants stated that they would continue many (measures and) practices that they had to comply with during the pandemic process in their later lives.

Abdelhafiz et al. (2020) tried to determine the knowledge, attitudes and perceptions of the Egyptians towards the COVID-19 pandemic. The data in the study were obtained by applying a questionnaire to the adult Egyptian people. The sample of the study consisted of 559 people. As a result of the study, it was concluded that people generally have a high level of knowledge and that they obtain this information from social media and the internet at a high rate. It has been concluded that people living in rural areas, people with low education level and

people who are elderly have low level of knowledge in general. In general, it has been observed that people have a high level of knowledge and have a positive attitude towards protective measures.

According to Ari et al. (2020) investigate the risk perception and concerns of people living in various cities of Turkey towards COVID-19. In order to describe the relationship between risk perception and anxiety, a research model was proposed and hypotheses were formed. With the developed data collection tool, perceived risks and anxiety for COVID-19 were designed as 5 factors. The first of these factors is Perceived Health Risk, the second is Perceived Economic Risk, the third is inability to socialize, the fourth is Confidence, and the fifth is anxiety. The internal consistency coefficient of the scale was calculated as Cronbach's Alpha (α) 0.71. The fit of the proposed model and the testing of the hypotheses were using structural equation modeling. As a result of the study, it was determined that one unit increase in perceived health risk related to COVID-19 would lead to a 0.47 unit increase in anxiety, and one unit increase in perceived economic risk and inability to socialize would cause an increase of 0.18 and 0.15 units in anxiety, respectively. As a result of the study, it was determined that the variable that most affected people's anxiety was the perceived health risk.

Scales have also been developed in the literature to measure the level of fear towards COVID-19. In order to determine the effects of COVID-19 on people's mental health, the Arabic version of the COVID-19 fear scale was studied on a sample of 725 Jordanian adults. It has been stated that the scale can also be used effectively to measure the severity of fear (All-Shannaqet al., 2021).

In addition, a 12-item scale based on Phobic COVID-19 has been proposed to determine the fears and distress of individuals due to COVID-19. The phobic COVID-19 scale was evaluated to consist of three dimensions: fear, anxiety and distress (Nasir et al., 2021). Another study on the subject examined the effects of COVID-19 on people's lives as well as being a source of fear, anxiety and stress. The sample of the study consists of 850 adults over the age

of 18 living in Russia and Belarus. As a result of the study, it was concluded that women living in Russia experienced more fear of COVID-19 than Belarus (Reznik, A. et al., 2020).

There are many articles on the fear of COVID-19 in the literature. This issue has been studied in many countries. It was aimed to determine the fear of COVID-19 and related factors in patients in Turkey (Sürme et al. 2021). This study was conducted with 639 patients admitted to the emergency department. As a result, it was determined that patients who admitted to the emergency department had fear of COVID-19.

Ye and Ylu (2020) aimed to show that trust plays a role in shaping the Covid 19 risk perception. The study includes data from 317 cities in 37 Chinese provinces. The data obtained in the study were analyzed by applying regression analysis. As a result of the analysis, three important findings were obtained. First, trust in the media and local government helps to reduce the contagion rate of the pandemic. Second, it was concluded that trust in general increases the infection rate of the pandemic, and the third result is that different types of trust mediate the risk perception about the pandemic.

It has been understood that many studies have been conducted on the effects of the COVID-19 pandemic on people's private lives, working lives and psychological states. There are a few features that distinguish this study from the literature; factors considered and a proposed structural model. In this study, the effect of the increase in people's trust, risk perception and anxiety level on the change in their lifestyles during the restrictions applied during the COVID-19 pandemic was investigated.

2. Materials and Methods

Partial Least Squares (PLS) were first discussed by Herman World in 1982. Later, Lohmöller (1989) and Tenenhaus et al (2005) developed PLS-SEM. PLS-SEM is a statistical approach used in modeling the relationships between observed and latent variables. The main reasons for choosing PLS-SEM over the classical structural equation modeling are; (a) it can be used in research modeling with discrete and continuous variables together, (b) it does not require the

assumption of multivariate normality, (c) it gives consistent and reliable estimation results in small sample size, (d) the analysis of complex models in which mediation and moderation effects can be investigated. The main goal of using PLS-SEM is to predict a model with high R^2 and significant t values (Chin, 1998; Fornell and Bookstein, 1982).

2.1. Data Collection Tool and Participants

An attempt was made to develop a data collection tool in order to measure the factors in the research model. The data compilation tool consists of 2 parts. In the first part, TRUST: Trust in the health process related to the Covid 19 pandemic, RISK: Perceived risk for the effects of Covid 19, ANX: Concern about the Covid 19 pandemic, LIFE2: The impact of Covid 19 on the lifestyle was tried to be measured with various expressions. Demographic information such as gender, age, and education level, employment status, and whether people have any chronic diseases and whether there is anyone around them who caught COVID-19 were examined. The first part of the data collection tool was measured with a 10-point Likert scale (1: Very Low 10: Very High). After receiving the ethics committee report from the university that the questionnaire was appropriate, the data collection tool was applied to the individuals online in July-August 2020 with a link tool, and data were obtained. The sample in the study consists of 485 people selected by convenience sampling method. The sample of the study consists of 485 people who voluntarily filled out the questionnaire in 15 different provinces. Power analysis was performed for the sample size. When the desired statistical power level = 0.80, the number of latent variables = 4, the number of observed variables (item) = 12, and the minimum sample size for probability = 0.05 was calculated as 200. These results show that the sample size in the study is sufficient. The Cronbach Alpha value of the internal consistency coefficient of the data collection tool was calculated as 0.72. An alpha value greater than 0.70 showed that the internal consistency of the scale was at an acceptable level. For this reason, it was evaluated that the data collection tool had sufficient reliability.

Demographic information of the participants is shown in Table 1. 70.7% (n=343) of the people participating in the study are “Female” and 29.3% (n=142) are “Male”. When the

participants were examined in terms of marital status variable, it was determined that 59.4% (n=288) were "Married" and 40.6% (n=197) were "Single". It was determined that 82.1% (n=398) of the participants participating in the study did not have any chronic disease and 50.7% (n=246) had someone infected with COVID-19 in their environment.

Table 1: Descriptive Statistics of the Participants

		n	%
Gender	Famale	343	70.7
	Male	142	29.3
Age	20-29	189	39.0
	30-39	157	32.4
	40-49	78	16.1
	50-59	50	10.3
	60+	11	2.3
Marital status	Married	288	59.4
	Single	197	40.6
Education	Primary	31	6.4
	Middle	25	5.2
	High	70	14.4
	College	31	6.4
	Undergraduate	200	41.2
	Graduate	97	20.0
	PhD graduate	31	6.4
Working	Public sector	142	29.3
	Private sector	110	22.7
	Business Owner	15	3.1
	Retired	24	4.9
	Not working	162	33.4
	Other	32	6.6
Do you have any chronic ailments?	Yes	87	17.9
	No	398	82.1
Is there anyone in your neighborhood who has caught COVID-19?	Yes	246	50.7
	No	239	49.3
City of residence	Eskişehir	129	26.6
	Konya	125	25.8
	Ankara	43	8.9
	İstanbul	41	8.5
	Antalya	12	2.5
	Other	135	27.7

2.2. Research Model And Hypotheses

In this study, the effect of the level of risk, trust and anxiety perceived by people regarding Covid 19 during the pandemic period on their lifestyle is examined. In the study, it was assumed that the level of trust has a negative relationship on anxiety and lifestyle, while the perceived risk has a positive relationship on both anxiety and lifestyle variables. In Figure 1, these assumed relationships are presented as a research model.

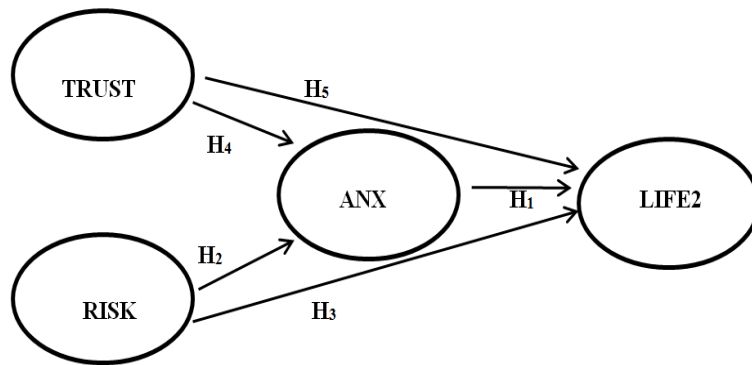


Figure 1. Research Model

TRUST: Confidence in the health process related to the Covid 19 outbreak, RISK: Perceived risk to the effects of Covid 19, ANX: Concern about the Covid 19 outbreak, LIFE2: Lifestyle

The definitions of the factors in the research model and the relations between them are given below in summary;

Lifestyle is defined as the way of life of people. People exhibit some behaviors both individually and in society throughout their lives. These behaviors determine the way of life of people. Within the scope of this study, the effect of the COVID-19 pandemic, which started in Wuhan, China in December 2019, and affected the whole world in a short time, on people's lifestyles is examined. Since the COVID-19 virus is rapidly transmitted by breathing and contact, people have had to exhibit behaviors such as not staying in closed environments for a long time, not participating in public environments and reducing contact. The change in the behavior of people during the pandemic period, caused a change in their Lifestyle. In this study,

the effect of people's Perceived Risk and Trust Level on their Lifestyle, both directly and on the mediating role of the Anxiety, during the COVID-19 pandemic process was examined.

Anxiety is called the state of restlessness and uneasiness that a person experiences in some periods. One of these periods is the pandemic processes. People are affected psychologically because of the pandemic, the fear of losing their life due to the pandemic, and the restrictions placed on their lives. There have been many pandemics in the world at certain times. It has been observed that during and after these pandemic periods, even though people are physically well, their psychological problems continue after the pandemic (Kavaklı et al. 2020). Today, the COVID-19 pandemic process, which started in December 2019, continues. In this process, it is thought to affect people psychologically. Yılmaz et al. (2021) determined that concerns about COVID-19 increased the behavior of taking precautions to avoid the pandemic. In this study, it is thought that the level of anxiety experienced by people during the COVID-19 pandemic have an effect on their lifestyle.

H1: There is a significant relationship between Anxiety about the COVID-19 outbreak and Lifestyle.

Perceived Risk is defined as the intuitive assessment of the dangers that people are exposed to or may be exposed to (Cori et al, 2020). It is thought that the perceived risk perception increases with the increase in the number of cases and deaths, as the COVID-19 pandemic is rapidly contagious and causes people to get sick. At the same time, it was assumed that the Perceived Risk level had an effect on the anxiety level and lifestyle. Arı et al. (2020) determined a positive and statistically significant relationship between perceived risk and anxiety towards Covid 19.

H2: There is a significant relationship between the Perceived Risk for the COVID-19 outbreak and the level of Anxiety.

H3: There is a significant relationship between Perceived Risk for the COVID-19 outbreak and Lifestyle

Trust is defined by the Turkish Language and History Association as believing and attaching without fear, hesitation or doubt. While people are living their lives, they have to rely on someone or institutions. Within the scope of this study, people's trust in the course of the pandemic, the treatments applied, the health system and the statements made by scientists during the COVID-19 pandemic process were measured. At the same time, it was assumed that the level of trust of individuals may have an effect on perceived risk, anxiety level and lifestyle. Ye and Lyu (2020) conducted a study to estimate how trust types affect the COVID-19 infection rate in China. This study utilized an original dataset to estimate how the types of trust influenced the infection rate of COVID-19 in China. The analyses yielded three main results. First, the results suggested that trust in the local government helps decrease the infection rate, which is mediated by risk perception toward infectious diseases. It provided an empirical demonstration to prove that people who trust in the government will cooperate in coping with the infectious disease.

H4: There is a significant relationship between trust in the health process related to the Covid 19 pandemic and the level of anxiety.

H5: There is a significant relationship between trust in the health process related to the Covid 19 pandemic and Lifestyle.

3. Results

3.1. Validity of the Measurement Model

In order to obtain the data in the study, a data compilation tool was developed. During the development of the data collection tool, an item pool was created and an expert evaluation form including 24 items was created by selecting items from this item pool. The expert evaluation form created was sent to 15 people determined as experts between May 19-27 2020 via e-mail and they were asked to evaluate these forms. Professions and numbers of experts are Research Assistant (n=1), Teacher (n=5) Statistics Graduate Student (n=4), Physiotherapist (n=2), Biologist (n=2) and Nurse (n=1). The data collection tool was finalized by conducting a content validity study on the forms evaluated by the experts. As a result of the Content Validity Ratio

(CVR) calculation, the value of an item was removed from the scale because it was less than zero (-0.06). By taking the average of the calculated CVRs, the Content Validity Index (CGI) value was calculated as 0.80. Equation 1 was used to calculate the CVR.

$$CVR = \frac{N_G}{N/2} - 1 \quad (1)$$

NG: Number of experts, who gave the required answer,

N: The CVR value for each item is calculated by using the formula for the total number of experts.

-If half of the experts answered "Necessary" to the relevant item, CVR=0.

-If more than half of the experts answered "Necessary" to the relevant item, CVR >0

-If more than half of the experts did not give the answer "Necessary" to the relevant item, it is determined as CVR <0.

For 15 experts, at $\alpha=0.05$ significance level, Scope Validity Criterion (SVC) is 0.49 (Yurdugül, 2005). Since $CGI \geq SVC$ ($0.80 > 0.49$), the content validity rate of the data collection tool was evaluated as statistically significant.

Generally, three criteria are used to ensure convergent validity. The first of these criteria is that the standardized factor load of the observed variables belonging to the latent variables should be greater than 0.50 and be statistically significant (Fornell and Larcker, 1981). The second criterion is that the Composite Reliability (CR) and Cronbach Alpha (CA) values for each construct should be greater than 0.70 (Hair et al., 1998). The third criterion is that the Average Explained Variance (AVE) value of each latent variable should be higher than 0.50 (Fornell and Lacker, 1981).

The CR values of the factors included in the study were TRUST=0.89; RISK=0.84; ANX=0.96; It was observed that LIFE2=0.80 and AVE values were greater than 0.50. In the examination of the discriminant validity of the measurement model, the square root of the AVE values of each construct forms the diagonal elements, while the other elements of the matrix are checked by comparing the correlation values between the factors. In Table 2, the

discriminant validity values of the model are given. Since the square root of AVE values in Table 2 are greater than the correlation values in the rows and columns to which they belong, the discriminant validity of the measurement model is ensured.

Table 2. Discriminat validity

	ANX	LIFE2	RISK	TRUST
ANX	0.94			
LIFE2	0.27	0.76		
RISK	0.23	0.23	0.80	
TRUST	-0.02	0.01	-0.08	0.85
AVE	0.88	0.57	0.64	0.72

NOTE: The diagonal elements in Table 5 show the square root of the AVE, and the elements outside the diagonal show the correlation value between the latent variables.

3.2. Evaluation of the Structural Model

After the validity and reliability analyzes of the measurement model were made, the structural model was evaluated. In the structural model evaluation, the coefficient of determination R^2 , effect size f^2 , t value, path coefficient, predictive validity and goodness-of-fit Index (GOF) are evaluated. In addition, for model fit, Standardized Root Mean Square Residual SRMR, chi-square and Normed Fit Index values calculated by Smart PLS software are used

Since there is no general fit index in PLS-SEM, the goodness of fit index (GoF) was suggested as a measure of goodness of fit by Tenenhaus et al (2005). The GoF index was developed to determine the performance of both the measurement model and the structural model. GoF index takes a value between 0 and 1 GoF index fit degrees are interpreted as $GoF < 0.10$ (less), $0.10 < GoF < 0.25$ (moderate), $0.25 < GoF < 0.36$ (good), $GoF > 0.36$ (very good) (Wetzels et al., 2009).

$$GoF = \sqrt{Average(R^2) * Average(AVE)} \quad (2)$$

The mean of R^2 values was 0.17 and the mean of AVE values was 0.70, and the GoF index was calculated as 0.35. This result shows that the model has good fit.

For the model to have an acceptable fit, the SRMR value should be less than 0.10 (Schermelleh-Engel et al.2003, Gürbüz, 2019). The SRMR value for the structural model was calculated as 0.06. NFI takes values between 0 and 1 and it is required to take values close to 1 (Schermelleh-Engel et al.2003, Meydan and Şeşen, 2015). The NFI value for the structural model of this study was calculated as 0.79.

In the evaluation of the structural model, it should be determined whether there are multiple interrelationships between latent variables. In the evaluation of multiple interrelationships, VIF (Variance inflation factor) values are examined. The fact that VIF values are less than 5 indicates that there is no collinearity between the variables (Hair et al., 2011). VIF values among latent variables were calculated between 1.006 and 1.062. Therefore, it is said that there is no multicollinearity problem between latent variables.

3.3. Results of Hypothesis Tests

The structural model in Figure 2 was obtained by using Smart PLS software. In Figure 2, the values given in parentheses next to the correlation coefficients are the meaning values of the relevant coefficient. According to the results of the analysis, no statistically significant relationship was found between the extrinsic latent variable of the level of trust, the anxiety mediator endogenous latent variable and the life style endogenous latent variable.

A statistically significant positive correlation was found between the perceived risk external latent variable and the anxiety mediator internal latent variable. This value indicates that a one-point increase in perceived risk will cause a 0.23 increase in anxiety. A statistically significant positive correlation was found between the perceived risk external latent variable and the life style internal latent variable. This value indicates that a one-unit increase in perceived risk will cause an increase of 0.18 on the lifestyle.

A statistically significant positive correlation was found between anxiety and lifestyle. This value indicates that a one-unit increase in perceived risk will cause a 0.18 change in lifestyle. Standardized factor loads, CR, CA, AVE and R^2 values are given in Table 3. R^2 values for latent variables anxiety (ANX) and lifestyle (LIFE2) were calculated as 0.12 and 0.21, respectively.

Standardized parameter estimates, t values and hypothesis test results are given in Table 4. When Table 4 is examined, it is seen that H1, H2 and H3 hypotheses are supported.

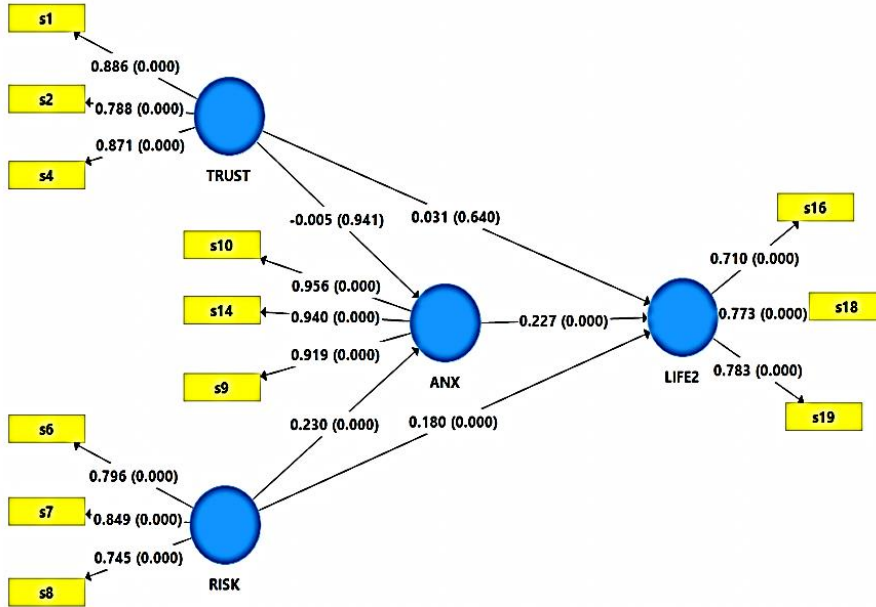


Figure2. Empirical Structural Model

Table 3. Standardized Factor Loads, CR, CA and AVE

Factor	Item	Standardized Factor Loads
TRUST CR=0.89 AVE= 0.72 CA =0.87	Q1: The level of trust in the research and reports of scientists on the COVID-19 outbreak,	0.89
	Q2: The level of reliability of the treatment protocol applied by healthcare professionals for COVID-19 disease	0.79
	Q4: Level of trust in the health system in the fight against the COVID-19 outbreak	0.87
RISK CR=0.84; AVE=0.64 CA=0.71	Q6: The risk of the COVID-19 pandemic negatively affecting the economies of countries,	0.80
	Q7: The risk of the COVID-19 pandemic lowering people's living standards	0.85
	Q8: The risk of unemployment/dismissal of employees after the COVID-19 outbreak,	0.75
ANX CR=0.96; AVE=0.88 CA=0.93 R ² =0.12	Q9: The level of anxiety over the transmission of the COVID-19 virus to my family	0.92
	Q10: The level of anxiety about losing someone in the family and close circle due to COVID-19	0.96
	Q14: The level of anxiety about losing the people I care about in my life due to the COVID-19 virus	0.94
LIFE2 CR=0.80; AVE=0.57 CA=0.89 R ² =0.21	Q16: My possibility of changing my shopping behavior with the emergence of the Covid 19 pandemic	0.71
	Q18: My possibility of living more individually with the emergence of the COVID-19 pandemic.	0.77
	Q19: My possibility of making changes in my holiday preferences after the COVID-19 outbreak	0.78

Table 4. Standardized Parameter Estimates and Hypothesis results

Hypothesis	Flow Direction	Parameter Estimation	t	P	Decision
H ₁	ANX → LIFE2	0.227	4.155	<0.01	Supported
H ₂	RISK → ANX	0.230	4.087	<0.01	Supported
H ₃	RISK → LIFE2	0.180	3.567	<0.01	Supported
H ₄	TRUST → ANX	-0.005	0.074	0.941	Not supported
H ₅	TRUST → LIFE2	0.031	0.469	0.640	Not supported

In the study, multi-group analysis was performed according to whether or not people have chronic diseases. It is grouped into GR1 (present with chronic condition) and GR2 (no chronic condition). As a result of the analysis, a statistically significant relationship was found

between anxiety and lifestyle for GR1 and GR2, and between perceived risk and anxiety. While the relationship between perceived risk and anxiety was found to be significant in GR2, it was not significant in GR1. Turst→Anx and Trust→Life2 were not significant for both groups.

The results of the multi-group analysis regarding the presence or absence of chronic disease are given in Table 5.

Table 5. Multi-Group Analysis by Chronic Disease Status

	GR1	GR2	t-(GR1)	t-(GR2)	p-(GR1)	p-(GR2)
ANX→LIFE2	.429	0.215	3.980	3.116	<0.01***	<0.01***
RISK→ANX	.268	0.233	2.439	4.077	<0.05**	<0.01***
RISK→LIFE2	.142	0.200	1.211	3.404	0.226	<0.01***
TRUST→ANX	.166	0.076	0.961	0.873	0.337	0.383
TRUST→LIFE2	.213	0.027	1.393	0.407	0.164	0.684

*P<0, 10; **P<0, 05; ***P<0, 01

In the study, multi-group analysis was performed according to whether or not the people in their immediate environment have COVID-19 disease (Table 6). The groups are expressed as GR1 (Do you know someone in your neighborhood who caught COVID-19?-Yes) and GR2 (Do you have someone in your neighborhood who caught COVID-19?-No). A positive and significant relationship has been determined between anxiety and lifestyle, perceived risk and anxiety when there are people infected with COVID-19 around them. Only a 10% significant association between anxiety and lifestyle was found for the group, which did not have anyone infected with COVID-19 in its immediate vicinity. A significant relationship was found for Risk→Anx for both groups. While GR2 was significant for the Risk→Life2 relationship, it was not significant in GR1. In addition, the Trust→Life2 relationship was not found to be significant in both groups.

Table 6: Multi-Group Analysis by Status of People Contaminated with COVID-19

	GR1	GR2	t-(GR1)	t-(GR2)	p-(GR1)	p-(GR2)
ANX→LIFE2	0.301	.127	3.872	1.799	<0.01***	0.073*
RISK→ANX	0.243	.229	3.390	3.171	<0.01***	<0.01***
RISK→LIFE2	0.080	.338	1.074	4.845	0.283	<0.01***
TRUST→ANX	0.046	.095	0.444	0.855	0.658	0.393
TRUST→LIFE2	-0.045	.085	0.526	0.901	0.599	0.368

*P<0.10; **P<0.05; ***P<0.01

4. Discussion

The COVID-19 pandemic started in China in December 2019 and soon affected the whole world. In our country, the first case was seen in March 2020 and the number of cases increased day by day. In this process, some measures were taken by the state to prevent the spread of the pandemic. In this pandemic process, rapid contamination has affected all areas of life of people as there is a risk of losing their lives. It has caused many changes in people's behaviors, attitudes, social and individual lives.

When the literature is examined, the effects of people's knowledge, attitude, and behavior, working life and psychological state during the COVID-19 pandemic process have been investigated by many authors. Uluç and Duman (2020) examined the anxiety of people working in the Ministry of Youth and Sports in Aydın. As a result of the study, it was concluded that the anxiety levels were high when the pandemic first appeared and the level of anxiety decreased over time. At the same time, it has been determined that the increased level of anxiety during the pandemic period affects the social life of the people the most. Abdelhafiz et al. (2020) .As a result of the study carried out to determine the knowledge, attitudes and perceptions of the Egyptians against COVID-19, it was determined that the public had a high level of knowledge and had a positive attitude towards the measures taken. As a result of this study, similar to the literature, it was aimed to determine the effect of the COVID-19 pandemic on people's lifestyles. As a result of the study, it was concluded that the perceived risk and anxiety level during the pandemic were statistically significant on the lifestyles of people. Anxiety was seen

as an important factor in the majority of studies in the literature. In this study, as in other studies, anxiety was determined as an important factor affecting people's lifestyles.

When the literature is examined, it has been seen that there are many studies related to the pandemic process. However, most of the studies were analyzed by applying to a specific group. At the same time, as in most studies, the psychological states of people during the pandemic were discussed. In this study, it is aimed to investigate the effects of people's confidence in the state and health authorities during the pandemic process and the effect of the risk they perceive on anxiety and lifestyle.

In the study, the effects of the COVID-19 pandemic process on people's lifestyles were analyzed with the PLS-SEM method. It has been evaluated that trust, anxiety and perceived risk have an effect on people's lifestyles. No statistically significant relationship was found between trust and anxiety. It has been concluded that there is no effect on the level of anxiety with the increase in the level of trust in the health system and scientists. No statistically significant relationship was found between trust and lifestyle. It has been concluded that the change in the level of trust in the health system and scientists does not cause a change in the lifestyle of the person. In the study, it was expected that the increase in trust would have a negative and significant relationship on anxiety. It was predicted that the level of trust of people in scientists and the health system would increase and the level of anxiety would decrease. However, in this study, a statistically significant relationship was not determined between the anxiety and lifestyle of the trust variable.

A statistically significant positive correlation was found between perceived risk and anxiety. It has been concluded that as the perceived risk for the COVID-19 outbreak increases, the level of anxiety also increases. A statistically significant positive correlation was found between perceived risk and lifestyle. Accordingly, with the increase in the perceived risk level, people have led to a more individual life compared to their pre-pandemic lifestyles, changed the choice of holiday destinations and shopping behaviors. Since the pandemic is rapidly

transmitted by contact and breathing, it can be interpreted that people's social life and behaviors before the pandemic have been replaced by a more individual lifestyle.

A statistically significant positive correlation was found between anxiety and lifestyle. It can be interpreted that people begin to live more individually with the increase in anxiety levels, or that people can engage in behaviors towards social life instead of individual life, with a decrease in anxiety level.

When the literature is examined, the effect of people on knowledge, attitude, and behavior, working life and psychological state during the COVID-19 pandemic has been investigated by many authors. In their study, Uluç and Duman (2020) examined the anxiety status of people working in the Ministry of Youth and Sports in Aydın. As a result of the study, it was concluded that the anxiety levels were high when the pandemic first appeared and the level of anxiety decreased over time. At the same time, it has been determined that the increased level of anxiety during the pandemic period affects the social lives of people the most. As a result of the study carried out to determine the knowledge, attitudes and perceptions of Egyptians against COVID-19, it was determined that the public had a high level of knowledge and had a positive attitude towards the measures taken (Abdelhafiz et al. (2020). As a result of this study, similar to the literature, it was aimed to determine the effect of the COVID-19 pandemic on people's lifestyles. As a result of the study, it was concluded that the perceived risk and anxiety level during the pandemic were statistically significant on the lifestyles of people.

In this study, data were obtained by applying individuals electronically in July-August 2020. Due to the pandemic, it was not possible to meet face to face with people. It has been evaluated that if the study is applied to wider masses, more general results will be obtained. The COVID-19 pandemic period has affected people in terms of anxiety. It has been evaluated that necessary measures should be taken to reduce the level of risk and anxiety people perceive.

REFERENCES

- Abdelhafiz, A.S., Mohammed, Z., Ibrahim, M.E., Ziady, H.H., Alorabi, M., Ayyad, M., Sultan, E.A. (2020). Knowledge, Perceptions and Attitude of Egyptians Towards the Novel Coronavirus Disease (COVID-19). *Journal of Community Health*, 45, 881-890. <https://doi.org/10.1007/s10900-020-00827-7>.
- Al- Shannaq, Y. Mohammad, A.A., Khader, Y. (2021 online). Psychometric Properties of the Arabic Version of the Fear of COVID-19 Scale (FCV-19S) Among Jordanian Adults. *International Journal of Mental Health and Addiction*. <https://doi.org/10.1007/s11469-021-00574-3>.
- Alıcılar, H.E., Güneş, G., Çöl, M. (2020). Evaluation of awareness, attitudes and behaviors related to COVID-19 pandemic in society. *ESTÜDAM Halk Sağlığı Dergisi*, 5, 1-16.
- Alsancak, F., Kara, H. Z. (2020). A Study On Developing Negative Attitude to Problems in the Coronavirus Pandemic. *Turkish Studies*, 15(6), 63-78. <http://dx.doi.org/10.7827/TurkishStudies.45408>.
- Arı, E., Yılmaz, V., Arıkan, İ. (2020). The effect of perceived risk of COVID-19 on anxiety: Developing a Scale. *Integrative Journal of Medical Sciences*, 7, 1-7. <https://doi.org/10.15342/ijms.7.190>
- Cai, H., Tu, B., Ma, J., Chen, L., Fu, L., Jiang, Y., Zhuang, Q. (2020). Psychological Impact and Coping Strategies of Frontline Medical Staff in Hunan Between January and March 2020 During the Outbreak of Coronavirus Disease 2019 (COVID-19) in Hubei, China, *Medical Science Monitor*, ; 26: e924171. <http://dx.doi.org/10.12659/MSM.924171>
- Ceyhan, S., Uzuntarla, Y. (2020). Determination of Knowledge, Attitudes and Behaviors of Academic Staff Towards COVID-19. *Turkish Studies*, 15(6), 259-276. <http://dx.doi.org/10.7827/TurkishStudies.45988>
- Chin, W.W. (1998). *The Partial Least Squares Approach for Structural Equation Modeling*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Cori, L., Bianchi, F., Kadum, E., Anthonj, C. (2020). COVID-19 ve Risk Perception. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 17 (9), 3114. <https://doi.org/10.3390/ijerph17093114>
- Çiçek, B., Almalı, V. (2020). COVID-19 salgını sürecinde kaygı öz-yeterlilik ve psikolojik iyi oluş arasındaki ilişki: özel sektör ve kamu çalışanları karşılaştırması. *Turkish Studies*, 15(4), 241-260. <https://dx.doi.org/10.7827/TurkishStudies.43492>.

- Fornell, C. , Bookstein, F. L. (1982). Two structural equation models: LISREL and PLS applied to consumer exit-voice theory. *Journal of Marketing Research*, 19(4), 440–452. <https://doi.org/10.2307/3151718>
- Fornell, C., Lacker , D.F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*, 18 (1), 39-50.
- Gürbüz. S., 2019, AMOS ile Yapısal Eşitlik Modellemesi, Seçkin Yayıncılık, s. 17-50
- Hair, Joseph F., Ringle, C. M. , Sarstedt, M. (2011). PLS-SEM: Indeed a silver bullet. *The Journal of Marketing Theory and Practice*, 19(2), 139-152. <https://doi.org/10.2753/MTP1069-6679190202>.
- Hair, Joseph F., Tatham, Ronald L., Anderson, Rolph E., Black, W. (1998). *Multivariate data analysis with readings*. 5th Edn. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- İnce, M. , Yılmaz, M .(2020). The Effect of Extraordinary Events on Social Life and Cultures; An Investigation on The Effect of COVID-19 Outbreak on Turkish Culture. *International Journal of Cultural and Social Studies*. 6(2), 552-571. <https://doi.org/10.46442/intjcss.796380>
- Kavaklı, M., Ak, M., Uğuz, F. , Türkmen, O.O. (2020). The mediating role of self-compassion in the relationship between perceived COVID-19 threat and death anxiety. *Turkish J Clinical Psychiatry*, 23 (1),15-23. <https://doi.org/10.5505/kpd.2020.59862>
- Lohmöller, Jan-Bernd, (1989). *Latent Variable Path Modeling with Partial Least Squares*, Physica, Heidelberg.
- Meydan, C. H., Şeşen, H., 2015, Yapısal Eşitlik Modellemesi AMOS Uygulamaları, Detay Yayıncılık, s.5-37
- Nasir, M., Adil, M., Kumar, M. (2021). Phobic COVID-19 Disorder Scale: Devolepment, Dimensionality and item – Stucture Test. *International Journal of Mental Health and Addiction*, Jul7:1–13. <https://doi.org/10.1007/s11469-021-00544-9>.
- Park, Kang-Hyun, et al. (2021), COVID-19 pandemisinin Güney Kore'deki yetişkinlerin yaşam tarzı, ruh sağlığı ve yaşam kalitesi üzerindeki etkisi, *PLoS One* 16(2), e0247970, doi.org/10.1371/journal.pone.0247970
- Purnama S.G and Susanna D. (2020). Attitude to COVID-19 Prevention With Large-Scale Social Restrictions (PSBB) in Indonesia: Partial Least Squares Structural Equation Modeling. *Front. Public Health*, 8, 570394. <https://doi.org/10.3389/fpubh.2020.570394>.

- Reznik, A., Gritsenko, V., Konstantinov, V., Khamenka, N., Isralowitz, R. (2020 online). COVID-19 Fear in Eastern Europe: Validation of the Fear of COVID-19 Scale. *International Journal of Mental Health and Addiction*. <https://doi.org/10.1007/s11469-020-00283-3>.
- Roy,D., Tripathy, S., Kar , S.K., Sharma, N., Verma, S.K., Kausha,V. (2020). Study of knowledge, attitude, anxiety & perceived mental healthcare need in Indian population during COVID-19 pandemic. *Asian Journal of Psychiatry*, 51, 102083. <https://doi.org/10.1016/j.ajp.2020.102083>.
- Schermelleh-Engel, K., Moosbrugger, H. And Müller, H. (2003). Evaluating the Fit of Structural Equation Models: Tests of Significance and Descriptive Goodness-of-Fit Measures, *Methods of Psychological Research Online*, 8 (2), 23-74.
- Sürme, Y., Özmen, N., Arik, B.E. (online 2021). Fear of COVID-19 and Related Factors in Emergency Department Patients. *International Journal of Mental Health and Addiction*, <https://doi.org/10.1007/s11469-021-00575-2>.
- Şahin, M. (2019). Korku, kaygı ve kaygı (anksiyete) bozuklukları. *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi (ASEAD)*, 6(10), 117-135.
- Tenenhaus, M., Vinzi, V.E., Chatelin, Yves-Marie, Lauro, C. (2005). PLS path modeling. *Computational Statistics and Data Analysis*, 48(1), 159–205. <https://doi.org/10.1016/j.csda.2004.03.005>.
- Uluç, E. A., Duman, S. (2020). Examination of the Anxiety Situation of Youth and Sports Provincial Directorate Employees in the COVID-19 Process. *Mediterranean Journal of Sport Science*, 3(2), 289-302. <https://doi.org/10.38021/asbid.827503>
- Wetzels, M., Odekerken-Schroder, G., van Oppen, C. (2009). Using PLS path modeling for assessing hierarchical construct models: Guidelines and empirical illustration. *MIS Quarterly*, 3(1), 177-196. <https://doi.org/10.2307/20650284>.
- Yakut, E. Kuru, Ö., Güngör, Y. (2020). Determination of the Influence of Work Overload and Perceived Social Support in the Effect of the COVID-19 Fears of Healthcare Personnel on Their Burnout by Structural Equation Modelling. *EKEV Akademi Dergisi*, 24(83), 241-262. <https://doi.org/10.17753/Ekev1621>.
- Ye, M. and Lyu, Z. (2020). Trust, risk perception, and COVID-19 infections: Evidence from multilevel analyses of combined original dataset in China. *Social Science and Medicine*, 113517. <https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2020.113517>.

- Yılmaz V. , Arı E., Arıkan, İ. (2021). Investigation of attitudes and behaviors towards COVID-19 with theory of planned behavior. *Turkish Journal of Public Health*, 19(2), 146-156. <https://doi.org/10.20518/tjph.832601>
- Yurdugül, H. (2005). *Ölçek Geliştirme Çalışmalarında Kapsam Geçerliliği için Kapsam Geçerlilik İndekslerinin Kullanılması*. XIV. Ulusal Eğitim Bilimleri Kongresi Pamukkale Üniversitesi Eğitim Fakültesi. 1-6.
- Zengin, Y.,Topçuoğlu, E., Kaygın, E. (2020). The Effect of COVID-19 on Work Life Especially for Cooks: The Case of Kars. *Journal of Labor Relations*, 11(1), 1-17. <https://covid19.saglik.gov.tr/TR-66300/COVID-19-nedir-.html>. (Access date: 13.02.2021).

ANKET FORMU

Bu araştırma İnsanların COVID-19 (C19) 'a bakış açınızı ve C19'un yaşam tarzınıza olan etkisini araştırmak için bir yüksek lisans tezi kapsamında yapılmaktadır. Vereceğiniz samimi ve doğru cevaplar sayesinde önemli çıkarsamalarda bulunmayı ümit etmekteyim. Katkınız için şimdiden teşekkür ederim.

Bu ankete kendi rızamla katılıyorum ve verdiğim bilgilerin bilimsel araştırmalarda kullanılmasını kabul ediyorum. ()
EVET () HAYIR

Bilim adamlarının, Covid-19 salgınına ilişkin yapmış oldukları araştırma ve raporlarına güven düzeyi,
Sağlık çalışanlarının, Covid-19 hastalığına ilişkin uyguladıkları tedavi protokolünün güvenilirlik düzeyi.
Covid-19 salgını ile mücadelede sağlık sistemine güven düzeyi
Covid-19 salgını ülkelerin ekonomilerini olumsuz etkileme riski,
Covid-19 salgını insanların yaşam standartlarını düşürme riski,
Covid-19 salgını sonrasında çalışanların işsiz kalma/işten çıkarılma riski,
Covid-19 virüsünün aileme bulaşmasından duyulan kaygı düzeyi
Aile ve yakın çevredeki birinin COVID-19 sebebiyle kaybetme konusundaki kaygı düzeyi
Hayatımda değer verdiğim kişileri Covid-19 virüs sebebiyle kaybetme konusundaki kaygı düzeyi
Covid 19 salgının ortaya çıkması ile alışveriş davranışlarımı değiştirme olasılığım
Covid-19 salgınının ortaya çıkması ile birlikte daha bireysel yaşama olasılığım.
Covid-19 salgın sonrası tatil tercihlerimde değişiklik yapma olasılığım
Cinsiyet : () Kadın () Erkek
Yaş : () 20-29 () 30-39 () 40-49 () 50-59 () 60+
Medeni Durum: () Evli () Bekar
Öğrenim Durumu: () İlkokul () Ortaokul () Lise () Ön Lisans () Lisans () Yüksek Lisans () Doktora
Çalışma Durumu: () Çalışmıyorum () İş arıyorum () Kamu Sektörü () Özel Sektör () Esnaf () Emekli () Diğer
Herhangi bir kronik rahatsızlığınız var mı?: () Evet () Hayır
Çevrenizde Covid-19' a yakalanan bir tanıdığınız var mı?
Şu anda ikamet ettiğini ilin plaka kodunu rakamlar yazınız: